

HAZİRAN 2013 SAYI: 61

# moment EXPO

Makine İhracatçıları Birliği Aylık Makine İhracatı ve Ticareti Dergisi



**MTG**  
**FEIMAFE**  
**FUARI'NA**  
**KATILDI**

**KALIBINA**  
**SİĞMAYAN**  
**SEKTÖR**

**İHTİSAS**  
**FUARI**  
**BİLİMSEL**  
**KONGRE**  
**2'si 1**  
**ARADA**



# Taste the Engineering



**Layne  
Bowler**

[www.laynebowler.com.tr](http://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 İhracatçıları Birliği  
Yönetim Kurulu Başkanı

# MESLEKİ EĞİTİM MAKİNE SANAYİSİNİN GELİŞİMİ İÇİN KİLİT ÖNEME SAHIPTİR

Makine sektörü pek çok meslek grubunun istihdam edildiği bir alandır. Sadece mühendisler değil, makineciler, montajcılar, tornacılar ve benzeri meslek grupları sektörümüz için vazgeçilmezdir. Bu nedenle mesleki eğitim veren kurumlar ile özel sektör temsilcilerinin işbirliği makine sektörü için ayrı bir öneme sahiptir.

Geçtiğimiz günlerde imzalanan "Mesleki Eğitimde İşbirliği Protokolü" mesleki eğitim alanında özel sektör-kamu işbirliğinin geliştirilmesi, yurt dışında staj faaliyetinde bulunacak proje katılımcılarının istihdam edilebilirliğinin artırılması, özel sektör temsilcilerinin mevcut AB eğitim ve gençlik proje fırsatları ile ilgili etkin bir şekilde bilgilendirilmesi ve farklı sektör ve ölçekteki kurumların oluşturacakları ağlar ile uzun vadeli mesleki eğitim ve hareketlilik perspektifi oluşturabilmelerini hedefliyor.

Her fırsatta vurguladığımız gibi mesleki eğitim, ülkemiz sanayisi ve geleceği açısından büyük önem arz ediyor. Örneğin Japonya'da orta öğretimin yüzde 70'ini meslek liseleri oluşturuyor. Diğer taraftan Avrupa'da meslek liselerinden mezun olmuş iyi elemanlar, mühendislerin iki katı para kazanabiliyor.

Meslek liselerinin işlerlik kazanması ve daha cazip hale gelmesi için bir strateji dahilinde hareket etmemiz gerekecektir. Bu nokta da devlete görev düştüğü gibi sanayicilere, meslek örgütlerine, derneklere ve birliklere de görev düşmektedir. Biz Makine İhracatçıları Birliği olarak üzerimize düşen sorumlulukları yerine getiriyoruz ve fazlasını da yapma gayretindeyiz. Mesleki eğitim için atılan adımların takipçisi ve destekleyicisi olmaya devam edeceğiz.



Türkiye Cumhuriyeti  
Ekonomi Bakanlığı



Türkiye Cumhuriyeti  
Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı

# 2013 ULUSLARARASI İŞ MAKİNALARI KONGRESİ

" 2023'e 10 Kala "

ERKEN KAYIT AVANTAJLARINDAN  
YARARLANMAK İÇİN

Tıklayınız!



[www.vizyon2023turkiye.org](http://www.vizyon2023turkiye.org)

19-20 EYLÜL 2013 / İSTANBUL  
GREEN PARK OTEL - PENDİK



**İNDER**

İMDER - Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği  
Atatürk Cad. Esin Sok. No.9 HU-BA Apt. Kat:1 Daire:4 34742 Kozyatağı - Kadıköy İSTANBUL  
Tel: +90 216 477 70 77 - Faks: +90 216 477 70 71 E-mail: imder@imder.org.tr www.imder.org.tr

[www.imder.org.tr](http://www.imder.org.tr)



- 8 **GÜNDEM** MTG, BREZİLYA'DA DÜZENLENEN FEIMAFE FUARI'NA KATILDI
- 10 **GÜNDEM** TÜRK MAKİNE SEKTÖRÜ BİLGİYE MOMENT-EXPO. COM ADRESİNDEN ULAŞIYOR
- 11 **GÜNDEM** TİM AKADEMİ'DE MAKİNE SANAYİSİ SEMİNERİ YAPILDI
- 12 **GÜNDEM** İŞ VE İNŞAAT MAKİNELERİ SEKTÖRÜ ANKARA'DA BULUŞTU
- 13 **GÜNDEM** MTG, WIN FUARI'NDA TÜRK MAKİNE İHRACATÇISININ YANINDAYDI
- 14 **GÜNDEM** SANAYİ VE TİCARET ODALARI YENİ YÖNETİMLERİNİ SEÇTİ
- 16 **GÜNDEM** SAKSONYA TİCARET HEYETİ MAİB'İ ZİYARET ETTİ
- 18 **GÜNDEM** İHTİSAS FUARI, 1 BİLİMSEL KONGRE 2'Sİ 1 ARADA
- 32 **GÜNDEM** TÜRK EXIMBANK'IN KREDİ DESTEKLERİ YENİLENDİ
- 36 **GÜNDEM** TÜRKİYE'NİN YILDIZLI PROJELERİNE MTG DESTEĞİ
- 40 **GÜNDEM** GİTES VE 2013-2015 EYLEM PLANI YÜRÜRLÜĞE GİRDİ
- 44 **SEKTÖRDEN** "GELİŞTİRDİĞİMİZ ÜRÜNLERLE İTHALATIN ÖNÜNE GEÇTİK"
- 48 **SEKTÖRDEN** "ÜRETİM ALANIMIZDA DÜNYA MARKASIZIZ"
- 52 **KAPAK** KALIBINA SİĞMAYAN SEKTÖR
- 62 **MSSP FOCUS** FARKLILIKLARIYLA YAŞAYAN DERNEK: İMDER
- 68 **ÜLKELERDEN** TÜRKİYE'NİN İHRACATINDA SON İKİ EKSİK: MİKRONEZYA VE NAURU
- 72 **MAKALE** TÜRKİYE'DE KAYNAK MAKİNELERİ VE OTOMASYON
- 74 **JUNIOR** BAHÇEŞEHİR LİSESİ ÖĞRENCİLERİ HAREKET AKTARIM SİSTEMİ TASARLADI
- 76 **NOSTALJİ** TÜRK UÇAĞI İHRAÇ EDEN İLK TESİS: ETİMESGUT UÇAK FABRİKASI
- 79 **GÖSTERGELER** MAYIS AYINDA MAKİNE İHRACATIMIZ 5,7 MİLYAR DOLARA YÜKSELDİ
- 89 **RAKAMLAR**
- 90 **FUARLAR**
- 92 **ADRESLER**
- 93 **MOMENT in ENGLISH**



## TÜRKİYE'NİN İHRACATINDA SON İKİ EKSİK: MİKRONEZYA ve NAURU

68



## KALIBINA SİĞMAYAN SEKTÖR

52



**juniör**

BAHÇEŞEHİR LİSESİ  
ÖĞRENCİLERİ HAREKET  
AKTARIM SİSTEMİ  
TASARLADI

74



**MSSP FOCUS**

FARKLILIKLARIYLA  
YAŞAYAN DERNEK:  
İMDER

62

**kapak**



**moment** EXPO  
in English

94

AN ASSOCIATION  
ACTIVE WITH  
ITS DISTINCTIVE  
ELEMENTS: İMDER

95

MPG TAKES  
ITS PLACE AT  
BRAZILIAN  
FEIMAFE FAIR

**TUGAY  
SOYKAN**

6

moment

# TÜRK MAKİNE SEKTÖRÜ KALIBINA SİĞMIYOR

Makine Tanıtım Grubu (MTG), Türk makine üreticilerinin dünyadaki itibarını artırmaya yönelik çalışmalarını sürdürüyor. Brezilya'nın Sao Paulo şehrinde düzenlenen Feimafe Fuarı'na katılan MTG heyeti, fuar ziyaretçilerini Türk Makine sektörü konusunda bilgilendirdi. Fuara katılan heyet içinde yer alan MTG yetkilileri, Brezilya Ticaret Ataşesi Ayşe Canan Gürhan ile birlikte Türkiye Cumhuriyeti Sao Paulo Başkonsolosu Mehmet Özgün Arman'ı ziyaret etti. Heyet, fuarla eş zamanlı olarak çeşitli tesis ziyaretleri de gerçekleştirdi. Haziran ayı içinde Türkiye'nin sanayi ve ticaret odalarında seçim heyecanı yaşandı. İstanbul, Bursa, Konya ve Adana'da yönetim kurulu başkanlıkları değişirken, Ankaralı sanayiciler mevcut başkanlarla yola devam etme kararı aldı. Seçimlerde sanayicilerin tercihlerini değişimden yana kullandıklarını belirten ekonomi uzmanları, sanayi ve ticaret odalarının yönetiminde ihracatçıların ağırlığını hissettirmeye başladığına dikkat çekti. Haziran ayı içinde ihracatçılara yönelik bir haber de Eximbank'tan geldi. İhracatçılar için maliyet açısından uygun kaynakların artırılması amacıyla T.C. Merkez Bankası ile işbirliği içerisinde hareket eden Eximbank, kredi desteklerini yeniledi. Haberlerin detaylarını gündem sayfalarımızda sizlerle paylaşıyoruz.

Haziran sayımızın sektörden bölümünde ise iki farklı alanda çalışmalarını sürdüren firmalarımızı mercek altına aldık. İlk firmamız; yüksek metrajlı petrol kuleleri ve sondaj makineleri üreten ve üretiminin tamamını ihraç eden Eriell Group. Alanında dünyanın sayılı firmalarından biri olan Eriell Group, katma değerli yeni ürün projeleriyle çalışmalarına devam ediyor. Sayfalarımıza taşıdığımız ikinci firma ise metal geri dönüşümünde kullanılan pres, makas, kırıcı ve talaş işleme makineleri üreten Birim Makine oldu. Birim Makine, TÜBİTAK ve TIGV tarafından desteklen Ar-Ge departmanının geliştirdiği ürünlerle hizmet alanında ithalatın önüne geçmeyi başarmış firmalardan bir tanesi.

MSSP Focus bölümümüzün bu ay ki konduğu İMDER. Makine Sanayii Sektör Platformu'na üye kuruluşlar içinde önemli bir yere sahip olan Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği'nin son dönem çalışmalarıyla ilgili Yönetim Kurulu Başkanı Cüneyt Divriş'den bilgi aldık. Türkiye ekonomisinin yüzde 1,2'lik kısmını iş makineleri ve inşaat ekipmanları sektörünün oluşturduğunu belirten İMDER Yönetim Kurulu Başkanı Cüneyt Divriş, sektörün gelişmesi için devlet kurumlarıyla ortak çalışmalar yaptıklarını söyledi.

Sektörel eğitim kurumları ve genç kuşağın başarılarına yer verdiğimiz sayfalarda Yıldız Teknik Üniversitesi (YTÜ) Öğrenci Kulübü'nün her yıl "Fikrini Geleceğe Taşı" sloganıyla düzenlediği Yıldızlı Projeler Yarışması'na yer ayırdık. 47 farklı üniversiteden 127 proje ekibinin yarıştığı finalde 10 proje ödüle layık görüldü.

Haziran ayının kapak konusuna kalıbına sığmayan sektörlerimizden 'Türk Kalıp Sanayisi'ni taşıdık. Otomotiv sanayisinden beyaz eşyaya, inşaattan savunma sanayisine kadar geniş bir yelpazede hizmet sunan sektör, üstün tasarım kabiliyeti ve tecrübesiyle üretimde katma değer yaratıyor. Türk makine sektöründen profesyonellerin Haziran sayımızı da keyifle okuyacağını düşünüyoruz.

**MAKİNE İHRACATÇILARI BİRLİĞİ ADINA SAHİBİ**  
Özkan AYDIN

**YAYIN KURULU BAŞKANI**  
Adnan DALGAKIRAN

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

**YAYINA HAZIRLAYANLAR**  
Origami Medya

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

**EDİTÖR**  
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 CİLT**  
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

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

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



Hidrolik Kombine Makaslar  
Hidrolik Punch Makinaları

**HKM 175**



Hidrolik Kombine Makaslar

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

Hidrolik Punch Makinaları

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

### Hidrolik Kombine Makas ile Yapılabilen İşler

 Sac Delme ve Çentik Açma



 L Profil  
(Köşebent)



 T Profil



 Lama



 Mil



 Kare Mil



### ŞAHİNLER METAL ENDÜSTRİ A.Ş.

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

[www.sahinlermetal.com](http://www.sahinlermetal.com)



# MTG, BREZİLYA'DA DÜZENLENEN FEIMAFE FUARI'NA KATILDI

BREZİLYA'DA DÜZENLENEN FEIMAFE FUARI'NDA YERİNİ ALAN MAKİNE TANITIM GRUBU (MTG), İNFO STANDINDA ZİYARETÇİLERİ TÜRK MAKİNE SEKTÖRÜ HAKKINDA BİLGİLENDİRDİ.



**B**rezilya'nın Sao Paulo şehrinde 3-8 Haziran tarihlerinde düzenlenen FEIMAFE Fuarı'nda 762 firma bin 400 ayrı markayla yerini aldı. Dünya genelinden 80 bine yakın ziyaretçinin

takip ettiği etkinlikte MTG, Türk makine sektörünün tanıtımına yönelik çalışmalarda bulundu. Brezilya'da düzenlenen fuara MTG'yi temsilen Makine İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyeleri Tamer Güven

ve Ferdi Murat Gül, Genel Sekreter Yardımcısı Esra Arpınar ile Makine Şube Müdürü Mehtap Önal katıldı. MTG heyeti 5 Haziran'da Ticaret Ataşesi Ayşe Canan Gürhan ile birlikte Türkiye Cumhuriyeti Sao Paulo Baş-

## TÜRKİYE-BREZİLYA İHRACATI VE MAKİNE TİCARETİ (MİLYON DOLAR)

	2011	2012	%Değişim
Brezilya'ya Genel İhracatımız	883	1.004	13,7
Brezilya'dan Genel İthalatımız	2.074	1.770	-14,7
Dış Ticaret Dengesi	2.957	2.774	-6,2
Brezilya'ya Makine İhracatımız	57	69	21,1
Brezilya'dan Makine İthalatımız	160	137	-14,4
Makine Sektöründe Dış Ticaret Dengesi	217	206	-5,1

konsolosu Mehmet Özgün Arman'ı ziyaret etti. Heyet, fuarla eş zamanlı olarak çeşitli tesis ziyaretleri de gerçekleştirdi.

### MTG, TÜRK MAKİNECİSİNİN YANINDAYDI

60 metrekarelik info-standında ziyaretçilerini ağırlayan MTG, makine veritabanı CD'si, sektörle ilgili bilgilerin yer aldığı harici bellek ile Makine Sanayi Sektör Platformu üyesi derneklerin tanıtımını içeren kataloglar dağıttı. Ayrıca fuar alanında iki adet büyük tavan prizmasına, restroamlara (tuvaletlerde aynalara ve duvara), fuar içinde yer alan fuar planını içeren cep broşürüne sektörü tanıtıcı reklamlar verdi. MTG heyeti ABIMEI (Brezilya Makine İthalatçıları Birliği) yetkilileri ile MTG standında biraraya geldi. 75 üyesi olan ABIMEI, üyelerinin makine ve ekipman ithalatında vergi hesaplaması, eşleştirme programları, fuar desteği gibi hizmetler veriyor. FEIMAFE Fuarı'na beş Türk firması bayileri aracılığıyla (Durmazlar, Ermaksan, Akyapak, Baykal, Dener) üç firma ise (Hidroliksan, Şahinler Metal, Ajan Elektronik) bireysel olarak katıldı. Türk makinelerinin ilgi gördüğü fuarda Almanya, İtalya, Çin, İsviçre, İspanya ve Tayvan milli katılım organizasyonu gerçekleştiren ülkeler arasında yer aldı.

