

NİSAN 2013 SAYI: 59

moment EXPO

MAİB

Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Aylık Makine İhracatı ve Ticareti Dergisi

8.000
TÜRK
MAKİNECİSİ
HANNOVER
MESSE'DEYDİ

MAKİNELERE
SON DOKUNUŞ:
ENDÜSTRİYEL
BOYAMA

MTG
İKİNCİ KEZ
DÜNYA
SAHNESİNDE



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

TEKNOLOJİYE MERAKLI GENÇ NESİLLER YETİŞTİRMELİYİZ

Teknoloji yarışının son hızla devam ettiği çağımızda; eğitilmiş, meraklı ve heyecanlı genç nesillere ihtiyacımız var. 2023 hedeflerimize ulaşmak ve geleceğin Türkiye'sini güçlendirmek ve zenginleştirmek için stratejilerimizi bu doğrultu da belirlemeliyiz. Türkiye, kişi başına düşen milli gelirini 10 bin dolara çıkardı ancak 30 bin dolar seviyelerine ulaşabilmemiz için kendimizi yeniden kurgulamamız şart. Ülkelerin geleceğini belirleyen gençleri teknoloji üretmeye özendirerek politikalar geliştirmeli ve bu yöndeki kampanyaların sayısını arttırmalıyız.

Teknoloji üretmek özel sektörün tek başına yapabileceği bir şey değildir. Bunun arkasında çok büyük bir desteğin olması gerekiyor. Örneğin, TÜBİTAK ciddi Ar-Ge teşvikleri veriyor. Bu kaynakları özel sektör daha iyi değerlendirebilir. Devletin desteği ile vizyon sahibi girişimcilerimizin ortak çalışmaları sayesinde katma değeri yüksek üretimler gerçekleştirebiliriz. Ancak çağımız da sadece üretmek yetmemektedir; pazarlamanın önemi de hat safhalara ulaşmıştır. Bu alanda da çalışmalarımızın sürmesi gerekmektedir. Makine Tanıtım Grubu, Türk makinecilerini yurt dışında ve yurt içinde marka değerini yükseltmek adına pek çok projeye imza atmaktadır. Aynı zamanda bir ülkenin gelişiminde makine sektörünün ne denli önemli olduğunu kamuoyuna ve devlet kademesinin üst düzeyindeki yöneticilerine anlattık. Makine sektörüne yönelik bir farkındalık yarattık. Artık makine üretimi devlet tarafından stratejik sektör ilan edilmiştir. Şimdi bu stratejilerin en ince ayrıntısına kadar belirlenmesi ve netleştirilmesi gerekiyor. Bunun en önemli ayağını da gençlerin eğitimlerinin ve teknolojiye olan meraklarının geliştirilmesi oluşturuyor. Sadece okullarda değil, televizyon programlarında, çizgi filmlerde, sokakta, evde teknoloji geliştirmenin önemi anlatılmalı. Yeni nesiller bu vizyon çerçevesinde yetiştirilmeli. Eğitim sistemi bu doğrultu da yapılandırılmalı. İşte o zaman Türkiye, teknolojik üstünlüğüne ulaşsın, ekonomisi gelişmiş ülkeler düzeyine ulaşacaktır.



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** 8.000 TÜRK MAKİNECİSİ HANNOVER MESSE'DEYDİ
- 30 **GÜNDEM** MTG, NİSAN AYINDA İKİNCİ KEZ DÜNYA SAHNESİNE ÇIKTI
- 36 **GÜNDEM** ASANSÖR SEKTÖRÜ İSTANBUL'DA BULUŞTU
- 38 **GÜNDEM** TÜRK MAKİNELERİ KONYA'DA GÖRÜCÜYE ÇIKTI
- 40 **GÜNDEM** TESKON 2013'E İZMİR EV SAHİPLİĞİ YAPTI
- 42 **SEKTÖRDEN** "AZ MALİYETLE SERİ ÇALIŞABİLEN MAKİNELER ÜRETİYORUZ"
- 46 **KAPAK** MAKİNELERE SON DOKUNUŞ: ENDÜSTRİYEL BOYAMA
- 54 **MSSP FOCUS** "PLASTİK SEKTÖRÜ 44 YILDIR PAGDER ŞEMSİYESİ ALTINDA"
- 62 **ÜLKELERDEN** MAKİNE İHRACATINDA ÖRNEK ALINACAK ÜLKE TAYVAN
- 70 **AKADEMİK** "SANAYİ BÖLGELERİNE YAKINLIĞIMIZ EN BÜYÜK AVANTAJIMIZ"
- 76 **POZİTİF** "KADINLAR İŞ TAKİBİNDE DAHA BAŞARILI"
- 79 **GÖSTERGELER** MAKİNE İHRACATIMIZ OCAK-MART DÖNEMİNDE YÜZDE 6,5 ARTTI
- 87 **RAKAMLAR**
- 88 **FUARLAR**
- 90 **ADRESLER**
- 91 **MOMENT in ENGLISH**

AKADEMİK

"SANAYİ BÖLGELERİNE YAKINLIĞIMIZ EN BÜYÜK AVANTAJIMIZ"

70





pozitif

"KADINLAR İŞ TAKİBİNDE
DAHA BAŞARILI"

76



MSSP FOCUS

"PLASTİK SEKTÖRÜ
44 YILDIR PAGDER
ŞEMSIYESİ ALTINDA"

54

kapak



moment
EXPO

in English

92

8000 TURKISH
MACHINERY
INDUSTRIALISTS WERE
AT HANNOVER MESSE

93

MPG ON WORLD SCENE
FOR THE SECOND TIME

94

FINAL TOUCH ON
MACHINES: INDUSTRIAL
PAINTING

95

PLASTIC SECTOR UNDER
THE ROOF OF PAGDER
FOR 44 YEARS



TUGAY SOYKAN

MTG TANITIYOR, TÜRK MARKALARI PRESTİJ KAZANIYOR

Dünyanın lider endüstri teknolojileri fuarı olan ve 1947 yılından bu yana her yıl gerçekleştirilen Hannover Messe, 8-12 Nisan tarihleri arasında Almanya'da düzenlendi. "8.000 makine üreticisi burada" sloganı ile fuarda gövde gösterisi yapan Makine Tanıtım Grubu'nun (MTG) reklam çalışmaları katılımcı ve ziyaretçileri hayran bıraktı. Türk makine sektörünü tanıtan reklamlar havaalanından başlayarak tramvaylar, fuar alanında reklam kuleleri, taksi durakları, billboardlar, fuar haritaları, shuttlelar, basın otobüsleri ile şehirde ve fuar alanında geniş yer buldu. MTG ayrıca, Almanya Başbakanı Angela Merkel ve Rusya Devlet Başkanı Vladimir Putin'in de katıldığı açılış seremonisine de sponsor oldu. Hannover Messe'nin hemen ardından iş ve inşaat makineleri alanında dünyanın en önemli fuarı olarak kabul edilen ve Münih şehrinde düzenlenen Bauma Fuarı'na katılan MTG, Türk makinecilerinin uluslararası platformlarda sesi olmaya devam ediyor. Fuarlarla ilgili kapsamlı bilgileri bu sayımızda bulabilirsiniz.

Nisan sayımızın sektörden bölümünde Emaş Makina Yönetim Kurulu Başkanı Malik Demirci ile sektörün durumu ve firmalarının ihracata kattığı değeri irdeleyen bir röportaj gerçekleştirdik. MSSP Focus bölümümüzün bu ay ki konuğu ise PAGDER'di. Makine Sanayii Sektör Platformu'na üye dernekler içinde önemli bir yere sahip olan Plastik Sanayicileri Derneği, Türkiye plastik sektöründe faaliyet gösteren üretici firmaları aynı şemsiye altında toplamayı amaçlıyor. Türkiye'yi dünya plastik pazarının önde gelen üretim ve tedarik merkezlerinden birisi yapmayı hedeflediklerini belirten PADER Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Semerci, bu doğrultuda yürüttükleri çalışmalar konusunda bilgi verdi.

Sektörel eğitim kurumları ve genç kuşağın başarılarına yer verdiğimiz sayfalarda Kocaeli Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'ne misafir olduk. Endüstriyel kuruluşlarının ihtiyaçlarına cevap verecek yeterlilikte mühendisler yetiştirmenin önemine vurgu yapan Kocaeli Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölüm Başkanı Prof. Dr. İbrahim Uzman, sanayinin ihtiyaçlarının mühendislik eğitiminin niteliğini etkilediğini söyledi.

Sektörümüzün başarılı iş kadınları incelediğimiz Pozitif bölümümüzde ise sorularımızı TASIAD Yönetim Kurulu Üyeliği'ne bu yıl seçilen Betül Yılmaz yanıtladı. Nisan ayının kapak konusu ise üretimin can damarı olarak nitelendirilen "Endüstriyel Boyama Uygulamaları ve Türkiye'deki Endüstriyel Boyama Pazarı". Makine aksamlarından lastik ve süspansiyon sistemleri gibi otomotiv parçalarına, petrol ve gaz borularından beyaz eşyalara kadar farklı üretim alanlarının ortak paydası endüstriyel boyama uygulamalarıdır. Doğru boyama tesisi yatırımları; zaman, insan gücü ve enerji kaybını engellediği gibi başta üretici firma olmak üzere ülke ekonomisine ve yatırımcısına önemli kazançlar sağlıyor.

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, Eriç TARHAN,
Berna BILGIN

YAYINA HAZIRLAYANLAR
Origami Medya

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

EDITÖR
Uğur DÜNDAR (ugur@origamimedya.com)

MUHABİR
Volkan ÜKÜNCÜ (volkan@origamimedya.com)

REKLAM KOORDİNATÖRÜ
info@origamimedya.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
Sürelî, Yerel Dergi

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

BASKI VE ÇİLT
APA Uniprint
Uniprint Basım Sanayi ve Ticaret A.Ş.
Ömerli Köyü, Hadimköy - 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 sürelî 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



8.000 TÜRK MAKİNECİSİ HANNOVER MESSE'DEYDİ

Dünyanın en prestijli endüstri fuarı olarak adlandırılan Hannover Messe'de geçtiğimiz yıllarda olduğu gibi yine MTG rüzgarı esti. "8.000 makine üreticisi bir arada" sloganıyla tasarlanan ilanlar, Türk makinecilerine ulaşmak için en doğru adresin MTG olduğunu vurgulandı.

Welcome to HANNOVER MESSE 2013

RUSSIA

MET
SO
Ha

Eingang

Entrance

Eingang

www.turkischemaschinenindustrie.de



MASCHINENBAUER
IN EINEM
VERBAND!

TURKEY TO
SUCCESS



MACHINE
MANUFACTURERS
ARE HERE!

TURKEY TO
SUCCESS



www.turkishmachinery.gov.tr



MACHINE
MANUFACTURERS
ARE HERE!

TURKEY TO
SUCCESS



HALL: 5 / STAND: D-36



GÜNDEM

infoment

9



Dünyanın lider endüstri teknolojileri fuarı olan Hannover Messe 8-12 Nisan 2013 arasında Almanya'da düzenlendi. "8.000 makine üreticisi burada" sloganı ile tasarlanan Makine Tanıtım Grubu(MTG) reklamları fuar süresince büyük ilgi topladı. reklamlar havaalanından başlayarak tramvaylar, fuar alanında reklam kuleleri, taksi durakları, billboardlar, fuar haritaları, shuttlelar, basın otobüsleri ile şehirde ve fuar alanında geniş yer buldu. MTG ayrıca, Almanya Başbakanı Angela Merkel ve Rusya Devlet Başkanı Vladimir Putin'in de katıldığı açılış seremonisine de sponsor oldu ve yine MTG'nin sponsor olduğu sigara salonunda da Türk içecekleri, fındığı ve fıstığı ikram edildi. Fuar Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği'ni ve Makine Tanıtım Grubu'nu temsilen Yönetim Kurulu Başkanı Adnan DALGAKIRAN, Başkan Yardımcısı Serol ACARKAN, Yönetim Kurulu Üyeleri Sevda Kayhan YILMAZ, Ali EREN ve Ferdi Murat GÜL katıldı. Fuar boyunca MTG standında makine

sektörü ile ilgili VDMA, IHK Potsdam, IHK Chemnitz gibi kuruluşlarla yapılan toplantılara Yönetim Kurulu Üyeleri ve Makine Şube personeli katıldı. MTG ile birlikte fuara Makine İmalatçıları Birliği (MİB), Türk Tarım Alet ve Makineleri İmalatçıları Birliği

(TARMAKBİR), Akışkan Gücü Derneği (AKDER), Plastik Sanayicileri Derneği (PAGDER), Endüstriyel Otomasyon ve Sanayiciler Derneği (ENOSAD), Tekstil Makine ve Aksesuarları Sanayicileri Derneği (TEMSAD) de temsilcileriyle birlikte katıldı.



MTG'Yİ 40'IN ÜZERİNDE BASIN MENSUBU TAKİP ETTİ

10 Nisan 2013 tarihinde ise yaklaşık 35 yabancı ve Türkiye'den 6 ulusal basın mensubunun katıldığı basın toplantısı gerçekleştirildi. Basın toplantısının açılış konuşması Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran tarafından yapıldı, Yönetim Kurulu Üyesi Sevda Kayhan Yılmaz Türk makine sektörü ve Almanya ile Türkiye arasındaki dış ticaret hakkında bilgi veren bir sunum gerçekleştirdi.

OWL İLE İŞBİRLİĞİ PROTOKOLÜ İMZALANDI

Basın toplantısında Kuzey Ren Vestfalya'da bir makine birliği olan Ostwestfalen Lippe Maschinenbau (OWL) ile de iki ülke arasında işbirliğinin geliştirilmesine yönelik karşılıklı girişimlerde bulunulmasını içeren protokol de her iki tarafın yetkilileri tarafından imzalandı.

MTG'NİN KOKTEYLİNE YOĞUN KATILIM

Aşağı Saksonya Ekonomi Bakanı Olaf LIES, Berlin Büyükelçisi Hüseyin Avni Karslıoğlu, Hannover Başkonsolosu Mehmet Günay, Hannover Ticaret Ate-



şeleri Kudret Ceran ve Esabil Yurdakul da MTG standını ziyaret ettiler. 11 Nisan 2013 tarihinde ise MTG standında Türk ve Alman misafirlerden oluşan yaklaşık 300 kişinin katıldığı

bir kokteyl düzenlendi. Türkiye, Hannover 2013 fuarına 235 firma ve toplam 8 bin 700 metrekare alan ile Almanya ve İtalya'dan sonra 3. sırada yer aldı.





1 Hannover Messe 2013 sırasında Aşağı Saksonya Ekonomi Bakanı Olaf Lies, Berlin Büyükelçisi Hüseyin Avni Karşoğlu, Hannover Başkonsolosu Mehmet Günay, Hannover Ticaret Ateşeleri Kudret Ceran ve Esabil Yurdakul MTG standını ziyaret ettiler.



1a



1b



1c



2a



2 10 Nisan 2013 tarihinde 35 yabancı ve Türkiye'den 6 ulusal basın mensubunun katıldığı basın toplantısı gerçekleştirildi. Toplantıya Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran tarafından yapıldı, Yönetim Kurulu Üyesi Sevda Kayhan Yılmaz katıldı.

2b



2c



3 Kuzey Ren Vestfalya'da bir makine birliği olan Ostwestfalen Lippe Maschinenbau (OWL) ile iki ülke arasında işbirliğinin geliştirilmesine yönelik karşılıklı girişimlerde bulunulmasını içeren protokol her iki tarafın yetkilileri tarafından imzalandı.

4 Türk makine sektörünün gelişimi hakkında Hannover Messe Fuarı'nda panel düzenlendi. Panel katılımcıları Türkiye'deki fırsatlar hakkında katılımcılara detaylı bilgiler sundular.



3



4a



4b



5a



5 11 Nisan 2013 tarihinde MTG standında Türk ve yabancı misafirlerden oluşan yaklaşık 300 kişinin katıldığı bir kokteyl düzenlendi.

5b



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

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

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

KALİTELİ MAKİNE, GÜVENİLİR İMALATÇI!



MAKİNE ve AKSAMLARI
İHRACATÇILARI BİRLİĞİ

www.turqum.com



MSSP'NİN 6 ÜYESİ HANNOVER MESSE'YE MTG STANDINDA KATILDI

Makine Sanayii Sektör Platformu üyesi olan Akder, Enosad, MİB, Pagder, Tarmakbir ve Temsad Hannover Messe 2013'e MTG standında katıldı. Üyelerinin üretimleri ve kaliteleri hakkında ziyaretçilere bilgi veren dernek ve birlik temsilcileri ile Hannover Messe'yi ve MTG'nin tanıtım faaliyetlerini konuştuk.





“MTG VE 225 TÜRK FİRMASI FUARI FETHETTİ”



**LEVENT YONTAR
AKDER
EĞİTİM TEMSİLCİSİ**

“Akder olarak temsil ettiğimiz hidrolik ve pnömatik sektörü açısından Hannover Messe'nin ayrı bir önemi var. Buraya dünyanın her yanından üreticiler ve alıcılar geliyor. Böyle bir fuarda üyelerimizi en iyi şekilde temsil ederek, üretim kabiliyetleri ve yetenekleri hakkında ziyaretçilere bilgi verdik. Hidrolik konusunda ihtiyacı olan kişilerle üye firmalarımızın iletişim bilgilerini paylaştık. Bu fuardan öğrendiklerimizi üyelerimizle paylaşarak sektörün gittiği yönü özetlemeye çalışacağız.”

“MTG'nin Hannover Messe'de düzenlediği tanıtım kampanyası sayesinde Türk makine sektörünün marka değeri yükseliyor. Havaalanından başlayan ve fuara ana girişine kadar süren MTG reklamları fuar içerisinde de devam ediyor. Sadece reklamlar ile değil basın toplantıları, ilgili kurumlar ile görüşmeler ve diğer etkinliklerle Türk makinecilerini en iyi şekilde temsil eden MTG bizlere gurur ve güç veriyor. MTG'nin etkinliklerinin yanı sıra 225 Türk firmasının fuarda stant açması makine sektörümüz ulaştığı seviyeyi de gözler önüne seriyor.”

“2015 YILINDA PARTNER ÜLKE TÜRKİYE OLMALI”



**ARTUN BÖLGEN
MIB TEMSİLCİSİ**

“Hannover Messe'de bu denli ilgi göreceğimizi düşünmüyorduk. Yoğun ilgi karşısında şaşırduğımızı söyleyebilirim. Yüzlerce katalog dağıttık. Her gün onlarca ziyaretçi ile görüşme yaptık. Bizim açımızdan çok verimli bir fuardı. MTG'ye ve MIB'e ilginin bu denli yüksek olması sektörümüzün gelişimini gözler önüne seriyor. Özellikle şekillendirme ve kesme makineleri konusunda talepler aldık. Aynı zamanda yatırım için Türkiye'yi bir fırsat olarak gören firmalarla görüştük. Tüm bu olumlu gelişmeler Türk makine sektörünün geleceğine olan güvenimizi güçlendirdi.”

“MTG Hannover Messe'de Türk makine sektörünü en iyi şekilde temsil ederek bir kez daha herkesin takdir topladı. Reklam kampanyasının bu denli yaygın ve göz alıcı olmasının yanı sıra düzenlenen MTG etkinliklerinde ilginin Türk makineleri üzerine yoğunlaşmasını sağladı. “8.000 makine üreticisi burada” sloganı ile Nar görselinin çok uyumlu olması ise bir diğer başarı. MTG sayesinde partner ülke Rusya'nın dahi önüne geçtik. 2015 yılında partner ülkenin Türkiye olması gerektiğini düşünüyorum.”

“MTG SEKTÖR DERNEKLERİNE GÜÇ VERİYOR”



**SİBEL KIZILKAYA
ENOSAD SEKRETERİ**

“Türkiye endüstriyel otomasyon sektörünü ve derneğimizi tanıtmak için MTG'nin desteği ile Hannover Messe'ye ilk defa katıldık. Fuar süresince görüştüğümüz yabancı konuklarımıza öncelikle Enosad'ın faaliyetlerini ardından ise üyelerimizin üretimlerini anlattık. Aynı zamanda katılımcı olan üye firmalarımızla görüştük. Onlardan öğrendiğime göre geçmiş yıllara göre katılımcı ve ziyaretçi sayısında ciddi düşüş varmış. Bu durum Avrupa'nın içinde bulunduğu durgunluktan kaynaklanıyor olabilir. Ancak Hannover Messe'de yer almak derneğimizin açısından çok değerli bir deneyimdi.”

“MTG'nin uluslararası arenada yaptığı tanıtım kampanyalarının çok faydalı olduğu kanaatindeyim. Bu yıl Hannover Messe'de düzenlenen reklam kampanyası da bir çok yabancı firmanın dikkatini çekmiş durumda. Özellikle havaalanı bagaj teslim bölümündeki MTG reklamlarını çok beğendiklerini söyleyen iş adamları ile görüştüm. Bu tarz tanıtım kampanyaları sayesinde Türkiye makine ihracatında olumlu gelişmelerin olacağı düşüncesindeyim.”

“NAR GÖRSELİ VE SLOGANI ÇOK UYUMLUYDU”



**BURÇ ANGAN
PAGDER
YÖNETİM KURULU ÜYESİ**

“Hannover Messe makine endüstrisinin dünyadaki buluşma noktasıdır. Bizler de bu sahnede yer almak ve üyelerimizin tanıtımını yapmak için katıldık. Hannover Messe’ye sadece AB ülkelerinden değil dünyanın dört bir yanından alıcılar geliyor. Bu yönü ile emsalsiz bir fuar olduğunu söyleyebilirim. Fuarın ilk iki günü oldukça hareketsizdi. Ancak ilerleyen günlerde canlandı. MTG standına gelen ziyaretçilere plastik makineleri sektörümüz hakkında bilgiler verdik. Aynı zamanda üyelerimizin iş bağlantıları geliştirebileceği firmalarla görüşmelerde bulunduk.”

“MTG’nin çok sıkı çalıştığını ve her ayrıntıyı hesaplandığını gözlemledim. Fuar süresince mükemmel bir ortamda çalıştık. Emegi geçen herkesi kulluyorum. “8.000 makine üreticisi burada” reklam sloganı ile nar görseli harika bir uyum içerisindedeydi. Reklamların yaygınlığı da Türk makine sektörünün gücünü gösteriyordu. MTG’nin bu çalışmaları sayesinde Türk makinesinin kalite algısı hızlı bir şekilde yayılıyor. İhracat ağımızın gelişmesi için bu imajı yerleştirmemiz çok önemli. Bu yönü ile MTG sektöre çok değerli katkılar sunuyor.”

“TANITIM KAMPANYALARINI AVRUPA DIŞINDA DA YAPMALIYIZ”



**SELAMİ İLERİ
TARMAKBİR
GENEL SEKRETERİ**

“Hannover Messe yapısı itibarıyla tarım makineleri sektörünün yan sanayisini ilgilendiriyor. Fuara katılma sebebimiz de yan sanayimizdeki güncel gelişmeleri takip etmek ve üyelerimiz hakkında ziyaretçilere bilgi vermek. Bize bu imkanı tanıdığı için MTG’ye teşekkürlerimi sunarım. Geçmiş yıllara göre zayıf bir fuar olduğunu söyleyebilirim. Global durgunluğun hala sürdüğü açıkça görülüyor. Daha çok satış yapma amacı taşıyan ziyaretçiler geldi. Almanya’ya direkt makine satmak yerine yan sanayi ürünleri ihracatına yönelmenin bizlere daha fazla fayda getirecektir. Almanya ile birlikte üçüncü ülkelere makine ihracat etmenin yollarını aramalıyız. MTG’nin bu yöndeki çalışmalarını çok olumlu buluyorum.”

“MTG’nin Hannover Messe’deki reklam kampanyası ve düzenlediği diğer etkinlikler geçmiş yıllarda olduğu gibi çok başarılıydı. Ancak stant tasarımı hareketli mekanik nesnelere kullanarak daha ilgi çekebiliriz diye düşünüyorum. Ayrıca Avrupa ülkeleri dışına çıkmanın zamanı bizce geldi. Bu tarz yaygın ve başarılı tanıtım kampanyalarını başka pazarlarda da görmek istiyoruz.”

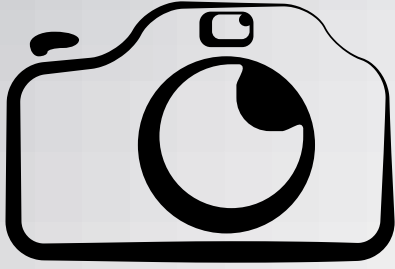
“8.000 MAKİNE ÜRETİCİSİ MTG SAYESİNDE BURADA”



**AYHAN BALLI
TEMSAD
YÖNETİM KURULU
ÜYESİ**

“Hannover Messe’de TEMSAD üyeleri temsil etmek için yerimizi aldık. Firmalarımızın ürettiği makineler hakkında ziyaretçilere bilgiler sunduk. Ayrıca sektörümüzle ilgili kurumlarla görüştük. TEMSAD olarak Hannover Messe’yi bir vizyon fuarı olarak tanımlıyoruz. Bu fuar firmalarımızın ne yöne doğru gelişmesi gerektiğini gösteriyor. Üretici olan her üyemiz Hannover Messe’yi mutlaka görmeli. Ancak buna imkan olmadığından dernek olarak edindiğimiz tecrübeleri üyelerimizle paylaşacağız. Ar-Ge’nin ve teknoloji üretmenin denli önemli olduğunu anlatacağız.”

“MTG, Hannover Messe’de Türk makine sektörünü mükemmel bir şekilde temsil etti. Fuara, MTG çatısı altında katılmamız bizlere de büyük avantajlar sağladı. Katkısı geçenleri canı gönülden kulluyorum. Reklam kampanyasının ve stant tasarımının daha farklı olması gerektiğini düşünüyorum. Örneğin stant içinde mekanik aşamalara sahip hareketli nesnelere olabiliirdi. Diğer taraftan MTG sayesinde gerçek anlamda 8.000 Türk makine üreticisi buradaydı. Çünkü MTG onları en iyi şekilde temsil etti ve tanıtımlarını yaptı.”



HANNOVER MESSE FOTO ALBÜM



Hannover Messe'nin en yoğun bölgeleri olan ana giriş, konferans salonu meydanı ve metro istasyonuna giden yol üzerine konumlanan kulelerdeki MTG reklamları, fuar süresince dikkatlerin Türk makinelerine odaklanmasını sağladı.





Fuar alanının çeşitli noktalarına dağıtılan küp ilanlar "8.000 Türk makine üreticisinin" MTG çatısı altında toplandığını katılımcı ve ziyaretçilere duyurdu.





Dünyanın en geniş fuar alanlarından birine sahip olan Hannover'de holler arası servis hizmeti veren otobüsler "8.000 Makine Üreticisi Burada" sloganı ile donatıldı.



Hannover Havaalanı dış hatlar bagaj teslim bölümündeki MTG ilanları dikkat çekti.



Fuar ana girişindeki taksi duraklarında da MTG reklamları vardı.



Binlerce ziyaretçinin tren istasyonundan fuar alanına ulaşmak için kullandığı "skywalk" olarak adlandırılan geçidin girişine MTG ilanı verildi.



Fuarı ziyaret eden basın mensuplarına özel servis hizmeti veren araçlara MTG çıkartmaları yapıştırılmıştı.



Hannover Messe'nin yerleşim planını gösteren ve ziyaretçilere ücretsiz olarak dağıtılan kağıtlarda MTG ilanları yer alıyordu.

Fuar alanı ana girişinin hemen karşısında yer alan ve gün içerisinde binlerce yolcu taşıyan tramvaylar "8.000 Makine Üreticisi Burada" sloganı olan MTG reklamları ile bezendi.



HANNOVER MESSE'DE REKOR KIRDIK

yine

Türkiye, Hannover Messe 2013'e 235 firma ve toplam 8 bin 700 metrekare alan ile katılarak, Almanya ve İtalya'dan sonra 3. sırada yer aldı. Türk firmaları ile Hannover Messe 2013'ü ve MTG'nin tanıtım kampanyalarını konuştuk.

“MTG
REKLAMLARI
YİNE ÇOK
YAYGINDI”



13. KATILIM

ALP AĞACIK
AKDAŞ DÖKÜM
PAZARLAMA SORUMLUSU

“Hannover Messe her zaman olduğu gibi firmamız açısından yararlı geçti. Standımızı ziyaret eden kişilerin profesyonel nitelik taşıması fuarın değerini artırıyor. Gelen sayısı az olsa dahi nitelik yönünden faydalı temaslar kurabiliyoruz. Fuarın diğer bir artısı ise müşterilerimizle görüşerek güven tazeleyebilmemiz. Aynı zamanda sektörümüzdeki son teknolojik gelişmeler Hannover Messe'de sergilendiği için kendimizi diğer firmalar ile karşılaştırabiliyoruz.”

“Geçmiş yıllarda olduğu gibi Hannover Messe'de MTG rüzgarı esmeye devam etti. Havaalanı bagaj teslim bölümünden başlayan reklamlar; fuara gelen tramvaylarda, ana girişlerde ve fuar alanında her yana dağılmıştı. MTG'nin Türk makinesinin gücünü sergileyen bu tarz reklam faaliyetlerinin çok başarılı olduğunu düşünüyorum”

“HAVAALANINDAKİ KÜP
İLANLAR ÇOK ETKİLİYDİ”



13. KATILIM

AYKUT SELÇUK
MİKROPOR
YURTDIŞI SATIŞ
TEMSİLCİSİ

“Bu yıl Hannover Messe'ye katılan ziyaretçi sayısının geçmiş dönemlere oranlara azaldığını gözlemledim. Ancak bu olumsuz bir durum yaratmadı. Standımızı ziyaret eden kişilerin çoğu profesyonel amaçlarla fuarı katılıyordu. Bu nedenle 2013'ü ziyaretçilerin niteliği açısından fuarın en kaliteli yılı olarak tanımlıyorum. Fuar sayesinde basınçlı hava sektöründe faaliyet gösteren firmamız, potansiyel müşterileriyle buluşma imkânına sahip oldu. Hannover Messe'de stant açmak mevcut müşterilerimizle güven tazelememizi de sağladı.”

“MTG'nin nar konsepti ile tasarlanmış yaygın reklam kampanyası ilk olarak Hannover havaalanı bagaj teslim bölümünde dikkatimi çekti. Bagaj banları üzerinde dönen küp ilanların çok etkili olduğu kanaatindeyim. Çünkü insanlar orada beklemek zorundalar ve bagajlara dikkatle bakarken MTG ilanlarını da görüyorlar.”

“RUSLARI KIZDIRDIK”



5. KATILIM

BAHADIR DEMİRCİ FMC HİDROLİK GENEL MÜDÜRÜ

“Hannover Messe Avrupa’nın en büyük, dünyanın ise sayılı endüstri fuarları arasında yer alıyor. Geçmiş yıllara göre ziyaretçi sayısında azalma olsa da bu durum fuarın değerini düşürmedi. Çünkü gelen ziyaretçiler ne aradığını bilen kişilerden oluşuyor. FMC Hidrolik olarak bu fuara gelme amacımız, sıcak satış yapmak değil. Gelecek yıllar için yeni müşteri kanalları oluşturmaya çalışıyoruz. Aynı zamanda var olan müşterilerimizle görüşerek güven tazeliyoruz. Hannover Messe hidrolik pazarının gittiği yönü gözlemlemek açısından da önemli fırsatlar sunuyor.”

“MTG’nin Hannover Messe’de düzenlediği reklam kampanyası oldukça başarılıydı. Hem tasarım olarak hem de verdiği mesaj itibarıyla herkesin ilgisini çekti. Özellikle partner ülke Rusya’nın bu kadar yaygın ve başarılı reklam kampanyası karşısında ezildiğini düşünüyorum. Bu nedenle kızmış olmaları.”

“SEKTÖRÜN GELİŞİMDE MTG’NİN PAYI ÇOK YÜKSEK”



4. KATILIM

CENGİZ ÖNAL ZET REDİKTÖR SATIŞ TEMSİLCİSİ

“Hannover Messe’de ciddi bir durgunluk vardı. Özellikle Kuzey Afrika, Güney Amerika ve Ortadoğu’ndan gelen ziyaretçi sayısı çok azdı. Fuarın ilk iki günü kalabalıktı. Daha sonraki günlerde ise ziyaretçi sayısı çok azaldı. Bunun temel nedeni Avrupa’daki ekonomik kriz olabilir. Yine de gelen ziyaretçilerin ne aradığını bilen, nokta atışı yapan kişilerden oluşması bu fuarı değerli kılmaya yetiyor. Gelecek senelerde de Hannover Messe’ye katılmaya devam edeceğiz.”