## TÜRKİYE-BREZİLYA İHRACAT VE İTHALATINDAKİ SIRALAMA

- Brezilya'nın Genel ithalatında Türkiye yüzde 0,4 pay ile 38. sırada
- Brezilya'nın Genel ihracatında Türkiye yüzde 0,5 pay ile 40. sırada
- Türkiye'nin Genel İthalatında Brezilya yüzde 0,75 pay ile 29. sırada
- Türkiye'nin Genel İhracatında Brezilya yüzde 0,7 pay ile 34. sırada
- Brezilya'nın Makine ithalatında Türkiye yüzde 0,3 pay ile 33. sırada
- Brezilya'nın Makine ihracatında Türkiye yüzde 0,6 pay ile 30. sırada
- Türkiye'nin Makine İthalatında Brezilya yüzde 0,5 pay ile 24. sırada
- Türkiye'nin Makine İhracatında Brezilya yüzde 0,6 pay ile 39. sırada





# TÜRK MAKİNE SEKTÖRÜ BİLGİYE MOMENT-EXPO.COM ADRESİNDEN ULAŞIYOR

TÜRK MAKİNE SEKTÖRÜNÜN WWW.MOMENT-EXPO.COM'A İLGİSİ ARTIYOR. MOMENT EXPO'NUN RESMİ İNTERNET SİTESİ MAYIS-HAZİRAN AYLARI ARASINDA 9 BİN 107 KEZ ZİYARET EDİLDİ.

**M**akine İhracatçıları Birliği'nin kurumsal süreli yayını olan Moment Expo Dergisi, 2008 yılından bu yana okuyucularıyla buluşuyor. Her ay 7 bin 500 makine ihracatçısına dağıtılan Moment Expo'nun resmi web sitesi [www.moment-expo.com](http://www.moment-expo.com) da ilgiyle takip ediliyor. Dijital teknolojilerin gelişmesiyle yayımların internet üzerinden takibi dünya genelinde yaygınlaşmaya başladı. Makine sektörünün bilgilendirilmesini amaçlayan [www.moment-expo.com](http://www.moment-expo.com) web sitesi, 11 Mayıs- 10 Haziran 2013 tarihleri arasında 9 bin 107 kez ziyaret edildi. Siteyi aynı dönemde 8 bin 51 tekil kişi takip etti. Site en fazla ziyaretçiyi ise 1 Mart 2013-31 Mayıs 2013 tarihleri arasında çekti (30 bin 12). Moment Expo Dergisi'nin internet sitesi, yurt içinden en fazla İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa ve Adana illerindeki kullanıcılar tarafından ziyaret edildi. Yurt dışındaki internet kullanıcılarının [www.moment-expo.com](http://www.moment-expo.com) adresini ülkelere göre ziyaretlerinde ise ilk sırada 271 ziyaret sayısı ile Almanya yer alıyor. ABD'den 51 kez ziyaret edilen siteyi, İngiltere ve Hollanda'daki kullanıcılar 37 ve İran'daki internet kullanıcıları da 28 defa ziyaret ederek bilgi aldı. Bu ülkeler haricinde Moment Expo'nun internet sitesi; Çin, Bulgaristan, Azerbaycan, Fransa ve Rusya'dan da takip edildi.



## ZİYARETÇİLERİN ÜLKELERE GÖRE DAĞILIMI

Türkçe	8178	İngiltere	37	Bulgaristan	25
Almanya	271	Hollanda	37	Azerbaycan	24
Diğer	108	İran	28	Fransa	23
ABD	51	Çin	26	Rusya	18

## ZİYARETÇİLERİN TÜRKİYE'DEKİ DAĞILIMI

İstanbul	2849	Kayseri	153	Mersin	83
Ankara	1354	Eskişehir	107	Erzurum	82
İzmir	673	Diyarbakır	104	Denizli	78
Bursa	439	Balıkesir	98	Tekirdağ	63
Adana	262	Gaziantep	90	Isparta	47
Konya	245	Manisa	86	Canakkale	41
Kocaeli	228	Sakarya	84	Van	41
Antalya	174	Trabzon	84	Kütahya	40
Samsun	162				

# TİM AKADEMİ'DE MAKİNE SANAYİSİ SEMİNERİ YAPILDI

TİM AKADEMİ 2023 PLATFORMU KAPSAMINDA; "MAKİNE, İKLİMLENDİRME VE SAVUNMA SANAYİSİ"NE YÖNELİK SEMİNER PROGRAMI 29 MAYIS'TA GERÇEKLEŞTİRİLDİ.

**T**İM Akademi çalışmasıyla; Türk ihracatçısının dünyadaki ekonomik gelişmelerden haberdar edilmesi, firmaların global pazarlardaki payları artırması için gerekli bilgi ve deneyimin uygun yöntemlerle aktarılması amaçlanıyor. Seminerin açılışında; Makine İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyesi Ali Eren, İklimlendirme Sanayii İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Zeki Poyraz ile Savunma ve Havacılık Sanayii İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İbrahim Şahin Yurtdaş birer konuşma yaptı. Makine, İklimlendirme ve Savunma Sanayisi hakkında dünyadaki genel yapının ortaya konduğu toplantıda; "2023 Türkiye İhracat Stratejisi ve Eylem Planı ile Uygulamaları" ayrı bir başlık halinde tartışıldı. Seminerde ihracata yönelik devlet teşviklerinin efektif kullanımıyla ilgili bir de sunum gerçekleştirildi.

## 2023 HEDEFLERİNDE MAKİNE SANAYİSİNİN ROLÜ

TİM Akademi 2023 etkinliğinde Türk makine sektörünün yapısıyla ilgili bilgi veren Makine İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyesi Ali Eren, sektörün Türkiye ekonomisi için önemine vurgu yaptı. Makine sektörünü; bir ülkenin gelişebilmesi, imalat sektörü içerisinde büyük katma değer yaratması, yüksek istihdam sağlayarak, cari açığın kapatılması açısından vazgeçilmez bir alan olarak nitelendiren Ali Eren, güçlü ekonomilere sahip ülkelerin aynı zamanda makine imalat ve ihracatında zirvedeki ülkeler olduğuna dikkat

çaktı. Türkiye'nin makine ihracatındaki payın, genel ihracat içinde yüzde 20 seviyelerine çıkarılması gerektiğini belirten Ali Eren, sektör olarak 2012 yılı itibarıyla mevcut ihracat içinde yüzde 9'luk paya sahip olduklarını söyledi. 2001 yılında 1,7 milyar dolar olarak gerçekleşen makine ihracatının, yıllık ortalama yüzde 22,8 artışla 2012 yılında 13 milyar dolara ulaştığını ifade eden Ali Eren, makine sektörünün ihracatındaki büyüme rakamının Türkiye'nin genel ihracat artışından fazla olduğunu vurguladı. Ali Eren konuşmasında özetle şu bilgileri paylaştı: "İhracatın ithalatı karşılama oranı, 10 yılda yüzde 27'lerden yüzde 46 seviyesine çıktı. Bu rakamlar dikkate alındığında; 2010 ve 2023 yıllarında gerçekleşecek yıllık ortalama ihracat artışı yüzde 19,4 seviyelerinde gerçekleşirse 2023 yılında 100 milyar dolar makine ihracatına ulaşılabilir. 2012 yılında 2,1 trilyon dolarlık dünya ithalatının 2023 yılında yüzde 6 ortalama artış ile 3,8 trilyon dolara ulaşması bekleniyor. 2012 yılında, 13 milyar dolar ile dünya pazarında yüzde 0,61 paya sahip olan Türkiye, 2023 yılında 100 milyar dolar ile dünya pazarından yüzde 2,62'lik pay alabilir. Türkiye makine ihracatının 100 milyar dolara çıkması durumunda, genel ihracat hedefi olan 500 milyar dolara ulaşması da mümkün olmayacaktır. Hedeflere ulaşabilmek için kendi teknolojimizi üretmekten başka seçenek bulunmuyor. Bununla beraber, çok istikrarlı bir artış gerçekleştirmemiz gerekiyor. Her ne kadar ithalatta da ilgili olumlu gelişmeler yaşansa da



**Ali EREN**  
Makine İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyesi

genelde ithalatın ihracattan daha hızlı arttığı ortadadır. 100 milyar dolar ihracat hedefi için, tümevarım yolu ile makine alt sektörlerinin de kendi içlerinde koyduğu hedeflere ulaşması şarttır. 2023 hedefi çerçevesinde; inşaat ve madencilik makinelerinin 7,3 milyar dolara, tarım ve ormancılık makinelerinin 4,6 milyar dolara, takım tezgahları alanının 4,8 milyar dolara, endüstriyel klima ve soğutma makinelerinin 12 milyar dolara, pompa ve kompresör ihracatının ise 6 milyar dolara çıkması gerekiyor. Makine İhracatçıları Birliği olarak bunu sağlamak için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Teknolojiyi üreten ve satan bir ülke haline gelmeliyiz. Firma sayısının artırılması, yüksek katma değer üretmemiz, kamudan yeterince destek almamız ve nasıl pazarlayacağımız konusunda donanımlı olmamız şart."



# İŞ VE İNŞAAT MAKİNELERİ SEKTÖRÜ ANKARA'DA BULUŞTU

AVRASYA'NIN EN BÜYÜK, AVRUPA'NIN İSE DÖRDÜNCÜ BÜYÜK İŞ MAKİNELERİ ETKİNLİĞİ OLAN ULUSLARARASI İŞ VE İNŞAAT MAKİNE TEKNOLOJİ İLE ALETLERİ İHTİSAS FUARI (KOMATEK) ANKARA'DA DÜZENLENDİ.

**T**ürkiye İş Makineleri Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği (İMDER) desteği ile Ankara'da 29 Mayıs - 2

Haziran tarihleri arasında gerçekleştirilen fuarın açılışını Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün yaptı. KOMATEK Fuarı'nın açılışında konuşan Nihat Ergün, Türkiye'de üretilen ürünlerin kamuda kullanımının zorunlu hale getirileceğini söyledi.

Kamuda yerli kullanım oranında ciddi artışlar gözlemlendiğini ancak bunu yeterli görmediklerini belirten Nihat Ergün, "Kamuda gönüllülük esasına dayalı yerli ürün alımı yapıyor. Türkiye'de yerli ürünlerin kamu tarafından kullanılmasını belirli kriterlere bağlamamız gerekecek. Kamu ihale kanununda değişikliğe gideceğiz. Yurt içinde üretilen ürün yüzde 15 pahalı olsa dahi yerli ürünün alınması zorunlu hale gelecek" dedi.

## "MAKİNE SEKTÖRÜ DAHA BÜYÜK VE MODERN FUAR ALANLARI İSTİYOR"

Açılışta konuşan Türkiye İş Makineleri Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği (İMDER) Başkanı Cüneyt Divriş ise makine sektörünün sorunlarını dile getirdi. Hızla büyüyen makine sektörü için daha modern bir fuar alanının olması gerektiğini vurgulayan Cüneyt Divriş, "Bu fuarın muadili olan yurt dışı fuarlar ile rekabet etmek ve yatırımcı çekmek adına bu adımın atılması en önemli isteğimizdir" dedi. Konuyla alakalı olarak gerekli girişimlere başladıklarını dile getiren Divriş; "Sizlerin



desteği ile bu problemin çözüleceği kanaatindeyiz. 2015 yılında yapılacak olan KOMATEK Fuarı'nı, Akyurt'taki yeni fuar alanında uluslararası standartlarda gerçekleştirmek istiyoruz" diye konuştu. Sektörün KDV sorunu olduğunun altını çizen Divriş açıklamalarını şöyle sürdürdü: "Geçen dönemde KDV'nin yüzde 8 olması ve leasing konusunda bazı ürünlerin dışarıda kalması sektörü olumsuz yönde etkilemiştir. Bu konuda devletin ilgili kurumlarından konuyu tekrar incelemelerini ve yatırım mallarında KDV ve leasing uygulamalarının yeniden gözden geçirmelerini talep ediyoruz."

## SEKTÖR AVRUPA'DA İLK DÖRT İÇİNDE

İnşaat makinelerinin 2012 yılı per-

formansını da değerlendiren Cüneyt Divriş, "Sektörümüz bu satış adetleri ile Avrupa'da ilk dört içerisinde, Dünya'da da 11'inci sıraya yükselmiş durumda. 2012 Nisan ayında 3 bin 583 makine satışı gerçekleştiren sektörümüz, 2013 yılı Nisan ayında 4 bin 483 makine satarak yüzde 25,1 büyüme oranı yakaladı. 2023 vizyonuna baktığımızda 10 yıl içerisinde ihracatımız ve ithalatımız 10 milyar dolara, ticaret hacmimiz ise 30 milyar dolara çıkacak. Dünyanın altıncı, Avrupa'nın ise en büyük pazarı haline geleceğiz. Satış adedimizin ise 10 yıl sonra 30 bine çıkacağını öngörmekteyiz" diye konuştu. KOMATEK 2013 Fuarı'nda 400 firmanın yaklaşık 300 civarında iş ve inşaat makinesi, beş tane asfalt plenti, sekiz tane kule vinç, sekiz tane kırma eleme tesisi sergilendi.

# MTG, WIN FUARI'NDA TÜRK MAKİNE İHRACATÇISININ YANINDAYDI

WIN METAL İŞLEME FUARI İSTANBUL'DA DÜZENLENDİ. ALIM HEYETİ ORGANİZASYONUyla FUARI ZİYARET EDEN YABANCI FİRMA TEMSİLCİLERİ MTG STANDINDA İKİLİ İŞ GÖRÜŞMELERİNDE BULUNDU.



**I**stanbul TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde 6-9 Haziran tarihleri arasında düzenlenen WIN Metal İşleme Fuarı'nda yerini alan Makine Tanıtım Grubu, ziyaretçilerini Türk makine sektörü ve Türkiye'nin makine ihracatı konusunda bilgilendirdi. Makine ihracatı gerçekleştiren üretici firmalara ait tanıtım bilgilerinin yer aldığı CD ve katalogların dağıtıldığı fuar standını, çok sayıda yerli ve yabancı profesyonel ziyaret etti. Fuarda ayrıca koordinasyonunu Ekonomi Bakanlığı'nın üstlendiği, Makine İhracatçıları Birliği tarafından organize edilen "Alım Heyeti Programı" düzenlendi. Alım Heyeti Programı'na; Azerbaycan, Fas, Hırvatistan, Irak, İran, Mısır, Sırbistan ve Tunus'tan 26 ayrı firmayı temsilen 28 kişi katıldı. Fuarda Türk firmalarından yetkililerle

bir araya gelerek ikili iş görüşmelerinde bulunan Alım Heyeti, sergilenen ürünler hakkında da bilgi aldı.

## 37 ÜLKEDEN 963 KATILIMCI

Azerbaycan, Cezayir, Hırvatistan, Mısır, Gürcistan, İran, Irak, Ürdün, Kazakistan, Libya, Fas, Polonya, Romanya, Rusya, Sudan, Tunus, Türkmenistan, Ukrayna ve Özbekistan'dan çok sayıda profesyonel ziyaretçi fuarı yakından takip etme fırsatı buldu. 37 ülkeden 963 katılımcı fuarda ürünlerini sergiledi. Bulgaristan, Çin, Hırvatistan, Çek Cumhuriyeti, Fransa, Almanya, Hindistan, İran, İtalya, İngiltere, Hollanda, Polonya, Slovenya, Güney Kore, İspanya, Sri Lanka ve Tayvan'da çeşitli firmalar ise doğrudan katılımcı olarak fuarda yerini aldı. Almanya, Hindistan, İtalya, Güney Kore ve Tayvan ise fuar-

da firmalarını bir araya getiren ülke pavilyonları kurdu.

## SEKTÖR TEMSİLCİLERİ BULUŞTU

WIN Fuarı, yurt içinden ve yurt dışından sektörün önemli temsilcilerini de ağırladı. Almanya'dan Hannover Messe Bileşim Fuarcılık Yönetim Kurulu Başkanı Wolfgang Lenarz ve Alman Mühendislik Federasyonu yetkilisi (VDMA) Dr. Alexander Koldau, fuarı ziyaret etmek için İstanbul'a geldi. Makine sektörünün, dünyanın diğer bölgelerinde olduğu gibi Türkiye'de de sanayileşmenin itici gücü ve kalkınmasının üzerinde yükseleceği ayaklardan birisi olduğu görüşünde birleşen uzmanlar, Türk makine sektörünün yıllık büyüme rakamlarının 1990'dan bu yana yüzde 20'ler düzeyinde gerçekleştiğinin altını çizdiler.



# SANAYİ VE TİCARET ODALARI YENİ YÖNETİMLERİNİ SEÇTİ

İSTANBUL VE ANKARA BAŞTA OLMAK ÜZERE TÜRKİYE EKONOMİSİNDE ÖNEMLİ BİR YERE SAHİP OLAN ODA SEÇİMLERİNDE İHRACATÇILARIN AĞIRLIĞI HİSSEDİLDİ.

**İ**stanbul, Bursa, Konya ve Adana'da yönetim kurulu başkanları değişirken Ankaralı sanayiciler mevcut başkanlarla yola devam etme kararı aldı. Seçimlerde sanayicilerin tercihlerini değişimden yana kullandıklarını belirten ekonomi uzmanları, sanayi ve ticaret odalarının yönetiminde ihracatçıların ağırlığını hissettirmeye başladığına dikkat çekti.

## ANKARA MEVCUT BAŞKANLARLA YOLA DEVAM EDECEK

Ankara Sanayi Odası (ASO) üyeleri Yönetim Kurulu Başkanlığı'na ikinci kez Nurettin Özdebir'i seçti. Tek listeye girilen ve 75 üyenin oy kullandığı seçimde ASO Meclis Başkanlığı'na Şerafettin Ceceli, başkan yardımcılıklarına Bora Aynagöz ve Mehmet Arslan, katip üyeliğe ise Canan Karalar seçildi. ASO Yönetim Kurulu Başkanı Nurettin Özdebir, tek listeye girilen seçimde 71 üyenin oyunu aldı.

**Sanayicilerin tercihlerini değişimden yana kullandıklarını belirten ekonomi uzmanları, sanayi ve ticaret odalarının yönetiminde ihracatçıların ağırlığını hissettirmeye başladığına dikkat çekti.**

Yeni yönetim kurulu ise şu isimlerden oluştu: Celal Koloğlu, Mehmet Doğanlar, Seyit Ardic, Yılmaz Kayaaslan, Fahrettin Kürklü, Bülent Bayram, Aytaç Muhittin Dinçer, Seyit Koca, Mevlüt Açıkgoz, Musa Ertunç. Sonuçların açıklanmasının ardından değerlendirmede bulunan Özdebir, onurlu ve sorumluluğu fazla olan bu görevi yerine getirmeye çalışacağını ifade etti. Özdebir, "Türkiye'nin istikbalini çok iyi görüyorum. Yolumuzun açık olduğuna, ufak tefek taşların da zaman içinde ayıklanarak parlak ufuklara ve geleceğe doğru ilerleyeceğimize inanıyorum" şeklinde konuştu. Ankara Ticaret Odası'nın (ATO) merkez binasında yapılan seçimde ise Salih Bezci, Ankara Ticaret Odası Başkanlığı'na yeniden seçildi. Bezci, 187 meclis üyesinin 108'inin oyunu alarak başkan oldu. Seçimin ardından açıklama yapan Salih Bezci, sonuçların hayırlı olması dileğinde bulundu. Yeni dönem planlarıyla da ilgili bilgi veren Bezci, yarım kalan projelerin yanı sıra yeni projeleri de hayata geçirerek Ankara için çalışmaya devam edeceklerini ifade etti. ATO'nun yeni Yönetim Kurulu şu isimlerden oluştu: Turhan Yılmaz, Galip Yeşilbaş, Ferhat Ertürk, Recai Kesimal, Hıfzı Kuruşa, İbrahim Uyanık, Ayhan Atalay, Erdoğan Yıldırım, Mehmet Aypek ve Koray Güngör Şanal.

## TOBB GENEL KURUL DELEGELERİ YENİLENDİ

Genel kurul seçiminde Ankara Sanayi Odası'nın (ASO) Disiplin Kurulu üyeleri ile Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Genel Kurul delegeleri de belirlendi. Disiplin Kurulu üyeliklerine; Hasan Basri Bozkurt, Önder Bülbüloğlu, Orhan Aydın, Fehmi Sırış, Nuri Tüfekçioğlu ve Mithat Ertuğ, TOBB Genel Kurul delegeliğine ise; Celal Koloğlu,

Ercan Ata, Faik Güngör, Hakkı Yıldırım, Hasan Sezai Erdoğan, Mahmut Nedim Durukan, Mehmet Doğanlar, Sedat Kaymak, Musa Ertunç, Nihat Güçlü, Özcan Ülgener, Ramazan Çelik, Recep Köksal, Seyit Ardic, Seyit Koca, Süreyya Özden, Şenol Çağlayan, Şerafettin Ceceli, Taner Özdemir, Zeki Özbudak ve Levent Seyit Doğan seçildi.

## İSTANBUL YENİ BAŞKANLARINI SEÇTİ

İstanbul Sanayi Odası (İSO) ile İstanbul Ticaret Odası (İTO) yeni başkanlarını seçti. İSO seçimlerinde başkanlık yarışını Erdal Bahçıvan kazandı. İSO'nun Odakule'deki binasında yapılan seçimlerde 104 meclis üyesi oy kullandı. Bahçıvan'ın 60 oy ile galip geldiği yarışta, Tanıl Küçük 43 oy alırken, bir oy da geçersiz sayıldı. Bahçıvan, 2017'ye kadar başkanlık koltuğuna oturacak. İSO Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçıvan'ın vekilliklerine yönetim kurulu üyeleri Adnan Dalgakıran ve Mustafa Özkan, yeni dönem İSO Saymanlığı'na İrfan Özhamaratlı getirildi. İSO yeni yönetim kurulu şu isimlerden oluştu: Nahit Kemalbay, Sultan Tepe, Ali Eren, Sadık Ayhan Saruhan, Ali Ulvi Orhan, Bekir Yelken ve Mehmet Ata Ceylan. Aynı gün yapılan Meclis Başkanlığı seçimini ise tek aday olarak seçime giren Zeynep Bodur Okyay kazandı. Okyay, İSO tarihinin ilk kadın Meclis Başkanı oldu. Aynı seçimde Meclis Başkan Yardımcılıkları'na Hasan Büyükdede ile İsmail Gülle, Katip Üyeliğe de Serdar Urfalılar seçildi. İTO'nun yeni başkanı ise İbrahim Çağlar oldu. İstanbul'daki 81 Meslek Grubu'nu temsil eden 248 İTO Meclis Üyesi, yeni dönemin Yönetim Kurulu Başkan'ını, Yönetim Kurulu Üyeleri'ni,





Adnan DALGAKIRAN

TOBB Delegeleri'ni ve Disiplin Kurulu Üyeleri'ni seçti. Seçim sonuçlarına göre 211 oy alan İbrahim Çağlar, yeni Yönetim Kurulu Başkanı oldu.

### BTSO'NUN YENİ BAŞKANI İBRAHİM BURKAY

Bursa Ticaret ve Sanayi Odası'nda (BTSO) 128 Meclis üyesinin oy kullandığı seçimde İbrahim Burkay, BTSO'nun yeni başkanı oldu. "Kazanan Bursa" oldu diyen Burkay'ı ilk kutlayanlar arasında bulunan rakibi İlhan Parseker, iş dünyasını önündeki engellerin kaldırılması konusunda destek vermeye hazır olduğunu söyledi. BTSO Meclis Başkanlığı'na ise Remzi Topuk seçildi. BTSO meclisinin 128 üyesinin Bursa'nın önümüzdeki dönemine yön vermek için Meclis Divanını oluşturduğunu ifade eden Burkay, "Seçimlerde iş dünyası farkını ortaya koydu. Bu çatı altında seçimlerin iki liste olması demokrasi ve hoşgörünün göstergesidir. Kazanan Bursa oldu. Bursa iş dünyası birlik ve



Sevda Kayhan YILMAZ

beraberlik içerisinde Türkiye ekonomisine katkı koymaya devam edecek. Bu sorumluluğun bilincindeyiz. Bursa rol model olacak" dedi. İbrahim Burkay'ın başkanlık yapacağı yönetim kurulu şu isimlerden oluştu: 'Feridun Kahraman, Fahrettin Güleler, Cüneyt Şener, Emin Akça, Hasan Gürses, Şakir Umutkan, Mustafa Esgin, İsmail Kuş, İlker Duran, Ayтуğ Onur.'

### KSO'DA MEMİŞ KÜTÜKCÜ DÖNEMİ

Konya Sanayi Odası'nın da yeni yönetimi belli oldu. Başkanlık görevini devralan KSO Yönetim Kurulu Başkanı Memiş Kütükcü, hizmet bayrağını daha yükseklere taşımak için el birliğiyle çalışacaklarını söyledi. KSO'nun yeni Başkanı Memiş Kütükcü, Tahir Büyükhelvacıgil ve ekibine Konya sanayisine hizmetlerinden dolayı teşekkür etti. Memiş Kütükcü başkanlığındaki yeni yönetim kurulu şu isimlerden oluştu: Mustafa Veli



Ali EREN



Hasan BÜYÜKDEDE

Tekelioğlu, Ömer Şen, Hüsamettin Sönmez, Kemal Korkmaz, Ömer Saylık, Mehmet Ali Acar, İbrahim Bozkurt Çağlayan, Mehmet Serin, Hüseyin Keleş, Mustafa Lamcı. Meclis Başkanlığı'nı Tahir Şahin'in yürütcüğü Konya Sanayi Odası'nda Başkan Yardımcılıklarını Kadir Büyükkara ve Sevda Kayhan Yılmaz üstlenecek.

### ADANA'DAN BİRLİK BERABERLİK MESAJI

Adana Ticaret Odası'nın geride bıraktığı seçim sürecinin, yeni hizmetler için taze kan kazanması olarak değerlendirilmesi gerektiğini belirten Yönetim Kurulu Başkanı Atila Menveşe, "Seçimin kazanan ve kaybeden tarafı yoktur. En önemli gerçek Adana Ticaret Odası'nın seçimlerden güçlenerek çıktığıdır. ATO Meclisi olarak bundan böyle tam bir birlik ve beraberlik ruhu ve hizmet aşkıyla Adana ve bölgemizin gelişimi için tek bir vücut gibi çalışacağız" dedi.



Erdal BAHÇIVAN



İbrahim BURKAY



Salih BEZCİ



Nurettin ÖZDEBİR



# SAKSONYA EKONOMİ HEYETİ MAİB'İ ZİYARET ETTİ

ALMANYA SAKSONYA EYALETİ EKONOMİ HEYETİ, MAKİNE İHRACATÇILARI BİRLİĞİ İLE ANKARA'DA BİR ARAYA GELDİ.

**H**edef pazar Almanya'ya yönelik çalışmalarını sürdüren Makine Tanıtım Grubu (MTG), Almanya'nın Saksonya Eyaleti'nden gelen ekonomi heyetini Birlik binasında ağırladı. Ankara'da Erkunt Traktör ve Erkunt Döküm fabrikasını ziyaret eden heyet üyeleri, MTG'den yetkililerle de Birlik binasında bir toplantı gerçekleştirdi. Alman - Türk Ticaret ve Sanayi Odası, Saksonya Kalkınma Ajansı, Saksonya Ekonomi Bakanlığı temsilcileri ve MTG katılımı ile düzenlenen toplantıda, MTG Yönetim Kurulu Üyesi Sevda Kayhan Yılmaz tarafından "Türk Makinesi ile Türkiye ve Almanya Ticaret İlişkileri" başlıklı bir sunum yapıldı. Heyet içinde yer alan ve çeşitli makine alt sektörlerinden firma temsilcileriyle işbirlikleri konusunda da görüş alış verişinde bulunulan etkinlikte, Makine Sanayi Sektör Platformu Dernekleri'nin de söz konusu işbirlikleri içinde yer alabilmesi üzerinde duruldu.

## YUVARLAK MASA TOPLANTILARI

Etkinlikten sonra Alman-Türk Ticaret ve Sanayi Odası tarafından, "Saksonya Eyaleti - Sürdürülebilir Büyüme için Fırsatlar" konulu yuvarlak masa toplantısı düzenlendi. MSSP üyesi derneklerden yetkililerin de katıldığı toplantıda, "Türkiye'nin Ekonomik Gelişimi, Türk ve Saksonya Eyaleti Şirketlerinin İş Birliği Olanakları" başlıkları altında bir açık oturum yapıldı.



MTG Yönetim Kurulu Üyesi Sevda Kayhan Yılmaz, Saksonya Eyaleti Ekonomi Heyeti ile Ankara'da bir araya geldi.





since 1952  
**dirinler**

**Türkiye'de üretiyoruz. Dünyaya satıyoruz**

*We manufacture in Turkey. We sell to the World.*



**5 Kıtada  
55 Ülkeye  
makinalarımızı ihraç  
etmenin gururunu yaşıyoruz.**

We are proud to export  
our machines  
to 55 countries  
on 5 continents.





# 1 İHTİSAS FUARI, 1 BİLİMSEL KONGRE 2'Sİ 1 ARADA

POMPA VE VANA İMALATÇILARIMIZ MAYIS AYINDA ÖNEMLİ İKİ ORGANİZASYONLA KARŞIMIZDAYDI. BİRİNCİSİ MAKİNE SEKTÖRÜNÜN GELİŞMESİYLE BİRLİKTE AĞIRLIK KAZANACAK OLAN BİR İHTİSAS FUARI, PAWEX 2013; İKİNCİSİ İSE SEKTÖRÜN AR-GE VE İNOVASYON GÜCÜNÜ SERGİLEDİĞİ 8. KONGRE. POMSAD'IN ÖNCÜLÜĞÜNDE DÜZENLENEN EŞZAMANLI BU İKİ BÜYÜK BULUŞMA SEKTÖRÜN HEDEFLERİNE BİR ADIM DAHA YAKLAŞMASINI SAĞLADI.





Adnan Dalgakıran: Pompa ve vana sektörünün Pawex gibi bir ihtisas fuarını ikinci kez düzenlemesi çok önemli. Her alt sektörün buradan çıkaracağı dersler var.

**I**kinci Pompa, Vana ve Tesilat Sistemleri Fuarı Pawex 2013, Türk Pompa ve Vana Sanayicileri Derneği'nin (POMSAD) desteğiyle 2-5 Mayıs tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlendi. POMSAD'ın 8. Pompa-Vana Kongresi ise 2-4 Mayıs tarihleri arasında fuarla eş zamanlı organize edildi. Tam bir ihtisas fuarı niteliği ile, Türkiye ve 6 yabancı ülkeden toplam 103 katılımcı firmanın yer aldığı

fuara, 4 bin 918 kişi tarafından ziyaret edilirken, 8. Pompa Vana Kongresi'nde sektörün kanaat önderleri, akademisyenler ve firma yöneticileri bir araya geldi. Fuarın açılışında Makine İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran ile Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve POMSAD Başkanı Kutlu Karavelioğlu, Türk Tesilat Mühendisleri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Bahri Türkmen, Mekanik Tesilat

Mühendisleri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Recep Yıldız, Isıtma Soğutma Klima Araştırma ve Eğitim Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Cafer Ünlü ve Hannover-Messe Sodeks Fuarçılık A.Ş. Genel Müdürü Murat Demiştaş birer konuşma gerçekleştirdiler. Pompa ve vana sektörünün ulusal ve bölgesel ticaretini artırma hedefiyle yola çıkılarak düzenlenen ve MAİB'ce bir de alım heyeti organizasyonu gerçekleştirilen fuarda, pompalar, vanalar, tesilat elemanları hidroforlar, borular, tesilat armatürleri, ölçüm cihazları ve göstergeler,

sızdırmazlık elemanları, su sayaçları, bağlantı elemanları, depolar, su arıtma, şartlandırma sistem ve cihazları, yangın tesilat elemanları sergilendi.