“Türk ekonomisi ve makine sektörü çok iyi bir noktaya doğru ilerliyor. Bu yükselişte MTG’nin de payı çok fazla. Havaalanından başlayıp, şehir içindeki otobüslerde ve metrolarda gördüğümüz MTG ilanları ile Hannover Messe’nin dört bir yanındaki Türk makinesini tanıttı. Reklamlar güzel ve faydalıydı. MTG’yi destekliyor ve tanıtım çalışmalarının artarak devam etmesi gerektiğini düşünüyoruz.”

“MTG REKLAMLARI MARKA DEĞERİ YARATIYOR”



10. KATILIM

CENGİZ TİRYAKIOĞLU ADÖKSAN SATIŞ MÜDÜRÜ

“Hannover Messe geçmiş yıllara göre çok durgundu. Ziyaretçi sayısının azalmasını da Avrupa’da yaşanan ekonomik krizin etkili olduğunu düşünüyorum. Yabancı müşterilerimizle görüşmeler yapmamız açısından fuarın faydalı olduğunu söyleyebilirim. Ancak yeni müşteri kontakları kurma noktasında yetersizdi. Fakat yeni pazarlar bulmak için çalışmalarımıza devam edeceğiz. Hannover Messe gibi makine sektörünün dünyadaki buluşma noktası olan bir fuarın gerilemesine üzüldük.”

“Tek bir alt sektör yerine tüm makine sektörüne yönelik yapılan kampanyaların etkisinin daha fazla olduğunu düşünüyorum. MTG’nin reklam kampanyaları da bu doğrultu da olduğu için tüm Türk makinelerinin marka değerini yükseltiyor. Aynı zamanda bu seneki MTG ilanlarının görseelliği çok ilgi çekiciydi.”



“PARTNER ÜLKE GÖLGEDE KALDI”



10. KATILIM

EREN GÜVEN
KLEMSAN
YURTDIŞI TEKNİK
SORUMLUSU

“Hannover Messe için 2013’ün en kötü yıl olduğunu söyleyebilirim. Bu fuara bir sefer daha katılacağız. Yine aynı vasatlıkta olursa ilerleyen yıllarda yer almayı düşünmüyoruz. Stant açmak yerine ziyaretçi olarak geleceğiz. Elbette ki Hannover Messe’yi çekici kılan bir çok özellik var. Bunlardan biri tüm dünyanın burada olması; diğeri ise müşterilerimize güven verme işlevi. Ancak stant açmadan da bunları sağlayabiliriz. Ziyaretçi sayısı ve kalitesindeki düşüş bizleri bu kararı almaya yöneltti. Umarım Hannover Messe’nin eski günlerindeki gücüne yeniden kavuşur.”

“Almanya gibi makine teknolojisini yönlendiren bir ülkenin ev sahipliğinde yapılan Hannover Messe’de, MTG’nin yaygın reklam kampanyasını bu denli başarıyla yürütmesi bizleri gururlandırdı. Bu reklamlar sadece MTG’nin gücünü değil Türk makine sektörünün de gücünü gösteriyor. MTG’nin reklamları o denli fazlaydı ki partner ülke olan Rusya MTG’nin gölgesinde kaldı.”

“MTG BİZLERE GURUR VERİYOR”



12. KATILIM

İSMET AKKUŞ
KANCA MAKİNA
ALMANYA BÖLGESİ
GENEL MÜDÜRÜ

“Hannover Messe için 2013’ün oldukça durgun geçtiğini gözlemledim. Belki de bu fuarın iki yılda bir yapılmasının zamanı geldi. Hannover Messe’nin dünya çapındaki ekonomik durgunluğu ve aynı tarihlere denk gelen etkinlikleri dikkate alarak fuar takviminin yeniden düzenlenmesi gerekiyor. Verimsiz geçen yılların ardından firmalar fuardan vazgeçmeye başlayabilir. Firmaların marka değerini yükseltme açısından çok faydalı olan Hannover Messe Fuarı, yeni müşterilere ulaşma açısından doğru adres olma özelliğini kaybediyor. Ekonominin canlanması ile fuarın etkinliğinin de artacağına eminim ancak bunun için beklemek gerekecek.”

“MTG’nin Türk makinesini markalaştırmaya yönelik olarak uluslararası fuarlarda düzenlediği tanıtım kampanyaları bizleri gururlandırıyor. MTG reklamlarının çok yaygın olması ve görsel zenginliği de etkisini güçlendiriyor.”

“MTG SAYESİNDE ÖZGÜVENİMİZ ARTIYOR”



5. KATILIM

İLKER AYDAN
SİSTAŞ ÇELİK DÖVME
PAZARLAMA MÜDÜRÜ

“Ekonomik durgunluk global düzeyde hala devam ediyor. Fuarın katılımcı ve ziyaretçi sayısının düşmesi bunu kanıtlıyor. Demek ki taşlar hala yerine oturmadı. Ne zaman piyasaların hareketleneceğini tahmin etmek zor. Ancak Türkiye’nin bu süreçten karlı çıkabilmesi için kartlarımızı iyi oynamamız gerektiği aşikar. Ülke ekonomimiz açısından stratejik öneme sahip olan makine sektörünün desteklenerek teknoloji gelişiminin devam ettirmesi gerekiyor.”

“MTG’nin faaliyetleri sektörümüzün gelişimi adına çok değerli. MTG sayesinde hem yurt içinde hem de yurt dışından geniş kitleler Türk makine sektörünü tanıdı. MTG’nin, Hannover Messe’deki reklam kampanyası ve diğer çalışmaları Türk firmaları olarak özgüvenimizin artmasını sağlıyor. MTG güçlenerek yoluna devam etmeli.”

“REKLAMLARIN GÖRSEL ÇEKİLİĞİ ÇOK YÜKSEKTİ”



8. KATILIM

MEHMET FİLİZGÖK ANADOLU DÖKÜM PAZARLAMA MÜDÜRÜ

“Hannover Messe’nin her yıl yapılması nedeniyle ziyaretçi sayısı azalıyor. Tek yıllarda her şey yolundayken, çift yıllarda ciddi düşüş yaşanıyor. Fakat 2013 tek yıl olmasına karşın katılımcı ve ziyaretçi sayısından memnun kalmadık. Beklentilerimizin altındaydı. Fuarın iki yılda bir yapılmasının daha iyi olacağını düşünüyorum. Aynı zamanda başka makine fuarları ile çakışması da Hannover Messe’nin verimini azaltıyor. Fuar organizatörlerinin bu konuya eğilmesi gerekiyor. Hannover Messe’nin daha fazla kan kaybetmemesi için bazı önlemler alınması lazım.”

“MTG’nin reklam kampanyalarının ve diğer etkinliklerinin Türk makine algısını yurtdışı pazarlarda kuvvetlendirdiğini ve sektöre büyük kazanımlar sağladığını düşünüyorum. Özellikle bu yıl Hannover Messe’deki ilanların görsel çekiciliği çok yüksekti. Hemen göze çarpan ve mesajını veren reklamların tasarlanması çok yerinde olmuş.”

“HANNOVER MESSE’YE DAMGAMIZI VURDUK”



1. KATILIM

MEHMET SEVGİLİ SİSTEM TEKNİK SATIŞ MÜDÜRÜ

“Hannover Messe makine sektöründeki yeni teknolojileri takip etmek için en doğru adres. Rakiplerimizin durumunu görme ve kendimizi tartma imkanını da bu fuar sayesinde bulabiliyoruz. Geçmiş yıllarda Hannover Messe’ye ziyaretçi olarak geliyorduk. Fakat 2013’te katılımcı olarak yerimizi aldık. Beklentilerimizin çok altında bir fuar geçirdiğimizi söyleyebilirim. Uluslararası ziyaretçi sayısındaki düşüş bizleri şaşırttı.”

“Bu sene MTG’nin tanıtım kampanyaları ve 200’ün üzerindeki Türk firmasının katılımı ile Hannover Messe’ye damgamızı vurduk. MTG’nin reklamlarını fuarın her yanında gördük. Bagaj teslim bölümündeki ilan çalışmalarından etkilendik. Ayrıca fuar alanındaki kuleler ve kiip ilanlar ile otobüs giydirmeleri çok başarılı oldu. Bu reklamların fuar süresince ziyaretçi ve katılımcıların ilgisini çektiğine eminim.”

“MTG, FUARIN HER YANINDAYDI”



5. KATILIM

MESUT KURTÖZ KURTMAN YÖNETİM KURULU ÜYESİ

“Hannover Messe’nin katıldığımız fuarlar arasında bir numara olduğumu söyleyebilirim. Geçmiş yıllara göre ziyaretçi sayısında azalma olsa da sakin ama verimli bir fuar geçirdik. Standımızı ziyaret edenlerin çoğu potansiyel müşteriydi. Aynı zamanda Avrupa pazarındaki müşterilerimizle birebir görüşme fırsatı bulmamızda bu fuarın önemini artırıyor. Müşterilerimize buradayız ve her şey yolunda mesajı veriyoruz. Aslında güven tazeliyoruz. Marka bilinirliğimizi artırmak, istikrarlı ve gelişen bir firma olduğumuzu göstermek için Hannover Messe’ye gelecek yıllarda da katılmaya devam edeceğiz.”

“MTG’nin Hannover Messe 2013 için düzenlediği reklam kampanyasının çok başarılı olduğunu düşünüyorum. Fuar alanına gelmeden önce ve fuar alanı içerisinde birçok noktada MTG reklamları ile karşılaştık. Hem ülkemiz hem makine sektörümüz açısından çok faydalı ve gurur verici bir çalışma olmuş.”



“MTG, SEKTÖRÜ BİRLEŞTİRİYOR”



12. KATILIM

NUR ÇABUK
EMAS
İHRACAT OPERASYON
SORUMLUSU

“İhracat odaklı büyüyen ve stratejilerini bu yönde geliştiren bir firma olarak Hannover Messe’yi çok önemsiyoruz. Yeni ülkelere açılmak için 2013 yılında da fuardaki yerimizi aldık. Ancak aşağı doğru giden ivme ile yine karşılaştık. Bunun sinyallerini geçmiş katılımlarımızda da gözlemlemiştik. Fakat bu sene profesyonel ziyaretçi sayısındaki düşüş daha fazlaydı. 61 ülkeye ihracat yapan bir firma olarak farklı seçenekleri düşünmeye başladık. Bu durum hem Almanya hem de bizler açısından çok kötü. Umuyorum ki ilerleyen yıllarda fuar hareketlenmeye başlayacaktır.”

“MTG, Türk makine üreticilerini bir araya toplayan üst yapılanmadır. Hannover Messe’de kullanılan ‘8 Bin Türk Makine Üreticisi Burada’ sloganı da bunun göstergesidir. Sadece reklam kampanyası ile değil, makine sektörümüzdeki dernekleri de Hannover Messe’ye getirmesi çok yerinde ve başarılı olmuş. Emegi geçenleri kutluyorum.”

“KALİTEMİZİ ALMANLARA ANLATMALIYIZ”



1. KATILIM

SALİM ARKER
CELKA HİDROLİK
YURTDIŞI SATIŞ
SORUMLUSU

“Marka değerimizi yurt dışı pazarlarda daha da güçlendirmek istiyoruz. Bu nedenle Hannover Messe’ye katıldık. Pazarda bizde varız dedik. Fuarın ziyaretçi sayısı az olmasına karşın çok profesyonel alıcılar ile temas kurma şansı yakaladık. Aynı zamanda var olan müşterilerimizle görüşerek onların gözündeki yerimizi sağlamlaştırdık.”

“Türk makine sektörünün kalite seviyesi ve üretim kapasitesi son yıllarda ciddi oranda yükseldi. Bu başarıyı Almanya başta olmak üzere tüm Avrupa’ya anlatmamız gerekiyor. Hannover Messe gibi bir dünya sahnesinde MTG’nin yapmış olduğu reklam kampanyaları elbette ki çok etkili oluyor. Fakat bu reklamların daha ziyade son kullanıcıya yönelik olmasının ve kalitemiz ile üretim kabiliyetlerimizin anlatılmasının gerektiğini düşünüyorum.”

“MTG, TÜRK MAKİNELERİNİN İMAJINI GÜÇLENDİRİYOR”



25. KATILIM

ORHAN METİN
PARSAN
METAL İŞLEME
KOORDİNATÖRÜ

“Dünya piyasalarında geleceğe ilişkin güvensizlik söz konusu. Hannover Messe’de bu tedirginlikten etkilenmiş benziyor. Oltukça sakin ve geçmiş yıllara göre verimsiz bir fuardı. Burada olmanın elbette ki faydalarını görüyoruz. Müşterilerimizle ilişkimizi geliştiriyoruz. Aynı zamanda rakiplerimizin yeni çıkardığı ürünler varsa bunları inceliyoruz. Fakat yeni kontaklar kurmak için hala Hannover Messe’nin doğru adres olup, olmadığı konusunda kafalarımızda soru işaretleri var. Dünya piyasalarındaki tedirginlik hafiflerse fuarın eski günlerine kavuşacağını düşünüyorum.”

“MTG’nin bu tarz fuarlarda düzenlediği tanıtım kampanyaları makine sektörümüzün imajına önemli katkılar sunuyor. Ancak MTG’nin çabaları tek başına yeterli değil. Firmaların bir yanlışı tüm doğruları silebiliyor. Bu noktada firmalara da büyük sorumluluk düşüyor.”

“MTG, TÜRK MAKİNESİNİN GÜCÜNÜ DÜNYAYA GÖSTERDİ”



1. KATILIM

SEDAT HOLAD
VESA MAKİNE
FİNANS VE SATIŞ MÜDÜRÜ

“Araştırmalarımız neticesinde Hannover Messe’nin firmamız açısından verimli geçeceğini düşünerek fuara katıldık. Bu kararı vermiş olmaktan dolayı da çok memnunuz. Çünkü bu fuarın profesyonel ziyaretçi kitlesi çok fazla. Kuru bir kalabalıktan- sa, تنها ama ne aradığını bilen müşterilerle temas kurmanın daha faydalı olduğunu düşünüyorum. Firmamız açısından başarılı bir fuara imza attık. İlerleyen yıllarda da Hannover Messe’ye katılmayı planlıyoruz.”

“MTG reklamları havaalanından başlıyor, metro ve tramvay hatlarında devam ediyor, fuar ana girişindeki dev kulelere ve fuar alanı içindeki küplere ve otobüs giydirmelerine kadar uzanıyordu. Bu çapta yaygın bir kampanya, Türk makinecülerinin gücünü dünyaya gösterdi. Ayrıca MTG giydirmesi olan otobüslerin fuar bitimiyle birlikte şehir merkezine inmesi de ayrıca önemli bir artıydı.”

“MTG’Yİ HAYRANLIKLILA İZLİYORUZ”



5. KATILIM

TOLGA KAYNAR
DİRİNLER - LUPAMAT
SATIŞ MÜDÜRÜ

“Hannover Messe bu yılda dünyanın her noktasından gelen makine üreticileri ve alıcıları için çekim merkezi oldu. Bu fuarın temel özelliği makine sektörünü tek çatı altında buluşturmasıdır. Firma olarak, geçmiş yıllarda olduğu gibi bu tablonun içinde yerimizi aldık. Müşterilerimizle görüşmenin yanı sıra yeni ihracat kanalları açmak için irtibatlar kurduk. İhracat odaklı büyüyen ve stratejilerini bu yönde geliştiren bir firma olarak, Avrupa pazarında ve dünyanın farklı noktalarında yaygınlaşma çabası içerisindeyiz. Hannover Messe 2013, amacımıza ulaşmak için önemli fırsatlar sundu.”

“MTG’nin Hannover Messe reklam kampanyasını ve diğer faaliyetlerini hayranlıkla izledik. Geçmiş yıllarda olduğu gibi ülkemize duyduğumuz güveni artıran MTG, gururlanmamızı da sağladı. Emegi geçen herkesi kutluyorum.”

“PARTNER ÜLKE TÜRKİYE SANDIK”



2. KATILIM

VOLKAN SAĞLAR
EURO İSTANBUL
İMALAT SORUMLUSU

“Balkan ülkelerine tesis kuran bir firmayız. Amacımız, Avrupa pazarına da açılmak. Bu nedenle Hannover Messe’ye katılıyoruz. Alman ve Rus firmaları ile çeşitli kontaklar kurduk. Görüşme sayısı ve niteliğinden oldukça memnun kaldığımızı söyleyebilirim. Ancak fuarda bir durgunlukta gözlemledik. Hem hacim yönünde hem de ziyaretçi sayısında bir daralma var. Global ekonomik yavaşlamanın Hannover Messe’ye etkisi olduğu çok açık.”

“Fuara geldiğimizde partner ülke Türkiye sandık. Hatta bazı yabancı konuklarımız ‘Bu sene partner ülke siz misiniz?’ diye sordular. MTG’nin reklam faaliyetleri işte bu denli etkili oldu. MTG’nin reklam çalışmaları sayesinde fuara gelen insanlar olumlu yönde etkileniyor. Türk makinesinin kaliteli olduğuna dair izlenimlerle ülkelerine dönüyorlar. Sektörümüzü bundan daha büyük bir katkı sunulamaz.”



MTG, NİSAN AYINDA İKİNCİ KEZ DÜNYA SAHNESİNE ÇIKTI

HANNOVER MESSE'NİN HEMEN ARDINDAN İŞ VE İNŞAAT MAKİNELERİ ALANINDA DÜNYANIN EN ÖNEMLİ FUARI OLARAK DEĞERLENDİRİLEN VE BU YIL MÜNİH ŞEHRİNDE DÜZENLENEN BAUMA FUARI'NA KATILAN MTG, TÜRK MAKİNECİLERİNİN ULUSLARARASI PLATFORMLARDA SESİ OLMAYA DEVAM EDİYOR.

İş ve inşaat makineleri sektörünün en önemli fuarı olarak nitelendirilen ve üç yılda bir düzenlenen Bauma Fuarı'na katılan MTG, tanıtım çalışmaları, basın toplantıları ve fuarın en kalabalık noktasında yer alan info standı ile ilk katılımı olmasına karşın dikkatleri üzerine çekmeyi başardı. Dünyanın en önemli inşaat makine ve teknolojileri fuarı Bauma'ya 57 ülkeden 3 bin 400 firma katıldı. Fuarda 124 firma ile yer alan Türkiye, en fazla katılım yapan 5'inci ülke oldu. Bu yıl 30'uncusu yapılan fuara Türk firmalarının katılımı yüzde 50 arttı.

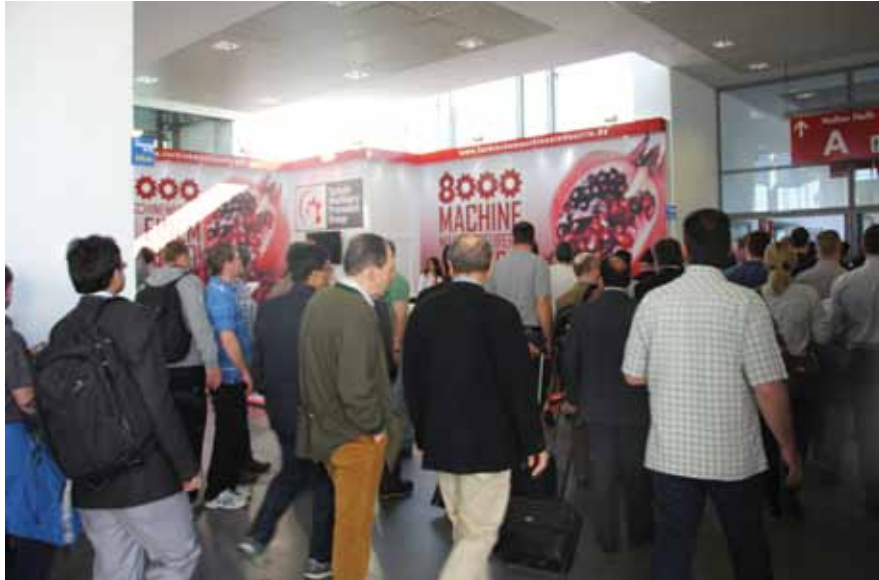
FUARIN ANA GİRİŞLERİNDE MTG İLANLARI YER ALDI

Dünyanın lider iş ve inşaat makineleri fuarı olan Bauma 15-21 Nisan 2013 arasında Almanya'da düzenlendi. "8.000 makine üreticisi bir arada"



sloganı ile tasarlanan MTG reklamları fuarın en kalabalık bölgelerine

yerleştirildi. Fuar lavabolarının aynalarında da MTG reklamları yer aldı. Münih Havaalanı dış hatlar terminali bagaj teslim bantları üzerinde dönen MTG'nin küp şeklindeki reklamları da büyük ilgi topladı.



BİNALİ YILDIRIM MTG STANDINI ZİYARET ETTİ

MTG'nin Almanya tanıtım faaliyetleri kapsamında çeşitli görüşmelerin gerçekleştiği söz konusu fuarda, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Binali Yıldırım, Münih Başkonsolosu Kadir Hidayet Eriş, Münih Ticaret Ataşeleri Cevdet Baykal ve İsmet Salıhoğlu da MTG standını ziyaret ettiler. Fuar Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği ile Makine Tanıtım Grubu'nu temsilen Yönetim Kurulu Üyeleri Sevda Kayhan Yılmaz ve Ferdi

Murat Gül katıldı. Fuar boyunca MTG standında makine sektörü ile ilgili VDMA, IHK Münih, IHK Nuremberg, BDI Bavaria, Inverst in Bavaria gibi kuruluşlarla yapılan toplantılara Yönetim Kurulu Üyeleri katıldı.

MSSP ÜYESİ İKİ DERNEK MTG STANDINDAYDI

MTG ile birlikte fuara Makine İmalatçıları Birliği Proje Yöneticisi Abdullah Parlak ve Araç ve Araç Üstü Ekipman Üreticileri Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Burhan Fırat katıldı.

BASIN TOPLANTISINA İLĞİ YOĞUNDU

16 Nisan 2013 tarihinde ise yaklaşık 15 yabancı basın mensubunun katıldığı basın toplantısı gerçekleştirildi. Basın toplantısına Makine ve Aksamaları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyesi Sevda Kayhan Yılmaz ve Ferdi Murat Gül katıldı. Sevda Kayhan Yılmaz, basın mensuplarına Türk makine sektörü ve Almanya ile Türkiye arasındaki dış ticaret hakkında bilgi veren bir sunum gerçekleştirdi.





Münih Havaalanı dış hatlar terminali bagaj teslim bantları üzerinde MTG'nin küp şeklindeki reklamları yer aldı.



Fuar alanındaki MTG standının stratejik konumu ziyaretçilerin dikkatini Türk makinelerine yöneltti.



Lavabo aynalarına yapıştırılan MTG ilanları.



Bauma Münih Fuarı'nın kuzey ve güney girişlerinde MTG'nin küp ilanları yer aldı.



8000
MASCHINENBAUER
IN EINEM
VERBAND!

**TURKEY TO
SUCCESS**



HALL: EW / STAND: 5

www.turkischemaschinenindustrie.de



“MTG, YÖNETİCİLERİNİ TEBRİK EDİYORUM”



**ABDULLAH PARLAR
AKDER
PROJE YÖNETİCİSİ**

“Bauma Münih iş ve inşaat makineleri sektörünün dünyadaki buluşma noktasıdır. Bizler de bu sahnede yer almak ve üyelerimizin tanıtımını yapmak için katıldık. Bauma Münih’e sadece AB ülkelerinden değil dünyanın dört bir yanından alıcılar geliyor. Bu yönü ile emsalsiz bir fuar olduğunu söyleyebilirim. Fuarın ilk günleri hareketsiz geçmiş olsa da ilerleyen günlerde canlandı. MTG standına gelen ziyaretçilere sektörümüz hakkında bilgiler verdik. Aynı zamanda üyelerimizin iş bağlantıları geliştirebileceği firmalarla görüşmelerde bulunduk.”

“Tek bir alt sektör yerine tüm makine sektörüne yönelik yapılan kampanyaların etkisinin daha fazla olduğunu düşünüyorum. MTG’nin reklam kampanyaları da bu doğrultu da olduğu için tüm Türk makinelerinin marka değerini yükseltiyor. Aynı zamanda bu seneki MTG ilanlarının görselliği çok ilgi çekiciydi. Bu doğru çalışmalarından ötürü MTG yöneticilerini tebrik ediyorum.”

“BAUMA MUNICH’E MTG’NİN KATILIMI ÇOK ANLAMLIYDI”



**FARUK AKSOY
İMDER – İSDER
GENEL SEKRETERİ**

“Bauma Münih Fuarı 570 bin metrekarelik alanı ve 3 bin 700 katılımcı firmasıyla her alanda dünyanın en büyük fuarı. Türkiye makine sektörü olarak mutlaka içinde olmamız gereken bir fuar. İmder Bauma ile destek anlaşması yapan 3 tane ülke derneğinden birisi. Bizim kendi fuarımız ya da fuar şirketimiz yok ama desteklediğimiz fuarlar var. Yalnız bu açıdan bakıldığında Bauma yetkililerine verdiğimiz destek çok önemli. Fuar ile 6 senedir iletişimiz var. Geçen sene burada bir Türkiye konferansı verdik. Ekonomi Bakanlığı, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı destek oldu. Dünyada 50 ülke içerisinde en çok katılımı olan beşinci büyük ülke olduk. Burada Türkiye’den firmaların, ürünlerin katılması demek aynı anda gösteri yapabilmek demek.”

MTG ile dünyanın her yerinde fuarlara katılıyoruz. Brezilya’da Kore’de Çin’de, İtalya’da, Fransa’da, Almanya’da beraber çalıştık. MTG ilk kez bu fuarda yer aldı.. MTG için bir başlangıç olarak tanımlanabilir. Önümüzdeki dönemde yer gök Türk makineleri ile donanacak ve tanıtılacak şekilde burada olacağız. Bunun en güzel örneklerini Hannover’de gördük. MTG Bauma’da da aynısını yapabilir.

“DERNEĞİMİZ İÇİN MTG’NİN DESTEKLERİ ÇOK DEĞERLİ”



**BURHAN FIRAT
ARÜSDER
YÖNETİM KURULU
BAŞKANI**

“Arüsdere olarak temsil ettiğimiz araç üstü ekipman sektörü açısından Bauma Münih’in ayrı bir önemi var. Buraya dünyanın her yanından üreticiler ve alıcılar geliyor. Böyle bir fuarda üyelerimizi en iyi şekilde temsil ederek, üretim kabiliyetleri ve yetenekleri hakkında ziyaretçilere bilgi verdik. Araç üstü ekipmanlar konusunda ihtiyacı olan kişilerle üye firmalarımızın iletişim bilgilerini paylaştık. Bu fuardan öğrendiklerimizi üyelerimizle paylaşarak sektörün gittiği yönü özetlemeye çalışacağız.”

“MTG’nin dünyanın önde gelen fuarlarına katılımları sayesinde Türk makine sektörünün marka değeri yükseliyor. Havaalanından başlayan ve fuar ana girişine kadar süren MTG reklamları fuar içerisinde de devam ediyor. Sadece reklamlar ile değil basın toplantıları, ilgili kurumlar ile görüşmeler ve diğer etkinliklerle Türk makinecilerini en iyi şekilde temsil eden MTG bizlere gurur ve güç veriyor. MTG’nin etkinliklerinin yanı sıra sektör derneklerine verdiği destekler de makine ihracatçıları için büyük önem taşıyor.”



“MTG, REKLAMLARI DİKKAT ÇEKİCİYDİ”



1. KATILIM

ÇAĞLAR ÇELİKBİLEK AKON HİDROLİK PAZARLAMA MÜDÜRÜ

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

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

“MTG, TÜRK MAKİNESİNİN MARKALAŞMASINI SAĞLADI”



5. KATILIM

ANIL BİNGÖL HİDROMEK İHRACAT MÜDÜRÜ

“Bauma Münih oldukça istikrarlı bir fuar. Yıllara göre aşırı bir değişim gözlemlemiyoruz. Ya biraz daha hareketli ya da biraz daha durgun oluyor. Ama her zaman dünyanın bir numarası olmaya devam ediyor. Standımıza çok sayıda yabancı alıcı firma geldi. Yeni müşteriler edinmek için Bauma Münih Fuarı uygun bir mecra sunuyor. İlerleyen yıllarda da bu fuara katılmaya devam edeceğiz.”

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

“LAVABO AYNALARINDAKİ İLANLAR ÇOK ETKİLİYDİ”



3. KATILIM

HAKAN NİTAŞ PALME MAKİNA BÖLGE SATIŞ MÜDÜRÜ

“Yabancı ülkelerdeki müşterilerimizi tek tek ziyaret etmemiz mümkün olmadığından Bauma Münih gibi fuarlar firmamız açısından büyük önem arz ediyor. Çünkü bu fuara dünyanın her noktasında alıcılar geliyor. Hem mevcut müşterilerimizle görüşüyor hem de yeni bayiler bulmak için temaslara kuruyoruz. 2013 fuarı biraz düşük yoğunlukta başlamasına rağmen ilerleyen günlerde ziyaretçi sayısının arttığını gözlemledik. Bizler açısından oldukça faydalı bir fuar olduğunu söyleyebilirim.”

“Havaalanı bagaj teslim bölümünde başlayan MTG ilanları, fuar alanının ana girişlerinde ve fuar alanının içinde yer alıyordu. Özellikle lavabo aynalarındaki ilanları çok etkili buldum. MTG'nin Türk makinesinin marka değerini yükselten çalışmalarını sadece Bauma Münih Fuarı'nda değil başka fuarlarda da görüyoruz. Her fuarda olduğu gibi burada da çok etkili ve verimli bir tanıtım kampanyası düzenlemişler. Emegi geçen herkesi tebrik ediyorum.”

“MTG’NİN TANITIM KAMPANYALARI ARTARAK SÜRME”



4. KATILIM

HALİL ÇELİKKOL
ELKON
BÖLGE SATIŞ MÜDÜRÜ

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

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

“MTG, GURUR DUYULACAK İŞLERE İMZA ATIYOR”



2. KATILIM

TANER DELİKARA
POLAT REDÜKTÖR
PAZARLAMA MÜDÜRÜ

“İş ve inşaat makineleri sektöründe dünyaya açılmanın yolunun bu fuardan geçtiğini düşünüyorum. Çünkü firmalar Bauma Münih Fuarı’na yakından takip ederek kaliteli ve uygun fiyatlı ürünleri arıyorlar. Bu nedenle Bauma Münih ciddi fırsatlar sunuyor. Geçen senelerde olduğu gibi performans çok yüksek bir fuar yaşadık. Fakat uzun bir süre daha Bauma Münih Fuarı’nın liderliğini sürdüreceğini düşünüyorum.”

“Firmaların gücü sadece kendilerini anlatmaya yeter. Ülkeleri hakkında genel bir imaj oluşturmaları zordur. Olumlu örnekler elbette vardır. Fakat bir firma mükemmel işler yaparken başka bir firma gelerek tüm bu olumlu imajı bir anda yıkabilir. Bu nokta da MTG’nin Türk makinelerini markalaştırma çalışmalarını çok değerli buluyorum. Bu değerli çalışmaların artmasını temenni ediyoruz.”

“MTG, REKLAMLARININ GÖRSEL İMAJİ ÇOK GÜÇLÜYDÜ”



4. KATILIM

MANSURİ ÇAYNAK
HEMA ENDÜSTRİ
İŞ GELİŞTİRME VE
PAZARLAMA MÜDÜRÜ

“Firmamızı dış pazarlarda marka değerini yükseltmek ve yeni ürünlerimizi tanıtmak için Bauma Münih Fuarı’na katıldık. Makinelerimize gösterilen ilgiden memnunuz. Tüm dünya burada. Biz de bir dünya markası olarak Bauma Münih’te yerimizi aldık. İş bağlantıları geliştirme noktasında faydalı bir organizasyon olduğunu söyleyebilirim.”

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



ASANSÖR SEKTÖRÜ İSTANBUL'DA BULUŞTU

ASANSÖR VE YÜRÜYEN MERDİVEN SANAYİCİLERİ DERNEĞİ'NİN (AYSAD) DESTEĞİYLE 13'ÜNCÜSÜ DÜZENLENEN ASANSÖR İSTANBUL FUARI SEKTÖR TEMSİLCİLERİNİ BİR ARAYA GETİRDİ.

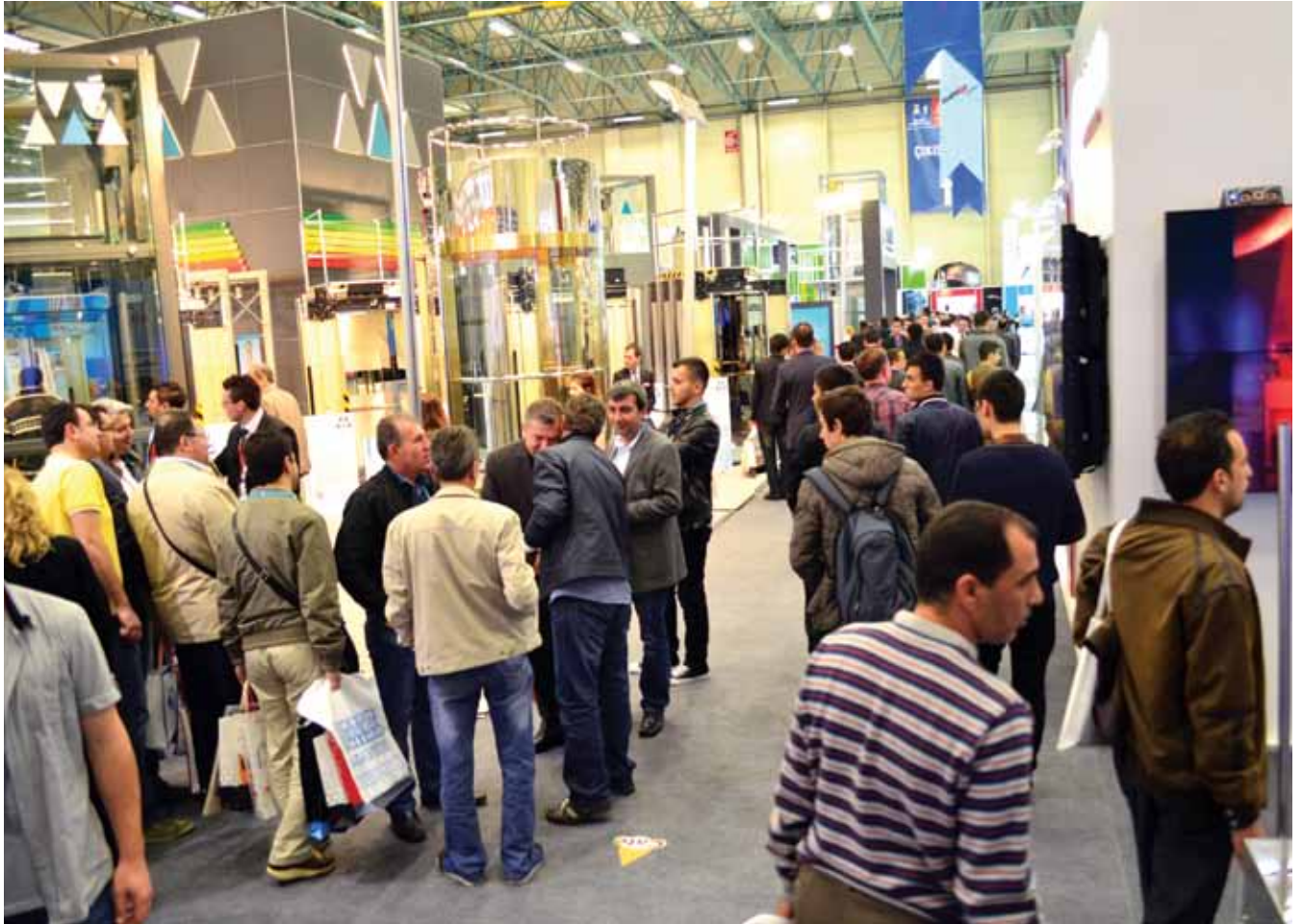
AYSAD'dan alınan bilgiye göre; Asansör İstanbul Fuarı'nı bu yıl 72 ülkeden 26 bin 638 profesyonel ziyaret etti. 28 bin metrekare alanda 390 firmanın ürün ve hizmetlerini sergilediği organizasyonda; güvenlikle ilgili yeniliklerin yanı sıra engellilere yönelik bina içi ulaşım çözümleri ve teknolojiyi estetikle buluşturan tasarımlar öne çıktı. Türk asansör sektörünün yıllık

500 milyon dolar ihracat büyüklüğü ve binlerce kişiye yarattığı istihdam olanağı ile Türkiye ekonomisinin önemli iş kolları arasında yer aldığını belirten AYSAD Başkanı Sefa Targıt, sektörün dünyanın en önemli fuar organizasyonlarından birine ev sahipliği yaptığını söyledi. Türkiye'nin yanı sıra İtalya, Almanya, Fransa, İspanya, İsviçre, Yunanistan, Amerika, Hindistan, Lübnan ve Çin gibi dünyanın farklı

noktalarından birçok katılımcı firmayı ağırlayan Asansör İstanbul, yurt içi ve yurt dışından gelen sektör profesyonellerine, asansör dünyasındaki en yeni teknolojileri bir arada sundu.

TÜRK ASANSÖR SEKTÖRÜ ZİRVEDE

18 bin yeni asansör ile 27 Avrupa ülkesi içinde geçtiğimiz yıl en fazla asansör kurulumu gerçekleştirilen





Türkiye, bu alanda dünyanın en önemli fuarları arasında yer alan Asansör İstanbul'a da ev sahipliği yaptı. İFO Fuarçılık tarafından Asansör ve Yürüyen Merdiven Sanayicileri Derneği (AYSAD) desteğiyle 4-7 Nisan tarihleri arasında 13'üncüsü düzenlenen fuarda, 37 ülkeden 390 katılımcı stant açtı. Konutlardan alışveriş merkezlerine, sağlık kuruluşlarından ofis binalarına kadar hayatın hemen her alanında var olan asansörlere ilişkin en yeni ürün ve teknolojiler 4 gün boyunca Asansör İstanbul 2013'te sergilendi. Asansör İstanbul 2013'te dikkat çeken yenilikler arasında, asansör kazalarının önüne geçmeye yönelik güvenlik ve konfor tabanlı sistemler, teknoloji ile estetiği buluşturan kabin tasarımları, asansör içi görsel iletişim uygulamaları ve yeni nesil etkileşimli paneller yer aldı. Türkiye asansör sektörünün önemli firmaları ile dünyanın farklı noktalarından gelen global şirketleri iki yılda bir İstanbul'da buluşturan Asansör İstanbul'un 14'üncüsü ise 2015 yılının Nisan ayında yapılacak. Fuar öncesi ilk defa İstanbul'da gerçekleştirilen Genel Kurul Toplantısı'nın ardından Asansör İstanbul'u ziyaret eden ve

açılış töreninde söz alan European Lift Association - Avrupa Asansör Derneği (ELA) Başkanı Philippe Lamalle Türk asansör firmalarının kendileriyle gurur duyması gerektiğini söyleyerek, ekonomik olarak zor bir süreçten geçen ve inşaat sektörü de sekteye uğrayan Avrupa'nın içinde bulunduğu durumdan çıkmasında, Türkiye ekonomisini lokomotif olarak gördüklerini belirtti.

KENDİNİ KORUYAN ASANSÖRLER İLK KEZ GÖRÜCÜYE ÇIKTI

Uluslararası Asansör İstanbul Fuarı'nın yan etkinliği olarak organize edilen ve bu yılki konusu "Anti-Vandal Asansörler" olan tasarım yarışmasında, dünya genelinde son dönemde güncellik kazanan, ülkemizde de giderek yaygınlaşan kasıtlı kötü kullanıma yönelik teknolojik çözümler yarıştı. AYSAD tarafından Endüstriyel Tasarımcılar Meslek Kuruluşu (ETMK) desteğiyle düzenlenen yarışmada dereceye giren projeler ilk kez fuarda sergilendi. Yetkililer, Uluslararası Asansör İstanbul Fuarı'nın, yeni ürün ve teknolojilerin sergilendiği, ticari anlaşmaların

yapıldığı, yeni işbirliği temellerinin atıldığı bir organizasyon olmasının ötesinde, düzenlenen konferanslarla da sektörün bilgi kaynağı olmaya devam ettiğini söyledi. Konferans programı kapsamında VDMA'dan Ebru Gemici "Asansör ve Yürüyen Merdivenlerde Endüstriyel İstatistikler"i paylaşırken, AYSAD İletişim Komitesi Başkanı Selçuk Dikmen'in moderatörlüğünde; Jean Luc Detavernier, Luc Rivet ve Wolfgang Adldinger "Avrupa'da SNEL Uygulamaları"nı değerlendirdi. Fuarın en fazla ilgi gören oturumunda ise sektörün güncel konusu olan "Asansör Yıllık Kontrolleri" masaya yatırıldı. AYSAD Başkanı Sefa Targit'in moderatörlüğünde düzenlenen konferansta söz alan Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Sektörler Daire Başkanı Zühtü Bakır, TMMOB MMO'yu temsilen Halim Akışın, TSE'den İlknur Kılıç, SZUTEST'ten Erman Balcı, OTİS firmasından Aziz Bilge ve ERSAN Asansör firmasından Fuat Durdağ, bilgi ve düşüncelerini katılımcılarla paylaştı. Ayrıca çeşitli katılımcı firmalar da fuar boyunca uzmanlık alanlarına ilişkin serbest sunumlar gerçekleştirdi.



TÜRK MAKİNELERİ KONYA'DA GÖRÜCÜYE ÇIKTI

KONMAK, KONELEX VE İSKON MAKİNE FUARLARI 4-7 NİSAN TARİHLERİ ARASINDA KONYA ULUSLARARASI FUAR MERKEZİ'NDE DÜZENLENDİ.

TÜYAP Konya Fuarçılık tarafından Takım Tezgahları Sanayici ve İşadamları Derneği (TIAD) işbirliğiyle düzenlenen etkinliği Ekonomi Bakanlığı, Konya Ticaret Odası, Konya Sanayi Odası, Makine Mühendisleri Odası Konya Şubesi ve KOSGEB destekledi. KTO - TÜYAP Konya Uluslararası Fuar Merkezi'nde 4-7 Nisan tarihleri arasında gerçekleştirilen fuarın açılış töreninde; Konya Valisi Aydın Nezh Doğan, Konya Büyükşehir Belediye Başkanı Tahir Akyürek, Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk, TIAD Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Gamsız hazır bulundu.

750 MARKANIN BİN 500 ÜRÜNÜ SERGİLENDİ

KONMAK 2013 Konya 10.Uluslararası Metal İşleme Makineleri, Kaynak, Kesme, Yan Sanayileri ve Ekipmanları, Delme Teknolojileri, Malzemeler ve El Aletleri, Hidrolik ve Pnömatik Fuarı, İSKON Konya 8. İstifleme, Depolama, Taşıma, Vinç ve Lojistik Fuarı ile KONELEX 2013 Konya 8. Elektrik, Elektronik, Elektromekanik, Enerji Üretimi, Otomasyon ve Aydınlatma Fuarı eş zamanlı olarak gerçekleştirildi. Bölge ve ülke üretimi için büyük önem taşıyan etkin bir platform haline gelen fuarlar yurt dışından İran, Irak, Afganistan, Almanya, Fransa, Tayvan ve Ürdün'den gelen iş adamlarının yanı sıra; üretimin yoğun olduğu ülkemizdeki 51 farklı ilden gelen toplam 37 bin 268 ziyaretçiyi Konya'da bir araya getirdi. Metal İşleme, İstifleme-Depolama-Lojistik ve Elektrik-Elektronik sektörlerindeki dünya markalarının buluşmasına ev sahipliği yapan fuarlar 22 ülkeden 360



firma ve firma temsilciliğinin katılımıyla gerçekleştirildi. 4 gün süresince 750 markanın bin 500'ün üzerindeki makine ve malzemesiyle üretim süreçlerine ilişkin yenilikler ve teknolojik gelişmeleri yurtiçi ve yurtdışından gelen ziyaretçilerin beğenisine sunuldu.

KONYA'YA AR-GE MERKEZİ KURULUYOR

Konya Valisi Aydın Nezh Doğan açılışta yaptığı konuşmada, fuarların düzenlendiği şehir ve bölgenin marka değerini önemli ölçüde etkileyen organizasyonlar olduğunu söyledi. Doğan: "Her il kendisini inşa sürecinde. Bu süreçte Konya da rolünü oynuyor. Sanayi Odası ve Mevlana Kalkınma Ajansı bir Ar-Ge merkezi projesi üzerinde çalıştı. Bu çalışmanın ihalesi yapıldı ve önümüzdeki günler-

de faaliyetlerine başlayacak. 4 üniversitesi bulunan ve 5'incisi açılacak olan Konya'da Ar-Ge merkezi kuruluyor" dedi. Nitelikli eleman eksikliğinin ciddi şekilde hissedildiğini ifade eden Doğan, mesleki eğitim alanındaki derslik açılığını gidermek için çalışmalar yapıldığını da vurguladı. Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk de ülkedeki gelişmişlik düzeyini gösteren sektörlerin başında makine sektörünün geldiğini aktardı. Ülke olarak 2023 yılında makine sektöründe 100 milyar dolar ihracat hedeflediklerine dikkat çeken Öztürk, "Sektörde faaliyet gösteren firmalar için iki konu çok önemli; bunlar Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarıdır. Bu faaliyetlere ağırlık vermeli ve ürünlerimizi çeşitlendirmeliyiz" diye konuştu. Açılışın ardından protokol üyeleri stantları gezerek ilgililerden bilgi aldı.

“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



TESKON 2013'E İZMİR EV SAHİPLİĞİ YAPTI

TESKON+SODEX 2013 FUARI İLE 11'İNCİ ULUSAL TESİSAT MÜHENDİSLİĞİ KONGRESİ 17-20 NİSAN TARİHLERİ ARASINDA İZMİR TEPEKULE KONGRE VE SERGİ MERKEZİ'NDE DÜZENLENDİ.

Ana teması; "Yarının Binaları: Enerji, Konfor, Çevre ve Ekonomi" olarak belirlenen kongre kapsamında çeşitli etkinlikler düzenlendi. Kongre ile eş zamanlı düzenlenen Teskon+Sodex Fuarı ise tesisat alanında hizmet sunan firmaları bir araya getirdi. Teskon+Sodex 2013 Fuarı'nda dolaylı katılımcılarla birlikte toplam 144 firma ürünlerini ziyaretçilerin beğenisine sundu. Kongrenin açılışında; Makine Mühendisleri Odası (MMO) İzmir Şubesi Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özsakarya, Kongre Yürütme Kurulu Başkanı Prof. Dr. Gülden Gökçen Akkurt, Hannover Messe Yönetim Kurulu Başkanı Murat Demirtaş, MMO Yönetim Kurulu Başkanı Ali Ekber Çakar, Türkiye Mühendis ve Mimarlar Odası Birliği (TMMOB) Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Soğancı, İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü Rektörü Prof. Dr. Mustafa Güden ve sektör dernekleri adına Türk Tesisat Mühendisleri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Bahri Türkmen birer konuşma yaptı.

'YARININ BİNALARI: ENERJİ, KONFOR, ÇEVRE, EKONOMİ'

MMO İzmir Şube Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özsakarya, 11'inci kongrenin ana temasına karar verirken, Türkiye ve Dünya'nın çevresel ve ekonomik durumu ile enerji görünümünü göz önünde bulundurarak yola çıktıklarını anlattı. Özsakarya, "Konfor koşullarından ödün vermeden, çevresel etkileri ve maliyetleri en aza indirgeyerek, binaların enerji tüketimlerini azaltıp, sıfır enerjili binalara ulaşma, hatta enerji faz-



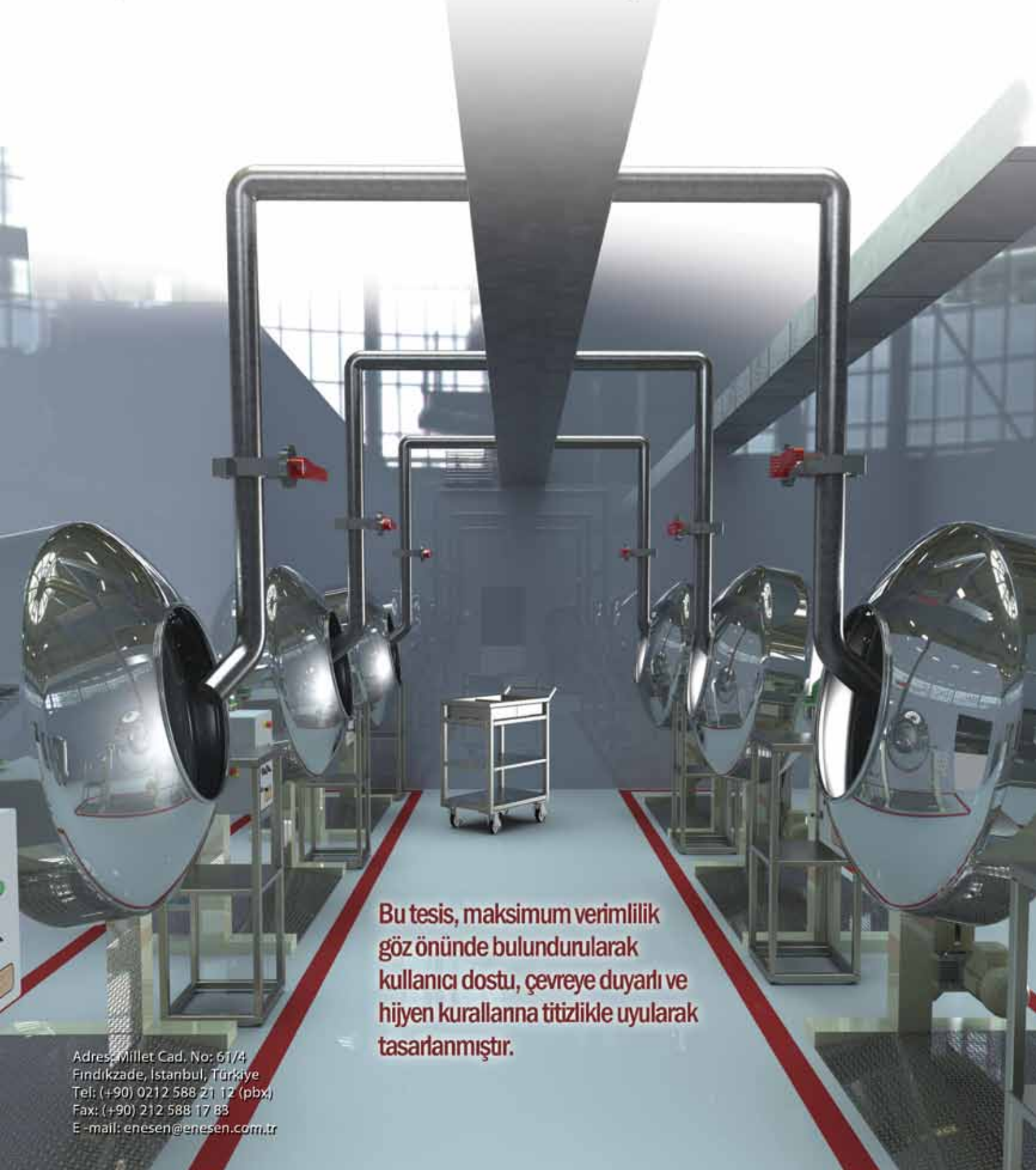
lasını satarak pozitif enerjili bina olma hedefi ile 'Sürdürülebilir Bina' kavramı ülkemizin de gündeminde yer alıyor. 'Kentsel Dönüşüm' adı verilen ve ülkemizin yapı stokunun çok büyük kısmının yenileneceği bir sürecin eşliğinde olduğumuz gerçeğini de göz önünde bulundurarak, TESKON 2013'ün ana temasını 'Yarının Binaları: Enerji, Konfor, Çevre, Ekonomi' olarak belirledik" dedi. Kongre Yürütme Kurulu Başkanı Prof. Dr. Gülden Gökçen Akkurt ise kongre çalışmalarının titizlikle yürütüldüğüne işaret ederek, her yeni kongrede daha fazla katılımcının, daha fazla bildirinin ve daha fazla eğitimin yer aldığını söyledi. Akkurt, "Kongrenin başarısı sadece titizlikle hazırlanmasında değil, Türkiye için tesisat mühendisliğinin öneminin 20 yıl önce doğru bir şekilde tespit edilmiş olmasından ve sektörün kongreye sahip çıkmasından kaynaklanmaktadır" şeklinde konuş-

tu. MMO Yönetim Kurulu Başkanı Ali Ekber Çakar da, kongrelerde üretilen-paylaşılan bilgi ve teknolojinin, 20 yıldır meslek alanına ve sektörün gelişmesine, halkın daha sağlıklı, planlı, güvenli, temiz mekanlarda ve kentlerde yaşamasına hizmet ettiğini söyledi.

TESİSAT MÜHENDİSLERİ TEKNİK BİLGİYLE BULUŞUYOR

TMMOB Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Soğancı da, sektörün sorunlarının tespiti ve çözümlerinin ne olabileceğinin her yönüyle tartışıldığı kongre sayesinde, tesisat mühendisliği kavramının anlamlı bir yere oturduğunu vurgulayarak, "Bu kongrelerimizde sunulan bildiriler, kongrelerimizde yapılan kurslar ve seminerler ile tesisat mühendisliği alanında bilgiler tüm tesisat mühendisleri için erişilebilir ve ulaşılabilir olmaktadır" dedi.

Resimdeki çok amaçlı draje
üretim tesisi **ENESEN AR-GE**
departmanı tarafından tasarlanmıştır.



**Bu tesis, maksimum verimlilik
göz önünde bulundurularak
kullanıcı dostu, çevreye duyarlı ve
hijyen kurallarına titizlikle uyularak
tasarlanmıştır.**

Adres: Millet Cad. No: 61/4
Fındıkzade, İstanbul, Türkiye
Tel: (+90) 0212 588 21 12 (pbx)
Fax: (+90) 212 588 17 83
E-mail: enesen@enesen.com.tr



“AZ MALİYETLE SERİ ÇALIŞABİLEN MAKİNELER ÜRETİYORUZ”

Easmaş Makina, geliştirdiği çok testereli kesme makinesini 2012 yılında piyasaya sundu. Yeni ürünlerinin az maliyetle oldukça seri biçimde çalışabilen, otomasyon sistemine sahip bir üretim hattı olduğunun altını çizen Easmaş Makina Yönetim Kurulu Başkanı Malik Demirci; makinelerinin teknolojisi ve çalışma sistemiyle üst seviyede bir ürün olduğunu söyledi.



Türkiye'nin önde gelen firmalarına makine yedek parçaları imal etmek amacıyla 1974 yılında Şükrü Kırbacı, Malik Demirci ve Mehmet Ali İbiş ortaklığında faaliyete başlayan Easmaş Makina, 1982 yılında profesyonel olarak mermer ve granit işleme makinelerinin imalatına yöneldi.

Firmalarının kurulduğu günden bu yana çok sayıda sipariş aldığı belirten Easmaş Makina Yönetim Kurulu Başkanı Malik Demirci; “İstenilen tip ve özellikteki makineyi herhangi bir aksaklık yaşamadan öngörülen sürede müşterilerimize ulaştırıyoruz. Güvenilirliğimiz ve ürün kalitemizle de sektördeki

çalışmalarımıza hız kesmeden devam edeceğiz” diye konuştu.

Üretim tesisiniz hakkında bilgi verir misiniz?

Üretim çalışmalarımızı İstanbul Beylikdüzü Organize Sanayi Bölgesi'nde 2 bin 500 metrekare kapalı alana sahip

Türkiye pazarının yüzde 75'ine sahip olmamız, müşterilerimizin ürünlerimize duyduğu güvenin göstergesidir.

fabrikamızda, dünya standartlarını gözeterek gerçekleştiriyoruz.

Ürün çeşitleriniz ve özellikleri hakkında neler söylemek istersiniz? Firmamız ilk olarak makine sanayisine yedek parça üretmek faaliyetlerine başladı. Türkiye'ye ithal edilen makinelerin parçalarını tedarik etmenin oldukça zor olduğu 70'li yıllarda, Emaş Makina Türkiye'de yapılması oldukça zor olan makine parçalarını başarıyla üretti. 1982 yılına gelindiğinde ise profesyonel olarak mermer ve granit işleme makineleri imalatına başladık. Bu vesileyle ilk ürettiğimiz makinenin hala çalışır vaziyette olduğunu ve memnuniyetle kullanıldığını söylemek isterim. Firmamız şu an üretimini seri bant hattı olarak gerçekleştirdiği ve ana ürünü olan ST tip mermer blok kesme makinesini ilk olarak 1988 yılında İMES



(İstanbul Madeni Eşya Sanatkarları) Sanayi Sitesi'nde özel sipariş olarak üretti. Günümüze kadar bu makineden çok sayıda sipariş aldık ve bu siparişleri sorunsuz bir şekilde müşterilerimize ulaştırdık. Zaman içerisinde Ar-Ge çalışmalarımızı geliştirerek, CE sertifikasına da sahip olduk. Bahsettiğim bu makinemizin haricinde firmamız bünyesinde granit blok kesme, çok testereli granit blok kesme, bazalt ve andazit blok kesme, otomatik mermer kalibre, testereli boy ebatlama ve iki

testereli ebatlama makinelerimizin üretimini başarıyla gerçekleştiriyoruz.

"YEDİ FARKLI ÜRÜNLE PAZARIN YÜZDE 75'İNE HAKİMİZ"

Emaş'ın ürün skalasında yer alan yedi farklı ürünle, faaliyet alanında Türkiye pazarının yüzde 75'ine hakim olduğunu vurgulayan Emaş Yönetim Kurulu Başkanı Malik Demirci; "Müşterilerimizin ilk tercihi olmak, bugüne kadar firmamızın değişmeden gelen temel ilkesi. Faaliyet alanımızda yedi farklı ürünle Türkiye pazarının yüzde 75'ine sahip olmamız da sanırım müşterilerimizin, ürünlerimize olan tercihinin en iyi göstergesi. Biz makinelerimizin kalitesine, bilgi birikimimize, üretimdeki uzmanlığımıza, pazarlama ve satış tecrübemize fazlasıyla güveniyoruz. Bu çerçevede de müşterilerimizin memnuniyeti bizim için oldukça önemli" dedi.

Üretim süreciniz hangi aşamaları kapsıyor?

Fabrikamızda standart üretimimizin dışında müşterilerimizin farklı istekleri doğrultusunda özel üretim de yapıyoruz. Her makinenin üretiminde izlenen farklı yöntemler ve dikkat edilmesi gereken belli başlı kriterler mevcut. Makinelerin ana parçalarının işlenmesi ve Emaş standartlarına uygun olup olmadığının kontrolünden sonra mon-





taj aşamasına geçilir. Ana parçaların montajının tamamlanmasının ardından detayları oluşturan makine parçaları montajlanır. Bu işlemi takiben üretilen makine bir dizi teste tabi tutulur. Bu aşamada makinenin firmamız tarafından belirlenen bazı standart değerleri yakalaması gerekir. Testleri başarıyla geçen makine üretim hattından alınarak boya işlemi için hazırlanır. Boyama işleminin ardından da makinelerin son kalite kontrolleri yapılır. Kalite kontrol onayına da sahip olan makinelerimiz bu aşamanın ardından paketleme ve sevkiyat için hazır hale gelir. İlk aşamadan son aşamaya kadar tüm bu üretim süreci ortalama sekiz-dokuz günlük bir süreyi kapsar.

Çalışanlarınızın gelişimi konusunda ne tür çalışmalar yapıyorsunuz?
Firmamızda bugün itibarıyla sadece üretim kısmında çalışan 33 kişilik bir

kadromuz mevcut. Ar-Ge, tasarım ve teknik birimlerde çalışan arkadaşlarımız kendi alanlarıyla ilgili çeşitli kurs ve eğitimlere katılıyor. Teknolojiyi yakından takip eden ve ürünlerinde son teknoloji kullanan bir firma olarak bu eğitim çalışmalarının oldukça önemli olduğunu düşünüyoruz.

“YENİ ÜRÜNÜMÜZ AR-GE EKİBİMİZİN ESERİ”

Çok testereleli (multi disc) granit, bazalt ve andazit taşı kesme makinesinin seri üretimine geçtiklerinin bilgisini veren Demirci, sözlerini şöyle sürdürdü: “Bu makine tamamen firmamızın Ar-Ge ve tasarım ekibi tarafından dizayn edilip üretildi. Henüz yeni bir ürün olmasına karşın makinemize olan yoğun ilgi bizi oldukça memnun etti. Makinelerimizin bir tanesi şu an Kayseri’de bazalt bir diğeri ise Bergama’da granit taşı kesme işleminde kullanılıyor. Çok

Dünyanın pek çok ülkesinde makinelerimiz sorunsuz çalışıyor.

testereleli granit, bazalt ve andazit taşı kesme makinemiz aslında, az maliyetle oldukça seri bir biçimde çalışabilen, otomasyon sistemine sahip bir üretim hattıdır. Ürünüme çok kısa bir sürede teknoloji ve çalışma sistemiyle üst seviyede bir ürün olmayı başardı. Bu makine ile 40’tan 100’e kadar yükseltilebilen testere sayısı aynı anda, üretim hattında seri bir biçimde kesim yapılabilir. Dünya standartlarında üretimi hedefleyen bir firma olarak bu yeni ürünümüzün başarısıyla gurur duyduğumuzu söylemek isterim. Yeni ürün yaratma ve ürün geliştirme çalışmalarımıza bundan sonra da ara vermeden devam edeceğiz.”

Esmâş olarak fuarlara katılma sıklığınız nedir?

Fuarları üreticilerle müşterilerin doğrudan karşı karşıya geldiği, firmaların ürünleri hakkında müşterileri ilk elden bilgilendirdiği ve ürünlerini tanıttığı önemli organizasyonlar olarak değerlendiriyoruz. Aynı zamanda marka ve ürün tanınırlığını sağlama konusunda da fuarlar oldukça önemli bir rol oynuyor. Esmâş olarak biz de bu çerçevede faaliyet gösterdiğimiz sektörle ilgili çeşitli fuarlarda yer alıyoruz. Türkiye doğal taş endüstrisinin ihracat fuarı olma özelliğini taşıyan Natural Stone Fuarı’na her yıl olduğu gibi bu yılda katılacağız. Bunun haricinde yurt içinde ve yurt dışında takip ettiğimiz başka fuarlar da bulunuyor. Önümüzdeki süreçte İtalya’da gerçekleşecek bir fuarda, ürünlerimizi dünyanın çeşitli ülkelerinden gelen potansiyel müşterilerimizin beğenisine sunmayı amaçlıyoruz.

Firmanızın ihracatı hakkında bilgi verirsiniz?

Mermer blok kesme makinemiz en fazla ihraç ettiğimiz ürün olarak öne çıkıyor. Bununla birlikte ürün gamında yer alan diğer makinelerimizin de ihracatını gerçekleştiriyoruz. Yurt dışına





gönderdiğimiz ürünlerin kurulumunu da kendi uzman personelimiz yapıyor. Yunanistan, Mısır, Suudi Arabistan, Suriye, Ürdün, Kıbrıs, Tunus, Fas, Etiyopya, Azerbaycan ve Kırgızistan gibi dünyanın pek çok ülkesinde makinelerimiz sorunsuz bir biçimde çalışıyor.

Türkiye makine üreticiliği alanında sizce ne durumda?

Ülkemizin makine üreticiliği alanında son yıllarda gösterdiği gelişme oldukça sevindirici. Türk firmaları artık dünyanın çeşitli ülkelerinde faaliyet gösteren global markalarla yarış halinde. Durum böyle olunca malzeme, teknoloji ve ham madde kullanımında oldukça nitelikli tercihlerde bulunmanız gerekiyor. Bu standartları gözeten firmaların ve bir bütün olarak ülkemiz makine sektörünün önümüzdeki yıllarda daha da başarılı olacağına inanıyorum. Tabi ki yerli üreticinin korunmasına yönelik çeşitli önlemlerin alınması ve hiçbir standart gözetilmeden üretilen ithal

ürünlerin piyasada yarattığı haksız rekabetin ortadan kaldırılması da devletimizden en büyük beklentilerimiz arasında.

"2013 YILINA AVANTAJLI BAŞLADIK"

2012 yılının Esmas için gayet başarılı bir yıl olduğunu ifade eden Demirci; üretim ve ihracat hedeflerini yakalayıp 2013 yılına oldukça avantajlı bir başlangıç yaptıklarının altını çizdi. Demirci; "Yeni ürünlerimizin piyasada karşılaştığı ilgi 2013 yılının ilk çeyreğinde de artarak devam ediyor. Öngördüğümüz üretim ve ihracat rakamlarına ulaşmak için çalışmalarımızı artırarak sürdüreceğiz" dedi.