#### **“POMPA VE VANA İMALATÇILARIMIZIN ULAŞTIĞI SEVİYE GURUR VERİCİ”**

Fuarın açılışında konuşma yapan MAİB Başkanı Adnan Dalgakıran, pompa ve vana sektörünün Pawex gibi bir ihtisas fuarını düzenleyecek düzeye ulaşmasının önemini vurgularken, “Teknoloji savaşlarının son hızla devam ettiği çağımızda; eğitilmiş, meraklı ve

Kutlu Karavelioğlu: Kalite ve fiyat ekseninde doğru yerde olabilmek, bir yandan ölçeği büyütürken öte yandan fon yaratabilmek demektir. Küresel rekabette bunu, Doğu'dan teknolojik, Batı'dan ekonomik ürünler sunarak sağlıyoruz.





TÜRK TESİSAT MÜHENDİSLERİ DERNEĞİ  
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

**BAHRİ TÜRKMEN:**

*Fiyatları çok düşük olan Uzakdoğu malları ile rekabet etmenin tek yolu mamul kalitesini artırmak, Avrupa ülkeleriyle rekabet etmenin koşulu ise teknolojik üretimler yapmaktır.*



MEKANİK TESİSAT MÜHENDİSLERİ  
DERNEĞİ YÖNETİM KURULU BAŞKANI

**RECEP YILDIZ:**

*Türk pompa ve vana sektörü teknoloji odaklı gelişimini sürdürürken; ürün pazarlamasındaki eksiklerini de gidirmeli.*



ISITMA SOĞUTMA KLİMA ARAŞTIRMA VE  
EĞİTİM VAKFI YÖNETİM KURULU BAŞKANI

**CAFER ÜNLÜ:**

*Enerjide dışa bağımlı olduğumuz ve her yıl 60 milyar doların üzerinde paramızın başka ülkelere aktığı düşünüldüğünde pompa ve vanalarda enerji tasarrufu sağlanmasının ne derece önemli olduğu anlaşılır.*



heyecanlı genç nesillere ihtiyacımız var. 2023 hedeflerimize ulaşmak ve geleceğin Türkiye'sini güçlendirmek için stratejilerimizi bu doğrultuda belirlemeliyiz. Ülkelerin geleceğini belirleyen gençleri teknoloji üretimine özendirerek politikalar geliştirmeli ve bu yöndeki kampanyaların sayısını artırmalıyız." Teknoloji üretmek özel sektörün tek başına yapabileceği bir şey değildir diyen Dalgakıran, bunun arkasında çok büyük bir desteğin olması gerektiğini söyledi. Dalgakıran, çağımızda sadece üretmek yetmemektedir; pazarlamanın önemi de had safhalara ulaşmıştır, bu alanda da çalışmalarımızın sürmesi gerekmektedir diyerek devam etti: "Makine Tanıtım Grubu (MTG), Türk makinelerini yurt dışında ve yurt içinde marka değerini yükseltmek adına pek çok projeye imza atmaktadır. MTG olarak 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 üstünlüğe



ulaşıp, ekonomisi gelişmiş ülkeler düzeyine ulaşacaktır."

### "2023 İHRACAT HEDEFİMİZ 6 MİLYAR DOLAR"

Açılış konuşmasında, pompa ve vana sektörünün 2023 yılı ihracat hedefinin 6 milyar dolar olduğunu hatırlatan Makine İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve POMSAD Başkanı Kutlu Karavelioğlu, ihracatını 2011 yılında 2010'a göre yüzde 27 artırmayı başarmış bir sektörün yıllık yüzde 20'lik performansı 10 seneye yayması gerektiğini söyledi. Bu hedef ne kolaydır, ne de imkansızdır diyen

Karavelioğlu, "Dışımızda gelişen etkenler hep olacaktır. Bunlara rağmen 6 milyar dolar, olmazsa 5 milyar dolar; 2023te olmazsa, 2025'te biz bu hedefe ulaşacağız" dedi.

Karavelioğlu sözlerine şu şekilde devam etti: "Dünyanın en büyük üretici ve ihracatçılarından biri haline geleceğiz. Şu anda ürünlerini Almanya'nın yarı fiyatının altında satan, Avrupa'nın beşinci büyük imalatçısıyız. Onun için dernek başkanlarımız Avrupa derneklerinin başkanlıklarını yapmakta. Yönetim Kurulu üyelerimiz oralarda görev almaktadır. Yeter ki, hata yapmayalım. Yeter ki, bir şekilde her malı

## RAKAMLARLA PAWEX 2013

103

Katılımcılar ikiye katlandı, Pawex 2013 Fuarı'nda toplam 103 firma yer aldı.

17

Ekonomi Bakanlığı ile Makine İhracatçıları Birliği 17 ülkeden alım heyeti organizasyonu düzenlendi.

İhtisas fuarı, 4 bin 918 kişi tarafından ziyaret edildi.

4.918



değil de bir malı herkesten daha iyi şekilde üretmeye çalışalım. Kullanıcılarımızı bilinçlendirelim. Türk mallarını başka renklerle başka bayraklarla iki misli fiyatlara geri almasınlar. Dünyanın en büyük pazarlarından birinde üretim yapıyoruz. Bunun çok önemli bir fırsat olduğunun farkında olalım.” Bu potansiyelde olan ve hemen her endüstriye mal veren bir sektörün kendi fuarı olabilmelidir, olması gerekir ve gerekecektir diyen Karavelioğlu, Pawex'in bu bakımdan iyi bir örnek olduğunu belirterek, Pawex henüz hayata ilk adımlarını atıyor, her organizmanın serpilip büyümesi, her organizasyonun gelişip kurumsallaşması meşakkatli bir süreçtir, fedakarlık göstereceğiz diyerek sözlerini bitirdi.

### ORTAK FİKİR: TEKNOLOJİ ÜRETMEK

Türk Tesisat Mühendisleri Derneği (TTMD) Yönetim Kurulu Başkanı Bahri Türkmen ise, konuşmasında, Türkiye’de 1950’li yıllardan itibaren enerji yatırımlarının başlaması ile sanayileşmenin ivme kazandığını, başlangıçta sadece tarımsal sulama için üretilen pompaları artık endüstrinin pek çok alanına mal veren dev bir sektöre dönüştüğünü söyledi. Türkiye, özellikle su pompalarında çok başarılı







üretimler yapabilmektedir diyen Türkmen, artık, petro-kimya sektörüne doğru üretimin yoğunlaşması gerektiğini ifade etti. Yüksek teknolojiye sahip ürünleri Avrupa'dan; katma değeri düşük ürünleri ise Uzakdoğu'dan ithal ediyoruz diyen Türkmen, fiyatları çok düşük olan Uzakdoğu malları ile rekabet etmenin tek yolu mamul kalitesini artırmak, Avrupa ülkeleriyle rekabet etmenin koşulu ise teknolojik üretimler yapmaktır dedi. Pawex'in açılışında konuşan bir diğer isim olan Mekanik Tesisat Mühendisleri Derneği (MTMD) Yönetim Kurulu Başkanı Recep Yıldız da Türk pompa ve vana sektörünün teknoloji odaklı gelişmesi gerektiğine vurgu yaptı. Yıldız, üretim çokluğu kadar, teknoloji bazlı üretime geçtiğimiz bu yıllarda biraz daha global bakarak ürünlerin pazarlanması noktasındaki eksiklerimizi gidermeliyiz dedi. Isıtma Soğutma Klima Araştırma ve Eğitim Vakfı (ISKAV) Yönetim Kurulu Başkanı Cafer Ünlü ise pompa ve va-

nalar da enerji verimliliğinin önemine değinen bir konuşma yaptı. Enerjide dışa bağımlı olduğumuz ve her yıl 60 milyar doların üzerinde paramızın başka ülkelere aktığı düşünüldüğünde pompa ve vanalarda enerji tasarrufu sağlanmasının ne derece önemli

olduğu anlaşılır diyen Ünlü, ISKAV olarak bu alanda eğitim faaliyetleri düzenlediklerinin altını çizdi. Açılış konuşmalarının ardından Pompa Vana Kongresi'ne sponsor olan firmalara plakette verildi ve kurdele kesim töreni gerçekleştirildi.





# 8. POMPA VANA KONGRESİ'NİN ANA TEMASI: TASARIM VE ÜRETİMDE İLERİ TEKNOLOJİLERİN KULLANIMIYDI

İKİ YILDA BİR POMSAD TARAFINDAN DÜZENLENEN VE POMPA VANA SEKTÖRÜNÜN HER ALANINDAN TEMSİLCİLERİ BİR ARAYA GETİRİP, SEKTÖR FAALİYET ALANINA GİREN KONULARIN TARTIŞILACAĞI BİR ORTAM HAZIRLAYAN POMPA VANA KONGRESİ'NİN SEKİZİNCİSİ 2-4 MAYIS TARİHLERİ ARASINDA PAWEX 2013 FUARI İLE EŞ ZAMANLI OLARAK İSTANBUL FUAR MERKEZİ'NDE POMSAD EV SAHİPLİĞİNDE YAPILDI.

**P**ompa - Vana Tasarım ve İmalatında İleri Teknolojilerin Kullanımı temasıyla gerçekleşen kongrenin amacı; pompalar, vanalar ve bunlara ilişkin tesisler üzerinde araştırma, tasarım, imalat, işletme ve pazarlama faaliyetlerinde bulunan kişileri ve ayrıca sektöre katkı yapan diğer kuruluş temsilcilerini bir araya getirip sektör faaliyet alanına giren konuların tartışılacağı bir ortam hazırlamak olarak özetlendi. Türk Pompa ve Vana Sanayicileri Derneği (POMSAD), İstanbul Teknik Üniversitesi (İTÜ) Makine Fakültesi, Ortadoğu Teknik Üniversitesi (ODTÜ) Makine Mühendisliği Bölümü kongrenin düzenleyici kuruluşları olurken, Avrupa Vana Sanayicileri Derneği (CEIR), Ege Soğutma Sanayicileri ve İş Adamları Derneği (ESSİAD), Avrupa Pompa İmalatçıları Derneği (EUROPUMP), Isıtma, Soğutma, Klima Araştırma ve Eğitim Vakfı (ISKAV), Makine Tanıtım Grubu (MTG) ve Türk Tesisat Mühendisleri Derneği (TTMD) destekleyici kuruluşlar arasında yer aldı. Alarko, Asteknik Vana, Doğuş Vana, Layne Bowler, Mas-Daf Makine, Sep Pompa, Standart Pompa, Vansan ve Volt Elektrik Motorları kongrenin ana sponsoru oldular. Açılış Konferansı Prof Dr. Abdurrah-



man Kılıç'ın yaptığı "Ateş, Su ve Pompa" sunumu ile başladı. İnsanoğlunun tarihsel gelişiminde ateş ve suyun yeri ile pompaların öneminin bağdaştırılarak anlatıldığı sunumda pompaların günümüze değin izlediği gelişim süreci aktarıldı. Kılıç'ın büyük beğeni ve ilgi gören sunumunun ardından ikili konferanslar bölümüne geçildi. Bu konferanslarda, Prof. Dr. Haluk Aksel "Pompa ve Vana Sektörü İçin Kısa ve Orta Vadeli Projeksiyon", Dr. Can Fuat Gürlesel "Türkiye Ekonomi-

sindeki Gelişmeler Işığında Makine Sektörü ve Pompa-Vana Sanayi" ve Profluid danışmanlık kuruluşu yetkilisi Julien Chalet "Avrupa Birliği Mevzuatında Sektörle İlgili Gelişmeler" konularında sunumlar yaptılar. Kongrede "Pompa ve Vana Sektörü, Sorunları-Çözüm Önerileri ve Geleceği" konulu sektör sorunlarının, sektörün farklı alanlarındaki temsilcileri tarafından tartışıldığı panel oturumu ile devam etti. Panelistler, Orta Doğu Teknik Üniversite'sinden



Prof. Dr. Kahraman Albayrak, Bilim, Teknoloji ve Sanayi Bakanlığı Makina Sanayi Şube Müdürü Zühtü Bakır, TÜBİTAK Makine ve İmalat Teknolojileri Grubu Yürütme Komitesi Sekreteri Dursun Çiçek ile Makine İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve POMSAD Başkanı Kutlu Karavelioğlu'ndan oluştu.

Kutlu Karavelioğlu, Türk sanayisi ve makine sektörü ile pompa vana sektörünün güncel durumunu ve sorunlarını, istatistik veriler ışığında ortaya koyan bir konuşma gerçekleştirdi. Türkiye'nin sanayi üretimindeki katma değerinin yüzde 34,5'inin düşük teknolojiden, yüzde 38,1'ini orta düşük teknolojiden, yüzde 25'ini orta yüksek teknolojiden ve yüzde 1,8'ini yüksek teknolojiden sağlandığını belirterek sözlerine başlayan Karavelioğlu şu şekilde devam etti: "Türkiye sanayileşmesini sürdüren ve sermaye yoğun sayılabilecek yapıda, kalite-fiyat rekabetine girmiş bir ülke olarak Polonya, Malezya, Brezilya, Meksika ve Çin'in



olduğu grupta yer almaktadır. Türkiye imalat sanayisi; elektrikli makine, makine ve teçhizat, kimyasal ürünler demiryolu ve kara taşıtları üretiminin yoğunlaştığı bir skalada bulunuyor diyen Karavelioğlu, bütün endüstrilerimizin geleceği, makine üretmemize bağlıdır, kendi teknolojimiz ile makine üretmediğimiz zaman kaynaklarımızın çoğunu dışardan alacağınız bilgiye

vermek zorunda kalırız dedi. İmalat sanayisindeki Ar-Ge harcamaları konusunda da bilgi veren Karavelioğlu şu rakamları paylaştı: "İmalat sanayisinin Ar-Ge harcaması 2,6 milyar dolardır. Burada otomotivin payı 653 milyon dolardır. Makine sektörü ise 232 milyon dolardır Ar-Ge harcaması yapmaktadır. Ancak otomotiv sektöründe Ar-Ge bölümlerinde 5 bin 30 kişi çalışırken, makine sektöründe bu rakam 4 bin 700 kişidir. Türkiye'de tescil edilen 7 binin üzerinde tasarım var. Makine sektörü bu 7 bin tasarım arasından sadece 206 tanesine sahiptir. Bu rakamların işaret ettiği çarpıklık şudur; KOBİ yapınızla, toplam Ar-Ge iş gücünün yüzde 15'ini istihdam ediyorsunuz, toplam Ar-Ge harcamalarının yüzde 10'unu yapıyorsunuz ama tescil edilen tasarımların sadece yüzde 3'ü size ait; yaptığınızın kıymetini takdir edemiyor ya da daha iyisini yapacağınızı bildiğinizden pek önemsemiyorsunuz demektir; bu bence fikri mülkiyet haklarının korunacağına dair bir inanç eksikliğini de göstermektedir."





**ARCAN HACIRAİFOĞLU**  
YÖNETİM KURULU ÜYESİ

## “SEKTÖRÜN FUARA İLGİSİ ARTIYOR”

“Pompa ve vana sektörünün ilk ihtisas fuarı olan PAWEX’i önemsiyor ve destekliyoruz. Bu nedenle gerçekleştirilen iki fuara da katıldık. İlk fuara göre bu yıl ki etkinliğin daha hareketli geçtiğini düşünüyorum. Özellikle yan sanayi dallarında üretim yapan firmaların katılımının artması, fuarın geliştiğini gösteriyor. Firma olarak PAWEX Fuarı’nda sektörün genel gidişatını gözlemlerken, eş zamanlı düzenlenen 8. Pompa ve Vana Kongresi’yle de teknik konulardaki son gelişmeleri takip ediyoruz. Mevcut yapının kurulmasında sektörün çatı derneği olan Pomsad’ın önemli katkıları oldu. Sektör firmalarını Avrupa’daki dernekler bünyesinde temsil eden Pomsad, Türk pompa ve vana sanayicilerinin sesi olmaya devam ediyor.”



**TOLGA HERCİHAN**  
ALFEN MAKİNA  
SATIŞ MÜDÜRÜ

## “PAWEX, PROFESYONELLERİ BULUŞTURUYOR”

“İlk fuarı ziyaretçi olarak takip etmiştik. Bu yıl ise fuarda katılımcı olarak yer almak istedik. İhtisas fuarı olması nedeniyle ağırlıklı olarak sektör profesyonelleri ilgi gösteriyor. Gereksiz kalabalıklardan uzak bir etkinlik. İlk organizasyonun başarısı düşünüldüğünde katılımcı sayısının daha fazla olmasını bekliyorduk. Organizasyonun en büyük şanssızlığının Sodex Fuarı’ndan sonra düzenlenmesi olduğunu düşünüyorum. Firmamız açısından verimli ve faydalı bulduğumuz Pawex Fuarı’na katılmaya devam edeceğiz. Fuarla eş zamanlı yürütülen konferans ve eğitim seminerleri, sektörümüze çok şey katıyor. Pomsad yönetimini sektörümüzün gelişimi için gerçekleştirdikleri faydalı çalışmalar nedeniyle kutluyorum.”



## ÜMİT ŞEVİK ÖZ-KAN MAKİNA YURT DIŞI SATIŞ MÜDÜRÜ

### “SEKTÖRÜMÜZ FUARLAR KONUSUNDA BİLİNÇSİZ”

Bu organizasyon ilk fuara göre daha hareketli geçti. Fuarın, sektörün temsili açısından geliştiğini düşünüyorum. Sektörümüzün, farklı alanları da kapsayan fuarların içinde bir parça olmaktan çıkarılıp ihtisas niteliğinde ele alınması önemli. Fuarda katılımcı ve ziyaretçi sayısının artması sağlandı. Fakat tanıtım ve reklam çalışmaları sadece Pomsad’a bırakılmamalı. Fuarın gelişmesi için tüm paydaşlar üzerine düşen görevleri yerine getirmeli. Fuar gibi tanıtım

organizasyonlarının firmalara neler katabileceği konusunda sektörümüz bilinçsiz. Pomsad gibi yapılanmalar sektör profesyonellerinin eğitilmesi, sektörün bilinçlenmesi doğrultusunda çaba harcıyor. Özellikle Pomsad son birkaç yıldır bilimsel çalışmalara ağırlık verdi. Bu çalışmaları konferans ve eğitim seminerleri ile destekledi. Sektörün gelişimi açısından derneğin çalışmalarını önemsiyor ve elimizden geldiğince destek olmaya çalışıyoruz.”



**KAAN DEMİRÖRER**  
ERA METALURJİ  
ÜRÜN MÜDÜRÜ

## “TANITIM VE PAZARLAMANIN ÖNEMİ ARTIYOR”

“Türk üreticilerin gelişmesine paralel olarak büyüyen PAWEX Fuarı, etki alanını da genişletiyor. İlk etkinliğe göre katılımcı firmaların daha fazla ürün sergilediğini görebiliyoruz. Bu durum pompa ve vana sektöründe faaliyet gösteren firmaların ürün yelpazelerinin genişlediğini gösteriyor. Ürün çeşitliliğine paralel olarak tanıtım ve pazarlama da önem kazanıyor. PAWEX gibi sektöre özel etkinlikler, pazarlama açısından firmalara yeni fırsatlar sunuyor. Organizasyonun gelişmesinde katkıları olan Pomsad yönetimini kutluyorum. Diğer sektörel derneklerle kıyaslandığında birçoğundan daha aktif görevler üstlendiğini düşünüyorum. Sektörün istenilen noktaya gelmesi için Pomsad’ın desteklenmesi gerekiyor.”



**SÜLEYMAN ELMA**  
EKİN ENDÜSTRİYEL  
MAKİNE MÜHENDİSİ

## “PAWEX, HEDEF KİTLEYE ULAŞMAMIZI SAĞLADI”

“Hitap ettiğimiz firmalara ürünlerimizi tanıtmak, yeni iş bağlantıları kurmak için fuarda yerimizi aldık. PAWEX, gelişmeye açık bir fuar. Pomsad gibi sektör için önemli çalışmalara imza atan bir derneğin desteğiyle daha iyi noktalara ulaşacağına inanıyorum. Fuarda hedef kitleye ulaştığımızı düşünüyorum. Türkiye’de üretilmeyi üretime, üretimde farklılaşma felsefesini benimsemiş bir firmayız. Daha çok pompa ve vana üreticileri için üretimde ihtiyaç duyulan malzemeleri geliştirmeyi sürdüreceğiz. Belki ilerleyen yıllarda dışa bağımlı olduğumuz proses pompası gibi spesifik kalemlerde üretime geçebiliriz.”



**NECMETTİN GEZGİNCİ**  
SOY TEKNİK  
GENEL MÜDÜRÜ

## “POMSAD ÜYELERİ FUARI DESTEKLEMELİ”

“Denizcilik sektörüne yönelik, deniz suyuna dayanıklı vanalar üretiyoruz. PAWEX’te ürünlerimizi ilk kez sergiledik, Pomsad’ın çalışmalarını sonuna kadar destekliyoruz. Tüm firmalarında aynı hassasiyeti taşıması gerektiğine inanıyoruz. Yurt dışında gerçekleştirilen sektörümüze yönelik fuarların, PAWEX’in çok ilerisinde olduğunu düşünmüyoruz. Eğer sektörümüz fuarına sahip çıkar, pompa ve vana üreticisi firmaların yanında yan sanayi dalları da organizasyona dahil olursa; iki-üç fuar içinde, etkinlik beklenen düzeye ulaşır. Sektörümüz açısından fuarın önemli olduğuna ve fayda sağladığına inanıyoruz. Düzenlenecek diğer fuarlara da katılacak ve etkinliklere destek vermeyi sürdüreceğiz.”



**CÜNEYT BULCA**  
ALARKO CARRIER  
ÜRÜN MÜDÜRÜ

## “ÜRÜN SERGİLEMEK YERİNE İMAJ ÇALIŞMASINA YÖNELDİK”

“PAWEX Fuarı’na ikinci kez katılıyoruz. İlk etkinliğe göre olumlu geçse de beklentilerimizi karşılamadı. Fuarda imaja yönelik çalışmalar yaptık. PAWEX’in konsept değişikliğine gitmesi gerekiyor. Çünkü sektörümüzün Türkiye’de böyle bir organizasyona ihtiyacı var. Özellikle Ortadoğu ülkelerinden, çok daha fazla ziyaretçinin katılımı sağlanmalı. Pomsad’ın çalışmalarını başarılı buluyoruz. Çeşitli üniversiteler ile yararlı ilişkiler kuruldu Bu açıdan Pomsad, üzerine düşen görevi fazlasıyla yerine getiriyor.”



## AHMET SARAOĞLU VASTAŞ YÖNETİM KURULU BAŞKAN YARDIMCISI

### “POMSAD’IN ÇALIŞMALARINI DESTEKLİYORUZ”

“İtibarımızı artırmak için fuarda yerimizi aldık. Ziyaretçi niteliği açısından bu yılki fuarı daha başarılı buldum. Küçük ölçekli firmalar fuar organizasyonlarının firmalarına sağlayacağı katkılar konusunda yeterli bilince sahip değil. Ar-Ge’ye önem veren, kalifiye personelle en iyiyi sunma noktasında çalışan, nitelikli firma sayımız oldukça az. Sektörümüzün birlik içinde hareket ettiğinden söz etmek zor. Pomsad’ın bu olumsuzlukları düzeltmek doğrultusunda

çalışmaları var ve üye sayısı da her geçen yıl artıyor. Firma olarak Pomsad üyesiyiz, yönetiminde görev alıyoruz ve çalışmalarını destekliyoruz. Dernek yönetimini başarılı buluyorum; işlerine gönül vermiş, idealist kişilerden oluşuyor. Pomsad, çalışmaları neticesinde sektörümüze uluslararası arenada temsil edilebilen bir nitelik kazandırdı. Dünyadaki mevcut yapı ve gelişmeleri araştırarak güncel verileri üyeleriyle paylaşmalarını son derece önemli bir hizmet olarak görüyorum.”



**MUSTAFA YARCAN**  
FERHAT DALGIÇ POMPA  
DIŞ TİCARET SORUMLUSU

## “SEKTÖRÜMÜZÜN TANITIMA İHTİYACI VAR”

“PAWEX, Türkiye’de yer aldığımız iki fuardan biridir. Sektörümüzün böyle bir fuara ihtiyacı olduğunu düşünüyorum. Fakat istenilen seviyeyi bir türlü yakalayamadık. Pomsad elinden geleni yapsa da Türkiye’de düzenlenen fuarlar yurt dışındakilerle rekabet edemiyor. Fuar takvimi açısından yanlış bir zamanlama seçilmiş olabilir. Fuarın gelişebilmesi için tanıtım ve reklam çalışmalarına daha fazla ağırlık verilmeli.”



**FAİK ÖNER**  
MAS DAF SATIŞ VE  
PAZARLAMA MÜDÜRÜ

## “KONGRE İLĞİYLE TAKİP EDİLDİ”

“Önümüzdeki yıllarda fuarın ziyaretçi sayısının artırılması konusunda çalışmalar yapılacağını düşünüyoruz. Fuarın ve kongrenin daha çok reklam yapılarak, daha geniş kitlelere yayılmasının sektörün dinamizmi açısından faydalı olacağı görüşündeyim. 3 gün süren kongrede sunum konuları ve konuşmacılar oldukça iyiydi. Sunum yaptığımız oturumların dinleyici sayısının yüksek oluşu firmamız açısından memnun ediciydi.”



**İLKNUR ÇETİN**  
**VİSVANA GENEL**  
**KOORDİNATÖRÜ**

## “MÜŞTERİLERİMİZLE BULUŞMA ADRESİMİZ”

“İkincisi düzenlenen PAWEX Fuarı gelişmeye devam ediyor. Zaman içinde Sodex gibi klasikleşeceğini düşünüyorum. Burası müşterilerimizle buluşma adresimiz olacak. Sektörümüzün, fuarın önemini kavradığını ve etkinliği sahiplendiğini gözlemliyorum. Firma olarak önümüzdeki dönem içinde ihracata yönelik çalışmalarımıza hız vereceğiz. PAWEX Fuarı; yeni ürünlerimizi müşterilerimizle buluşturmak, profesyonel ziyaretçilere ürünlerimizi anlatmak, yurt dışından gelen alım heyetleriyle iş bağlantıları kurmak açısından beklentilerimizi karşıladı. Bu organizasyonda katkısı olan herkese teşekkür ediyoruz. POMSAD'ın sektörümüzü birleştiren bir platform olduğunu fuarda bir kez daha gördük. POMSAD'a üye bir firma olarak gerek fuar organizasyonundan, gerekse de derneğimizin çalışmalarından çok memnunuz.”



**CEM AKKAYA**  
**GÜCÜM POMPA GENEL**  
**KOORDİNATÖRÜ**

## “PROFESYONEL ZİYARETÇİLERİ AĞIRLADIK”

“Sektörel fuarlar müşterilerimizle bulduğumuz etkinliklerin başında geliyor. Sorunları dinlemek, çözüm önerilerimizi paylaşmak açısından sektörümüzle sıcak temas kurmayı önemsiyoruz. Bilinçli ziyaretçilerle bir araya geldiğimiz PAWEX benzeri etkinliklerin, sektörün gelişmesi açısından da yararlı olduğunu düşünüyoruz. Fuarda sektör profesyonellerini ağırladık. Pompa ve vana üreticilerini her ortamda destekleyen Pomsad, fuarın daha iyi noktalara taşınması için de çaba harcıyor. Firmalar olarak bizler de üzerimize düşeni yapmalıyız.”



## BÜNYAMİN GÜNER DOMAK POMPA BÖLGE YÖNETİCİSİ

### “FUAR GELİŞİYOR, SABIRLI OLMALIYIZ”

“Geçen yıl katılmadığımız PAWEX Fuarı'nda bu yıl yerimizi aldık. Fuara POMSAD üyesi olan tüm firmaların sahip çıkması gerektiğini düşünüyorum. Sektörümüz adına gerçekleştirilen bu etkinliğin önemi zamanla daha iyi anlaşılacaktır. Sodex içinde bir bölüm olan pompa ve vana sektörü, PAWEX ile ihtisas niteliğinde bir fuar haline geldi. Organizasyon zamanla daha da büyüyecektir. Firmaların sabırlı olması gerekiyor. Fuarla ilgili yapılması gereken çalışmaların başında bence;

daha fazla yabancı alım heyetinin etkinliğe davet edilmesi geliyor. Bu heyetlerin ziyaretleri hem katılımcı firma sayısını artıracak, hem de etkinliğin uluslararası nitelik kazanmasına katkıda bulunacaktır. Tanıtım açısından POMSAD üzerine düşen görevi fazlasıyla yapıyor. Sektörün yararına olacak her çalışmada derneğimizin aktif görev aldığını gözlemliyoruz. Pompa ve vana sektöründe faaliyet gösteren tüm firmalar bu özverili çalışmalara ellerinde geldiğince destek olmalı.”



**CEZMİ NURŞEN**  
**STANDART POMPA**  
**AR-GE MÜDÜRÜ**

## “NİTELİKLİ BİR ORGANİZASYON”

“8. Pompa ve Vana Kongresi'yle eş zamanlı olarak düzenlenen PAWEX Fuarı nitelik açısından benzer organizasyonlardan ayrılıyor. Sektör firmalarından temsilcilerin teknik açıdan bilgilendirildiği seminer ve sunumları destekler nitelikte bir etkinlik gerçekleştiriliyor. Düzenlenen iki fuara da katıldık. Bu yıl organizasyona gösterilen ilgili beklenenin altında kaldı. Yine de fuar ve kongrenin sektör gelişimi açısından katkı sağladığını düşünüyorum. Devlet kademesinden yetkililerin ilgisini daha fazla çekmeyi başarabilirsek fuar daha da gelişir. Pomsad sektör için önemli bir yapılanma. Sektörün yurt içi, yurt dışında temsili ve teknik konularda bilgilendirilmesi açısından çabalarını takdirle karşılıyorum.”



**ÖMER YÜKSEL**  
**KING POMPA SATIŞ**  
**MÜDÜRÜ**

## “ZİYARETÇİ SAYISI ARTIRILMALI”

“Türkiye'deki pompa ve vana sektörünün ihtisas fuarı olan PAWEX'e yeni ürünlerimizi sergilemek için katıldık. Yurt içi ve dışında yer aldığımız belli başlı fuarlar arasında bu organizasyonu da eklemek istedik. Tanıtım ve reklamın önemine inanan bir firma olarak, kriz dönemlerinde dahi ürünlerimizi sergilemeyi sürdürdük. Fuar, genel olarak beklentilerimize cevap vermedi. Mevsimsel koşulların bu durum üzerinde etkili olduğunu düşünüyorum. Özellikle sektör profesyonellerini buluşturan ve farklı alanlarda teknik bilgilerin sunulduğu bu tip bir etkinliği, daha fazla sayıda ziyaretçinin takip etmesi gerekiyordu. Pompa ve vana sektörünün böyle bir fuara ihtiyacı var. Sektörümüz açısından fuarların devamlılığı sağlanmalı ve ziyaretçi sayıları artırılmalı.”