Sizce sektörde yaşanan en önemli sorun nedir?

Tüm alt sektörler de dahil olmak üzere genel anlamda makine imalatı alanında faaliyet gösteren firmaların ortak sorununun, kalifiye eleman bulma konusunda karşılaşılan güçlükler olduğunu düşünüyorum. Teknik eğitim veren

MALİK DEMİRCİ KİMDİR?



Şükrü Kırbacı ve Mehmet Ali İbiş ile birlikte 1974 yılında İstanbul'da faaliyet başlayan Esmas Makina'nın kurucu ortakları arasında yer alan Malik Demirci; firmanın yönetim kurulu başkanı olarak çalışmalarını sürdürüyor.

lise ve üniversiteler ile sanayi sektörü arasında çok daha sağlam işbirlikleri geliştirmek, eğitimin teorik yanıyla pratik yanının mutlaka birbirini dengelemesini sağlamak gerekiyor. Bunun haricinde kalitesiz ve standart dışı üretimin sektöre verdiği zararı engellemeye yönelik çok daha ciddi tedbirlerin alınmasını gerekli görüyorum.





MAKİNELERE SON DOKUNUŞ: ENDÜSTRİYEL BOYAMA

Makine ve aksamlarından otomotiv parçalarına, petrol ve gaz borularından, beyaz eşyalara kadar tüm üretim alanlarında boyama teknolojilerinden faydalanılıyor. Boyama tesislerinin çağdaş teknolojiyle yapılandırılması zaman, işgücü ve enerji kaybını engellediği gibi başta üretici firmalar olmak üzere ülke ekonomisine ve yatırımcıya önemli kazançlar sağlıyor.





Endüstriyel boyama, imalatın son, satışın ise ilk basamağını oluşturan önemli bir alandır. Müşteriyi etkileme amacıyla ortaya çıkan boyama uygulamaları, aslında ürünün kalitesini ve piyasa değerini de artırıyor. Üretici açısından boyama tesislerinin çağdaş teknolojilerle yapılandırılması gereksiz zaman, insan gücü ve enerji kaybını engellediği gibi başta fırınlar olmak üzere ülke ekonomisine ve tüketiciye kazanç sağlıyor. Geliştirilen yeni boyama teknikleri ve pazara sunulan teknolojik ürünlerle son yıllarda boya endüstrisi Amerika ve Avrupa'da önemli ölçüde büyüme kaydetti. Lastik ve süspansiyon sistemleri gibi otomotiv parçalarından, petrol ve gaz borularına, makine ve aksamlarından, çamaşır makineleri ve mikrodalga fırınlar gibi beyaz eşyaya kadar birçok yeni pazar, yüksek performanslı boya kaplamalarından fayda sağlayabilmek adına yeni çözümlere yöneldi. Üreticiler tarafından özellikle son yıllarda üstün dayanıklılığı, çatlamaya ve çizilmeye olan direnci, spreyleme sistemlerindeki kolaylığı sayesinde geri

dönüşümlü toz boya, geleneksel sıvı boya yönteminden daha fazla tercih edilmeye başladı.

TARİHSEL SÜRECİ

Durgunlaşan pazar ve yükselen hammadde maliyetleri nedeniyle büyümenin devamlılığını sağlayabilmek ve sağlıklı bir karlılık elde edebilmek için imalatçılar faaliyetlerini her açıdan daha detaylı değerlendirmek durumunda kalıyor. Üretim süreçleri içinde belki de en fazla önemsenen alanların başında boyama uygulamaları geliyor. Kaliteli bir yüzey için boyama öncesi yüzey temizliği ve yüzey işlemleri, boyama sırasında doğru yöntem ve ekipman kullanımı, boyama sonrasında da gerekiyorsa uygun kurutma veya kürlleme koşullarının sağlanması gerekiyor. Yüzeylerin eridiğinde sürekli ve düzgün bir film oluşturan tozlarla boyanması fikri, 1950'li yıllarda ilk ortaya çıkışından bu yana düzenli olarak gelişim gösterdi. Toz boyaların pazarda yer almaya başlaması, 1970'li yıllarda çevresel ve ekolojik duyarlılığın ortaya çıkışıyla bağdaştırılır. Toz boyalarla

ilgili ilk ürün geliştirme çalışmaları 1950'lerde toz halindeki polietilenin akışkan bir yatak içinde, önceden ısıtılmış bir metal yüzeye uygulanması ile başladı. Kısa süre sonra PVC ve naylon toz boyaların akışkan boyaların akışkan yatak uygulamasıyla kullanımı ABD'de popülerite kazandı.

1964 yılında ilk epoksi toz boyalar Avrupa pazarına çıktı. Aynı dönemde elektrostatik toz boya uygulama sistemi Fransa da geliştirildi. Epoksi toz boya sistemlerinin özellikle morötesi (UV) ışımaya duyarlılığı, 1970 yılında ilk polyester esaslı toz boyaların ortaya çıkmasına neden oldu. 1971 yılında kaydedilen büyük bir adımla ilk epoksi-polyester toz boya geliştirildi. Aynı yıl Avrupa'da kullanılan akrilik toz boya sistemi, Avrupa da başarılı olamamasına rağmen Japonya'da önemli bir pazar payı elde etti.

ENDÜSTRİYEL BOYAMANIN UYGULAMA ALANLARI

20 yıl öncesine kadar önemi yeterince kavranmamış olan endüstriyel boyama uygulamaları, bugün itibarıyla geldiği



noktada, imalat sanayinin en önemli unsurları arasında yerini aldı. Endüstriyel boyamanın üretim sürecine dahil olduğu başlıca uygulama alanları; makine ve aksamları, aydınlatma, beyaz eşya, otomotiv, metal mobilya, çelik raf, masa, sandalye, kapı kolu, menfez, stant, park bahçe mobilyaları, çocuk oyun parkları, tarım araç ve gereçleri, elektrik ponoları, bisiklet, çit, aksesuar, panel radyatör, tava, tence-re, mutfak araç ve gereçleri ile cam ve ahşap sanayi olarak sıralanabilir.

ENDÜSTRİYEL BOYAMA PAZARI

Endüstriyel boyama pazarında yaşanan sıkıntıların başında, firmaların pazarın yapısıyla ilgili somut verilere sahip olmadan faaliyetlerini sürdürmeleri

geliyor. Anahtar teslim endüstriyel boyama tesisi kuran ya da kurulu boyama tesislerine ürün ve hizmet sağlayan firmaların kurumsal bir çatı altında toplanamaması nedeniyle, pazarla ilgili net verilere ulaşamıyor. Türkiye’de 100’ün üzerinde çeşitli büyüklüklerde firmanın endüstriyel boyama tesis çözümleri sağladığı tahmin ediyor. Ancak 10’un üzerinde şirket ise anahtar teslim boya tesisi kurulumu gerçekleştirebilecek kapasiteye sahip. İhracata sınırlı sayı da firma yönelmiş durumda. İhracatın yoğunlaştığı ülke ve bölgeler ise Ortadoğu ülkeleri, Kuzey Afrika, Rusya ve Türk Cumhuriyetleri. Endüstriyel boyama pazarı konusunda bilgi aldığımız firmaların yetkilileri, sektörle ilgili görüşlerini şu şekilde paylaştı:

Boyama tesislerinin çağdaş teknolojiyle yapılandırılması zaman, işgücü ve enerji kaybını engellediği gibi başta firmalar olmak üzere ülke ekonomisine ve yatırımcıya kazanç sağlıyor.



“ANAHTAR TESLİM TESİSLER KURUYORUZ”

AHMET MARANGOZ

İLKE ENDÜSTRİYEL

GENEL MÜDÜR YARDIMCISI

“1989 yılında oto tamir boyama kabini üretimiyle başlayan faaliyetlerimize 5-6 yıldır endüstriyel boyama tesislerine hizmet sağlamaya yönelik çalışmalarımızı da dahil ettik. Boyama uygulamalarına ihtiyaç duyan tüm üreticilere boyahane çözümleri alanında hizmet verebiliyoruz. Yüzey işlem hatları, kurutma fırınları, toz ve yağ boya uygulama kabinleri, toz boya kürlenme fırınları, yağ boya kurutma fırınları, kuşlama ve yıkama kabinleri üretim alanımız içindedir. Müşterilerimize anahtar teslim boyahane tesisleri kuruyoruz. 25 ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz ve en önemli pazarlarımızı Rusya, Almanya ve Ortadoğu ülkeleri oluşturuyor. Sektörümüzle ilgili kesin verilere sahip olmamakla birlikte 100’ün üzerinde firmanın faaliyet gösterdiğini tahmin ediyoruz. Sektörde son dönem yaşanan hareketliliğin, üretim yapan firmaların boya kalitesine önem vermeleri, tedarikçisi oldukları firmaların belli bir kalitede ürün istemeleri ve çevre koruma ile ilgili hukuki yaptırımların artması ile ilgili hukuki yaptırımların artması ile paralel olduğunu düşüncesindeyiz. Firmaların boyahane tesisi yatırımı yaparken belli noktalara dikkat etmesi gerektiğini düşünüyoruz. Sıralamak



Sektör temsilcileri, firmaların kurumsal bir çatı altında toplanamaması nedeniyle, pazarla ilgili net verilere ulaşamadıklarını söylüyor.

gerekirse; boyahane kuracakları alan ölçüleri ve özellikleri, boyamadan önce uygulanacak yüzey işlem, boyayacakları parçaların özellikleri, ebat, şekil, malzeme türü, vardiya/adet, renk adeti, uygulanacak boyanın türü, tesisin enerji tüketim tercihleri ve geleceğe yönelik yatırımlar dikkate alınmalıdır. Hizmet alacak firmaların boyama işlerini dışarıda yaptırma ile kendi bünyelerinde böyle bir tesis kurma ayırımına doğru varması gerekiyor. Bir firma kendine ait bir boyahane tesisine sahipse boya kalitesi, zaman ve maliyet gibi unsurları kontrol altında tutabilir. Fason olarak dış tedarikçiye göndermesi halinde bu unsurlar dış tedarikçinin kontrolü altında olacaktır. Firma olarak kendi markamızı oluşturduk. Avrupa kriterlerinde Madrid Protokolü ile markalarımız tescillidir. Bunun yanı sıra boyahane kurulumunun Avrupa yaptırımlarını içeren CE, TSE, GOST, ISO 9001:2008 sertifikamız da bulunuyor. Bizi rakiplerimizden ayıran özelliklerin başında; hızlı ve yaygın servis ağıımız, üreticiye özel ürün tasarımlarımız, boyahane sektörü ile ilgili yılların getirdiği tecrübemiz, yüksek üretim kapasitesinin getirdiği yüksek kaliteli ürünlere düşük fiyatlı teklif verebilme kabiliyetimiz geliyor. Bilgisizce hazırlanan projeler ve teklifler pazarda bilgi kirliliğine yol açıyor. Bu bağlamda pazarda satılan tesislerin kalite/fiyat endeksi bozuluyor. Pazardaki rekabet, boyahane kurdurmak isteyen firmaların konuya hakim olmaları ile paralel ilerliyor. Boyahane çözümleri ile ilgili olarak aynı iş için çok farklı fiyatlar verilebiliyor ve bu farkın nereden oluştuğu boyahaneyi kurduran firma tarafından saptanamıyor. Çözüm açısından;

tesis kurduracak firmanın ön araştırma yapıp, konu hakkında bilgi toplaması gerekiyor. Boya ve yüzey işlem kimyasalları üreten firmalar ile de bu konuda temasa geçip bilgi alabilirler. Firma olarak yaptığımız görüşmelerde müşterilerimizi bilinçlendirmeye çalışıyoruz. Tesis kurduracak firmaların ilerleyen zamanlarda sıkıntı yaşamaları için aldıkları teklifleri iyi analiz edip, kıyaslamaları doğru yapmaları çok önem arz ediyor.”

ELSISAN

“TEMEL SIKINTI MALİYET ODAKLI YATIRIM TERCİHLERİ”

ABDULLAH BAYRAK

ELSİSAN YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Endüstriyel boyama sektöründe 1986 yılından bu yana faaliyet gösteren şirketimiz, Bursa Organize Sanayi Bölgesi’ndeki 10 bin metrekare kapalı alana sahip tesislerinde üretim yapıyor. Tek yüklenici olarak, anahtar teslim endüstriyel boyama tesisleri kuruyoruz. Elsisan olarak, tecrübeli ve

dinamik mühendis kadromuzla, yurt içi ve yurt dışında yüzlerce projeye imza atmış olmanın haklı gururunu yaşıyoruz. Elsisan, doğruluk, dürüstlük ve iş ahlakından ödün vermeyen yapısı, yenilikçi ve yaratıcı bakış açısı, yaptığı her işte daha iyi olmaya çalışan ve kendisini sürekli geliştiren personel yapısıyla sektörde lider konuma ulaşmıştır. Firmamız üretim ve projelerinin yüzde 58’ini yurt içine, yüzde 42’sini ise yurt dışına yönelik gerçekleştiriyor. Endüstriyel boyama konusunda ihtiyaç duyan her sektöre yönelik hizmet ve çözüm sunabilmekteyiz. Ağırlıklı olarak otomotiv sektörüne yönelik çalışıyoruz. Firmamızın başlıca üretim kalemlerini; toz boya kabinleri ve uygulamaları, toz emaye kabinleri, özel tasarım boya makineleri (OBM), endüstriyel yıkama makineleri, robotik kontrollü kataforez hatları, roll test kabinleri, yaş boya kabinleri ve uygulamaları, boya kurutma ve pişirme fırınları, yüzey temizlik hatları, endüstriyel boya çamuru ayırıcıları, alüminyum termikleme fırınları, personel yükselticiler oluşturuyor. Türkiye’de bizim ölçeği-



mizde hizmet sunan sadece 5-6 firma olduğunu tahmin ediyoruz. Müşterilerimiz genelde kaliteli ürün, doğru proje ve servis hizmetini göz önünde bulunduruyor. Sanayi kuruluşlarının kendi bünyelerinde boyama tesisi kurması daha ekonomik bir seçenektir. Ürettiği malzemeyi dışarı gönderme gibi lojistik faaliyetler azalır hatta ortadan kalkar. Kendi denetiminde ve daha sağlıklı bir iş olanağı sağlar. İhracatını her geçen gün artıran Elsisan; başta Rusya olmak üzere, Ukrayna, Kazakistan, Azerbaycan, Özbekistan, Bulgaristan, Romanya gibi Orta ve Doğu Avrupa ülkeleri, Mısır, Fas, Filistin, İsrail gibi Ortadoğu ve Afrika ülkelerine hizmet sunmakta olup, yurt dışı pazar payını yaptığı çalışmalarla sürekli arttırmaktadır.

Müşteri istek ve ihtiyaçları doğrultusunda yürüttüğümüz çalışmalarındaki temel amaç, prosesin her safhasında müşteri memnuniyetini sağlamak ve toplam kalite hedefine ulaşmak. Ürünün teklif aşamasından, proje tasarımına, montajından, devreye alınmasına kadar müşteriyle yürüttüğümüz uyumlu ilişki Elsisan'ın kalite anlayışının temelini oluşturuyor. Teknoloji ile birlikte gelişen tasarımları ve her geçen gün artan ürün çeşitliliğiyle müşteri beklentilerine yüzde 100 cevap verebilmekteyiz. Mevcut müşterilerimizi memnun ederken, potansiyel müşteri kitlesine de hitap edebilecek kalitede ürün, hizmet ve servis desteği sağlamaktayız. Sektörümüzde yaşanan en temel sıkıntı, müşterinin az maliyeti olsun diye yanlış proses uygulamalarına yönelmesidir. Sonraki yıllarda ortaya çıkacak çeşitli sıkıntılarda maliyet daha fazla artmaktadır. İlk yatırımda maliyet çok fazla göz önünde bulundurulmadan kaliteli bir proses uygulanırsa hem müşteri hem de firma açısından daha sağlıklı olacaktır.

Burada da görev öncelikle müşterinin kıyaslamayı iyi yapması ve konuya daha hâkim olması gerekir, yüklenici firmasının da konuyla ilgili daha fazla bilgiye sahip olduğu için müşteriye en sağlıklı yolu göstermelidir. Bu her şeyden önce bir sosyal sorumluluktur. Elsisan Yönetim Kurulu Başkanlığı yanında Bursa Organize Sanayi Bölgesi Sanayicileri ve İş Adamları Derneği'nin (BOSİAD) Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı'nı üstleniyor, sektörümüzle ilgili üzerimize düşeni yapmaya çalışıyoruz."



"KOROZYONLA MÜCADELEDE EN ESKİ YÖNTEM"

ECE ULUSER
AKM BOYA MAKİNE
SATIŞ SORUMLUSU

AKM Boya Makine olarak endüstriyel boyama sektöründe 2002 yılından beri gelişerek ve yeni teknolojilere ayak uydurarak faaliyet göstermekteyiz. 2004 yılında tesis kurulumuna da başlayan firmamız, günümüzde bir boyahane için gerekli olan her türlü makine ve ekipmanı sağlayabilecek Türkiye'deki lider firmalar arasında yerini aldı. Firmamız ağırlıklı olarak demir-çelik endüstrisine yönelik çalışıyor. Cam ve plastik malzemelerde boyama öncelikli olarak estetik amaç güdülerek yapılmak-tayken metal malzemelerin en büyük

sorunu korozyondur. Korozyon; halk arasında paslanma olarak da adlandırılan, metal malzemelerin oksitlenmesi (oksijen atomu ile bileşik oluşturması) problemidir. En tehlikeli korozyon türü oksidin malzeme yüzeyinden ayrılarak uzaklaşmasıdır ki bu da malzemenin formunu kaybettiği, zayıfladığı anlamına gelir. Oksit yüzeyde kalırsa korozyon bir süre sonra duracaktır fakat yüzeydeki paslı görünüm de estetik açıdan olumsuz bir sonuç oluşturacaktır. İşte bu nedenle korozyon önlenmesi gereken ciddi bir malzeme problemidir. Korozyonu önlemenin en basit ve etkili yöntemi yüzeyin hava ve suyla yani oksijenle olan temasını kesmektir. Yüzeyi kaplamak korozyonla mücadelede kullanılan en eski yöntemdir. Uygulaması en kolay ve en ekonomik kaplama yöntemi de malzemeyi boyamaktır. Boyama işlemi eskiden



Endüstriyel boyama tesisi hizmeti veren firma yetkilileri, sanayi kuruluşlarının kendi bünyelerinde boyama ünitesi kurmalarının daha ekonomik bir seçenek olduğunu düşünüyor.

basit fırçalarla yapılırdı, aslında hala yapılmakta. Ancak gelişen teknolojiye ayak uydurması gereken tüm üreticiler endüstriyel boyama sistemlerini kullanmalıdırlar. Firmamız bu alanda bir boyahane için gerekli olan tüm ekipmanların satışını ve tüm tesislerin kuruluşunu sağlayacak hacme sahiptir. Kaliteli bir yüzey için boyama öncesi yüzey temizliği ve yüzey işlemleri, boyama sırasında doğru yöntem ve ekipman kullanımı, boyama sonrasında da gerekiyorsa uygun kurutma veya kürleme koşulları sağlanmalıdır. İyi bir yapışma için yüzey temizliği olmazsa

olmaz koşullardan biridir ve biz bu alanda kimyasal yüzey temizleme hatlarının imalatını gerçekleştirmekteyiz. Ayrıca kumlama yöntemi de hem yüzey temizliği sağlar hem de yapışmayı artıran yüzey pürüzlülüğünü sağlar. Bu amaçla üretilen kumlama cihaz ve ekipmanlarının satışıyla yetinmiyor; kumlama odalarının da üretimini gerçekleştiriyoruz. Temiz ve aktifliği artırılmış bir yüzeyden sonra boyama işlemi için en uygun yöntem ve ekipman seçilmelidir. Firmamız bu aşamada müşterileriyle kurduğu iletişime maksimum önem vermektedir. Boyanacak parçaların boyutları, malzemenin cinsi, boyanın özellikleri, hatta hedeflenen parça sayısı bile projenin oluşturulmasında kullanılan kilit noktalardandır. Eğer iletişimde bir sıkıntı yaşanırsa hatalı bir proje oluşturulması müşteriye çözüme kavuşturmadan ziyade zaman ve sermaye kaybına uğratabilir. Bunların yanı sıra boyahane kurulumu için yapılması gereken yatırımın büyüklüğü, boyama işinin devamlılığına ve işin amortismanına göre analiz edilmelidir. Bir üreticinin kendi boyahanesine sahip olması her zaman avantaj değildir. Bazı üreticiler için boyama işlemini gerçekleştirecek taşeron bir firma ile çalışmalarını kendi tesislerini kurmalarından çok daha karlı olabilmektedir.

Bütün bunlar göz önünde bulundurulduğunda önerim; bu hizmeti almak isteyen firmaların kimlerle çalıştıklarına dikkat etmeleridir. Bilgisi tam, sorumluluk bilinci yerinde olan, kalite ve müşteri memnuniyetini ön planda tutan firmalar ile çalışmak üretici firmaları kendi sektörlerinde bir adım öne geçirecektir. Endüstriyel boyama sektörünün son yıllardaki gelişimini bilinçli tüketicilerin artmış olmasına bağlıyorum. Boya sadece korozyonu önleme amacıyla yapılmıyor, tüketici kaliteli bir kaplama yüzeyi istiyor. Bu sebeple fırça ve benzeri aletlerle yapılan boyanın günümüzde pek geçerliliği kalmamıştır. Türkiye’de bu sektöre hizmet veren çok sayıda firma bulunmaktadır. Dolayısıyla pazarda ciddi bir rekabet ortamı var. Sektörün en sıkıntılı noktasının bu büyük rekabet ortamı olduğunu düşünüyorum. Firmamızın verdiği kaliteli hizmet ve yarattığımız AKM markası ile bu rekabette yer alıyoruz ve farkımızı gösteriyoruz. Yurt içi ve yurt dışı pazardan aldığımız payı giderek artırırken, artık farklı ülkelerde şubeler açarak, dünya çapında markamızı duyurmayı hedefliyoruz. İlk şubemiz Tunus’ta Kuzey Afrika pazarına yönelik çalışmak üzere kurulum aşamasındadır. Pazarın durumuna göre zaman içerisinde farklı bölgelere yönelik çalışmalarımız devam edecektir. Bu sektörde başarılı bir rekabet için gereken en temel faktörler kalite ve sorumluluktur. Firmamız bu bilinçle gelişimine devam etmekte, hep daha iyiyi hedeflemektedir.



“MÜŞTERİLERİMİZİN BİLGİ SAHİBİ OLMASI YATIRIMLAR AÇISINDAN ÖNEMLİ”

ARZU AKTAN

MİTSUDA GENEL KOORDİNATÖRÜ
MİTSUDA olarak endüstriyel boyama sektöründe 1992 yılından bu yana faaliyet gösteren, Türkiye’de toz boya alanında çalışmaya başlayan ilk kuruluşlardan biriyiz. Otomotiv, alüminyum profil ve beyaz eşya başta olmak üzere makine ve aksamları, metal yüzey kaplamaları konusunda hizmet veren tüm kuruluşlara boyama çözümleri sunmaktayız.

Toz boya uygulamalarında; beyaz eşya,



asma tavan, otomotiv yedek parçaları, kombi, radyatör, okul ve ofis gereçleri, fırın, soba, ısıtıcı ve soğutucu cihazlar, mobilya öncelikli hizmet alanlarımız arasında yer alıyor. Yaş boya uygulamalarında ise; otomotiv, tarım araç ve gereçlerini sayabiliriz. Otomotiv ve beyaz eşya, makine, metal yüzey kaplamaları yapan tüm firmaların boyahanelerine toz boya cihazları ve yüzey işlem hattı (sprey nozul, edüktör, quick kaplin) başta olmak üzere kurutma ve pişirme fırınları, toz ve yaş boya uygulama kabinleri, konveyör hatları, siklon imalatı, kurulumu, revizyonu ve parça değişimlerinde hizmet sunmaktayız. Mitsuda olarak toz ve yaş boyahanelerin dışında tüm taahhüt işlerini de başarıyla tamamlıyoruz. Mitsuda tüm uygulamalarını kendi bünyesinde kendi markası ile yapabilen bir kuruluştur. Üretim hacmi olarak 10 adet tam

otomatik tesis ve yıllık 5 bin adet toz boya tabancası üretimi yapabilecek kapasiteye sahibiz. Endüstriyel boyama sektöründeki yerli üreticiler arasında hem teknolojik hem de ürüne odaklı tesis yapabilen, gelişime açık yapısı olan bir firmayız. Türkiye’de endüstriyel boyama tesisi kuran işletmelerin sayısındaki artışın üretimle paralel geliştiğini düşünüyorum. Müşterilerimize doğru yatırım tercihinde bulunmaları konusunda önemli görevler düşüyor. Endüstriyel boyama tesisi kurmayı yapmayı planladıkları konuyla ilgili araştırma yapmalı ve bilgi sahibi olmalı. Endüstriyel boyama tesisi kuran işletmeler haricinde, boya ve kimyasal malzeme sağlayan firmalarla da irtibata geçmelidir. Boyama öncesi yüzey işlem hazırlanmasının önemini, en iyi kimyasal malzeme tedarikçilerini

le görüşerek kavrayabilirler. Bu bilgilerin yanı sıra hammaddenin, işçiliğin ve hizmetin kalitesi başta olmak üzere hizmet almayı düşündüğü firmanın geçmişini de göz önünde bulundurmalıdır. Köklü firmaların başarılarından dolayı kalıcılıkları da olan firmalar arasında yer aldığı unutulmamalıdır. Sektörümüzde tesis kurulumu yapan bazı firmalar taahhütlerini zamanında yerine getirmeyerek üreticileri sıkıntıya sokmaktadır. Beklenen kalitede olmayan makine ve tesis kurulumları sektörümüze zarar veriyor. Makine ve aksamaları üretimi yapan firmaların bünyelerine endüstriyel boyama tesisi kurulumu yaptırmaları, firmaların sabit olan sermayelerinin artmasına katkıda bulunması açısından son derece önemlidir. Boyama işlerini dışarıda yaptırmak yerine kendi bünyelerinde böyle bir tesis kurmaları, talep ve üründe yaşanacak değişimlerin takibi için önemlidir. İş bölümü ve uzmanlaşmanın firmaların kendi bünyesinde ilerlemesi, üretimin sağlıklı olarak bire bir yürütüldüğünün yerinde tespiti, teknolojik gelişmelerin takibi, üretim miktarının artması ve talebe göre farklılaşan sipariş durumunda değişimlere kolay adapte olunması açısından üretimin kendi bünyelerinde yapılması önem taşır. Böylece üretim sürecindeki gereksiz tüm aşamalar ortadan kalkmış olur. Makinelerin hazırlanması için ya da siparişlerin bir yerden diğerine aktarılması için geçen süreler minimum seviyelere çekilir. Zamandan tasarruf sağlama ya yardımcı olur. Üretim için sadece işlem süreleri beklenilir. Firmaların üretim kapasitelerine bağlı olarak boyama işlerini dışarıda mı, yoksa kendi bünyelerinde mi, yaptırmaları gerektiği ayrımına yine işletmeler karar verecektir. Toz boya faaliyet alanında uluslararası düzeyde marka bilinirliğine sahibiz. Mitsuda’yı sektördeki diğer firmalardan ayıran özelliklerin başında; sektörün ilklerinden olmamız, bilgi birikimimiz, ürün ve hizmet kalitemiz ile iş takibindeki ciddiyetimiz geliyor. Düşük kalitede üretim yapan firmaların piyasada müşterileri yanıltıcı fiyat vermeleri, Türkiye’de isim yapmış büyük üreticilerin yerli markalara önyargı ile yaklaşması, Türk malının kalitesiz olduğu düşüncesi satış konusunda bizleri zorlayan etmenlerdir.

PLASTİK SEKTÖRÜ 44 YILDIR PAGDER ŞEMSIYESİ ALTINDA

Türk plastik sektörünü bir bütün olarak geliştirerek, Türkiye'yi dünya plastik pazarının önde gelen üretim ve tedarik merkezi yapmayı amaçladıklarını belirten PAGDER Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Semerci, ancak plastik işleme makineleri sektörünün gelişimiyle bu hedefe ulaşabileceklerini söyledi.



Makine Sanayii Sektör Platformu (MSSP) üyesi dernek, birlik ve diğer sektörel kurumları tanıtarak, yönetim kurulu başkanlarından; dernek faaliyetleri ve sektörün gelecek hedefleriyle ilgili bilgi almaya devam ediyoruz. Bu sayımızda Plastik Sanayicileri Derneği (PAGDER) Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Semerci ile bir araya geldik.

Plastik Sanayicileri Derneği'nin (PAGDER) kuruluş amaçlarıyla ilgili bilgi verir misiniz?

Türkiye plastik sektöründe faaliyet gösteren üretici firmaları aynı şemsiye altında toplamayı amaçlayan derneğimiz, 40 yılı aşkın süredir üstlendiği misyonunu başarı ile sürdürüyor. PAGDER, 360'a yakın üyesinden aldığı güçle Türk plastik sektörünü bir bütün olarak geliştirmek ve ülkemizi dünya plastik pazarının önde gelen üretim ve tedarik merkezlerinden birisi yapmayı amaçlıyor. Ulusal ve uluslararası platformlarda plastik sektörümüzün tümünü temsil edebilen, haklarını koruyabilen, gelişmeler karşısında öncü, gündem belirleyici ve sözü dinlenen örnek bir sektörel sivil toplum örgütü olma arzusundayız.

Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği kanalıyla yürütülen 'Ortak Satınalma Projesi'ne katılarak üyelerimize mal ve hizmetlerin daha düşük maliyetle sağlanmasına ve firmaların verimliliklerinin artmasına katkıda bulunuyoruz. Makine ve Aksamları İhracatçıları Birli-

Ulusal ve uluslararası platformlarda plastik sektörümüzün tümünü temsil edebilen, haklarını koruyabilen, gelişmeler karşısında öncü, gündem belirleyici ve sözü dinlenen örnek bir sektörel sivil toplum örgütü olma arzusundayız.



ği işbirliği ile yürütülen TURQUM Kalite Belgesi çalışmalarına, üyesi olduğumuz AB Plastik ve Kauçuk İşleme Makineleri Birliği (EUROMAP) teknik standartlarını tercüme ederek, plastik işleme makine üreticilerine kılavuz kitaplar hazırlayarak ve bu konuda seminerler vererek, firmaların global pazarlarda rekabetçi üretim olanaklarının artırılmasına çalışıyoruz. Türk plastik firmalarını, plastik ve plastik işleme makineleri alanında lider olan ülkelerin dışında, sektörümüz için potansiyel pazar niteliği taşıyan bölgelerde gerçekleştirilen fuarlara yönelik ziyaret organizasyonları düzenliyoruz.

Derneğinizin üye yapısından bahsedebilir misiniz?

Üyelerimiz ağırlıklı olarak İstanbul'da faaliyet gösteren firmalar olmasına karşın, Türkiye'nin çeşitli bölgelerinden birçok firma çatımız altında yer alıyor

ve çalışmalarımıza destek oluyor. Derneğimiz genele hizmet verme anlayışı doğrultusunda Plastik Sanayicileri Federasyonu'nun (PLASFED) kuruluş çalışmalarına da öncülük etmiştir. Son yönetim kurulu olarak derneği devraldığımızda 189 üyemiz vardı. Bu sayının yüzde 30-35'lerini makine üreticisi olan üyelerimiz oluşturuyordu. Zaman içinde değişen yapıya da paralel olarak, makine üreticilerinin üye sayımız içindeki payı azaldı. 2013 yılı itibarıyla plastik mamul üreticisi olan firmalar üyelerimiz içindeki ağırlıklı sayıyı oluşturuyor.

Sektörünüzün ihracat yapısı ve üyeniz olan sanayi kuruluşlarının ihracata yönelik çalışmaları konusunda aktaracaklarınız nelerdir?
Genel çerçevede incelersek Türkiye ihtiyacını karşılama noktasında ithalata yönelmek zorunda kalıyor. Plastik

makineleri ve plastik hammaddeleri konusunda dış ticaret açığı veriyoruz. Plastik makineleri ihtiyacının yüzde 20'si iç piyasadan karşılanırken yüzde 80'lik kısmını ithal etmek durumunda kalıyoruz. Plastik hammadde açısından da benzer bir durum söz konusu. Plastik mamulleri konusunda ise

tablo farklı. Plastik mamul üretiminde ticaret fazlamız var. Rakamsal olarak yaklaşık 1,5 milyar dolarlık ticaret fazlasından söz edebiliriz. Ülkemiz özellikle plastik işleme alanında oldukça iddialıdır. Avrupa ülkeleri arasında proses kapasitesi açısından üçüncü büyük konumundayız.