**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](http://www.turqum.com)



# PAWEX 103 FİRMA 2013'E KATILDI



ALARKO CARRIER



ALFEN



ALP POMPA ETNA



ANTICOR



ASTEKNIK VANA



ASTRALPOOL



BERDAN CIVATA



CENK ENDÜSTRİ



DOĞUŞ VANA



DOMAK



DURKO



EKİN  
ENDÜSTRİYEL



ERA METALURJİ



FERAT  
DALGIC  
POMPA



GMS VANA



GÖKSAN POMPA - SEP



GÖKTEPE POMPA



GÜCÜM POMPA



GÜNALSAN



GÜRTEKNİK



HALM POMPA



KING POMPA



KLEPSAN



KORUSU





İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlenen Pompa, Vana ve Tesisat Sistemleri Fuarı Pawex 2013'e 50'si yerli, toplam 103 firma katıldı. 4 bin 918 kişinin ziyaret ettiği fuarda, pompa ve vana sektöründe Türkiye'nin üretim kabiliyetleri ve son teknolojiler ile geliştirilen yeni ürün grupları sergilendi.



LAYNE BOWLER



KÜÇÜK PARMAK KUPAR POMPA



MEGA ENDÜSTRİ - AUMA



MAS DAF



MUTLU SU



MEGASEAL



NETPOMP POMPA



NETZCH



NORM



NOVA MOTOR



ÖZKAN



SMS TORK



SOYVALVE



SENSOYLAR TÜRKÖĞLU VANA



STANDART POMPA



TEKNECİLER



UNI VAL GIACOMINI



VANSAN



VASTAŞ



VIRA



VİSVANA



VOLT ELEKTRİK



YAKACIK VALF



YILDIZ POMPA



# TÜRK EXIMBANK'IN KREDİ DESTEKLERİ YENİLENDİ

İHRACATÇILAR İÇİN MALİYET AÇISINDAN UYGUN KAYNAKLARIN ARTIRILMASI AMACIYLA ÇALIŞMALARINI SÜRDÜREN EXIMBANK, SAĞLADIĞI KREDİLER İLE İHRACATÇILARIN “SEVK ÖNCESİ” VE “SEVK SONRASI” FİNANSMAN İHTİYAÇLARINI KARŞILIYOR.

**P**iyasaya göre uygun faiz yapısı ve kolay erişilebilirlik niteliği taşıyan Reeskont Kredisi, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın (TCMB) Eximbank'a tanıdığı 5,5 milyar dolarlık limit çerçevesinde ihracatçılara sunuluyor. Kredi, imalatçı ve ihracatçı firmaların sevk öncesi finansman ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla, vadesine en fazla 120/180 gün kalmış ticari bankaların avalini taşıyan bonoların TCMB reeskontuna sunulması suretiyle yürütülüyor. Program kapsamında firma limiti ise 90 milyon dolar olarak belirlendi. Tüm ihracatçılara açık olan Reeskont Kredisi'nden yararlanmak isteyen firmaların teminat olarak kendisinin borçlu, Eximbank'ın alacaklı olarak yer aldığı ve ticari bir bankanın avalini taşıyan bono düzenlemeleri gerekiyor.

Türk Eximbank kredi programları içinde sadece bu program ilave bir teminat maliyeti ortaya çıkmıyor. Program kapsamında ihracatçıların, 120 güne kadar vadeli mal mukabili, vesa-



lik mukabili, kabul kredili ve akreditifli 180 güne kadar vadeli ihracat alacakları LIBOR/EURIBOR+0,75'ten başlayan oranlar ile iskonto edilebiliyor. İskonto oranı hesaplamasında dikkate

alınacak olan LIBOR ve EURIBOR oranlarının son dönemlerde sırasıyla yüzde 0,33 ve yüzde 0,24 seviyelerinde olduğu düşünüldüğünde, ihracat alacaklarının yıllık bazda yüzde 1 gibi cazip bir oranla veya işlem bazında yüzde 0,4'den daha az bir maliyetle kredilendirilebiliyor. Türk Eximbank Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı'ndan faydalanmak koşuluyla, herhangi bir banka teminatı-garantisi veya tahvil, hazine bonusu gibi teminatlara gerek duymadan iskonto edilmek suretiyle krediyi kullanabiliyor. İhracatlarını bakaya sigortalatan firmalar hem alıcı riskinden korunmuş oluyor hem de banka tarafından

## REESKONT TL KREDİSİ FAİZ ORANI

VADE	SİGORTALI	SİGORTASIZ
120	4,75	5,00
180	5,00	5,25

## REESKONT DÖVİZ KREDİSİ FAİZ ORANI

	USD	EUR
120	LIBOR+0,75	EURIBOR+0,75
180	LIBOR+1,75	EURIBOR+1,75

	VADE	500, 000 TL'ye kadar		500,000 TL üzeri	
		Sigortalı	Sigortasız	Sigortalı	Sigortasız
<b>İHRACATA HAZIRLIK TL KREDİSİ FAİZ ORANLARI</b>	120	5,25	5,5	5,7	5,95
	180	5,5	5,75	6	6,25
	360 (2 Taksit)	5,75	6	6,25	6,5
	540 (3 Taksit)	6	6,25	6,5	6,75
	360 (1 Taksit)	6	6,25	6,5	6,75
	540 (1 Taksit)	6,5	6,75	7	7,25

<b>KOBİ-İHK (KOBİ İHRACATA HAZIRLIK KREDİSİ)</b>	360 (2 Taksit)	5,25
	360 (1 Taksit)	5,50
	540 (3 Taksit)	5,50
	540 (1 Taksit)	5,75

düzenlenmiş olan sigorta poliçesini kredisinin teminatı olarak gösterebiliyor. Ayrıca Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası'na ihtiyaç duyulmaksızın, yurt içi banka teyitli vadeli akreditifler veya yurt içi banka avallı kabul kredili ihracat alacakları iskonto edilmek suretiyle kredilendiriliyor.

### İHRACATA HAZIRLIK KREDİLERİ

Program kapsamında, banka teminat mektubu, Kredi Garanti Fonu (KGF) kefaleti, Devlet İç ve Dış Borçlanma Senetleri asli teminat olarak alınıyor. Krediyeye müracaat doğrudan bankaya yapılıyor.

### KOBİ KREDİLERİ

Mikro, küçük ve orta büyüklükteki işletmelere, ihracata hazırlık aşamasında, finansman ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla ihracat taahhüdü karşılığında, TL veya döviz cinsinden doğrudan kullanılan kredilerdir. Firma limiti, TL ve döviz kredilerinin toplamı azami 1 milyon dolardır. Program kapsamında, banka teminat mektubu, KGF kefaleti, Devlet İç ve Dış Borçlanma Senetleri asli teminat alınıyor.

### YURT DIŞI FUAR KATILIM KREDİSİ

Yurt dışı Fuar Katılım Kredisi; yurt dışı fuar organizasyon ve katılım harcamalarının finansmanına yönelik

olarak sağlanıyor. Sadece TL olarak kullanılan kredi programında vade azami 540 gündür. Firma limiti ise; A sınıfı belgeye sahip organizatörler için 1 milyon TL, B sınıfı belgeye sahip organizatörler için 750 bin TL, C sınıfı ve Geçici Belgeye sahip organizatörler için 500 bin TL, milli katılımcı ve bireysel katılımcı firmalar için 100 bin TL olarak belirleniyor. Türk Eximbank tarafından uygun bulunan kredi başvurusu için; kredinin anapara, faiz ve taahhüt riski toplamının yüzde 100'ü oranında, banka teminat mektubu,

KGF kefaleti, Devlet İç ve Dış Borçlanma Senetleri veya DFİF alacaklarının temliki (yüzde 60 oranında) asli teminat alınıyor.

### İHRACATA YÖNELİK İŞLETME SERMAYESİ KREDİSİ

Krediyeye, Türk ürünlerinin ihracatına yönelik olarak mal üreten imalatçıların, imalatçı-ihracatçıların, işletme sermayesi ihtiyaçlarının finansmanı amaçlanıyor. Kredi, harcama belgeleri karşılığında işletmenin ekonomik amacına ulaşması için temel nitelikteki harcamalar, kalıcılığı veya uzun süreli kullanım özelliği dolayısıyla orta veya uzun vadeli finansman gerektiren yurt içinden tedarik edilen makine-teçhizat alımı, hammadde, ara malı alımı ve bir aylık dönem için elektrik, su, doğal gaz, personel masrafları gibi işletme sermayesi



**İHRACATA HAZIRLIK DÖVİZ KREDİSİ FAİZ ORANLARI**

500,000 dolara kadar									
	USD		EUR		USD		EUR		
VADE	Sigortalı	Sigortasız	Sigortalı	Sigortasız	Sigortalı	Sigortasız	Sigortalı	Sigortasız	
120	LIBOR+ 1,75	LIBOR+ 2,00	EURIBOR+ 1,25	EURIBOR+ 1,50	LIBOR+ 2,50	LIBOR+ 2,75	EURIBOR+ 2,00	EURIBOR+ 2,25	
180	LIBOR+ 2,00	LIBOR+ 2,25	EURIBOR+ 1,50	EURIBOR+ 1,75	LIBOR+ 2,75	LIBOR+ 3,00	EURIBOR+ 2,25	EURIBOR+ 2,50	
360 (2 Taksit)	LIBOR+ 2,25	LIBOR+ 2,50	EURIBOR+ 1,75	EURIBOR+ 2,00	LIBOR+ 3,00	LIBOR+ 3,25	EURIBOR+ 2,50	EURIBOR+ 2,75	
540 (3 Taksit)	LIBOR+ 2,75	LIBOR+ 3,00	EURIBOR+ 2,25	EURIBOR+ 2,50	LIBOR+ 3,50	LIBOR+ 3,75	EURIBOR+ 3,00	EURIBOR+ 3,25	
360 (1 Taksit)	LIBOR+ 2,75	LIBOR+ 3,00	EURIBOR+ 2,25	EURIBOR+ 2,50	LIBOR+ 3,50	LIBOR+ 3,75	EURIBOR+ 3,00	EURIBOR+ 3,25	
540 (1 Taksit)	LIBOR+ 3,00	LIBOR+ 3,25	EURIBOR+ 2,50	EURIBOR+ 2,75	LIBOR+ 3,75	LIBOR+ 4,00	EURIBOR+ 3,25	EURIBOR+ 3,50	

ihtiyacı için kullanılıyor. Krediyi konu harcamaların hammadde, ara malı, makine, teçhizat ve aksam için olması, tedarik edilen malların Türk menşeli ve Türkiye’de üretilmiş olması gerekiyor. Krediyi, başvuru tarihinden itibaren geriye dönük 180 gün içerisinde yapılmış harcamalar kabul ediliyor. Firmaların grup firmalarından yaptıkları harcamaları ile arsa, bina ve kullanılmış mal alımları bu kredi kapsamında finanse ediliyor.

**İHRACATA YÖNELİK YATIRIM KREDİSİ**

Kredi programında, Türk ürünlerinin

ihracatına yönelik olarak mal üreten imalatçı ve ihracatçıların, makine-teçhizat ve diğer yatırım unsurlarının finansmanı amaçlanıyor. Program kapsamında uygun bulunan makine, teçhizat ve diğer yatırım unsurları harcama belgeleri karşılığında finanse ediliyor. Kredi başvuru tarihinden itibaren geriye dönük azami 180 gün içerisinde yapılmış harcamalar da işleme alınıyor. Harcama Belgeleri Listesi’nin

ise YMM/SMM onaylı olması gerekiyor. Arsa, bina ve kullanılmış mal alımlarıysa bu kredi kapsamında finanse edilmiyor. Firma limiti 10 milyon euro veya muadili dolar ve Türk Lirası olan kredinin vadesi iki yılı geri ödemesiz azami yedi yıldır. Beş (2+3) yıl vadeli kredi için; faiz oranı Euribor+4,00, Libor+4,50 ve yüzde 8,75 (TL için); Yedi (2+5) yıl vadeli kredi için; Euribor+4,25, Libor+4,75 ve yüzde 8,75 (TL için)’dir.

Krediyi konu harcamaların hammadde, ara malı, makine, teçhizat ve aksam için olması, tedarik edilen malların Türk menşeli ve Türkiye’de üretilmiş olması gerekiyor.





YURT DIŞI FUAR KATILIM KREDİSİ	360 (2 Taksit)	5,75
	540 (3 Taksit)	6,00
	360 (1 Taksit)	6,00
	540 (1 Taksit)	6,50

### İHRACAT KREDİ SİGORTASI PROGRAMLARI

İhracat kredi sigortası, yarattığı teminat mekanizması ile firmalara riskten arınmış ortamda faaliyet gösterme olanağı sunuyor. Firmalar sağlanan sigorta güvencesiyle yeni, tanımadıkları pazarlara güvenle açılıyor ve alıcılarına vadeli ödeme koşulları sunarak rekabet güçlerini artırıyor. 1989 yılında Türk Eximbank bünyesinde uygulanmaya başlanan ihracat kredi sigortası programları ile ihracatçı firmaların ihraç ettiği mal bedellerinin, ticari ve politik risklere karşı belirli oranlarda teminat altına alınması ve sigortalı firmaların düzenli finansman imkanına erişmeleri amaçlanıyor. Türk Eximbank bünyesinde halihazırda uygulanmakta olan sigorta programları; Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı ile Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programları adıyla iki grupta toplanıyor.

### KISA VADELİ İHRACAT KREDİ SİGORTASI PROGRAMI

Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı'nın amacı; bir taraftan ihracatçıların kısa vadeli satışlarına ilişkin ihracat bedellerini ticari ve politik risklere karşı belirli limitler dahilinde teminat altına alarak ihracatı teşvik etmek ve yönlendirmek, diğer taraftan da poliçenin teminat gösterilmesi ile ticari bankalardan ihracat kredisi teminini kolaylaştırmaktır. Program kapsamında, 238 ülkeye yapılacak sevkiyatlar önceden belirlenen ve sigortalılara bildirilen şartlar dahilinde sigorta teminatı altına alınıyor. Bu çerçevede kapsama alınan ülkelerden sadece 44 tanesi için gayrikabirücu akreditif ya da banka garantisi tahdında ödeme şartı aranıyor. Diğer 150 ülkeye gerçekleştirilen sevkiyatlar özel bir ödeme koşulu aranmaksızın kapsama alınabiliyor. İhracatçının bir yıl içinde, Türk Eximbank tarafından kapsama alınan ülkelerdeki çeşitli alıcılarına yaptığı 360 güne kadar vadeli

tüm sevkiyatları sigortalanıyor. Dolayısıyla ihracatçı ile her bir sevkiyatı için ayrı ayrı sigorta sözleşmesi yapılmasına gerek duyulmuyor ve yapılan tek bir sigorta sözleşmesi ile Türk Eximbank tarafından kabul edilen ülkelerdeki limitleri onaylanmış alıcılara yapılacak tüm sevkiyatlar sigorta kapsamına dahil ediliyor. İhracatçının hem yüksek riskli hem de düşük riskli ihracatı bir arada sigorta kapsamına dahil edilerek riskin dağıtılması ve buna bağlı olarak nihai riskin asgari düzeye indirilmesi amaçlanıyor. Kısa Vadeli İhracat Sigortası Programı faaliyetleri kapsamında Türk Eximbank'ın sigorta arşivinde kredi değerliliği saptanmış olan alıcı sayısı günümüz itibarıyla 190 binin üzerindedir. İhracat piyasalarında yeterince deneyim sahibi olmayan ancak yüksek ihracat potansiyelini haiz firmalar için sigorta hizmetinin yalnızca enformasyon temini boyutu dahi büyük önem taşıyor. Diğer yandan ihracat kredi sigortası hizmeti, mali piyasaların yeterince gelişmediği, borçlanma maliyetinin yüksek olduğu ve ekonomik seyrin dalgalanmalar gösterdiği ülkemizde, ihracatçıların düzenli ve öngörülebilir nakit akışı sağlayabilmeleri bakımından son derece önemli bir araçtır.

### ORTA VE UZUN VADELİ KREDİ SİGORTASI PROGRAMLARI

Program ile ihracatçıların tek bir satış sözleşmesine bağlı olarak ve azami vadesi OECD ve Berne Union düzen-

Kredi programında, Türk ürünlerinin ihracatına yönelik olarak mal üreten imalatçı ve ihracatçıların, makine-teçhizat ve diğer yatırım unsurlarının finansmanı amaçlanıyor.

lemelerine paralel olarak değerlendirilecek Türk menşeli mal ve hizmetlerin ihracatından doğacak alacakları sigorta teminatı altına alınıyor. Teminat altına alınan ihracat işlemi ile ilgili olarak ticari bankalardan finansman sağlanması olanaklı hale getiriliyor. Programla; Türk ihracatçılarına rekabet üstünlüğü sağlanması, gelişmekte olan riskli pazarlarda uzun vadeli satış imkanlarının artırılması ve poliçenin teminat gösterilmesi ile ticari bankalardan finansman sağlamlarının kolaylaştırılması amaçlanıyor. Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigorta Programları kapsamında sigortalanacak 2 yıl ve daha uzun vadeli ihracat işlemlerinde sözleşme bedelinin en az yüzde 15'inin malın teslimine kadar ihracatçıya ödenmiş olması gerekiyor. Türk Eximbank sigorta poliçesi teminat gösterilmek suretiyle, teminat altına alınan ihracat bedeli vadeli alacakların, ticari bankalar tarafından iskonto işlemiyle finanse edilmesi de mümkündür.

KOBİ-İHK-DVZ (KOBİ İHRACAT HAZIRLIK KREDİSİ)	USD	360 (2 Taksit)	LIBOR+2,00
	EUR*	360 (2 Taksit)	EURIBOR+1,50
	USD	360 (1 Taksit)	LIBOR+2,25
	EUR*	360 (1 Taksit)	EURIBOR+1,75
	USD	540 (3 Taksit)	LIBOR+2,50
	EUR*	540 (3 Taksit)	EURIBOR+2,00
	USD	540 (1 Taksit)	LIBOR+2,75
	EUR*	540 (1 Taksit)	EURIBOR+2,25



# TÜRKİYE'NİN YILDIZLI PROJELERİNE MTG DESTEĞİ

YILDIZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ (YTÜ) ÖĞRENCİ KULÜBÜ'NÜN HER YIL "FİKRİNİ GELECEĞE TAŞI" SLOGANIYLA DÜZENLEDİĞİ YILDIZLI PROJELER YARIŞMASI'NA MAKİNE TANITIM GRUBU (MTG) SPONSOR OLDU.



**Y**TÜ IEEE Öğrenci Kulübü'nün düzenlediği Yıldızlı Projeler Yarışması'nın bu yıl beşincisi gerçekleşti.

Yıldız Teknik Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi ile ortaklaşa düzenlenen bu yılki etkinliğe 47 farklı üniversiteden 127 proje ekibi katıldı. YTÜ Davutpaşa Kampüsü Elektrik Elektronik Fakültesi Konferans Salonu'nda 11 Haziran'da gerçekleşen finalde projeler, Sanayi ve Bilim Kurulu'nun işbirliğiyle değerlendirildi.

## ÜNİVERSİTE-SANAYİ İŞBİRLİĞİ SOMUTLAŞIYOR

Akademisyen ve sanayicilerden oluşan kurul, üniversite-sanayi işbirliği somutlaştırılması adına da önemli bir misyonu yerine getirdi. Finalist projeler, sanayinin proje geliştirme için sunduğu teşviklerden yararlanmak ve rakiplerinin önüne geçmek için büyük çaba harcadı. Proje sahiplerinin sunumlarıyla başlayan programda, Sanayi ve Bilim Kurulu'nun projeleri incelemesi-

nin ardından puanlamaya geçildi. Dereceye giren proje ekiplerinin ödüllendirildiği etkinlikte; proje sahipleri sanayicilerle fikir alışverişinde bulundu. Sanayicilerden oluşan Değerlendirme Kurulu'nda; Makine Tanıtım Grubu Yönetim Kurulu Üyesi Hasan Büyükdede, Elginkan Vakfı Genel Müdürü İlhan Üttü, Etiya Teknoloji Yöneticisi Serdar Dağdelen, Viko Elektronik AR-GE Müdürü Oktay Nak, Murat Makine Genel Müdür Yardımcısı Can Yurtseven, Turkcell

AR-GE Genel Müdür Yardımcısı Tarık Kıranda, Microsoft Yazılım Geliştirme Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Burak Bayburtlu, Aselsan Proje Yöneticisi ve Tasarım Lideri Serhat Özdemir yer aldı. Yıldızlı Projeler Yarışması'nın ana sponsoru olan Elginkan Vakfı Müdürü İlhan Üttü, ODTÜ, İTÜ, Boğaziçi'nde düzenlenen bu tarz yarışmalara destek verdiklerini fakat beşincisi düzenlenen böyle bir etkinlikten ilk kez haberdar olduklarını söyledi. Yıldızlı Projeler Yarışması'nın diğerlerinden farklı olduğunu belirten İlhan Üttü, tamamen öğrenci etkinliği şeklinde gerçekleşen bu projeye önümüzdeki yıllarda da destek olmayı sürdürceklerini ifade etti.

### 127 PROJEDEN 10'U ÖDÜLENDİRİLDİ

Birincilik ödülünü, Ceyhan Afşin Derinboğaz'ın hazırladığı "Grafen Nano Malzeme Katkılı Yüksek Performanslı Lityum İyon Batarya" projesi kazandı. Proje; Grafen Nano malzeme katkı lityum bataryanın, konvansiyonel lityum bataryalara göre iç direncinin çok daha düşük olması ve grafenin oda sıcaklığında elektrik iletkenliği en iyi olan malzemeyle hem şarj hem de deşarj olması sırasında akıma gösterilen direncin minimum seviyede tu-



tulması olarak özetleniyor. Proje, bataryanın ısınma sonucu patlama tehlikesini ortadan kaldırdığı gibi normal şarj olma süresini 10-20 kat

azaltıyor. Hakan Coşkun'un geliştirdiği "Bir Alt Uzun Rehabilitasyon Robotunun Kas Aktivasyonu Tabanlı Kontrolü" projesi ise yarışma jürisi tarafından ikinciliğe layık görüldü. Projesinin amacını; fizik tedavi ve rehabilitasyon amaçlı kullanılan robotlarla yapılan egzersizlerde, hareket olmasa bile meydana gelen kas kasılmaları durumunun incelenmesi olarak aktaran Coşkun, "Kas aktivasyonları değerlendirilerek karar verebilen empedans kontrol ve PID kontrol gibi iki konvansiyonel kontrol tekniği ile desteklenen akıllı kontrolcü geliştirdik. Bu sistemle hasta uzvunu hareket ettiremediği kas aktivasyon seviyesine, kontrol edilerek karar verilir ve hasta uzvunu eklem hareket açıklığı sınırına kadar taşır" dedi. Projenin üçüncülük ödülünü ise Ergin Şahin, Çilem Acar, R. Aybüke Gözütok ve Ecem Fırat'ın hazırladığı "Yüksek Performanslı Servo Uygulamalar için Motor Sürücüsü Tasarımı ve Uygulaması" projesi aldı. Projeyle, yüksek performanslı servo uygulamalarda





kullanılan Proteus PC arayüzü ile tasarlanan devrenin yerli kaynaklar kullanılarak üretilebilmesi, kabul edilebilir hata sınırları içerisinde çalışacak bir servo sürücüsünün hayata geçirilmesi, bunu yaparken de maliyetinin en düşük düzeyde tutulması amaçlanıyor.

### ÖĞRENCİLER SANAYİCİYLE BULUŞTU

Yarışmanın mansiyon ödülleri ise; Gülşah Maden'in "Acil Durum Anında GSM Modülü Kullanarak Kaza Yerinin Koordinatlarının Cep Telefonuna Yollanması", Efekan Egeli ve Mert Safa Karakoç'un "Kinect Destekli Türk İşaret Dili Eğitim Sistemi", Hüsnü Barkın, Kadriye Budak, Mahsun Geçkel ve Serbest Tayşi'nin "Tarlama Cebimde, Mahsulüm Güvende, Rahatım Yerde", Halit Algül, Berker Semerci ve Salih Babalık'ın "Güneş Işınımının İç Mekanların Aydınlik Düzeyi İle İlişkisi", Adalet Kıratlı'nın "Ayak Kokusu Giderici, Bakteriyel ve Fungal Enfeksiyonları Önleyici Çorap", Cihan Ayhancı'nın "Zigbee ile Akıllı Tarımsal Sulama Sistemi", Gamze Songül, Mehmet Ali Göytepe, Canberk Sözer ve Furkan Tuncel'in "CNC (Bilgisayarlı Nümerik Kontrol) Dik İşleme

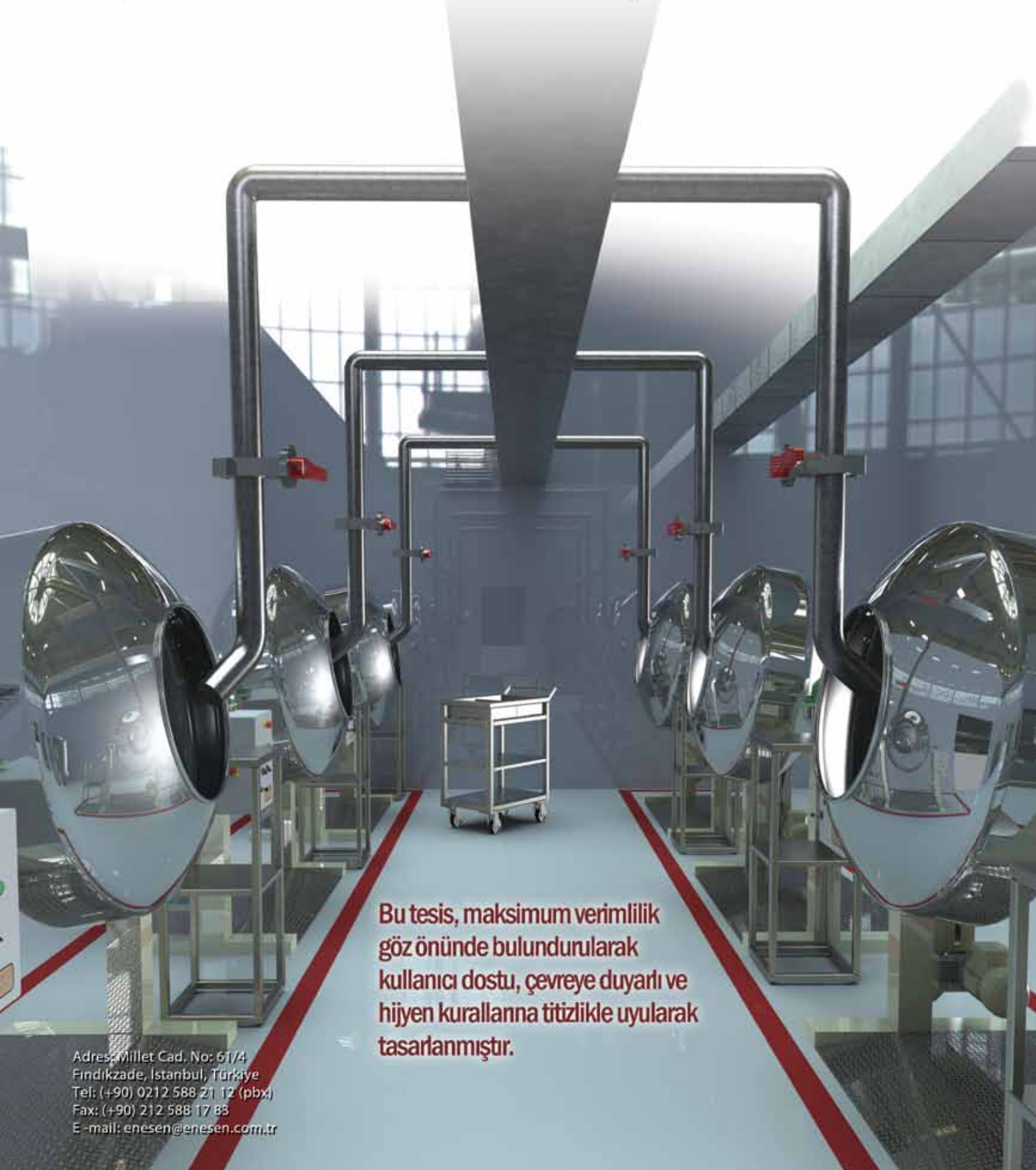
Tezgahlarında Esnek bir Güç İletim Yöntemi ile Spindle Mekanizmasını Hareketli Tezgah Yapısının Dışında Konumlandırılan Yeni Bir Tasarım"

projeleri layık görüldü. Ödül töreni ardından Yıldızlı Projeler Yarışma jürisindeki sanayiciler ile öğrenciler bir araya geldi.





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



# GİTES VE 2013-2015 EYLEM PLANI YÜRÜRLÜĞE GİRDİ

EKONOMİ BAKANLIĞI ÖNCÜLÜĞÜNDE 2010 YILINDA BAŞLATILAN GİRDİ TEDARİK STRATEJİSİ (GİTES) İLE EYLEM PLANI (2013-2015) ÇALIŞMALARI YÜKSEK PLANLAMA KURULU TARAFINDAN KABUL EDİLDİ VE RESMİ GAZETE'DE YAYIMLANARAK YÜRÜRLÜĞE GİRDİ.

**E**konomi Bakanı Zafer Çağlayan, 2013-2015 dönemini kapsayan Girdi Tedarik Stratejisi (GİTES) ile Eylem Planı'nın toplam 37 hedef ve bu hedeflere dönük 91 eylemi içerdiğini belirterek, "GİTES Türkiye ekonomisi için önemli bir proje, önemli bir stratejidir. Sanayimizde zihinsel bir devrim gerçekleştirmeyi amaçlıyoruz" dedi. Zafer Çağlayan, 2023 yılında dünyanın en büyük 10 ekonomisinden biri olma hedefine emin adımlarla ilerleyen Türkiye'nin bu yol haritasında, GİTES ve Eylem Planı çalışmalarının en büyük yardımcıları olacağını belirtti. Projelerle; sanayinin ihtiyaç duyduğu ve yeni ürün üretimi ile teknolojik gelişmenin gerektireceği girdilerin tedarikinde süreklilik ve güvenliğinin sağlanması, etkinliğin ve verimliliğin artırılması, ihracatta sürdürülebilir küresel rekabet gücü artışının temini, daha fazla katma değer Türkiye'de bırakılması ve ara malı ithalat bağımlılığının azaltılması amaçlanıyor.