Plastik mamul üretimine paralel olarak, makine ve hammadde ihtiyacında artış gözleniyor. Yapıdaki değişiklikte unsurlar birbiri üzerinde direkt etkiye sahip. Aslında Türkiye plastik makineleri sektörü gelişmekte olan ve büyümeye açık pazar şartlarına sahip bir alan. Fakat makine sektörünün genel sorunları plastik işleme makineleri sektöründe de yaşanıyor. Türkiye özellikle makine üretiminde ustalıktan sanayiciliğe geçişe kısa sürede uyum sağlayamadı. Türkiye plastik işleme makineleri sektörü 1995-2000 yılları arasında ciddi oranda ivme kazandı. Beklentilerin üzerinde satış rakamlarına ulaştı. Fakat sürecin devamında gerek kurumsal firma yapılarına gerekse de yenilikçi ürünlere geçişte beklenen seviyelere ulaşamadı. Uzakdoğu rekabetiyle de birlikte üretim yapan birçok firma kendini bugünlere taşıyamadı. Günümüzde alanında güçlü ve profesyonel firmalar çalışmalarını sürdürüyor. Türkiye plastik işleme makineleri sektörü 2011 yılında 103, 2012 yılında ise 123 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi. 2013 yılının ilk iki ayında ise 21,1 milyon dolarlık ihracat rakamına ulaştı. Umutsuz bir tablo çizmek istemiyorum ama eğer daha fazla firmayı bu günlere taşıyabilseydik dış ticaret dengesini lehimize çevirebilirdik. Aslında firmaların niteliği de son derece önemlidir. Nitelikli firmalarımızın artmasıyla arzu edilen noktalara ulaşabiliriz. Sonuç olarak bulunduğumuz bölge ve komşu ülkeler düşünüldüğünde önemli bir güce sahibiz. Plastik makineleri sektöründe bize rakip olabilecek bir ülke yok.

PAGDER'in sektörel faaliyetlerinden ve son dönem odaklandığınız özel organize sanayi bölgesi kurma çalışmalarınızdan bahsedermisiniz? Bir organize sanayi bölgemiz bulunuyor, ikincisiyle ilgili çalışmalarımız ise halen devam ediyor. Kırklareli'nin Vize ilçesinde Türkiye'nin ilk özel plastik ihtisas organize sanayi bölgesini kuruyoruz. Kümelenmeyle birlikte sektörün tüm paydaşlarına ciddi fırsatlar sunuluyor. Organize sanayi bölgeleri sanayimizin yapısal sorunlarından bir tanesi olan sanayi yerleşim alanları konusunda çözüm niteliği taşıyor. Özellikle de ihtisas organize sanayi bölgesi





kurulumlarının çok daha fazla önemli ve değerli bir çalışma olduğunu düşünüyorum. Bu bölgeler sayesinde sektörün tüm paydaşları koordineli olarak çalışabilme imkanına sahip oluyor. İhtisas organize sanayi bölgesi projemizde

Türkiye plastik işleme makineleri sektörü gelişime açıktır. Fakat makine sektörünün genel sorunları plastik işleme makineleri sektöründe de yaşanıyor.

2014 yılı sonuna doğru tüm altyapı çalışmaları tamamlanacak. 2015 yılı başında üst yapı ile ilgili sorunlarda çözülerek ilk fabrikalarımız çalışmalarına başlayabilecek. Özel OSB'mizin yüzde 50'sinin satışı tamamlandı, geri kalan kısmıyla ilgili satışlar halen devam ediyor. Organize sanayi bölgelerinin tanımı içinde yer alan bu yapı da tüm süreçlere mevcut OSB'nin katılımcıları karar veriyor. Böylelikle sanayicilerden oluşan yönetim kurulu hem çok hızlı yol alabiliyor hem de yapıyı istediği doğrultuda kurgulayabiliyor. Projemizi son derece önemsiyoruz. Başarıya ulaşabilirsek Türk sanayisine model olabilecek bir yapı kurmuş olacağız. Ayrıca Bilecik ili sınırları içerisinde bulunan mevcut organize sanayi bölgesinin büyüme alanına plastik üreticileri olarak talip olduk. Gerekli görüşmeleri gerçekleştirdik. Bakanlık gerekli incelemeleri yaptıktan sonra karar verecek.

HÜSEYİN SEMERCİ KİMDİR?



Plastik Sanayicileri Derneği Yönetim Kurulu'nda beş yıldır çeşitli görevlerde bulunan Hüseyin Semerci, son iki senedir PAGDER Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı üstleniyor. Görevde bulunduğu dönem içerisinde sektörün çatı örgütü Plastik Sanayicileri Federasyonu'nun (PLASFED) kuruluş çalışmalarında yer alan Semerci, PLASFED Kurucu Başkanlığı görevini de yürütüyor. Semerci, Şenmak Makina ve Tosyalı Makine'nin ortakları arasında yer alıyor ve plastik işleme makinelerinin vida ve kovanlarını imal eden Şenmak Makina'nın 15 yıldır genel müdürü olarak görev yapıyor. Hüseyin Semerci evli ve iki çocuk babasıdır.

Olumlu ilerleyen bu çalışmayla plastik üreticileri için Anadolu'da ikinci bir organize sanayi bölgesi hizmet vermeye başlayacak. Yeni teşvik yasasıyla ihtisas organize sanayi bölgeleri içinde yer alan işletmelere önemli ayrıcalıklar sunuluyor. Bu durum mevcut yatırımcılar açısından son derece önemlidir.

Sektörün sorunlarının çözümü noktasında ne tür adımlar atılmalı? Özellikle sektörün makine üretim tarafında yenilikçi ürünlere yönelmek zorundayız. Uzakdoğu'da yapılan üretimle sayısal ve fiyatsal bazda rekabet etme şansımız yok. Ayrıca plastik işleme makineleri üretiminde Batı Avrupa gerçeği var. Dünyadaki bu yapı içerisinde Ar-Ge ve inovasyonun önemi bir kat daha artıyor. Kısa



sürede bilincin yerleşmesini beklemek hayalcilik olur. Fakat sağlanan destekleri dahi algılama ve doğru kullanmanın uzağındayız. Alınan destekler yenilikçi ürün yaratmaktan öte taklit ürünü allayıp pullayıp sunma noktasında kalıyor. Sağlanan kaynakları hakkı ve layıkıyla kullanmıyoruz. Sıraladığımız nedenlerle kısa süre içinde bizi batı ülkelerinin ilerisine taşıyacak yenilikçi ürünleri sunma şansına sahip değiliz. Fakat butik üretimlerle farklılığımızı ortaya çıkarma şansımız var. Özellikle Uzakdoğu'nun yüksek

adetli üretim mantığıyla bu şekilde rekabet edebiliriz. Terzi gibi bedene

uygun modellerle pazarın ihtiyacına cevap verebiliriz. Aslında bu tarz Türk sanayicisinin yapısına da son derece uygundur. Üretim tarzındaki bu değişimle bölge coğrafyasındaki mevcut pazarlardan daha fazla faydalanabileceğimizi düşünüyorum.

Yeni teşvik sistemine bakışınızı öğrenebilir miyiz?

Çeşitli yönlerini eleştirsek de yeni teşvik sistemi makine sektörü için önemli fırsatları da beraberinde getiriyor. 81 ilin 80'inde makine sektörü bölgesel destekler kapsamına alınıp destekleniyor. Özellikle gelişmiş Avrupa ülkelerinde makine sektörünün ihracatındaki payı yüzde 20'ler seviyesindedir. Türkiye'nin 500 milyar dolar ihracat hedefi içinde makine sektörüne biçilen rol ise 100 milyar dolar. Türkiye makine sektörünün ihracat hedefi belirlenirken mevcut pazar dinamikleriyle 2023 yılında ulaşılabilecek noktadan ziyade yakalanması arzulanan rakamlar dile getirildi. Mevcut yapıyla bu hedeflere ulaşılamayacağı düşünüldüğünden çeşitli destekler sağlandı, sağlanmaya da devam edecek. Plastik işleme makineleri sektörünün 2023 yılı ihracat hedefi ise 18 milyar dolar. Plastik işleme makineleri sektörünün makine ihracatı içindeki mevcut payını koruması için 2023 yılına kadar en az yüzde 25'lik bir büyüme oranı yakalaması gerekiyor. Yıllar içinde birçok güçlü plastik makine imalatçısı firma pazardan çekildi. Global anlamda rekabet şansı olan firma sayısı azaldı. Fakat bunun yanında yedek parça sağlayıcısı olarak faaliyet gösteren birçok güçlü firma ortaya çıktı. Bu durum farklı bir açıdan bize yol gösterici olabilir. Örneğin; Türkiye Avrupa'nın yedek parça üssü haline getirilip iyi bir tedarikçisi olabilir.

PLASTİK SANAYİCİLERİ DERNEĞİ (PAGDER)



Kuruluş	: 1969
Dönem	: 35. Yönetim Kurulu Dönemi
Üye Sayısı	: 360
Faaliyet Alanı	: Plastik Sanayi
Faaliyet Yeri	: Turgut Reis Mah. Barbaros Cad. İstanbul Ticaret Sarayı, Ofis No: 293 Giyimkent/İstanbul
Web Adresi	: www.pagder.org

PAGDER'in milli katılım organizasyonlarıyla ilgili neler aktarmak istersiniz? Ekonomi Bakanlığı ile birlikte sürdürdüğünüz Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi Projesi'nden (URGE) bahsedermisiniz?

2013 yılı içinde dört tane milli katılım fuarı gerçekleştirmeyi planlıyoruz. Fuarlardan bir tanesinin katılımını Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği'yle organize ediyoruz. Diğer bir fuar olan ARABPLAST'ı 18 firmanın katılımıyla Dubai'de gerçekleştirdik. Brezilya'da gerçekleştirilecek fuar açısından milli katılım rakamımızı yakaladık ve fuarda yerimizi alacağız. Dünyanın çeşitli noktalarındaki tüm organizasyonlara dahil olmaya çalışıyoruz. Örneğin bizim için en büyük tehlike olarak görülen Çin'de düzenlenen fuara milli katılım organizasyonumuzla dahil oluyoruz. Bu yıl üçüncü kez fuarda yerimizi alacağız. Çin'de düzenlenen fuar ile yıl sonunda Almanya'da gerçekleştirilecek olan dünyanın en büyük plastik fuarına yalnızca o ülke pazarları için gitmiyoruz. Bu tip büyük organizasyonlar dünyanın farklı bölgelerinden gelen profesyo-

nellerin buluşma noktasıdır. PAGDER olarak fuarlara yönelik milli katılım organizasyonları yanında firmalarımızın seyahat organizasyonlarını da gerçekleştiriyoruz. Sektör profesyonellerini fuarın gerçekleştirildiği ülkelere taşıyoruz. Almanya, Çin gibi ülkelerdeki fuarlara 200 civarında ziyaretçi gidiyor. Sektörü üç yıldan bu yana dünyanın büyüyen pazarlarıyla buluşturmaya devam ediyoruz. URGE, sektörün uluslararası rekabetçiliğinin geliştirilmesi konusunda Ekonomi Bakanlığı ile koordineli olarak sürdürdüğümüz bir projedir. Proje kapsamında eğitim faaliyetlerimizi tamamladık. Sektörümüz-

den projenin ortağı olan firmalarla bes tane yurt dışı, 10 tane de yurt içi pazar araştırma gezisi organize edeceğiz. Bu çalışmalarını bir yıla sığdırmak mümkün olmasa da fuar organizasyonlarından sonra URGE Projesi yoğunlaşacağımız konuların başında yer alıyor.

Makine Tanıtım Grubu'nun çalışmalarını ilgili değerlendirmeniz nelerdir?

Fuarlar konusunda birlikte hareket etmesek de sağladıkları desteklerden faydalanıyoruz. Bildiğiniz gibi derneklerin ciddi kaynak problemleri vardır. Bu açıdan MTG'nin sunduğu fırsatlar son-





derece önemli. Sağladığı kaynakları artırmasını da sektör olarak arzu ediyoruz. Geçen yıl dernek olarak payımıza ayrılan kaynağın yüzde 50'lik kısmını kullanmamıza rağmen desteklerden faydalanma açısından dernekler arasında dördüncü sıradaydık. Bu derneklerin sunulan desteklerden yeterince faydalanmadığını gösteriyor.

Üyelerinizin yurt içi ve yurt dışında katıldığı önemli fuarlar hangileridir? Dernek olarak fuar organizasyonunu üstlenen şirketlerle işbirliği yapıyor musunuz?

Fuarlar, her sektörde olduğu gibi bizim sektörümüzde de en önemli iş ortamlarından biri. İyi planlanmış, doğru hedef kitleye yönelmiş her fuarın; gerek iş yapmak, gerekse işbirlikleri sağlamak açısından sağladığı faydalar ortada. Elbette, sektördeki firmalar gelişmeler hakkında bilgi de ediniyor. Klasik anlamda fuarların iş yaşamına katkıları biliniyor. Pazarlama, modern serbest piyasa ekonomisinin başlangıcından itibaren iş yaşamının ana unsurlarından biri haline geldi. Bugün kendisi de çok büyük bir sektör oldu. Fuar ve kongre turizminin geliştirilmesi için de samimi çaba harcadığını görüyoruz. Fuarların Türkiye ekonomisi açısından önemini büyük olduğu konusunda sanırım herkes aynı görüştedir. K Fair-Düsseldorf-Germany, Chinaplas-Guangzhou-China, Plast-India-India, Interplastica-Russia, FAKUMA-Germany, Feiplastic



(eski adıyla Brasilplast)-Brasil, Arabplast-UAE, NPE-Orlando-USA, IRAN PLAST-IRAN, SAUDI PPPP-Saudi Arabia, Kenya Plast-Kenya, Plastics & Rubber Indonesia ve Propack Indonesia-Indonesia fuarlarına üyelerimiz ilgi gösteriyor. 2013 yılı boyunca hedef bölgelerdeki yerel ve bölgesel fuarlara katılımımızı sürdüreceğiz. 7-10 Ocak 2013'de yer aldığımız Arabplast Fuarı oldukça verimli ve yüksek katılımlı bir organizasyon oldu. Mayıs ayında Brezilya-Sao Paulo'da Feiplastic Fuarı'nda ve Çin-Guangzhou'da, Asya'nın en büyük, dünyadaki ikinci büyük plastik ve kauçuk fuarı Chinaplas Fuarı'nda olacağız. 2013 Ekim ayında Almanya-Duesseldorf'ta dünyanın en büyük plastik ve kauçuk fuarı K 2013'e derneğimize üye firmalarla birlikte katılarak, Türkiye plastik sektörünün hizmet ve ürün kalitesini, yüksek üretim kapasitesini aktaracak buluşmalar gerçekleştireceğiz. Dernek olarak milli katılım organizasyonlarımızı genelde İMMİB (İKMİB) ve AKİB ile gerçekleştiriyoruz. İMMİB (İKMİB) ve AKİB dışında da işbirliği yaptığımız daha birçok firma var.

Türkiye'de düzenlenen fuarların artıları ve eksileri sizce nelerdir? Yurt dışında düzenlenen fuar etkinlikleriyle kıyaslandığında bulunduğumuz noktayı nasıl görüyorsunuz? Elbette, eleştirel gözle bakıldığında onlarca madde sıralanabilir ama

fuar organizasyonunu gerçekleştiren kuruluşlara ve fuarcılık şirketlerimize çok da fazla haksızlık etmeyelim. Türkiye'nin bu alanda çok hızlı bir gelişme içinde olduğunu söyleyebiliriz. Çok başarılı işler yapıldığını da görüyoruz. Bu bağlamda söylenebilecek ilk eksiklik, fuar şirketlerimizin büyük illerde yoğunlaşmış olması. Ayrıca, stant tasarımından catering hizmetlerine, ulaştırmadan konaklamaya kadar, bir fuara yönelik çok sayıdaki yan hizmeti sağlayan şirketler de büyük illerimiz dışında yaygınlaşmadığını gözlemliyoruz. İstanbul dışında fiziki fuar mekanlarının sınırlı olduğunu ya da hiç olmadığını, çok amaçlı olarak planlanmış etkinlik merkezlerinde ya da başka amaçlarla inşa edilmiş binalarda fuarların gerçekleştirildiğini biliyoruz. Burada, son 5 yıldır düzenlenen fuarların TOBB tarafından akredite ediliyor olması, fuar rehberlerinin çıkarılması ve yine son dönemde rastladığımız reklam, tanıtım faaliyetlerinin fuarların bir parçası haline gelmesi de olumlu gelişmeler olarak sıralanabilir. Benim esas vurgulamak istediğim konu ise fuar organizasyonlarının yakın geçmişe kadar süren amatör görüntüsünden sıyrılması. Bunu söylerken, mevcut fuarcılık şirketlerimizi ya da fuar organizasyonlarını eleştirdiğim zannedilmesin. Belirtmek istediğim konu, fuarların hem hizmet kalitesi bağlamında yüksek düzey ihtiyaçları

Plastik işleme makineleri sektörünün 2023 yılı ihracat hedefi 18 milyar dolar. Sektörün makine ihracatı içindeki mevcut payını koruması için 2023 yılına kadar en az yüzde 25'lik büyüme oranı yakalaması gerekiyor.

karşılması, hem de doğru tanım-
lanmış olması ve en önemlisi hedef
kitlesinin iyi belirlenmesidir. Üretici
olarak bizler bir fuara katıldığımızda,
kiminle karşılaşacağımızı bilmeliyiz.
Katıldığımız fuarlar da bize vaat ettiği
kitleyi çekmekte başarılı olmalı.
Sadece bizim gibi iş insanları değil;
ülke olarak da fuarcılığı geliştirmek
için çaba harcıyoruz. En azından dev-
let yönetiminde ve yerel yönetimlerde
başta turizm amaçlı olmak üzere
fuarların şehirlere katkısı konusunda
farkındalık oluştu. Sektör açısından
ise sanıyorum üzerinde durmamız
gerekten en önemli husus, hangi
alanda olursa olsun Türkiye'nin ilgili
ürüne yönelik bir "merkez" olarak
algılanmasını sağlamak. Bunun çok
uzun vadeli olduğunu biliyorum. Bu
konuda başta Almanya olmak üzere
Avrupa'nın çok güçlü bir imajı oldu-
ğunu, Çin'in de son dönemin mer-
kezlerinden biri olduğunu hepimiz
biliyoruz.
Türkiye'nin üretim gücü kadar alım
gücünün de biz iş insanları tarafından
fırsata dönüştürülmesi, Türkiye'deki
fuarların bu yönüyle de çeşitlendiril-
mesi gerekiyor. Başta İstanbul olmak
üzere Türkiye'nin coğrafi çekiciliği
ortada. Ayrıca hem Avrupa'dan, hem
Ortadoğu-Kuzey Afrika'dan, hem de
BDT ülkelerinden ulaşım açısından
merkezi bir konumdayız. Bu unsurun
da ciddi bir avantaj olarak kullanıl-
ması gerektiğini düşünüyorum.

PLASTİK SANAYİCİLERİ DERNEĞİ (PAGDER) MAKİNE ÜRETİCİLERİ ÜYE LİSTESİ

Soğutma Klima
Adalı
Akma
Aksoy
Alinplast
Almak Ateş
Alpa Hidrolik
Alper Isıl İşlem
Altek
Ataç
Aymak
Aytek
Başar
Bilge
Bilgili
Bozkurt
Btg
Cmc
Çağsan
Çelmak Çelebi
Çelpi Çelebi
Darka
Demirkıran
Dermak
Domeks
E Prototip
Efor Mühendislik
Ekin
Ekip
Elsim Elektroteknik
Enformak
Erbay
Erbay Soğutma
Erkalıp
Ernamaş
Erpermak
Fermaksan
Formmak
General
Güçsan

Gündoğar
Gün-Plast
Gür-İş
Hastek
Hayat
Hürmak
Isıtan
Isıtek
İmamoğlu
İnan
İnan Plastik
İnan Plastik Ve Kauçuk
İsmak
Kal-Der
Kalıp Destek
Karakuş
Karataş
Karcan
Kıranda
Kuatro
Kurtuluşlar
Lider
Makaplast
Maviyalı Kalıp
Medel
Mensad
Mikrosan
Mikrostar
Ne-Fa
Netplasmak
Nur Kalıp
Nurpet
Omega Elektrik
Omega
Opkon
Öncümak
Öz
Özben
Özkan
Öztrak

Öz-Mak
Pak Metal
Petek Kalıp
Petka
Polat
Polimer
Polinar
Rez-San
Roboplas
Safi Rezistans
Safmak
Saka-Plas
Sancar
Saraç
Sarem
Semi
Sena
Ser
Sermak
Ser Rezistans
Sks
Şenkrom
Şenmak
Takımsan
Tek Plastik
Tekbay Kalıp
Teknodak
Tez Rezistans
Tisse
Tri Elektronik
Tşp
Ufuk
Uzman
Üçsan
Ünal
Üstün
Yekebaş
Yelkenciler Makina
Yelkenciler Mühendislik
Yıldırım Makina





MAKİNE İHRACATINDA ÖRNEK ALINACAK ■ ÜLKE ■ TAYVAN

1949 yılından bu yana Çin'den bağımsız bir ülke olarak varlığını sürdüren Tayvan, uygulanan ekonomik programlar sayesinde mucizevi olarak nitelendirilen bir gelişme gösterdi. Bugün, hizmet sektörünün ülke ekonomisi içindeki artan önemi açısından gelişmiş bir ülke olarak değerlendirilen Tayvan, ekonomik büyüme hızı açısından da gelişmekte olan ülkeler içinde yer alıyor.



Tayvan'ın son yıllarda oldukça hızlı büyüyen sanayisi, ülkenin tarihi boyunca ekonomik gücünün ana dayanağı olan tarım sektörünün de önem kaybetmesine ve GSYİH'deki payının yüzde 1 dolaylarına gerilemesine neden oldu. Şehirleşmeyle beraber büyük kentlere göçün yarattığı etkiye rağmen, topraklarının dörtte biri ekilebilir durumda olan bu küçük ada ülkesinde pirinç ve çay hala en önemli iki tarımsal ürünü oluşturuyor. Bunun yanında egzotik meyveler, tatlı patates, buğday, yerfıstığı, soya fasulyesi, darı, muz, şeker kamışı ve yerelması da ülkenin yetiştirdiği önemli tarımsal ürünler arasında bulunuyor. Görel olarak sınırlı miktarda maden ve minerallere de sahip olan Tayvan'da geniş kömür yatakları en önemli yer altı zenginliğini oluşturur. Ancak bu kaynaklar genel olarak ticari bir değer taşıyor ve Tayvan enerji ihtiyacını karşılamak için ithalat yapmak zorunda kalıyor. Kömür, doğalgaz, kireçtaşı, mermer, alüminyum ve petrol ülkenin başlıca mineral zenginlikleri arasında. Bunun yanı sıra Tayvan'da, ülke sanayisinin ihtiyaç duyduğu enerjiyi üretmek amacıyla faaliyet gösteren üç adet nükleer santral var. Nükleer santral inşaatlarının devam etmesine rağmen özellikle muhalefetin ve halkın tepkisinden dolayı alternatif kaynaklar üzerinde de çalışmalar devam edi-

yor. Bu sebeple son yıllarda ülkenin hidrokarbon ürünleri tüketiminde gözle görülen bir artıştan bahsedilebilir. Tayvan Devleti'nin resmi internet sitesinden alınan bilgiye göre 2011 yılında ekonomi yüzde 4'lük bir büyüme oranı yakalamışken, 2012'de baş gösteren Euro Bölgesi krizinin ardından büyüme oranı yüzde 1,3 seviyesinde kaldı. EIU'ya göre Tayvan ekonomisinin büyüme oranının 2013-16 döneminde yüzde 4,3 olması bekleniyor. Ülkede bu yılın sonunda ticaretteki büyümenin yavaşlaması beklenirken, 2013-16 döneminde ihracata yönelik üretimin canlanacağı ve iç tüketimdeki artışın da etkisiyle ithalatın, yıllık ortalama yüzde 4,3 oranında seyredeceği öngörülüyor. Tayvan'ın özel tüketiminin ise 2013-16

döneminde yıllık ortalama yüzde 2,6 artacağı yapılan tahminler arasında. Girdi ve enerji fiyatlarında görülen yüksek artışlara rağmen Tayvan ekonomisinin düşük enflasyon oranlarını korumaya devam etmesinin ardından ekonomik liberalizasyonun devam etmesi ve rekabetin giderek artmasının oldukça önemli bir payı bulunuyor. 2013-16 döneminde de üretici fiyatları endeksinin, tüketici fiyatları endeksinin geçerek yıllık ortalama yüzde 3,3 olması bekleniyor.

"GÜZEL ADA: FORMOZA"

Nüfusu 23 milyon olan Tayvan'da ilk insan yerleşimleri günümüzden 30 bin yıl öncesine kadar uzanır. Tayvan Aborjinleri olarak bilinen bugünkü yerlilerin ataları ise 4 bin yıl önce adaya ayak

TÜRKİYE-TAYVAN MAKİNE VE AKSAMLARI DIŞ TİCARETİ MİLYON DOLAR (84. FASIL)

Kaynak:
TÜİK verileri

		2011	2012
İHRACAT	Değer	6,7	5,5
	Değişim %		-16,7
İTHALAT	Değer	487,5	488,8
	Değişim %		0,3
HACİM	Değer	494,1	494,3
	Değişim %		0,04
DENGE	Değer	-480,8	-483,2
	Değişim %		0,5

TAYVAN'IN MAKİNE VE AKSAMLARI İTHALATINDAKİ BAŞLICA KALEMLER (MİLYAR DOLAR)

Kaynak: BM İstatistik Bölümü Verileri

GTİP	GTİP TANIMI	2011	2012	Değişim %
8486	YARI İLETKEN DİSK, ELEKTRONİK ENTEGRE DEVRESİ, DÜZ PANEL GÖSTERGESİNİN İMALATINDA KULLANILAN MAKİNA VE CİHAZLAR	10,72	10,16	-5,2
8471	OTOMATİK BİLGİ İŞLEM MAKİNELERİ, ÜNİTELERİ	2,93	3,08	5,2
8473	YAZI, HESAP, MUHASEBE, BİLGİ İŞLEM, BÜRO İÇİN DİĞER MAKİNE VE CİHAZLARIN AKSAMI	1,52	1,35	-10,9
8479	KENDİNE ÖZGÜ FONKSİYONLU MAKİNE VE CİHAZLAR	1,33	1,11	-17,2
8414	HAVA-VAKUM POMPASI, HAVA/GAZ KOMPRESÖRÜ, VANTİLATÖR, ASPIRATÖR	0,96	0,79	-17,2
8481	MUSLUKÇU, BORUCU EŞYASI-BASINÇ DÜŞÜRÜCÜ, TERMOSTATİK VALF DAHİL	0,79	0,69	-13,4
8443	MATBAACILIĞA MAHSUS BASKI MAKİNELERİ, YARDIMCI MAKİNELER	0,80	0,66	-17,7
8421	SANTRİFÜJLE ÇALIŞAN KURUTMA, FİLTRE, ARITMA CİHAZLARI	0,68	0,59	-12,6
8482	HER NEVİ RULMANLAR	0,53	0,47	-12,1
8419	ISI DEĞİŞİKLİĞİ YÖNTEMİ İLE MADDELERİ İŞLEMELERİ İÇİN CİHAZLAR	0,81	0,46	-42,5
	Diğer	8,84	7,39	-16,5
	TOPLAM	29,9	26,7	-10,6

bastı. Çinlilerin ise Ming Hanedanlığı döneminden başlayarak adaya yerleştikleri bilinir. 1544'te adaya çıkan Portekizli denizciler buraya "Güzel Ada" anlamına gelen "Formoza" adını verir. Kısa süreli Hollanda Koloni Dönemi sonrası Tayvan Çin'e bağlanır. Birinci Çin-Japon Savaşı'nın ardından Qing Hanedanlığı tarafından Japonya'ya terk edilen ada, 1895-1945 yılları arasında Japon kolonisi olarak kalır. 1945'te İkinci Dünya Savaşı sona erdikten sonra, o dönem Çin'e hakim olan Çin Cumhuriyeti'ne iade edilir. Savaş sonrası Çin'de Milliyetçi Parti ile Komünist Parti arasında devam eden iç savaş 1949'da Komünist Parti'nin zaferiyle sona erince, Tayvan'a sığınan Milliyetçi Parti lideri Chiang Kai-Shek olağanüstü hal ilan ederek lideri olduğu parti dışındaki bütün siyasi faaliyetleri yasaklar. Bu tarihten sonra Soğuk Savaş nedeniyle Batıyla tüm ilişkileri kopan Çin'i, 1970'lerin başına kadar Birleşmiş Milletler'de Tayvan'daki Çin Cumhuriyeti temsil eder. 1970'lerde ABD'nin "Pingpong Diplomasisi" sayesinde Çin ile ABD ilişkileri düzelince Çin Halk Cumhuriyeti tüm Çin'i temsilen BM'ye kabul edilir.

TAYVAN'IN EKONOMİK KALKINMA MODELİ

Kore savaşı sırasında, dönemin ABD başkanı Truman tarafından Tayvan'ın tarafsızlaşmasıyla, adaya siyasal bir kimlik güvencesi verilir ve 1954 yılında ABD ile bir ittifak anlaşması yapılır.

Böylece Tayvan'ın iktisadi durumu ABD'nin yardımı sayesinde hızla düzeldi. Üretim 1958'den itibaren yeniden savaş öncesindeki düzeyine ulaştı. 1950'lerde adanın ekonomisi büyük ölçüde tarıma bağlıdır ve devlet tarımsal üretimi destekleyerek toprak reformu gerçekleştirir. Bu gelişmelerin sonunda tarımsal üretim ve gelir artar. Tarım fazlası ihracata yönlendirilerek buradan kazanılan döviz sanayinin gelişmesi için gerekli hammadde, makine ve teçhizatın alımında kullanılır. Küçük

bir ülkenin sadece iç pazara yönelerek kalkınması mümkün olmadığından isabetli dışa açılım politikaları uygulanarak kalkınmanın itici gücü ihracat haline getirilir. Birçok düşük gelirli ülke, sermaye kıtlığına rağmen sermaye yoğun üretime yatırım yapmaya çalıştığı halde Tayvan; kalkınmasının ilk yıllarında bol olan işgücünü emek yoğun sanayileri kurarak değerlendirir. Sermaye birikimi oluşmaya başlayınca da sermaye yoğun ve daha sonra da teknoloji yoğun sektörlere yatırım





TAYVAN'A MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATIMIZDA BAŞLICA KALEMLER (BİN DOLAR) (84.FASIL)

Kaynak: TÜİK verileri

GTİP	GTİP TANIMI	2011	2012	Değişim %
8462	METALLERİ DÖVME, ÇEKİÇLEME, KALIPTA DÖVME, KESME, TASLAK ÇIKARTMA, ŞATAFATLAMA, KARBÜRLERİ İŞLEMENE MAHSUS MAKİNELER	173,9	1.230,3	607,3
8422	BULAŞIK, ŞİŞE VB YIKAMA VE KURUTMA MAKİNALARI, ŞİŞE, KUTU ÇUVAL VB DOLDURMA, ETİKETLEME MAKİNALARI	672,6	752,1	11,8
8473	84.69 İLA 84.72 POZİSYONLARINDAKİ MAKİNA VE CİHAZLARDA KULLANILMAYA ELVERİŞLİ AKSAM-PARÇA-AKSESUARLAR	923,2	575,4	-37,7
8471	OTOMATİK BİLGİ İŞLEM MAK. BUNLARA AİT BİRİMLER; MANYETİK VEYA OPTİK OKUYUCULAR, VERİLERİ KODA DÖNÜŞTÜREREK GİRMEYE AİT MAKİNALAR	1.033,2	501,2	-51,5
8447	ÖRGÜ, DİKİŞ, TRİKOTAJ VE GİPE EDİLMİŞ IPLIK, TÛL, DANTELA, İŞLEME, FİLE İMALİ, PÜSKÛL VB İÇİN MAKİNA VE CİHAZLARI	36,7	303,5	727,1
8454	METALÜRJİDE VEYA METAL DÖKÛMHANELERİNDE KULLANILAN TAV OCAKLARI, DÖKÛM POTLARI, KÛLÇE KALIPLARI VE DÖKÛM MAKİNALARI	-	194,7	-
8419	ISI DEĞİŞİKLİĞİ YÖNTEMİ İLE MADDELERİ İŞLEMEK İÇİN CİHAZLAR, ELEKTRİKLİ OLMAYAN ŞOFBENLER VE DİĞER SU ISITICILARI	108,1	184,9	71,2
8466	84.56 İLA 84.65 POZİSYONLARINDAKİ MAKİNALARDA KULLANILMAYA ELVERİŞLİ AKSAM, PARÇA, AKSESUARLAR	185,8	167,5	-9,9
8414	HAVA VEYA VAKUM POMPALARI, HAVA VEYA DİĞER GAZ KOMPRESÖRLERİ, FANLAR, ASPİRATÖRÜ OLAN HAVALANDIRMAYA MAHSUS DAVLUMBAZLAR	47,4	151,0	218,4
8451	DOKUMA İPLİKLERİN, MENSUCATIN YIKANMASI, TEMİZLENMESİ, KURUTULMASI, ÜTÛLENMESİ, SARILMASI, KATLANMASINA MAHSUS MAKİNALAR	205,2	119,1	-42,0
	Diğer	3,274,3	1,366,1	-58,3
	TOPLAM	6,660,4	5,546,0	-16,7

yapmaya başlar. Devlet, özellikle 1990'lardan sonra kalkınmada önemli rol oynayarak yatırımcılara ekonomik, politik ve sosyal istikrar anlamında iyi bir zemin hazırlar. Özellikle donanım ve yazılım altyapısı devlet tarafından sağlanır. Özel sektörün girmeye

tereddüt ettiği alanlarda (özellikle 1980'lerde ağır kimya sanayi kurulurken) ilk girişimler devlet eliyle yapılır. Tayvan'ın kalkınmasındaki faktörler, iç ve dış çevre koşulları olmak üzere iki başlık altında değerlendirilebilir. Dış koşullarla ilgili olarak Tayvan'ın

kalkınma hamlesine başladığı ikinci Dünya Savaşı sonrası yıllarda komünist ülkelerin dışa kapalı olması, sömürgeleştirilen ülkelerin bağımsızlık savaşı vermesi ve kalkınmış ülkelerin savaşın yaralarını sarmaya çalışmalarını sebebiyle dünya pazarlarında rekabetin yoğun olmamasının önemli olduğu düşünülür. İç koşullarla ilgili olarak ise toplumun istikrar ve uyum içinde olmasının, yüksek kaliteli zorunlu eğitimin, vatandaşların tutumluluğunun ve çalışkanlığının, doğru kalkınma strateji ve politikalarının ve sorumluluklarının bilincinde bir devletin önemi vurgulanır. Tayvan'da 1950'lerden sonra toplumda kalkınma ve ülkenin varlığını sürdürmek için bir amaç birliği oluşturulur. Ülke bu anlamda kültür,



Tayvan'ın 2012 yılında makine ithalatı bir önceki yıla göre yüzde 10,6 azalarak 26,7 milyar dolar oldu.

bilim ve eğitime oldukça önem verir. Ayrıca sürekli teknolojik yükseliş içinde olan endüstriyel sektörlerin ihtiyacını karşılayacak teknik ve meslek liseleri kurulur. Tayvan halkı dünyada çok çalışkan ve tutumlu olmalarıyla da anılır. Öyle ki, tasarruf oranı 1980'lerde yüzde 40 civarındadır. İthalatın kısıtlanması ve ithal hammaddelerin işlenerek ucuz tüketim mallarının üretilmeye başlanması gibi tedbirlerle ülke kalkınmaya başlar. KOBİ'lere dayalı hafif sanayi, ayakları üzerinde durmaya başlayınca verilen teşvikler de ihracatı artırır. Esas itibarıyla Tayvan'ın gerçek gelişimi de tam bu yıllarda, eğitime verdiği büyük önem sayesinde ortaya çıkmaya başlar. Eğitim yoluyla büyük bir kalkınma hamlesi başlatılır. İnsanlar 10 yıl süreyle eğitilmek üzere yurt dışına gönderilir. Bu 10 yılın sonunda yabancı yatırımcılar ülkeye davet edilir ve vergi muafiyetleri de tanınmak suretiyle yatırım yapmaları sağlanır. Bu muafiyetler karşılığında yurt dışında eğitilmiş nitelikli insanlara pratik yapma imkanı oluşturulur. Tayvan'da eğitimin sadece belli yaşlardaki bir çağ nüfusuna yönelik olmadığı; her yaşta, değişik meslek gruplarındaki kişilerin de sık sık eğitim aldıkları, mesleklerinde kendilerini yetistirdikleri gözlemlenir. Tayvan'da

özellikle yüksek teknoloji sektörlerinin gelişmesinde devlet politikalarının etkin rolü vardır. Devlet, yetenekli öğrencilerin yurt dışında yüksek teknoloji alanlarında eğitimini teşvik eder ve bu kişilere yurda dönüştürme kamu araştırma enstitülerinde çalışma sahalari hazırlar. Bu eğitilmiş nüfusun bir kısmı daha sonra özel sektördeki yüksek teknoloji firmalarına geçerek bilgi birikimlerini özel sektöre de aktarır.

2012 YILINDA 307 MİLYAR DOLARLIK ÜRÜN İHRAÇ ETTİ

Birleşmiş Milletler verilerine göre Tayvan'ın 2012 yılında ihracatı 302 milyar dolar, ithalatı ise 272 milyar dolar oldu. Ülkenin ihracat yaptığı başlıca ülkeler; Çin, Hong Kong, ABD, Singapur, Japonya, Güney Kore, Filipinler olarak sıralanırken; ithalatında ise Japonya, Çin, ABD, Güney Kore, Suudi Arabistan'dır. Türkiye Tayvan'ın ihracatında 24., ithalatında 58. sırada bulunuyor. 2012 yılında ülkenin en fazla ihracat yaptığı ürün grubu 109 milyar dolar ve yüzde 36,1 pay ile 85. fasılda yer alan elektrikli makine ve cihazlar, aksam ve parçalarıdır. Tayvan'ın diğer önemli ihraç ürünleri ise; makine ve aksamları ve optik, fotoğraf, sinema, ölçü, kontrol, ayar cihazları, tıbbi alet

Birleşmiş Milletler verilerine göre: Tayvan'ın 2012 yılında ihracatı 302 milyar dolar, ithalatı ise 272 milyar dolar olarak gerçekleşti.

ürünleridir. Ülkenin 2012 yılında toplam ithalatından en fazla payı yüzde 26 ile 27. fasılda bulunan mineral yakıtlar, mineral yağlar ve müstahsalları alınırken, ikinci sırada elektrikli makine ve cihazlar, aksam ve parçaları; üçüncü sırada ise 84. fasıldaki makine ve aksamları yer aldı. Tayvan'ın diğer önemli ithal kalemlerini ise; organik kimyasal müstahsallar ile demir ve çelik ürünleri oluşturuyor.

BİR NUMARALI MÜŞTERİSİ ÇİN OLDU
Makine ve aksamları mal grubunun 2012 yılında Tayvan'ın toplam ihracatından aldığı pay yüzde 9 olarak kaydedildi. Tayvan'ın 2012 yılında makine

TAYVAN'DAN MAKİNE VE AKSAMLARI İTHALATIMIZDA BAŞLICA KALEMLER (MİLYON DOLAR) (84.FASIL)

Kaynak: TÜİK verileri

GTİP	GTİP TANIMI	2011	2012	Değişim %
8457	METAL İŞLEMENE MAHSUS İŞLEME MERKEZLERİ, TEK İSTASYONLU TEZGAHLAR VE ÇOK İSTASYONLU TRANSFER TEZGAHLARI	96,1	104,8	9
8458	METAL İŞLEMENE MAHSUS TORNA TEZGAHLARI (TORNALAMA MERKEZLERİ DAHİL)	74,2	78,6	5,9
8477	KAUÇUK VEYA PLASTİĞİN İŞLENMESİNE VEYA KAUÇUK VEYA PLASTİKTEN EŞYANIN İMALİNE MAHSUS DİĞER MAKİNALAR	35,2	31,2	-11,3
8473	84.69 İLA 84.72 POZİSYONLARINDAKİ MAKİNA VE CİHAZLARDA KULLANILMAYA ELVERİŞLİ AKSAM-PARÇA-AKSESUARLAR	35	28,0	-19,8
8471	OTOMATİK BİLGİ İŞLEM MAK. BUNLARA AİT BİRİMLER; MANYETİK VEYA OPTİK OKUYUCULAR, VERİLERİ KODA DÖNÜŞTÜREREK GİRMENE AİT MAKİNALAR	26,7	26,4	-1,1
8447	ÖRGÜ, DİKİŞ, TRİKOTAJ VE GİPE EDİLMİŞ İPLİK, TÛL, DANTELA, İŞLEME, FİLE İMALİ, PÜSKÛL VB İÇİN MAKİNA VE CİHAZLARI	10,8	18,0	66,9
8421	SANTRİFÛJLER; SIVILARIN VEYA GAZLARIN FİLTRE EDİLMESİNE VEYA ARITILMASINA MAHSUS MAKİNA VE CİHAZLAR	15,4	15,1	-1,8
8462	METALLERİ DÖVME, ÇEKİÇLEME, KALIPTA DÖVME, KESME, TASLAK ÇIKARTMA, ŞATAFATLAMA, KARBÛRLERİ İŞLEMENE MAHSUS MAKİNALAR	10,2	13,9	36,6
8459	METALLERİ TALAŞ KALDIRMAK SURETİYLE DELMEYE, RAYBALAMAYA, FREZELEMENE, DİŞ AÇMAYA VB MAHSUS TAKIM TEZGAHLARI	15,1	12,6	-16,2
8481	BORULAR, KAZANLAR, TANKLAR, DEPOLAR VE BENZERİ DİĞER KAPLAR İÇİN MUSLUKLAR, VALFLER (VANALAR) VE BENZERİ CİHAZLAR	10,9	11,3	3,8
	Diğer	157,9	148,8	-5,8
	TOPLAM	487,5	488,8	0,3



ihracatı bir önceki yıla göre yüzde 5,4 azalarak 29,9 milyar dolar oldu. Tayvan 2012 yılında makine ve aksamaları sektöründe 7,1 milyar dolarla en fazla Çin'e ürün ihraç etti. Çin'in ardından Tayvan'ın en fazla ihracat gerçekleştirdiği ikinci ülke 5,7 milyar dolar ile ABD oldu. 2011 yılına oranla 2012 yılında Tayvan'ın ABD'ye olan ihracatında 2,7 düşüş yaşandı. Tayvan'ın en fazla ihracat gerçekleştirdiği ülkeler listesinin üçüncü sırasında bulunan Japonya'ya 2012 yılında ihraç edilen makine ve aksamalarının değeri 1,7 milyar dolar oldu. Japonya'ya gerçekleştirilen ihracatın artış oranı 2,1 olarak belirlendi. Tayvan'ın 2012 yılında makine ve aksamaları ihracatını en fazla artırdığı ülke yüzde 25,5 ile Tayland oldu. Tayland'a 2011 yılında 800 milyon dolar değerinde ürün ihraç edilirken bu rakam 2012 yılında 1,03 milyar dolara yükseldi. Tayvan'ın Türkiye'ye gerçekleştirdiği makine ve aksamaları ihracatı 2012 yılında bir önceki yıla göre yüzde 0,3 artarak 489 milyon dolara yükseldi. 2011 yılında Tayvan'ın Türkiye'ye gönderdiği ürünlerin değeri 487 milyon dolardı. Türkiye Tayvan'ın en fazla ihracat gerçekleştirdiği ülkeler listesinde 15. Sırada yer aldı. Tayvan'ın 84. fasılda en fazla ihracat gerçekleştirdiği ilk üç ürün grubu sırasıyla; yazı, hesap, muhasebe, bilgi işlem, büro için diğer makine ve cihazların aksamı; oto-

matik bilgi işlem makineleri, üniteleri ve metal işlemeye mahsus işleme merkezleri, istasyonlu tezgahlar oldu. Tayvan'ın 2011 yılına oranla en fazla ihraç ettiği kalem yüzde 14,2 artışla metallerin işlenmesine mahsus torna tezgahları oldu. Söz konusu ürün grubunda Tayvan'ın 2012 yılında ihracatı 900 milyon dolar kaydedildi.

MAKİNE İTHALATINDA DÜŞÜŞ VAR

Tayvan'ın genel ithalatında makine ve aksamalarının payı 2012 yılında yüzde 9,1 oldu. Tayvan'ın 84. fasılda makine ithalatı 2012 yılında bir önceki seneye göre yüzde 10,6 düşüş kaydederek 26,7 milyar dolar seviyesine geriledi. Tayvan'ın 2011 yılında makine ve aksamaları ürün grubunda ithal ettiği ürünlerin değeri 29,9 milyar dolardı. Tayvan'ın makine ve aksamaları ithalatında 2012 yılında ilk sırada 7,7 milyar dolarla Japonya yer aldı. Japonya'dan gerçekleştirilen ithalatta bir önceki yıla oranla yüzde 17,3 düşüş yaşandı. Listenin ikinci sırasında yer alan Çin'den yapılan ithalat 2012 yılında 5,5 milyar dolar oldu. Üçüncü sırada bulunan ABD'den yapılan ithalat ise 2011 yılında 4,7 milyar dolar seviyesinden, 2012 yılında yüzde 7,1 azalışla 4,4 milyar dolar rakamına geriledi. 2012 yılında bir önceki yıla göre Tayvan'ın en fazla ithalat gerçekleştirdiği ülke yüzde 119,9 artışla Vietnam oldu.

Türkiye Tayvan'ın ithalat yaptığı ülkeler listesinde 38. sırada yer aldı. Tayvan 84. fasılda 2012 yılı itibarıyla en fazla yarı iletken disk, elektronik entegre devresi, düz panel göstergesinin imalatında kullanılan makine ve cihazlar ürün grubunda ithalat gerçekleştirdi. Söz konusu ürün grubunda gerçekleştirilen ithalatın değeri 10,1 milyar dolar olarak kaydedildi. İkinci sırada bulunan otomatik bilgi işlem makineleri, üniteleri kaleminde Tayvan, 2012 yılında 3,08 milyar dolarlık ürün ithal etti. Yazı, hesap, muhasebe, bilgi işlem, büro için diğer makine ve cihazların aksamı ürün grubunda 2011 yılında 1,52 milyar dolarlık ithalat gerçekleştirilirken bu rakam 2012 yılında yüzde 10,9 ile 1,35 milyar dolara geriledi. Otomatik bilgi işlem makineleri, üniteleri Tayvan'ın 2012 yılında yüzde 5,2 ile en fazla ithal ettiği kalem oldu.

TÜRKİYE'DEN 5,5 MİLYON DOLARLIK MAKİNE İTHAL ETTİ

Türkiye'nin Tayvan'a gerçekleştirdiği makine ve aksamaları ihracatı, 2012 yılında bir önceki yıla oranla yüzde 16,7 azalarak 5,5 milyon dolar oldu. 84. fasılda metalleri dövme, çekiçleme, kalıpta dövme, kesme, taslak çıkartma, şatafatlama, karbürleri işlemeye mahsus makineler ihracatı, 2012 yılında bir önceki yıla oranla yüzde 607,3 artış kaydederek 1,2 milyon dolar seviyesine yükseldi. Türkiye'nin en fazla ihraç ettiği ürünler listesinin ikinci sırasında bulunan bulaşık, şişe vb. yıkama ve kurutma makineleri, şişe, kutu çuval vb. doldurma, etiketleme makineleri kaleminde ise 2012 yılında Tayvan'a yapılan ihracatın değeri 752 bin dolar oldu. Üçüncü sırada yer alan 84.69 ila 84.72 pozisyonlarındaki makine ve cihazlarda kullanılmaya elverişli aksam-parça-aksesuarlar ürün grubunda Tayvan'a gönderilen ürünlerin değeri 2012 yılında 575 bin dolar olarak kaydedildi. 2012 yılında Tayvan'a en fazla ihraç edilen ilk 10 ürün arasında, 2011 yılına göre en fazla ihracat artışı yüzde 721,1 ile örgü, dikiş, trikotaj ve gipe edilmiş iplik, tül, dantela, işleme, file imali, püskül vb için makine ve cihazları kaleminde yaşandı. Söz konusu ürün grubunda 2011 yılında 36 bin dolarlık ihracat gerçekleştirilirken 2012 yılında bu rakam 303 bin dolar seviyesine yükseldi.

METAL İŞLEME MAKİNELERİNE TALEP YOĞUN

84. fasıl itibarıyla 2012 yılında Türkiye'nin Tayvan'dan en fazla ithal ettiği ürün grubu metal işlemeye mahsus işleme merkezleri, tek istasyonlu tezgahlar ve çok istasyonlu transfer tezgahları oldu. 2011 yılında 96 milyon dolar değerinde ithalat yapılan söz konusu kalemden, 2012 yılında yapılan ithalatın değeri yüzde 9 artışla 104 milyon dolar oldu. İkinci sırada yer alan metal işlemeye mahsus torna tezgahları (tornalama merkezleri dahil) ürün grubunda 2011 yılında 74 milyon dolarlık ithalat gerçekleştirilirken bu rakam 2012 yılında 78 milyon dolar olarak kaydedildi. Tayvan'dan en fazla ithal edilen makine ve aksamaları listesinin üçüncü sırasında kauçuk ve plastiğin işlenmesine veya kauçuk veya plastikten eşyanın imaline mahsus diğer makineler yer alıyor. Söz konusu ürün grubunda 2011 yılında 35 milyon dolarlık ithalat gerçekleştirilirken bu rakam 2012 yılında 31 milyon dolar olarak belirlendi. Tayvan'dan yapılan ithalattaki en büyük artış örgü, dikiş, trikotaj ve gipe edilmiş iplik, tül, dantela, işleme, file imali, püskül vb için makine ve cihazları kaleminde gerçekleşti. 2012 yılında Tayvan'dan gerçekleştirdiğimiz ithalatın toplam değeri yüzde 0,3 artışla 489 milyon dolar oldu.



"TAYVAN İHRACAT AĞIMIZA ÜÇ SENE ÖNCE DAHİL OLDU"

İLHAN DERCAN
ŞAHİNLER MAKİNA
İHRACAT SORUMLUSU

Firmamız 1953 yılında faaliyete başlamış oldukça köklü bir işletmedir. Şahinler Makina öncelikle tekstil ve dikiş makineleri üretmiş daha sonra 60'lı yıllarda kayışlı ve şanzımanlı matkap, testere ve 70'li yıllarda da şahmerdan imalatına devam etmiştir. 1979 yılında Almanya'ya ilk ihracatını yapan firmamız, 1980'den sonra anonim şirket olarak yeni bir yapılanmaya gitmiş ve bu tarihten sonra da sac işleme makineleri üretimine ağırlık vermiştir. Bugün itibarıyla dünyanın 55 ülkesine ihracat yapan firmamız, ihracat ağına üç sene evvel Tayvan'ı da dahil etti. Bir fuar vesilesiyle adım attığımız Tayvan

pazarına sac işleme makineleri ihraç ediyoruz. Henüz bir bayimizin bulunmadığı Tayvan'a sipariş üzerine ihracat gerçekleştiriyoruz. İhracat süreçlerimizde bugüne kadar bir sorunla karşılaşmadık.



"TAYVAN'A MAKİNE SATMANIN GURURUNU YAŞIYORUZ"

OĞUZHAN GENÇ

ISITAN MAKİNA ULUSLARARASI
SATIŞ VE İHRACAT YETKİLİSİ

Firmamız 38 yıldır sac işleme makineleri imalatı yaparak, ürünlerini dünyanın çeşitli ülkelerine ihraç ediyor. İmalat hattımızı oluşturan başlıca ürünlerimiz silindir makineleri, kordon makineleri, kenet makineleri ve daire sac kesme makaslarıdır. Makinelerimi-

zi ihraç ettiğimiz ülkeler arasına 2005 yılından itibaren Tayvan'ı da dahil ettik. İhracatımızla ilgili tüm prosedürler sağlıklı bir biçimde işliyor. İsitan Makina olarak bu yıl Tayvan'ın başkenti Taipei'de düzenlenen TIM-TOS Fuarı'na da katıldık. Dünyanın çeşitli ülkelerinden gelen üreticilerin bulunduğu önemli bir organizasyon olan TIMTOS genel anlamıyla başarılı geçti. Ancak özellikle Avrupa'daki ekonomik darboğaz, işlem hacminde ve işe dönüşecek projeler noktasında belli başlı sıkıntılar yaratıyor. Bu anlamda iki yıl öncesine kıyasla bu yılki fuar ticari başarı açısından tatmin edici değildi. Yine de tüm dünyanın Tayvan'dan makine ve takım tezgahları aldığı bir ortamda, Türkiye'den üretici bir firma olarak orada bulunmak ve Tayvan'a makine satmak oldukça gurur vericiydi.

TAYVAN'IN ÜLKELER BAZINDA İHRACATI (MİLYAR DOLAR)

Kaynak:
BM İstatistik Bölümü Verileri

ÜLKE	2011	2012	Değişim %
ÇİN	83,6	80,9	-3,2
HONG KONG	39,9	38,0	-4,7
ABD	36,3	33,1	-8,7
SİNGAPUR	16,8	20,1	19,6
JAPONYA	18,2	18,9	4,1
GÜNEY KORE	12,3	11,9	-3,7
FİLİPİNLER	6,9	8,9	28,1
VIETNAM	9,0	8,5	-5,9
TAYLAND	6,1	6,6	7,8
MALEZYA	6,9	6,6	-4,2
ALMANYA	6,8	5,7	-17,3
ENDONEZYA	4,8	5,2	7,9
İNGİLTERE	4,6	5,1	10,2
HOLLANDA	4,6	4,4	-3,1
AVUSTRALYA	3,6	3,7	0,6
HİNDİSTAN	4,4	3,4	-23,0
DIĞER TANIMLANMAYAN ÜLKELER	3,4	3,3	-3,5
KANADA	2,6	2,5	-2,0
BREZİLYA	2,3	2,0	-14,7
SUUDİ ARABİSTAN	1,7	1,9	10,4
TÜRKİYE	1,612	1,609	-0,2
DIĞER	30,5	29,7	-2,9
TOPLAM	307,0	301,8	-1,7



“SANAYİ BÖLGELERİNE YAKINLIĞIMIZ EN BÜYÜK AVANTAJIMIZ”

Endüstriyel kuruluşların ihtiyaçlarına cevap verecek yeterlilikte mühendisler yetiştirmenin öncelikli hedefleri arasında yer aldığını ifade eden Kocaeli Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölüm Başkanı Prof. Dr. İbrahim Uzman, makine sanayisinin teknolojik gelişiminde üniversitelere önemli görevler düştüğünü söyledi.”

Kocaeli Devlet Mühendislik Mimarlık Akademisi olarak 1976 yılında eğitime başlayan bölümlerinin, üniversitesinin çekirdeğini oluşturduğunu ifade eden Kocaeli Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölüm Başkanı Prof. Dr. İbrahim Uzman; 1999 yılında yaşanan deprem sürecinden olumsuz etkilendiklerini belirtti. Makine Mühendisliği Bölümü olarak teorik tarafta ‘Makine Malzeme İmalat Teknolojisi’, ‘Konstrüksiyon’, ‘Termodinamik ve Isı Tekniği’, ‘Hidromekanik ve Hidrolik Makineler’, ‘Mekanik’, ‘Otomotiv’, ‘Makine Teorisi ve Sistem Dinamiği’ olmak üzere yedi ana bilim dalında eğitim verdiklerini aktaran İbrahim Uzman, pratik uygulamalarda ise sanayi ile koordinasyonu istenilen seviyede sağladıklarını söyledi.

İbrahim Uzman: Pratik uygulamalarda sanayi ile koordinasyonu istediğimiz düzeye ulaştırdık.

Prof. Dr. İbrahim UZMAN
Kocaeli Üniversitesi Makine Mühendisliği
Bölüm Başkanı





Kocaeli Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'nde sunulan eğitim ve sanayile birlikte yürütülen ortak projelerle ilgili bilgi almak için bir araya geldiğimiz Makine Mühendisliği Bölüm Başkanı Prof. Dr. İbrahim Uzman, Makine Mühendisliği Bölüm Başkan Yardımcısı Doç. Dr. Sedat Karabay ve Mühendislik Fakültesi Dekan Yardımcısı Prof. Dr. Tamer Sınmazçelik sorularımızı yanıtladı.

Makine Mühendisliği Bölümü ne zaman kuruldu? Eğitimde belirlediğiniz temel hedefler nelerdi?

Makine Mühendisliği Bölüm Başkanı Prof. Dr. İbrahim Uzman:

1976 yılında Kocaeli Devlet Mühendislik Mimarlık Akademisi olarak eğitime başlayan Makine Mühendisliği bölümümüz, Kocaeli Üniversitesi'nin çekirdeğini oluşturuyor. Başlangıçta çevresindeki sanayi kuruluşları tarafından pek tanınmayan Mühendislik Akademisi, klasik mühendislik eğitimi gereklerine göre faaliyetlerini sürdürürken; hem sivil toplum örgütleriyle kurduğu ilişkiler hem de öğrencilerinin yakaladığı başarılar ile adından söz ettirmeye

başladı. Üniversitemiz bölgede tanınmışlığını artırdıkça sanayi kuruluşlarının taleplerini ve ihtiyaçlarını karşılamaya yöneldi. Sonuçta sanayi kentinde mühendislik eğitimi veriyoruz. Modern Kocaeli Üniversitesi'nin çekirdeğini oluşturan bu yapılanma ve organizasyon ne yazık ki 1999 yılında yaşanan depremde birçok açıdan olumsuz etkilendi. Rahmetle andığımız Prof. Dr. Baki Komsuoğlu'nun o dönem başarılı ve fedakar çalışmalarıyla ise bu yıkımdan Umuttepe Yerleşkesi'ni ortaya çıkarmayı başardık. Türkiye sanayisinin kalbi olan Marmara Bölgesi'nde faaliyet gösteren endüstriyel kuruluşların ihtiyaçlarına cevap verecek yeterlilikte mühendisler yetiştirmek öncelikli hedef olsa da; ticaretin ve yaşamın globalleşmesi mühendislik eğitimini de yeni stratejilere yöneltti. Rektörümüz Prof. Dr. Sezer Şener Komsuoğlu'nun çabalarıyla üniversitemiz 'Bologna' sürecine dahil oldu. Bologna süreci, üniversite olarak eğitim faaliyetlerimizi dünya ölçeğine göre kalibre etmemize ve öğrencilerimizin çıkış belgeleri ile Avrupa'daki üniversitelerin çıkış belgeleri arasında

herhangi bir uyum sorunu olmaksızın eğitime devam edebilmelerine olanak tanıdı. Ayrıca üniversitemizin mühendislik fakültesi bununla yetinmeyip 'MÜDEK Programı' çerçevesinde, makine mühendisliğini dış denetime açık, faaliyetlerini kamuoyuyla paylaşacak düzeye getirilmesi çalışmalarına başladı.

Kuruluşundan günümüze bölümünüzde gelişim ve değişim yaşandı mı? Daha iyiye ulaşma noktasında önceliği hangi konulara verdiniz?

Prof. Dr. İbrahim Uzman:

Kocaeli Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü bugün itibarıyla öğretime; 'Makine Malzeme İmalat Teknolojisi', 'Konstrüksiyon', 'Termodinamik ve Isı Tekniği', 'Hidromekanik ve Hidrolik Makineler', 'Mekanik', 'Otomotiv', 'Makine Teorisi ve Sistem Dinamiği' olmak üzere 7 ana bilim dalında devam ediyor. Bu ana bilim dallarında çalışmalarını sürdüren 10 profesör, 8 doçent, 8 yardımcı doçent ve 12 araştırma görevlisi akademisyen kadromuzu oluşturuyor. Bölümümüzde yürütülen mühendislik teorik altyapı çalışmaları yanında 11 laboratuvarımız ile teorik faaliyetleri destekleyerek öğrencilerimize pratik imkanlar sunuyoruz.

Türkiye'de eğitim veren üniversitele-

İbrahim Uzman:
1999 yılında yaşanan depremde birçok açıdan olumsuz etkilendik. Rahmetle andığımız Prof. Dr. Baki Komsuoğlu'nun o dönem başarılı ve fedakar çalışmalarıyla bu yıkımdan Umuttepe Yerleşkesi'ni ortaya çıkarmayı başardık.



Doç. Dr. Sedat KARABAY
Kocaeli Üniversitesi Makine Mühendisliği
Bölüm Başkan Yardımcısı



rin sayısı 180 civarındadır. Bunlardan 153'ü uluslararası nitelikte kabul görüyor. Üniversitelerin performansını ölçen sekiz civarında etkin kurum bulunuyor. Ortadoğu Teknik Üniversitesi'nin sıralama yetkili birimi olan 'University Ranking by Academic Performance (URAP)'ye göre makale yayınlama performansı açısından üniversitemiz dünyadaki 20 bin üniversite içerisinde ilk bin ile bin 500 arasındadır. Başka bir deyişle üniversitemiz çeşitli yetkili sıralama kurumlarınca (URAP, SCIMAGO, WEBO) üç kez dünyadaki 20 bin üniversite arasında bin 300'lerdeki yerini koruyor. Dünya üniversiteleri arası sıralamada ilk bin içerisinde yer alabilmeyi amaçlıyoruz. Dünya ölçeğinde yerini kanıtlamış ve daha üst sıraları hedefleyen üniversitemizin Makine Mühendisliği Bölümü, gece ve gündüz lisans eğitimine ilaveten gündüz yüksek lisans ve gündüz doktora eğitimleri ile de planlanmış hedeflerine ulaşmaya çalışıyor. 'ERASMUS' öğrenci değişim programı çerçevesinde; İspanya, Almanya, Romanya, Avusturya'daki çeşitli üniversiteler ile

karşılıklı anlaşmalarımız bulunuyor. Makine Mühendisliği Bölümü ayrıca Farabi ve Mevlana öğrenci değişim programı çerçevesinde Yükseköğretim Kurumu'na bağlı üniversitelerle de ortak çalışmalarını sürdürüyor.

Teorik ve pratik eğitim arasındaki dengeyi nasıl sağladınız?

Makine Mühendisliği Bölüm Başkan Yardımcısı Doç. Dr. Sedat Karabay:

Bölümümüz temel Makine Mühendisliği eğitimi vermek yanında; bölüm içerisinde organize edilen ve sanayi taleplerine göre oluşturulan seçmeli dersler vasıtasıyla da ihtiyaca cevap vermeye çalışıyor. Yapılan teorik bazı eğitimler, makine mühendisliğinin kendi laboratuvar imkanları dahilinde pratik uygulamalarla destekleniyor. Laboratuvarların yetersiz kaldığı durumlarda sanayi kuruluşları ile iletişime geçilerek eğitim takviye ediliyor. 10 yıl önce sadece pnömatik dersi verilirken, bilgisayar ve kontrol sistemleri geliştiği için pnömatik sistemler ile akıllı role ve PLC si sistemi birleştirilerek 'Elektro-pnömatik' dersi uygulamalı olarak

pnömatik ve hidrolik laboratuvarında haftada 3 saat verilmeye başladı.

Teorik eğitimler haricinde araştırma-geliştirme ve yenilikçiliğe önem veren bir eğitim kurumu olarak öğrencilerinize sunduğunuz teknik olanaklar nelerdir?

Doç. Dr. Sedat Karabay: Bölümümüz 2013 yılı itibarıyla bin 400 öğrenciye eğitim veriyor. Bu öğrenci sayısının diğer üniversitelerle mukayese edildiğinde çok yüksek olduğu kolaylıkla görülebilir. Dolayısıyla her isteyen meraklı öğrencimize pratik çalışmalar yaptırma olanaklarımız çok kısıtlıdır. Ancak bazı derslerde örneğin 'Akışkanlar Mekaniği-I' dersinde, teorik konu anlatımı ile birlikte, aynı hafta içinde sorumlu öğrencilerin gözetiminde ve boş zamanlarında uygulamalar yapıyor. Öğrenciye teori ile birlikte uygulama imkanı veriliyor. Bunun dışında başarılı öğrencilerimize bölüm öğretim üyelerimizce alınan dış projelerde (TÜBİTAK, SAN-TEZ) çalışma ve araştırma fırsatı sağlanıyor. Alanıyla ilgili önemli bilimsel çalışmalara imza atan Kocaeli Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü, uluslararası standartlarda lisans ve yüksek lisans eğitimi veriyor. Gençlere kılavuzluk eden ailelerin, mayıs ayından itibaren bölümümüzle irtibata geçmelerini ve genç kuşaklara sunduğumuz eğitim olanakları konusunda akademisyenlerimizden bilgi almalarını bekliyoruz. Çünkü genç nesillerin eğitiminde ailelere de önemli görevler düştüğü kanaatindeyiz.

Sedat Karabay:
Bölümümüz 2013
yılı itibarıyla bin
400 öğrenciye
eğitim veriyor.
Öğrenci sayımızın
diğer üniversitelerle
mukayese edildiğinde
çok yüksek olduğunu
düşünüyoruz.

Makine mühendisliği öğrencileri sanayile koordineli çalışma yapma şansına sahip mi?

Mühendislik Fakültesi Dekan Yardımcısı Prof. Dr. Tamer Sınmazçelik: Bölgemizde faaliyet gösteren fabrikalar ihtiyaç duydukları mühendisleri kendi şirket kültürlerine göre eğitmek üzere bölümümüzden yarı zamanlı çalışabilecek öğrenciler talep ediyor. Bu öğrenciler bölüm tarafından duyuru yolu ile çağırılıp talep edilen şirketlerle bir araya getiriliyor. Mezuniyetlerine müteakip bu şirketlerde çalışmalarını sürdürebiliyorlar. Örnek vermek gerekirse, bölgemizde faaliyet gösteren lastik fabrikalarını ve fabrika kuran çelik konstrüksiyon firmalarını sayabiliriz.

Bölümünüz bünyesinde gerçekleştirdiğiniz projeler konusunda bilgi verir misiniz?

Prof. Dr. Tamer Sınmazçelik: Bölümümüz TÜBİTAK, SAN-TEZ, KOSGEB gibi kurumların proje çalışmalarını üstleniyor. 2008-2012 yılları arasında 'Kamak Projesi' (organik atıklardan biyogaz üretimi projesi) tamamlandı. Bu projede TÜBİTAK MAM grubu ile birlikte Kocaeli, Ege, Akdeniz ve Süleyman Demirel üniversiteleri yer aldı. Proje kapsamında akademisyenler, dokto-

ra, yüksek lisans ve lisans öğrencileri çeşitli çalışmalarda bulundu. Projenin sonunda üniversitemiz öğretim üyeleri iki adet patent aldı. Ayrıca halen devam eden sanayile işbirliği içinde olduğumuz TEYDEB projeleri mevcuttur. Örneğin; Turkuaz şirketi ile birlikte yürütülen 'Gezer Mekikli Nakkaş Projesi' bunlardan biridir. Proje tamamlandığında tamamen yerli 'Brode Makinesi' yapılacak. Kocaeli Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'nün en güçlü yanı, gerek Türkiye, gerekse de uluslararası ölçekte ciddi bir jeopolitik öneme ve güce sahip sanayi bölgelerine yakınlığıdır. Bu durumu lisans öğretimi boyunca bir avantaja çevirmeye gayret ediyoruz. Özellikle öğrencilerimize spesifik alanlardaki makine ve aksamlarına yönelik üretimlerini göstermek için yıl içerisinde pek çok etkinlik düzenliyoruz. Aynı şekilde sektörde aktif çalışan mühendis ve yöneticileri olabildiğince sık üniversitemize konuşmacı olarak davet ediyoruz. Bu birliktelikler öğrencilerimize firma ziyaretleri, teknik geziler ve staj imkanları olarak yansıyor. Yüksek lisans ve doktora seviyesinde de üniversite-sanayi işbirliklerimiz devam ediyor. Bu konuda en somut örnekler üniversitemizde yürütülen 'SAN-TEZ' projeleridir. Örneğin bu projelerden bölümümüzde

Tamer Sınmazçelik:
Öğrencilerimize spesifik alanlardaki makine ve aksamlarına yönelik üretimleri göstermek amacıyla yıl içerisinde pek çok etkinlik düzenliyoruz.

yürütülenlerden bir tanesi 10'uncu Teknoloji Ödülü'ne layık görüldü. Sanayinin ihtiyacı olan altyapılar veya başka bir açıdan, öğretim üyelerimiz ile projelere destekler veriyoruz. Lisans ve yüksek lisans öğrencileri bu tür projelere somut katkılar sağlıyor. Pek çok öğrencimiz yine aynı şekilde proje ve bitirme çalışmalarını sanayi ile ilişkilendirerek yapıyor. Makine mühendisliği eğitimi almak isteyen gençler için Kocaeli Üniversitesi önemle göz önünde bulundurulması gereken bir alternatif konumunda. Öğretim üyesi sayısının fazlalığı, sanayi işbirliklerinin somut bir şekilde bulunuyor olması en başta gelen avantajlarımızdır. Mesleğini en iyi şekilde öğrenmek isteyen, vizyon sahibi, başarılı ve idealist gençleri bölümümüzde görmeyi arzu ediyoruz. Aynı şekilde gençlere öncülük eden ailelerin bilinçli hareket etmesi gerektiğini düşünüyoruz.

Türkiye'deki sanayi kuruluşlarının üniversitelere bakışını nasıl yorumluyorsunuz? Avrupa ya da ABD ile kıyaslandığında nasıl bir algı farklılığı gözlemliyorsunuz?

Prof. Dr. İbrahim Uzman:

Sanayi kuruluşlarımızla üniversite-sanayi ilişkilerini artırmak için TÜBİTAK bünyesinde başlatılan proje faaliyetlerinden önce, sanayile ilişkiler son derece kopuktu. Ancak sanayimiz "know-how" yaratma becerisini üniversitelerle birlikte elde ettikçe üniversitelere duyulan güven ve ortak çalışma eğilimi giderek artıyor. Üniversite-sanayi işbirliği Avrupa ve Amerika'da çok daha önceleri tamamlandığı için gelişmiş ülkelerde üniversitelere duyulan güven üst seviyelerde. Ülkemizde ise ilişkiler yeni kurulmasına karşın çok hızlı bir şekilde yol alındığını görüyoruz.



Prof. Dr. Tamer SINMAZÇELİK
Kocaeli Üniversitesi Mühendislik Fakültesi
Dekan Yardımcısı



“ÖĞRENCİ SAYISININ FAZLALIĞI EĞİTİMİN NİTELİĞİNİ ETKİLİYOR”

Yükseköğretim Kurumu'nun sürekli yeni kontenjan açmasından olumsuz etkilendiklerini ifade eden öğrenciler, sayılarının fazla olmasının eğitimin niteliğini etkilediğini söylüyor.

Kocaeli Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü bünyesinde aldıkları eğitimin niteliği ve kariyer planlarına sağlayacağı destekle ilgili görüşme fırsatı bulduğumuz üniversite öğrencileri şunları aktardı:

BİROL KOÇOĞLU
MAKİNA MÜHENDİSLİĞİ
4'ÜNCÜ SINIF ÖĞRENCİSİ



**“HAYALİM,
SAVUNMA
SANAYİSİNDE
ÇALIŞABİLMEK”**

Lise eğitimim döneminde mekanik konulara olan ilgimi fark ettim. Türkiye’de lise düzeyinde sayısal eğitim alan öğrencilerin çoğunluğu üniversiteye gittiğin de ya tıp ya da mühendislik okumayı ister. Yine birçok öğrenci mühendislik fakültelerinde kendilerini neyin beklediğini bilmez. Türk gençleri olarak bir uğraş öncesi konuyla ilgili araştırma yapmaya alışkın değiliz. Mühendislik eğitimi almaya başlamadan önce bu alanla ilgili endişelerim vardı. Fakat geldiğimiz noktada aslında bu korkuların ne kadar yersiz olduğunu gördüm. Öğrenmeye, gelişime açık, çalışmaktan usanmayan gençler için makine mühendisliği tercihinin doğru olduğu kanaatindeyim. Okul özelinde değerlendirirsek şanslı gençler arasındayız. İmkanlarımız yeterli, akademisyen kadromuz gerek bilgi



düzeyi, gerekse de bu bilgileri bize aktarma yönünde oldukça başarılı. Ayrıca okulumuzun sağladığı staj olanaklarını da teorik eğitimin yanına pratiği dahil etme açısından

çok önemli görüyorum. Türkiye’deki birçok üniversitede benzer bölümleri okuyan arkadaşlarımızın yaşadığı sıkıntılardan uzağız. Sanayi bölgelerine yakın olmak en büyük avantajımız.

Üniversitemiz açısından tek eksi yön ise eğitim alan öğrenci sayısının çok yüksek tutulması. Okulu bitirdikten sonra uluslararası bir şirkette çalışma hayatına başlamak istiyorum. Muhtemelen otomotiv sektöründe çalışacağım fakat hayalim savunma sanayisinde görev alabilmek.

AHMET ÖZTÜRK
MAKİNA MÜHENDİSLİĞİ
4'ÜNCÜ SINIF ÖĞRENCİSİ



**"ÜRETİMİN
İÇİNDE OLMAK
İSTİYORUM"**

Babam uzun yıllar makine teknisyenliği yaptı. Mesleğe aileden gelen bir ilgi ve yatkınlığım vardı. Babam da iyi bir makine mühendisliği eğitimi alabilmem için elinden gelen tüm çabayı gösterdi. Üniversite tercihini yaparken ailemin ikamet ettiği şehir olan İstanbul'a yakınlık belirleyici unsurdu. Ayrıca sanayi kuruluşlarıyla bağlantıları olan köklü bir üniversitede eğitim görmek istedim. Tüm bu nedenlerle Kocaeli Üniversitesi en doğru seçenektir. Teknik imkanlar açısından çok iyi bir noktadayız. Özellikle laboratuvarlarımız ihtiyaçlarımıza cevap verecek nitelikte. Üniversitemizde duyurusu yapılan sanayi projelerinde birçok arkadaşımız görev aldı. Bölümümüz ile sanayi kuruluşlarının işbirliği üst düzeyde. Teknokentlerde şirketi olan birçok hocamız var. Öğrenciler hocalarımızın üstlendiği projelerde zaman zaman görev alıp eğitimlerini pratik alana taşıma fırsatı bulabiliyor. Bu durum hem biz öğrenciler, hem sanayi kuruluşları hem de okulumuz açısından çok faydalı sonuçlar doğuruyor. Üniversite-sanayi işbirliğinde aslında amaçlanan da zaten budur. Bitirme projelerimiz kağıt üzerinde kaldıktan sonra hiçbir anlam ifade etmez. Okul bittikten sonra sahada görev almak istiyorum. Masabaşı mühendislik bana göre değil. Mühendislerin ellerinin kirlenmesi gerektiğini düşünüyorum. Hangi alanda çalışmak istediğime karar vermedim. Farklı sanayi dalları zaman zaman popüler olabiliyor. Hayalim, yeterli düzeye ulaşarak bir gün kendi işimi kurmak.

HARUN ARDA BALYALI
MAKİNA MÜHENDİSLİĞİ
4'ÜNCÜ SINIF ÖĞRENCİSİ



**"ÜNİVERSİTEMİZİN
TEKNİK ALT
YAPISINDAN
MEMNUNUZ"**

Anadolu Lisesi mezunuyum. Teknik lise kökenli olmama rağmen üniversite de makine mühendisliği okumaya, lise birinci sınıfta karar vermiştim. Tekrar o yıllara geri dönsem yine mühendislik eğitimi almak, yine makine mühendisi olmak isterim. Üniversite tercihinde bulunurken ise okuyacağım alanla ilgili iş imkanlarına yakın bir eğitim kurumunun avantaj sağlayacağını düşündüm. Kocaeli Üniversitesi bu açıdan son derece

özel bir noktadadır. Türkiye'nin en önemli sanayi kentlerinden biri olan Kocaeli, sanayi ile iç içe olması gereken bölümlerde okuyan öğrenciler için birçok fırsat sunuyor. Kişisel olarak ikinci ve üçüncü sınıf stajlarımda Türkiye'nin önemli şirketlerinde çalışabilme olanağı buldum. Stajlarımda karşılaştığım, farklı üniversitelerden gelen arkadaşlarımızın yaşadığı sıkıntılardan çok uzağız. Teknik altyapısı çok iyi bir fakültede, alanında uzman akademisyenlerden eğitim alıyoruz. Her yıl öğrenci sayısındaki artış nedeniyle çeşitli sıkıntılar yaşasak da hocalarımıza emek ve çabaları için çok şey borçluyuz. Eğitimimi tamamladıktan sonra önceliğimi otomotiv sektöründe çalışmaya vereceğim. Fakat çelik boru imalat endüstrisi de ilgilendiğim bir alan.



“KADINLAR İŞ TAKİBİNDE DAHA BAŞARILI”

TASİAD Yönetim Kurulu Üyeliği'ne 2013 yılında seçilen CERSAN Asansör Genel Müdürü Betül Yılmaz; kadınların içgüdüsel bağlılıklarının ve detaylara olan ilgisinin daha fazla olduğunu belirterek, bu sayede iş takiplerini daha sorunsuz ve hiçbir şeyi atlamadan sürdürebildiklerini vurguladı.

İstanbul'da 1994 yılından bu yana faaliyet gösteren Cersan Asansör'ün Genel Müdürü Betül Yılmaz'la eğitim hayatından, makine sektöründe çalışma serüvenine kadar uzanan konu başlıklarında keyifli bir röportaj gerçekleştirdik. Başarıyı yakalamak için öncelikli olarak kadınların yaptığı işi sevmesi gerektiğinin altını çizen Yılmaz; “Ayrıca kadınlar yaptığı işlerde birbirini desteklediği takdirde, erkek egemen sektörlerde de yer alabilmele-ri hiç zor değil” diye konuştu.

Sizi daha yakından tanıyabilir miyiz? İstanbul'da 1975 yılında doğdum. Selçuk Üniversitesi İnşaat Bölümü'nü bitirdikten sonra, yabancı dil öğrenimi için yaklaşık iki yıl kadar İngiltere'nin Cambridge şehrindeki bir kolejde dil eğitimi aldım. Eğitimimin ardından Türkiye'ye döndükten sonra birkaç yıl devlet okullarında İngilizce öğretmenliği yaptım. Evlendikten sonra, eşimin sahibi olduğu Cersan Asansör'de çalışmaya başladım.

Bulduğunuz göreve gelme süreciniz hakkında bilgi verir misiniz?

Yaklaşık 10 yıldır Cersan Asansör'de çalışıyorum. Göreve başladığım ilk yıllarda şirketin farklı departmanlarında çeşitli görevler aldım. Bu görevlerin



ardından şirketin genel müdürlük görevine terfi ettim. Beş yıldan bu yana da firmamızda genel müdür olarak çalışıyorum. Sektörümüz hızla gelişen bir sektör. Asansör taahhüt firması oldu-

ğumuz için sürekli olarak tedarikçilerimizin ürettiği yeni ürünleri tanımamız, özelliklerini bilmemiz, ilave olan veya değişen standartları takip etmemiz ve projelerimizi o yönde oluşturmamız

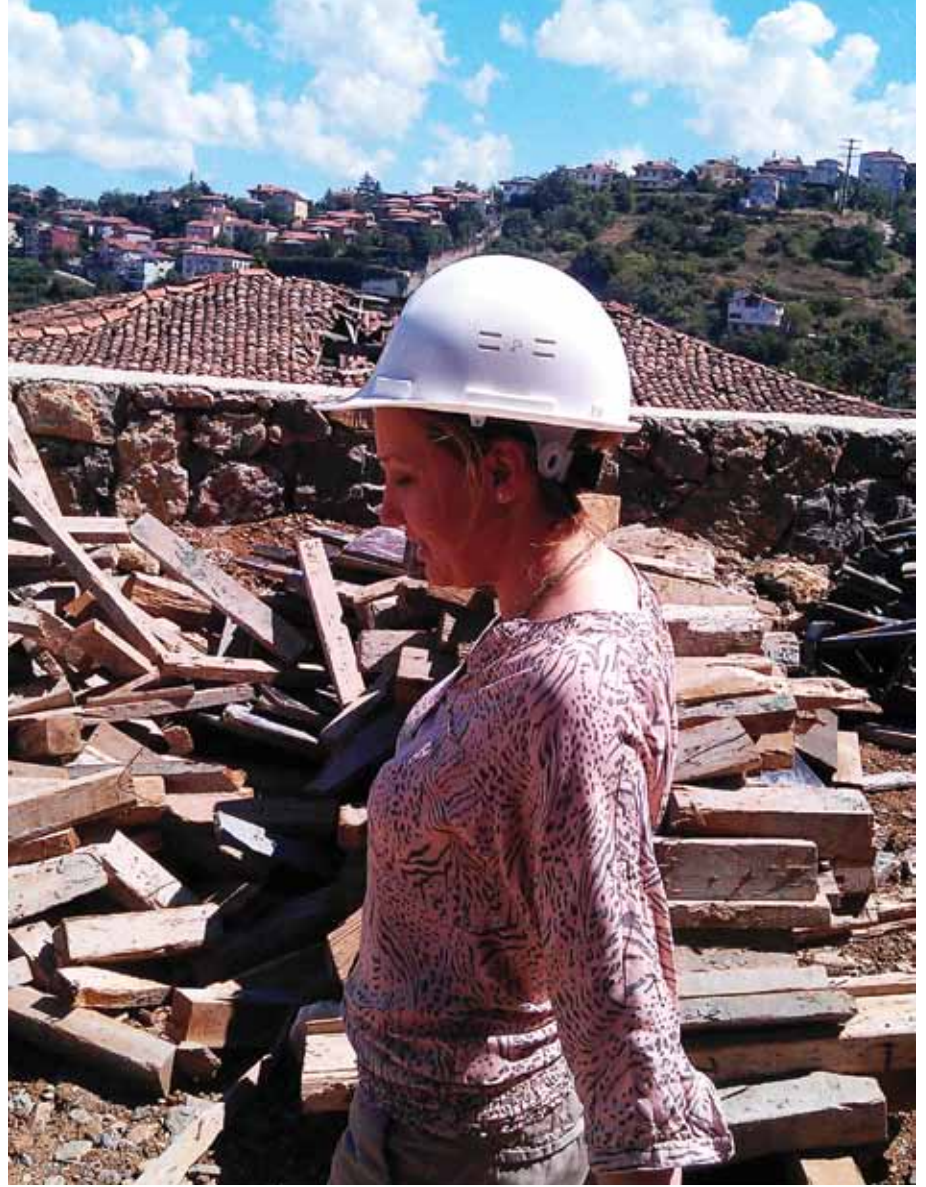
gerekiyor. Aynı zamanda rekabet gücü çok fazla olan asansör sektörünün dünyadaki gidişatının da yakın takipçisi olmak zorundayız.

İş temposunun oldukça yoğun olduğu makine sektöründeki başarınızı neye borçlusunuz?

Öncelikle firmamızın da içerisinde faaliyet gösterdiği makine sektörünü çok sevdiğimi dile getirmek isterim. Birçok farklı çeşitten oluşan malzemenin bir araya gelmesiyle oluşan asansör sistemleri, tasarım aşamasından bitiş aşamasına kadar çok dikkatli ve özenli bir çalışma gerektiriyor. Aynı zamanda imal ettiğimiz ürünler bir sınırlama olmaksızın herkesin kullanımına sunulduğu için can ve mal güvenliği açısından maksimum bir dikkat ve önem arz ediyor. Bu önemin fazlasıyla farkında olduğum için ben sadece işimi düzgün ve olması gerektiği şekilde yapıyorum, bunun sonucunda başarı zaten kendiliğinden geliyor.

Erkek egemen yapıya sahip sektörde kadın yönetici olmanın ne gibi zorlukları var?

Ben evin en büyük çocuğuyum. Küçüklüğümden beri ailem tarafından sürekli desteklediğim ve çeşitli karar süreçlerinde söz sahibi olduğum bir ortam içinde büyüdüm. Fakat üniversitedeki sınıfımızda sadece beş kız öğrenciydik. Bu işe başladığımda da benim için farklı bir ortam yoktu aslında, sadece içinde kadın bulundurmayan bir sektörde bana bakış açısı biraz farklıydı. 10 yıl evvel sektörde çoğu firmada sekreterlik ve ön muhasebe departmanlarında bile kadın çalışan bulunmuyordu.



Hatta başımdan geçen bir olayı sizlerle paylaşmak isterim: Asansör firmalarının montaj ve bakım yapabilmesi için yetki belgelerine sahip olması gerekli.

Bu belgeleri almak için biz de gerekli makamlara müracaat ettik. Başvuruda bulunduğumuz kurumdan firmamızı denetlemeye geldiklerinde, firmada bir kadın yönetici olarak benim varlığımı şaşkınlıkla karşıladılar. Bir kadının tirsoförlüğü yapması nasıl farkı karşılanırsa, benim de sektördeki yönetici konumunun aynı şekilde kendilerinde bir şaşkınlığa yol açtığını ifade ettiler. Aslında bu tür söylemlerle karşılaştığım isten daha da memnuniyet duymama yol açtı.

Çalışma hayatında kadın olmaktan kaynaklanan sorunlarla karşılaştınız mı?

Hiçbir sorunla karşılaşmadım, aksine; yaptığım işler ve sarf ettiğim gayret gördükçe sürekli takdir edildim. Galiba çoğu kişi sektörde kadınların da

Sektörümüzün kadın yöneticilere olan ihtiyacını ve kadın yöneticilerin artışının sektöre olumlu katkılarını devamlı dile getiriyorum.

Bugün birçok kurumsal firmaya baktığımızda yönetici kadrolarında muhakkak kadınların da bulunduğunu görüyoruz.

olmasının aslında oldukça faydalı bir durum olduğunu gözlemleme fırsatına sahip oldu. Sorduğum sorulara ve öğrenmek istediklerime herkes ilgi göstererek, yardımcı olmaya çalıştı. Fakat ilk zamanlar teknik konularda beni yanıltmaya çalıştıklarının farkına vardığımı da dile getirmek isterim. Zamanla bu sıkıntıların da üstesinden geldiğimi düşünüyorum.

Firmanızda sizin gibi iyi bir konuma gelmiş başka kadın çalışanlar var mı? Kadınların içgüdüsel bağlılıkları ve detaylara olan ilgisi daha fazla olduğu için, iş takiplerini daha sorunsuz ve hiçbir şeyi atlamaadan sürdürebiliyorlar. Bahsettiğim bu durum kısa bir süre sonra firmamızda da yaşanmaya başladı. Biz şirketimizde en azından ofis ortamında çalışan arkadaşlarımızın kadın olmasına özen gösteriyoruz. Özellikle uzun yıllardır bizimle çalışan ve bulunduğu konumda hızla yükselen çalışma arkadaşlarımızdan Sibel Hanım'a da sizin vasitanızla teşekkürlerimi iletmek isterim. Hatta bu yıl, asansör son kontrollerini yapmak için bir kadın makine mühendisi istihdam edip onu bu konuda yetiştirmeyi planlıyoruz.

İşiniz ile ilgili yurt dışı seyahatleri gerçekleştiriyor musunuz? Bu seyahatlerinizde kadın olarak herhangi olumsuz bir durumla karşılaştınız mı? Firmamızın ihracat verileri yıllık ciro-

Ülkemizde kadın çalışan sayısı yakın zamana kadar oldukça azdı. Bu açıdan son yıllarda gelişme gösterdiğimizi düşünüyorum.

muzun yüzde 50'sine karşılık geliyor. Azerbaycan ve Ukrayna pazarlarında gerek paket asansör ihracatı olarak, gerekse de yerinde montajı yapılmış ürünlerimizle yer alıyoruz. Ayrıca bu ülkelerde kurduğumuz firmalarla da asansör servis hizmetleri veriyoruz. Dolayısıyla tüm bu iş bağlantılarımız gereği ve sektördeki gelişmelerin takibi açısından özellikle yurt dışı fuarlara katılıp firmamızı temsil ediyorum. İş seyahatlerim kapsamında bugüne kadar herhangi bir olumsuz durumla karşılaşmadım. İnsanlar, sadece benim sorumluluğumda birinin kadın olması-na şaşırıldıklarını sıklıkla ifade ediyor.

Sizce makine sektöründe erkeklere oranla neden daha az kadın çalışan bulunuyor?

Ülkemizde kadın çalışan sayısı aslında yakın zamana kadar oldukça azdı. Ben bu noktada son yıllarda bir gelişme gösterdiğimizi düşünüyorum. Dolayısıyla bu tarz erkek egemen sektörler

içinde kadınların daha az yer almasını yadırgamamak lazım. Araba kullanan kadın sürücülerin sayısının her geçen gün arttığını nasıl görüyorsak, makine sektöründe de kadın çalışanların sayısının gittikçe fazlaştığını aynı şekilde göreceğiz diye düşünüyorum.

Sizce makine sektöründe daha fazla kadın çalışan ve yönetici görmek için neler yapılabilir?

Ben firmadaki görevimin yanında aynı zamanda 2013 yılından itibaren TASIAD'ın (Tüm Asansör Sanayici ve İş Adamları) Yönetim Kurulu Üyesi (Medya ve İletişim Sorumlusu) olarak da çalışıyorum. Yaptığımız her toplantıda ve çeşitli görüşmelerde, sektörümüzün kadın yöneticilere olan ihtiyacını ve kadın yöneticilerin artışının olumlu katkılarını devamlı dile getiriyorum. Bugün birçok kurumsal firmaya baktığımızda yönetici kadrolarında muhakkak kadınların da bulunduğunu görüyoruz. Özellikle firma sahiplerine bu yöndeki gözlemlerimi ve taleplerimi iletmeye gayret ediyorum. Bizler çalışan diğer kadınlara mutlaka destek olup onlara yol açmalıyız.

Türkiye ile dünyayı karşılaştırdığınızda, makine sektöründe yönetici olarak çalışan kadın sayısının oranları nedir? Katıldığınız yurt içi-yurt dışı görüşme ve toplantılarda gözlemlediğiniz kadarıyla dünyada da, ülkemizde de yönetici olarak çalışan kadınların sayısının oldukça az olduğunu söyleyebilirim.

Diğer kadın çalışanlara ve yöneticilere ne gibi tavsiyelerde bulunmak istersiniz?

Başarıyı yakalamak için öncelikli olarak işinizi sevmeniz gerekiyor. Ayrıca kadınlar yaptığı işlerde birbirini desteklediği takdirde, erkek egemen sektörlerde de yer alabilmeleri hiç zor değil.





GÖSTERGELER

MART 2013



MAKİNE İHRACATIMIZ OCAK-MART DÖNEMİNDE YÜZDE 6,5 ARTTI

Makine ve aksamaları ihracatı 2013 yılı Ocak-Mart döneminde yüzde 6,5 artarak 3,2 milyar dolara yükseldi. Türkiye'nin makine ihracatında ilk 10 ülke sıralamasında ise 543 milyon dolarlık ihracat değeriyle Almanya ilk sırada yer aldı.

Makine ve aksamaları sektöründe 2013 yılının Ocak-Mart döneminde en fazla ihracat klima ve soğutma makineleri ürün grubunda gerçekleşti. Söz konusu ürün grubunda 2012 yılının Ocak-Mart döneminde 493,3 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirilirken bu rakam 2013 yılının aynı döneminde 532,8 milyon dolar seviyesine yükseldi. Klima ve soğutma makineleri mal grubunda gerçekleşen ihracat artışı yüzde 8

oldu. Motorlar aksam parçaları ürün grubu listenin ikinci sırasında bulunurken 2013 yılının Ocak-Mart döneminde söz konusu kalemden 463,6 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirildi. Yüzde 2,9 artışın yaşandığı motorlar aksam ve parçaları ürün grubunda 2012 yılının aynı döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 450,7 milyon dolardı. Listenin üçüncü sırasında bulunan inşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçaları mal grubunda 2012 yılı Ocak-

Mart döneminde 275,4 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi. Yüzde 7,4 artışla, söz konusu sektörün 2013 yılının aynı döneminde ihraç ettiği ürünlerin değeri 295,7 milyon dolar oldu.

2013 YILININ ÜÇÜNCÜ AYINDA LİDER ALMANYA OLDU

2012 yılı Ocak-Mart döneminde 3 milyar dolar olan makine ve aksamaları ihracatımız, yüzde 6,5 artarak 2013 yılının aynı döneminde 3,2 milyar dolar değerine yükseldi. Makine ve aksamaları sektöründe ihracat gerçekleştirilen ilk 10 ülke sıralamasında ise Almanya ilk sırada yer alıyor. Almanya'ya 2013 yılının Ocak-Mart döneminde 542 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi. Yüzde 6,5 artışın yaşandığı söz konusu ülkeye, 2012 yılının aynı döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 509 milyon dolardı. Listenin ikinci sırasında yer alan İngiltere'ye 2012 yılının Ocak-Mart döneminde 199 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam 2013 yılının aynı döneminde yüzde 5,1 artarak 209 milyon dolar seviyesine yükseldi. En Fazla ihracat gerçekleştirilen ülkeler listesinin üçüncü sırasında bulunan Irak'a 2013 yılının Ocak-Mart döneminde 182 milyon dolar değerinde ürün ihraç edildi. Yüzde 28,9 artışın yaşandığı Irak'a, 2012 yılının aynı döneminde gönderilen ürünlerin değeri 141 milyon dolar seviyesindeydi.



MAKİNE VE AKSAMLARI SEKTÖR TAMAMI İTİBARIYLA İHRACAT KAYIT RAKAMLARI

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

MAL GRUBU ADI	1 OCAK-31 MART 2012			1 OCAK-31 MART 2013			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (TON)	DEĞER (BİN \$)	\$/Kg	MİKTAR (TON)	DEĞER (BİN \$)	\$/Kg	MİKTAR	DEĞER
REAKTÖRLER VE KAZANLAR	13,440	92,373	6,9	13,817	96,527	7,0	2,8	4,5
TÜRBİNLİ, TURBOJET, TURBOPROPELLER, HİDROLİK SİLİNDİRLER VE AKSAM-PARÇALARI	2,287	60,527	26,5	2,037	57,451	28,2	-11,0	-5,1
POMPALAR VE KOMPRESÖRLER	21,502	185,327	8,6	21,690	183,591	8,5	0,9	-0,9
VANALAR	11,361	108,280	9,5	12,938	121,872	9,4	13,9	12,6
KLİMALAR VE SOĞUTMA MAKİNELERİ	102,313	493,362	4,8	109,616	532,816	4,9	7,1	8,0
ISITICILAR VE FIRINLAR	8,641	70,913	8,2	9,894	71,259	7,2	14,5	0,5
HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ, KALIPLAR, AKSAM VE PARÇALARI	12,243	88,576	7,2	11,380	97,719	8,6	-7,0	10,3
GIDA SANAYİİ MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	11,534	76,880	6,7	15,554	98,084	6,3	34,9	27,6
TARIM VE ORMANCILIKTA KULLANILAN MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALARI	29,453	148,954	5,1	28,458	145,677	5,1	-3,4	-2,2
YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEMeye MAHSUS MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALARI	13,589	63,103	4,6	14,808	72,845	4,9	9,0	15,4
İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALARI	69,862	275,444	3,9	68,061	295,772	4,3	-2,6	7,4
KAĞIT İMALİNE VE MATBAACILIĞA MAHSUS MAKİNELER	1,364	10,557	7,7	1,929	21,206	11,0	41,5	100,9
TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ AKSAM VE PARÇALARI	11,271	68,281	6,1	12,419	74,483	6,0	10,2	9,1
DİĞER YIKAMA VE KURUTMA MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	79,858	264,194	3,3	79,848	277,721	3,5	0,0	5,1
DERİ İŞLEME VE İMALAT MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	374	1,583	4,2	253	972	3,8	-32,4	-38,6
KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞLEME VE İMALATINA AİT MAKİNELER	2,041	25,006	12,3	2,891	32,689	11,3	41,7	30,7
TAKIM TEZGAHLARI	22,670	160,033	7,1	23,939	174,120	7,3	5,6	8,8
MOTORLAR, AKSAM VE PARÇALARI	29,245	450,752	15,4	27,019	463,663	17,2	-7,6	2,9
BÜRO MAKİNELERİ	710	32,751	46,1	767	34,893	45,5	8,0	6,5
RULMANLAR	2,807	30,756	11,0	2,401	28,042	11,7	-14,5	-8,8
SİLAH VE MÜHİMMAT	2,407	114,064	47,4	4,254	127,965	30,1	76,7	12,2
AMBALAJ MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	1,275	28,433	22,3	1,281	31,865	24,9	0,5	12,1
DİĞER MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALAR	32,244	236,550	7,3	31,309	245,075	7,8	-2,9	3,6
TOPLAM	482,492	3,086,698	6,4	496,560	3,286,307	6,6	2,9	6,5



İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER

İnşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçalar sektöründe 2013 yılının Ocak-Mart döneminde 295,7 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi. Yüzde 7,4 artışın yaşandığı söz konusu sektörün 2012 yılının aynı döneminde ihraç ettiği ürünlerin değeri 275,4 milyon dolardı.

2013 yılının Ocak-Mart döneminde inşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçaları ürün grubunda en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke 27 milyon dolarla Almanya oldu. Almanya'dan sonra ikinci sırada yer alan Rusya'ya 2012 yılının Ocak-Mart döneminde 13,9 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam yüzde 79,7 artışla 2013 yılının aynı döneminde 25 milyon dolar seviyesine yükseldi. Listenin üçüncü sırasında bulunan Ege Serbest Bölgesi'ne 2013 yılının Ocak-Mart döneminde bir önceki yıla oranla yüzde 51,5 artışla, 23,8 milyon dolarlık ürün gönderildi. 2012 yılının aynı döneminde Ege Serbest Bölgesi'ne gerçekleştirilen ihracatın değeri 15,7 milyon dolardı. Listenin dördüncü sırasında yer alan Irak'a 2013 yılının Ocak-Mart döneminde 22,6 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirildi. Yüzde 65,3 artışın



yaşandığı Irak'a 2012 yılının aynı döneminde gönderilen ürünlerin değeri 13,6 milyon dolar seviyesindeydi. İnşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçaları ürün grubunda en fazla ihracat gerçekleştirilen ülkeler listesinin beşinci sırasında bulunan Azerbaycan'a, 2012 yılının Ocak-Mart döneminde 17,3 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi. 2013 yılının aynı

döneminde Azerbaycan'a ihraç edilen ürünlerin değeri yüzde 2,2 artışla 17,7 milyon dolar oldu. İnşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçalar sektöründe en fazla ihracat artışının yaşandığı ülke yüzde 95,6 ile Türkmenistan oldu. İkinci sırada yüzde 70,7 artışla Rusya yer alırken, Irak yüzde 65,3 ile üçüncü sırada bulunuyor.

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

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2012 YILI			2013 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
ALMANYA	6,3	27	4,2	6	27	4,5	-5,3	0,0
RUSYA	2,5	13,9	5,4	4,3	25	5,8	69,3	79,7
EGE SERBEST BÖLGESİ	4,6	15,7	3,4	5,9	23,8	4,0	28,1	51,5
IRAK	3,9	13,6	3,5	5,8	22,6	3,9	49,0	65,3
AZERBAYCAN	2,9	17,3	5,9	2,9	17,7	6,0	1,5	2,2
GAZİANTEP SERBEST BÖLGESİ	00,4	00,2	53,9	2,6	16,2	6,2	-	-
İNGİLTERE	8,8	19,2	2,2	6,5	13,1	2,0	-26,4	-31,5
İRAN	2,9	12,5	4,3	3	12	4,0	3,6	-3,7
TÜRKMENİSTAN	0,8	4,3	5,3	2	8,4	4,2	149,0	95,6
SUUDİ ARABİSTAN	2,7	8,4	3,1	2,4	8	3,3	-11,0	-4,9
ÜRÜN GRUBU TOPLAMI	69,8	275,4	3,9	68	295,7	4,3	-2,6	7,4

POMPA VE KOMPRESÖRLER

Pompa ve kompresörler sektöründe 2013 yılının Ocak-Mart döneminde 183,5 milyon dolar değerinde ürün ihraç edildi. 2013 yılının Ocak-Mart döneminde pompa ve kompresörler kaleminde en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke 43,8 milyon dolarla Almanya oldu. Listenin ikinci sırasında ise yüzde 0,1 artışla ABD bulunuyor. 2012 yılının Ocak-Mart döneminde 12,2 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilen söz konusu ülkeye, 2013 yılının aynı döneminde gönderilen ürünlerin değeri 12,2 milyon dolar oldu. Üçüncü sırada bulunan Irak'a 2013 yılının Ocak-Mart döneminde pompa ve kompresörler ürün grubunda gerçekleştirilen ihracat 10,2 milyon dolar olarak belirlendi. Listenin dördüncü sırasında yer alan Rusya'ya 2012 yılının Ocak-Mart döneminde 8,3 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam 2013 yılının aynı döneminde yüzde 8,5 artışla 9,1 milyon dolar seviyesine yükseldi. Beşinci sıradaki İtalya'ya, 2013 yılının Ocak-Mart döneminde pompa ve kompresörler mal grubunda gönderilen ürünlerin ihracat değeri 6,6 milyon dolar oldu.

Türkiye geneli pompa ve kompre-

sörler ihracatı tablosunda en fazla artış yüzde 22,4 ile Türkmenistan'da gerçekleşti. İkinci sırada yüzde 17 ile

Suudi Arabistan'ın yer aldığı listenin üçüncü sırasında ise yüzde 8,5 ile Rusya bulunuyor.



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

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2012 YILI			2013 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
ALMANYA	4,4	48,3	10,8	4,6	43,8	9,4	3,7	-9,2
ABD	1,4	12,2	8,6	1,3	12,2	8,8	-2,0	0,1
IRAK	1,4	10,2	6,9	1,2	10,2	8,4	-17,8	0,0
RUSYA	1	8,3	7,8	1	9	8,8	-4,1	8,5
İTALYA	1	7,6	7,1	0,9	6,6	7,1	-11,4	-12,3
İNGİLTERE	0,8	7,1	8,4	0,7	6,1	8,1	-10,6	-13,8
AZERBAYCAN	0,4	5,9	12,3	0,5	6,1	10,8	17,0	2,5
İRAN	0,3	4,1	10,6	0,3	4,1	12,4	-14,4	-0,4
TÜRKMENİSTAN	0,3	3,3	8,8	0,3	4	11,0	-2,0	22,4
SUUDİ ARABİSTAN	0,5	3,3	6,0	0,7	3,8	5,4	30,0	17,0
ÜRÜN GRUBU TOPLAMI	21,5	185,3	8,6	21,6	183,5	8,5	0,9	-0,9



TAKIM TEZGAHLARI



2012 yılının Ocak- Mart döneminde 160 milyon dolar olan takım tezgahları ihracatı, 2013 yılının aynı döneminde yüzde 8,8 artarak 174,1 milyon dolar seviyesine yükseldi. Takım tezgahları

ürün grubunda en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke, 2012 yılının Ocak-Mart dönemine göre yüzde 30,5 artışla 2013 yılının aynı döneminde 19,8 milyon dolarlık ürün ihraç ettiğimiz Rusya

oldu. Rusya'ya 2012 yılının Ocak-Mart döneminde gönderilen ürünlerin değeri 15,2 milyon dolardı. İkinci sırada yer alan Almanya'ya yönelik takım tezgahları ihracatı yüzde 0,6 artışla 2013 yılının Ocak-Mart döneminde 13,8 milyon dolar oldu. 2012 yılının aynı döneminde Almanya'ya 13,7 milyon dolarlık ürün ihraç edilmişti. Listenin üçüncü sırasında bulunan Irak'a 2012 yılının Ocak-Mart döneminde 7,1 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirildi. 2013 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 33,7 artışla 9,5 milyon dolar oldu. Dördüncü sırada yer alan Azerbaycan'a yüzde 113,6 artışla 2013 yılının Ocak-Mart döneminde 6,9 milyon dolar değerinde ürün ihraç edildi. 2012 yılının aynı döneminde söz konusu ülkeye gönderilen ürünlerin ihracat değeri 3,2 milyon dolardı. Listenin beşinci sırasındaki ABD'ye 2013 yılının Ocak-Mart döneminde takım tezgahları ürün grubu ihracatı 6,5 milyon dolar olarak kayda geçti.

Takım tezgahları sektöründe en fazla ihracat artışının yaşandığı ülke yüzde 240,4 ile Libya oldu. Listenin ikinci sırasında yüzde 146,1 artışla Mısır bulunurken, Brezilya yüzde 131 ile üçüncü sırada yer aldı.

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

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2012 YILI			2013 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
RUSYA	2,1	15,2	7,1	2,4	19,8	8,0	15,3	30,5
ALMANYA	1,4	13,7	9,2	1,4	13,8	9,3	-0,2	0,6
IRAK	1,1	7,1	6,1	1,2	9,5	7,4	10,0	33,7
AZERBAYCAN	0,5	3,2	6,1	0,7	6,9	9,6	36,9	113,6
ABD	1	8,8	8,1	0,8	6,5	7,4	-18,9	-25,9
LİBYA	0,1	1,8	10,5	0,5	6,2	10,9	228,6	240,4
MISIR	0,2	2,1	8,2	0,6	5,2	7,9	157,7	146,1
BREZİLYA	0,3	2,1	5,9	0,7	4,9	6,7	102,3	131,0
SUUDİ ARABİSTAN	0,8	6	7,6	0,6	4,2	6,3	-15,3	-30,0
BULGARİSTAN	0,4	4,9	10,4	0,5	4,1	7,6	13,1	-17,1
ÜRÜN GRUBU TOPLAMI	22,6	160	7,1	23,9	174,1	7,3	5,6	8,8

TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ



Tarım ve ormancılıkta kullanılan makine, aksam ve parçaları sektöründe 2013 yılı Ocak-Mart döneminde 145,6 milyon dolar değerinde ürün ihraç edildi. İtalya, 2013 yılı Ocak-Mart döneminde tarım ve ormancılıkta kullanılan makine, aksam ve parçaları sektörünün en fazla ihracat gerçekleştirdiği ülke oldu. İtalya'ya yüzde 214,3 artışla 2013 yıl Ocak-Mart döneminde 18,4 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam 2012 yılının aynı döneminde 5,8 milyon dolardı. Listenin ikinci sırasında yer alan ABD'ye 2013 yılının Ocak-Mart döneminde gönderilen ürünlerin değeri 17,2 milyon dolar olarak belirtildi. Üçüncü sıradaki Fransa'ya tarım ve ormancılıkta kullanılan makine, aksam ve parçaları ihracatı 2013 yılının Ocak-Mart döneminde 9,9 milyon dolar oldu. Dördüncü sırada bulunan Azerbaycan'a 2012 yılının Ocak-Mart döneminde 7 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam 2013 yılının aynı döneminde yüzde 1,2 artışla 7,1 milyon dolar oldu. Beşinci sırada yer alan Polonya'ya yüzde 39 artışla 2013 yılının Ocak-Mart döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 5,7 milyon dolar oldu. 2012 yılının aynı döneminde Polonya'ya 4,1 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilmişti. İhracat artışının en fazla yaşandığı ilk üç ülke sıralamasında ise yüzde 401,5 ile Arjantin birinci sırada yer alırken yüzde 214,3 ile İtalya ikinci ve yüzde 39 ile Polonya üçüncü oldu.

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

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2012 YILI			2013 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
İTALYA	1,7	5,8	3,5	3,4	18,4	5,4	102,5	214,3
ABD	2,7	19,7	7,2	1,9	17,2	8,7	-28,0	-12,6
FRANSA	2,4	13,9	5,8	2	9,9	4,9	-17,0	-28,8
AZERBAIJAN	1,7	7	4,1	1,7	7,1	4,1	2,6	1,2
POLONYA	0,5	4,1	6,9	0,8	5,7	6,6	45,2	39,0
IRAK	3,1	13,2	4,1	1,4	5,6	3,8	-53,6	-57,2
ARJANTİN	0,2	1	4,9	0,8	5,2	6,1	305,9	401,5
BULGARİSTAN	0,7	4,1	5,7	0,7	4,6	5,8	8,0	10,2
ŞİLİ	0,6	2,9	4,9	0,7	3,8	5,3	19,3	29,3
CEZAYİR	0,8	4,2	4,8	0,7	3,5	4,8	-18,1	-17,4
ÜRÜN GRUBU TOPLAMI	29,4	148,9	5,1	28,4	145,6	5,1	-3,4	-2,2



HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ

Hadde ve döküm makineleri, kalıplar, aksam ve parçaları sektöründe 2013 yılının Ocak-Mart döneminde 97,7 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirildi. 2012 yılının aynı döneminde söz konusu ürün grubunda gerçekleştirilen ihracatın değeri 88,5 milyon dolardı. Hadde ve döküm makineleri, kalıplar, aksam ve parçaları sektöründe yaşanan ihracat artışı yüzde 10,3 olarak kayda geçti. 2013 yılı Ocak-Mart döneminde en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke 17,2 milyon dolarla Rusya oldu. Yüzde 5 artışın yaşandığı Rusya'ya 2012 yılının aynı döneminde 16,3 milyon dolarlık ürün gönderilmişti. Listenin ikinci sırasında yer alan Irak'a 2012 yılının Ocak-Mart döneminde 1,5 milyon dolar değerinde ürün ihraç edilirken bu rakam 2013 yılının aynı döneminde yüzde 439,3 artarak 8,5 milyon dolar oldu. Listenin üçüncü sırasında bulunan Suudi Arabistan'a 2013 yılının Ocak-Mart döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 439,2 artışla 7,7 milyon dolar değerinde ürün gönderildi. Söz konusu ülkeye 2012 yılının aynı döneminde gönderilen ürünlerin değeri 1,4 milyon dolar seviyesindeydi. Dördüncü

sıradaki İran'a 2013 yılının Ocak-Mart döneminde hadde ve döküm makineleri, kalıplar, aksam ve parçaları ihracatı 5,6 milyon dolar oldu. Hadde ve döküm makineleri, kalıplar, aksam ve parçaları sektöründe

en fazla ihracat artışı yüzde 658,4 ile İngiltere'de yaşandı. İngiltere'nin ardından ikinci sırada yüzde 439,3 ile Irak bulunurken, Suudi Arabistan Irak'ın ardından yüzde 439,2 ile üçüncü sırada yer aldı.



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

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2012 YILI			2013 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
RUSYA	1,5	16,3	10,7	0,8	17,2	20,1	-43,9	5,0
IRAK	0,1	1,5	8,4	1,6	8,5	5,1	780,6	439,3
SUUDİ ARABİSTAN	0,1	1,4	8,1	0,8	7,7	8,7	400,6	439,2
İRAN	0,1	10,3	7,8	0,9	5,6	5,9	-27,0	-44,8
ABD	0,5	2,5	4,8	0,4	4,9	10,2	-7,9	97,7
İTALYA	0,5	4,7	9,0	0,6	4,7	7,3	23,5	-0,9
ALMANYA	1,3	9,1	6,8	0,4	4,6	10,0	-65,3	-48,9
İNGİLTERE	00,8	0,5	6,6	0,4	4,2	8,9	468,3	658,4
İSPANYA	0,7	3,9	5,7	0,2	3	11,0	-60,0	-22,8
AZERBAIJAN	0,1	1	8,6	0,9	2,7	2,9	629,3	148,1
ÜRÜN GRUBU TOPLAMI	12,2	88,5	7,2	11,3	97,7	8,6	-7,0	10,3


**MAKİNE SEKTÖRÜNÜN TAMAMI İTİBARIYLA İHRACAT GERÇEKLEŞTİRİLEN İLK 20 ÜLKE
(2012-2013 YILLARI 1 OCAK-31 MART 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	51	509	53	542	4,5	6,5
İNGİLTERE	49	199	50	209	2,8	5,1
IRAK	28	141	34	182	23,5	28,9
ABD	12	165	11	178	-8,4	7,5
RUSYA	21	155	21	173	0,7	11,8
FRANSA	31	157	26	128	-17,0	-18,6
İTALYA	24	118	21	123	-12,6	4,2
AZERBAYCAN	11	77	14	96	26,0	23,5
ROMANYA	12	96	10	85	-19,0	-11,7
İRAN	16	108	11	73	-28,6	-32,3
LİBYA	5	29	11	67	125,1	128,6
İSPANYA	14	64	15	64	4,1	0,1
SUUDİ ARABİSTAN	8	75	9	62	5,7	-17,1
CEZAYİR	10	56	10	61	1,2	8,6
MISIR	7	39	12	61	74,9	58,6
TÜRKMENİSTAN	4	28	6	51	44,4	82,3
BELÇİKA	10	47	8	48	-15,8	2,4
POLONYA	13	53	10	47	-23,3	-12,1
EGE SERBEST BÖLGE	7	40	8	43	12,7	8,8
İSRAİL	9	40	9	43	2,7	6,5
DİĞER	141	892	147	952	4,3	6,8
TOPLAM	482	3,087	497	3,286	3	6

TÜRKİYE'NİN ÜLKELERE GÖRE GENEL İHRACATI - (MİLYON DOLAR)

ÜLKE	OCAK	ŞUBAT	MART	KÜMÜLATİF	% PAY
ALMANYA	1,044	1,077	1,131	2,121	6,0
IRAK	882	843	931	1,725	2,5
İNGİLTERE	650	664	647	1,314	1,8
RUSYA	545	591	585	1,136	1,5
İTALYA	545	566	580	1,111	1,5
FRANSA	470	545	555	1,015	1,3
ABD	395	442	545	837	1,1
İSPANYA	339	319	380	658	1,0
MISIR	261	350	319	611	0,7
HOLLANDA	316	344	312	660	0,9
SUUDİ ARABİSTAN	329	303	302	632	0,9
LİBYA	199	218	282	417	0,6
ÇİN HALK CUM.	309	293	256	602	0,9
BELÇİKA	192	226	246	418	0,5
BAE	191	150	245	341	0,5
İSRAİL	180	198	228	378	0,5
AZERBAYCAN	200	203	227	403	0,6
ROMANYA	197	196	221	393	0,6
BULGARİSTAN	124	138	193	262	0,4
POLONYA	154	159	190	313	0,9
İLK 20 ÜLKE TOPLAM	7,522	7,825	8,375	15,347	43,6
GENEL TOPLAM	11,011	11,676	12,550	35,239	100,0

Not: Sıralama son ay itibariyledir.

**ABD**

AmeriMold

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

12-13 Haziran 2013 @Novi

METALFORM

Kasım 2013 @Şikago

ALMANYA

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

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 & Conformação de Metais

Metal Forming and Fabricating Exhibition

1-4 Ekim 2013 @Sao Paulo

ÇEK CUMHURİYETİ

STAINLESS

International Steel Exhibition

14-15 Mayıs 2013 @Brno

ÇİN

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

GÜNEY KORE

Fastener & Wire Korea (within Korea Metal Week)

International Fastener, Cable & Wire Production & Technology Exhibition

Eylül 2013 @Goyang/Seul

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

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



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.gumrukticaret.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 Basınçlı 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



8000 TURKISH MACHINERY INDUSTRIALISTS WERE AT HANNOVER MESSE

LIKE IN PREVIOUS YEARS, THE MPG TOOK BY STORM THE HANNOVER MESSE, WHICH IS NAMED THE MOST PRESTIGIOUS INDUSTRIAL FAIR IN THE WORLD. THE ADVERTISEMENTS DESIGNED WITH THE MOTTO "8000 MACHINERY MANUFACTURERS TOGETHER" EMPHASIZED THAT THE BEST ADDRESS TO REACH TURKISH MACHINERY INDUSTRIALISTS IS THE MPG.

Hannover Messe, the leading industrial technology fair in the world, was organized between 8-12 April 2013 in Germany. The advertisements designed with the motto "8000 machinery manufacturers together" drew a great deal of attention throughout the fair. Starting from the airport, the advertisements were spotted widely in the city on trams, advertisement towers at the fair hall, taxi stands, billboards, fair maps, shuttles, press buses and also at the fair hall. MPG also sponsored the inauguration ceremony attended by the German Prime Minister Angela Merkel and Russian President Vladimir Putin, and Turkish drinks, hazelnut and peanut were promoted at the smoking area sponsored also by the MPG.

Adnan DALGAKIRAN, Chairman of the Board of Directors, Serol ACAR-KAN, Vice Chairman, Sevda Kayhan YILMAZ, Ali EREN and Ferdi Murat GÜL, Members of the Board of Directors, attended the fair on behalf of the Machinery and Accessories Exporters Union and Machinery Promotion Group. Members of the Board of Directors and Machinery Branch personnel attended the meetings about the machinery sector held at the MPG stand with institutions such as VDMA, IHK Potsdam, IHK Chemnitz. Together with the MPG, the Association of Machinery Manufacturers (MIB), Association of Agricultural Equipment and Machinery (TARMAKBİR), Fluid Power Association (AKDER), Plastic



Industrialists Association (PAGDER), Industrial Automation and Industrialists Association (ENOSAD), Textile Machinery and Accessories Industrialists Association (TEMSAD) attended the fair with their representatives.

OVER 40 PRESS MEMBERS FOLLOWED MPG

Another press meeting was held on 10 April 2013, attended by about 35 foreign and 6 Turkish press members. The inauguration speech of the press meeting was made by Adnan Dalgakiran, Chairman of the Board of Directors. Sevda Kayhan Yılmaz, Member of the Board of Directors, made a presentation on the Turkish machinery sector and the foreign trade between Germany and Turkey.

A COOPERATION PROTOCOL WAS SIGNED WITH OWL

At the press meeting, a protocol was

signed with the representatives of the Ostwestfalen Lippe Maschinenbau (OWL), a machinery association in North Rhine-Westphalia, for making mutual efforts for the development of cooperation between the two countries.

BROAD ATTENDANCE AT MPG'S COCKTAIL PARTY

Olaf LIES, Minister of Economy of Lower Saxony, Hüseyin Avni Karşlıoğlu, Ambassador of Berlin, Mehmet Günay, Consul General of Hannover, Kudret Ceran and Esabil Yurdakul, Commercial Attaches of Hannover, also visited the MPG stand. A cocktail party was organized at the MPG stand on 11 April 2013, attended by about 300 people, including both Turkish and German guests. Represented by 235 companies in an area of 8700 square meters at Hannover 2013, Turkey ranked third behind Germany and Italy.

MPG WAS ON WORLD SCENE FOR SECOND TIME IN APRIL

ATTENDING THE BAUMA FAIR, CONSIDERED THE LEADING FAIR IN THE FIELD OF CONSTRUCTION MACHINERY AND ORGANIZED IN MUNICH THIS YEAR, RIGHT AFTER ATTENDING THE HANNOVER MESSE, THE MPG KEEPS REPRESENTING TURKISH MACHINERY INDUSTRIALISTS ON INTERNATIONAL PLATFORMS.

MPG, attending the Bauma Fair which is considered the most important fair in the construction machinery sector and organized once in three years, managed to draw attention, although this is its first time at the fair, through its promotional efforts, press meetings and info stand located right at the most central point of the fair. 3400 companies from 57 countries have attended Bauma, the leading construction machinery and technology fair of the world. Turkey, attending with 124 companies, was the 5th most widely represented country. Attendance of the Turkish companies at the fair, held for the 30th time this year, has increased by 50 percent.

MPG ADVERTISEMENTS AT THE MAIN ENTRANCES TO THE FAIR

Bauma, the leading construction machinery fair of the world, was organized in Germany between 15-21 April, 2013. MPG advertisements, designed with the motto "8000 machinery manufacturers together" were placed at central points of the fair. On the mirrors in the fair hall's lavatories, there were MPG advertisements in the form of stickers. Especially the cube-shaped advertisements of MPG on the baggage carousels at the Munich Airport International Terminal drew a great deal of attention.

A GREAT INTEREST IN THE PRESS MEETING

On 16 April 2013, a press meeting was held, which was attended by about 15

foreign press members. Sevda Kayhan Yılmaz and Ferdi Murat Gül, Members of the Board of Directors of the Machinery and Accessories Exporters Union, attended this meeting. Sevda Kayhan Yılmaz made a presentation informing the press members on the Turkish machinery sector and the foreign trade between Germany and Turkey.

TWO MSSP MEMBER ASSOCIATIONS AT MPG STAND

Abdullah Parlak, Project Manager of the Association of Machinery Manufacturers, and Burhan Firat, Chairman of the Board of Directors of the Association of Vehicle and On-Vehicle Equipment and Work Machines, attended the fair with the MPG.





FINAL TOUCH ON MACHINES: INDUSTRIAL PAINTING

PAINTING TECHNOLOGIES ARE USED IN MANY FIELDS OF MANUFACTURE FROM AUTOMOTIVE PARTS SUCH AS TYRES AND SUSPENSION SYSTEMS TO OIL AND GAS PIPES AND FROM MACHINERY ACCESSORIES TO WHITE GOODS. STRUCTURING OF PAINT FACILITIES WITH MODERN TECHNOLOGY NOT ONLY PREVENTS LOSS OF TIME, MANPOWER AND ENERGY BUT ALSO PROVIDES SIGNIFICANT ADVANTAGES TO PARTICULARLY THE MANUFACTURING COMPANY, AND TO THE COUNTRY'S ECONOMY AND THE END USER AS WELL.

The industrial painting sector, which is regarded as the heart of manufacturing, is an important field that constitutes the last step of manufacturing and first step of sales. Painting applications, very effective in attracting customers, increase the quality and market value of products as well. Structuring of paint facilities with modern technology not only prevents loss of time, manpower and energy but also provides significant advantages to particularly the manufacturing company, and to the country's economy and the consumer as well. Thanks to the new painting techniques developed and the technological products introduced to the market, paint industry has grown remarkably in America and Europe in recent years. Many new markets, from automotive parts such as tyres and suspension systems to oil and gas pipes and from machinery accessories to white goods such as washing machines and microwave ovens, have turned to new solutions to benefit from high-performance paint coating. Especially in recent years, powder paint has started to be preferred by manufacturers more than the traditional liquid paint method due to its high endurance, resistance to cracking and scratching, and its recycling thanks to the simple method employed in its spraying systems.



HISTORICAL BACKGROUND

Because of the recessing market and increasing raw material costs, manufacturers have to assess their activities in a more detailed way in all respects to ensure a stability in growth and a high profitability. Painting applications are regarded as one of the most important fields among manufacturing processes. For a high-quality surface, surface cleaning and surface processes should be performed before painting, right methods and equipment should be used during painting, and appropriate drying and curing conditions should be ensured if necessary after painting. The idea of

painting the surfaces with powders that form a durable and smooth film when melted has regularly developed since it shaped in 1950s. Emerging of powder paint is associated with the rising environmental and ecological awareness in 1960s and 1970s. The first product development efforts for powder paints started in 1950s using the method of applying powder polyethylene in a fluidized bed to a pre-heated metal surface. Shortly, use of PVC and nylon powder paints through the fluidized bed application for fluid paints gained popularity in the USA. In 1964, first epoxy powder paints were introduced to the European market.

PLASTIC SECTOR UNDER THE ROOF OF PAGDER FOR 44 YEARS

HÜSEYİN SEMERCİ, CHAIRMAN OF THE BOARD OF DIRECTORS OF PAGDER, STATED THAT THEY AIMED TO DEVELOP THE TURKISH PLASTIC SECTOR AS A WHOLE AND MAKE TURKEY ONE OF THE LEADING MANUFACTURING AND SUPPLY CENTERS OF THE WORLDWIDE PLASTIC MARKET, AND ADDED THAT THEY CONTINUE THEIR EFFORTS TO ACHIEVE THIS AIM.

We keep introducing the Machinery Industry Sector Platform member associations, unions and chambers and learning from the chairmen of their board of directors about their activities and the sector's future goals. For this issue, we have interviewed Hüseyin Semerci, Chairman of the Board of Directors of the Plastic Industrialists Association (PAGDER). Here is a summary of what Mr. Semerci shared with us: "Our association, which aims to bring together all the manufacturing companies active in the Turkish plastic sector under a single roof, successfully maintains its mission it has undertaken for more than 40 years. Plastic Industrialists Association (PAGDER), with the power it has in its nearly 350 members, aims to develop the Turkish plastic sector as a whole and make our country one of the leading manufacturing and supply centers of the worldwide plastic market. We wish to become an exemplary sectoral non-governmental organization which can represent our plastic sector in its entirety on national and international platforms, protect its rights, and in the face of developments, play a leading role, set the agenda and have a say. By participating in the "Common Purchase Project" carried out by the Central Anatolian Exporters Union (OAİB), we are contributing to the provision of goods and services to our members at a lower cost and increasing the efficiency of companies.



We take the Turkish plastic companies to the fairs organized in countries that are potential markets for our sector besides those organized in countries leading the plastic and plastic processing machinery sectors, and we also organize sectoral tours to these markets. Although our members are predominantly companies active in Istanbul, many companies from various regions of Turkey are within our association as well and support our efforts. In accordance with its mentality of serving general public, our association has also led the efforts for the foundation of the Federation of Plastic Industrialists (PLASFED). We had 189 members when we took over the association as the last board of directors. Members manufacturing machinery accounted for 30 to 35 percent of this number. In parallel

with the structural change over time, the share of machinery manufacturers in the number of our members decreased. As of 2013, companies manufacturing plastic products constitute the dominating part of our members. Turkey has unfortunately no other way than to turn to import in order to satisfy its need. We have a foreign trade deficit in plastic machinery and plastic raw materials. While 20 percent of the need for plastic machinery is satisfied by the domestic market, we have to import 80 percent thereof. We can mention a similar case for plastic raw materials. However, the situation is different for plastic raw materials. We have a trade surplus in the manufacture of plastic products. We may talk of a surplus of 1,5 billion dollars.

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

PRODUCT GROUP	JANUARY 01 - MARCH 31, 2012			JANUARY 01- MARCH 31, 2013			[%] CHANGE	
	QUANTITY (Tonnes)	VALUE (1000 \$)	\$/kg	QUANTITY (Tonnes)	VALUE (1000 \$)	\$/kg	QUANTITY	VALUE
REACTORS AND BOILERS	13,440	92,373	6,9	13,817	96,527	7,0	2,8	4,5
TURBINES ,TURBOJETS, TURBO PROPELLERS	2,287	60,527	26,5	2,037	57,451	28,2	-11,0	-5,1
PUMPS AND COMPRESSORS	21,502	185,327	8,6	21,690	183,591	8,5	0,9	-0,9
VALVES	11,361	108,280	9,5	12,938	121,872	9,4	13,9	12,6
INDUSTRIAL AIR CONDITIONERS AND COOLING MACHINES	102,313	493,362	4,8	109,616	532,816	4,9	7,1	8,0
INDUSTRIAL HEATERS AND COOKERS	8,641	70,913	8,2	9,894	71,259	7,2	14,5	0,5
ROLLER AND FOUNDRY MACHINES, MOULDS	12,243	88,576	7,2	11,380	97,719	8,6	-7,0	10,3
FOOD INDUSTRY MACHINES, ACCESSORIES AND SPARE PARTS	11,534	76,880	6,7	15,554	98,084	6,3	34,9	27,6
AGRICULTURE AND FORESTRY MACHINES	29,453	148,954	5,1	28,458	145,677	5,1	-3,4	-2,2
LOAD LIFTING, CARRYING AND STOWING MACHINES	13,589	63,103	4,6	14,808	72,845	4,9	9,0	15,4
CONSTRUCTION AND MINING MACHINES	69,862	275,444	3,9	68,061	295,772	4,3	-2,6	7,4
PAPER MANUFACTURING AND TYPOGRAPHY MACHINES	1,364	10,557	7,7	1,929	21,206	11,0	41,5	100,9
OTHER INDUSTRIAL WASHING AND DRYING MACHINES	11,271	68,281	6,1	12,419	74,483	6,0	10,2	9,1
TEXTILE AND CLOTHING MACHINES AND ACCESSORIES	79,858	264,194	3,3	79,848	277,721	3,5	0,0	5,1
LEATHER PROCESSING AND MANUFACTURING MACHINES AND ACCESSORIES	374	1,583	4,2	253	972	3,8	-32,4	-38,6
GUM, PLASTIC, RUBBER PROCESSING MACHINES	2,041	25,006	12,3	2,891	32,689	11,3	41,7	30,7
MACHINE TOOLS	22,670	160,033	7,1	23,939	174,120	7,3	5,6	8,8
OTHER MACHINES, ACCESSORIES AND SPARE PARTS	29,245	450,752	15,4	27,019	463,663	17,2	-7,6	2,9
ENGINES, ACCESSORIES AND SPARE PARTS	710	32,751	46,1	767	34,893	45,5	8,0	6,5
OFFICE MACHINES	2,807	30,756	11,0	2,401	28,042	11,7	-14,5	-8,8
BEARINGS	2,407	114,064	47,4	4,254	127,965	30,1	76,7	12,2
WEAPONS AND AMMUNITION FOR THE DEFENSE INDUSTRY	1,275	28,433	22,3	1,281	31,865	24,9	0,5	12,1
PACKAGING MACHINES, ACCESSORIES AND SPARE PARTS	32,244	236,550	7,3	31,309	245,075	7,8	-2,9	3,6
TOTAL	482,492	3,086,698	6,4	496,560	3,286,307	6,6	2,9	6,5



1955



2013

from the PAST Geçmişten

Yılların verdiği ustalık...
The perfection of years...

www.ugurmakina.com
info@ugurmakina.com
marketing@ugurmakina.com

to the FUTURE... Geleceğe...

Teknolojinin ardındaki büyük güç.
The big power behind technology.



 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.