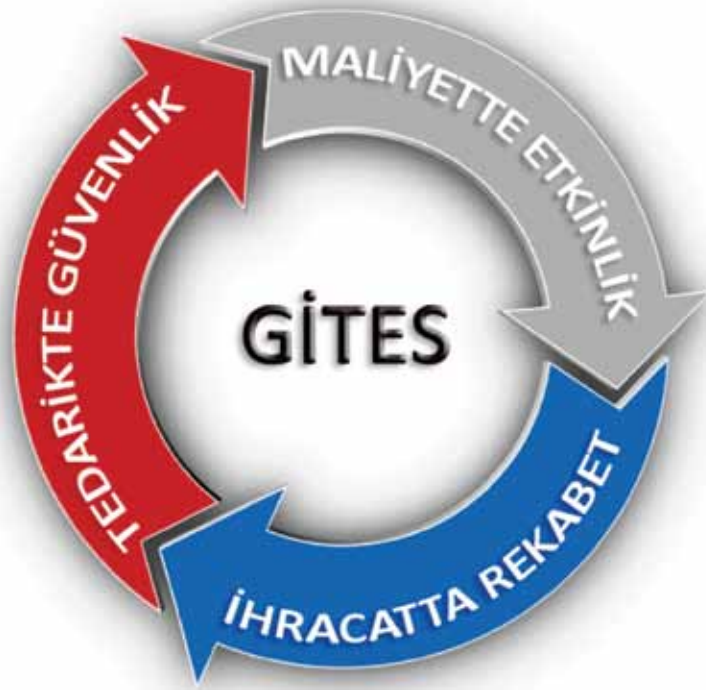
## "TÜRK SANAYİSİNDE ZİHİNSEL DEVRİM YAŞANACAK"

Zafer Çağlayan, Girdi Tedarik Stratejisi (GİTES) ile Eylem Planı'nın önemini şöyle özetledi: "Türk sanayisinde zihinsel bir devrim gerçekleştirmeyi amaçlıyoruz. Bunun ilk adımını Yeni Teşvik Sistemi'yle attık. Yeni Teşvik Sistemi'nin alt yapısını GİTES çalışmaları oluşturdu. Eylem Planı taslak aşamasındayken; ara malı ithalat

bağımlılığını azaltacak ve teknoloji transferi sağlayacak, ekonominin ihtiyacı olan yatırımların yapılmasını hedefleyen "Stratejik Yatırımlar" tanımını yeni teşvik mevzuatına ekledik. İlk stratejik yatırım teşvik belgesini verdik. Bunun devamı gelecek. Cumhuriyetimizin 100'üncü kuruluş yıldönümü olan 2023'e yönelik ortaya konan temel stratejilerin hayata geçirilmesinde GİTES en önemli politika araçlarından biri olacak" dedi. GİTES ve Eylem Planı'nın Türkiye ekonomisine, sanayisine, ihracatına hayırlı olmasını dileyen Çağlayan, emeği geçenlere teşekkür etti.

## GİTES ÇALIŞMASI

Birçok ülkede benzer uygulamaları bulunan "Girdi Tedarik Stratejisi" çalışması ile dış ticaret alanında firmaların elinin güçlendirilmesi amaçlanıyor. Sanayi üretiminin yüzde 86' sı ara malı ithalatı ile sağlanıyor. 2010 yılında 185 milyar dolar seviyesinde gerçekleşen ithalatın yüzde 70,8'i ara mallardan, yüzde 15,5'i yatırım mallarından, yüzde 13,3'ü tüketim mallarından oluşuyor. Bu çalışma ile sanayinin ihtiyaç duyduğu ithal ara malı girdilerin tedarikinde ekonomik piyasalardaki dengesizliklerden ve kaynaklarındaki

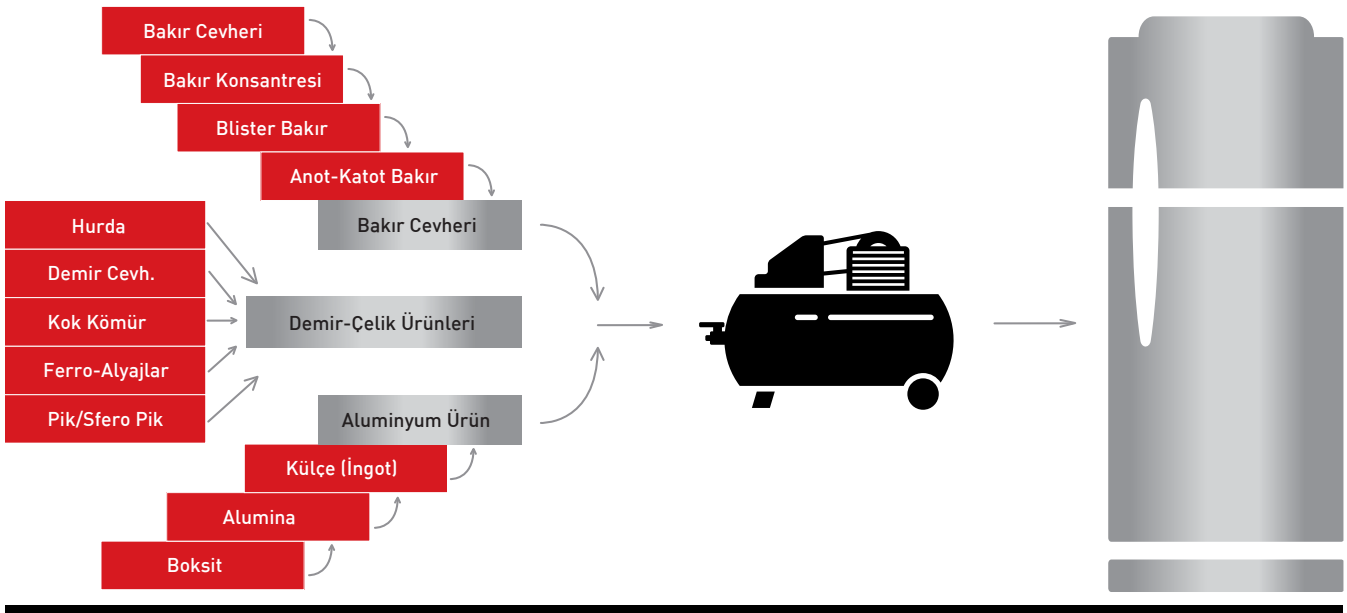


belirsizliklerden doğacak risklerin minimize edilmesi, ithalat bağımlılığının azaltılması ve ihracatta rekabet gücünün iyileştirilmesi sağlanacak. GİTES ve Eylem Planı, yatırıma ve işe başlanması süreçleri içerisinde gerek genel, gerekse sektöre özel olmak üzere; izin, ruhsat, lisans, rapor, sertifika ve benzeri belgelerin alınmasında yaşanan sorunların çözülmesi, sürelerin basitleştirilmesi, mükerrer izin ve belgelerin kaldırılması, süreç maliyetlerinin azaltılması, bunlarla ilgili vergi, resim, harç ve benzeri giderlerin azaltılarak "Girdi Tedariğinin" güvence altına alınmasını amaçlıyor. 2010 yılından bu yana sürdürülen çalışmalar çerçevesinde; altı sektörde, 100'ün üzerinde firma ile detaylı görüşmeler yapıldı. Ortaya çıkan sorunlar ve çözüm önerileri üzerine, ilgili sektörlerde tüm tarafların katıldığı bir dizi çalıştay ve toplantı düzenlendi. Sektörel çalışmalarda, sektör dernekleri başta olmak üzere, sivil toplum ve meslek kuruluşlarının bilgi ve deneyimlerinden önemli ölçüde faydalandı ve tüm paydaşların sürece etkin katılımı sağlandı. GİTES ve Eylem Planları'na ilişkin çalışmalar; diğer kurum ve kuruluşlar ile etkileşimli olarak ve diğer ulusal strateji çalışmaları ile bütünlük ve eşgüdüm içerisinde yürütüldü. Bunun sonucunda, henüz eylem planlarının oluşturulmasına yönelik çalışmalar devam ederken yol alındı. Eylem Planı

taslak aşamasında iken; ara malı ithalat bağımlılığını azaltacak ve teknoloji transferi sağlayacak, ekonominin ihtiyacı olan yatırımların yapılmasını hedefleyen "Stratejik Yatırımlar" tanımını yeni teşvik mevzuatına yansıtıldı. Yatırım-üretim-istihdam ve ihracatı etkileyen politikaların birbirini destekleyecek şekilde etkileşimli olarak kullanılması ve imalat sanayisinin üretim potansiyelinin ihracat odaklı değerlendirilmesi ihtiyacından hareketle oluşturulan GİTES ve Eylem Planı; dinamik bir strateji belgesi olarak resmîyet kazandı. Eylemlerin tamamı ara malı ithalat bağımlılığını azaltmaya ve ihracatta sürdürülebilir rekabet gücünü sağlamaya dönük somut sonuç yaratıcı nitelik taşıyor. GİTES çalışmaları çerçevesinde; dışı bağımlılığının en önemli sebepleri arasında yurt içi yatırım eksikliğinin bulunduğu saptanıyor. Yatırımların gerçekleşmemiş olmasının sebepleri arasında; yeterli sermaye birikiminin olmaması, ölçek yetersizliği, teknoloji ve bilgi birikimi eksikliğinin yanı sıra yatırım ortamının iyileştirilmesine duyulan ihtiyaç yer alıyor. Ölçek veya teknoloji yetersizliği yahut küresel firmaların ölçek avantajı yaratılamayan veya kapasitenin yetersiz olduğu kimi ürün gruplarında yurt içinde kayda değer yeni üretim kapasitesi yaratılmasının küresel firmaların ülkemize yatırım yapması ile mümkün olabileceği düşünülüyor. GİTES Eylem

Planları ile ara mallarının üretimine dönük ve teknoloji transferi sağlayacak yabancı yatırımların Türkiye'ye çekilmesine ilişkin ürün bazlı özel projeler geliştirilmesi amaçlanıyor. GİTES çalışmalarında öne çıkan hususlardan biri de bir sektörde meydana gelecek muhtemel bir iyileşmenin, dikey ilişkide bulunduğu diğer sektörler üzerinde de olumlu etki yaratacak olmasıdır. Örneğin; makine sektörünün ana girdisi demir-çelik ürünleridir ve bu grup içinde ise sıcak sac ilk sırayı alıyor. Makine sektörü ürünlerinin birçoğunda, demir-çelik mamulleri yaklaşık yüzde 40-50 arasında maliyet payına sahiptir. Bu oran aksam-parça üretiminde daha da yükseliyor. GİTES Eylem Planları'nda, makine sektörüne yönelik temel hedefler ortaya konuyor. Öncelikle, demir-çelik ve demir dışı metal sektörlerinin girdi tedarik yapısının güçlendirilmesi ve etkinleştirilmesinin firmaların kendi aralarında ve ithal ürünlerle rekabetinin artmasının, önemli demir-çelik ve demir dışı metal ürünü kullanıcısı olan makine sektörünün girdi tedarik zincirine doğrudan olumlu yansıtacağı düşünülüyor. Diğer taraftan, sektörün ağırlıklı olarak küçük ve orta boy işletmelerden oluşması nedeniyle, girdi tedariki parçalı ve küçük hacimli alımlarla gerçekleştiriliyor. Bu açıdan, sektördeki firmalar arasında girdi tedarikine yönelik ortak alıma dönük işbirliği modellerinin geliştirilmesi hedefleniyor.

### SOĞUTMA CİHAZLARINDA KULLANILAN KOMPRESÖRLER GİRDİ TEDARİK ZİNCİRİ





## GİTES MAKİNE EYLEM PLANI

## HEDEF -1 DEMİR-ÇELİK ÜRÜNLERİNİN TEDARİKİNDE ETKİNLİK VE VERİMLİLİĞİN ARTIRILMASI

EYLEM	SORUMLU/İLGİLİ KURULUŞ	SÜRE	AÇIKLAMA
Makine alt sektörleri itibarıyla, sektörün ihtiyaç duyduğu ve yurt içinde üretil(e)meyen veya kalite/ fiyat nedeniyle ithalat bağımlılığı bulunan demir-çelik ürünlerinin ve aksam-parçaların envanteri çıkarılacak ve ortaya çıkan envanter kapsamında, makine ile demir-çelik sektörleri bir araya getirilerek rekabet öncesi işbirliğine dönük ürün bazlı projeler desteklenecektir.	Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı (S) Ekonomi Bakanlığı TÜBİTAK TOBB Makine Sektör Meclisi (S) STK'lar	2013-2015	Birçok alt sektör ve ürün/ürün grubuyla çok farklı bir yapı sergileyen sektörün ürün bazında girdi ihtiyaçları geniş yelpazede bir çeşitlilik arz etmektedir. Nitekim strateji çalışmalarını çerçevesinde incelenen alanlar itibarıyla tespitlerde bulunulmuş olup, bu tespitlerin sektörün tümüne sirayet edecek şekilde genişletilmesine ihtiyaç bulunmaktadır. Bu minvalde, nitelik ve nicelik olarak sektörün kullandığı demir-çelik ürünlerinin yurt içinden tedarik imkanları hususunda bir envanter çalışması yapılması gerekmektedir. Makine sektörü ile demir-çelik sektörü arasında bir köprü oluşturacak rekabet öncesi işbirliği modeli ile arz açığı bulunan ürün ve aksam parçalarda gerekli Ar-Ge çalışmalarının yapılması ve bu ürünlerde üretim teknolojisi, kapasitesi/ kalitesinin geliştirilmesi sağlanacaktır.
Yatay eylem planı Eylem 5.2 için uygulama örneği, makine sektörünün demir-çelik ürünleri tedariki özelinde başlatılacaktır. Elde edilen çıktılara göre pilot bir bölgede aynı nitelik ve çok yakın nicelikte demir-çelik ürünü kullanan firmalar arasında bir işbirliği modeli geliştirilecek ve uygun özendirici tedbirler ile hayata geçirilmesi sağlanacaktır.	Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı (S) Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Ekonomi Bakanlığı Rekabet Kurumu TÜİK KOSGEB TOBB Makine Sektör Meclisi (S)	2013-2014	Uygulama kapasite raporları temelinde gerçekleştirilecek, makine sektörü kapsamındaki rapor sahibi tüm firmalar listelenerek raporlardaki girdi tedariki kısımları detay GTİP bazında genişletilecektir. Doğrudan rekabet içinde olmayan, yakın konumdaki ve benzer ölçeklerde aynı ürünü tedarik eden işletmelerin, kapasite raporlarından elde edilecek çıktılar ışığında gruplandırılarak ortak tedarik hususunda teşvik edilmeleri, işbirliği modelinin çalışmasını sağlayacak ana unsurlar olarak değerlendirilmektedir.
Pik/sfero pik ve DKP hurdası tedarikinde EAO tesislerinin artan kullanımı karşısında, aksam parça üreticisi döküm firmalarının girdi tedarikinde oluşabilecek darboğazlar ve geleceğe dönük ülke ihtiyaçları, projeksiyonlarla ortaya konulacaktır.	Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı (S) Ekonomi Bakanlığı DÇÜD TOBB Döküm Sanayi Sektör Meclisi TUDÖKSAD (S)	2013	Pik-Sfero dökümde, iki ana hammadde; pik demir ve (DKP) kaliteli hurda kullanılmaktadır. Her iki hammaddenin de yurtiçi arzı yetersizdir. Ülkemizde, pik demir, sadece entegre fırınlarda ve ana ürün olarak değil, fabrikada üretimin durmaması için ara ürün fazlası olarak üretilmektedir. EAO'ların yassı ürün üretimine geçmeleri ile birlikte; her iki döküm hammaddesine yurtiçi talep artmaya başlamıştır. EAO'ların pik demir talebindeki artış henüz kısıtlı kalırken, (DKP) temiz/kaliteli hurda talebi hızla artmaya başlamıştır. Bu durum, dökümcüler için hurda fiyatlarını da etkilemeye başlamıştır.
Pik demir ve sfero pik yurtiçi arzını artırmak amacıyla, sektör içi ve sektörler arası üretime dönük işbirliği modelleri geliştirilecektir.	Ekonomi Bakanlığı (S) Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı TUDOKSAD DÇÜD	2013-2014	Pik/Sfero Pik İthalatı yıldan yıla hızla artmaktadır. Uluslararası mükellefiyetlerle uyumlu şekilde, bilhassa pik/sfero pikte yurtiçi üretim kapasitesi yaratılması önem taşımaktadır.

## HEDEF-2 ELEKTRİK ve ELEKTRONİK GİRDİLERDE YURT İÇİ ÇEŞİTLİLİK VE YETKİNLİĞİN ARTIRILMASI, MARKAŞMANIN SAĞLANMASI

Makine alt sektörleri itibarıyla, sektörün ihtiyaç duyduğu ve yurt içinde üretil(e)meyen veya kalite/ marka bilinirliği nedeniyle ithalat bağımlılığı bulunan endüstriyel elektrik-elektronik ürünleri tespit edilecek ve bu ürünlerde geleceğe dönük ihtiyaç projeksiyonları oluşturulacaktır.	Ekonomi Bakanlığı (S) TOBB Makine Sektör Meclisi (S) STK'lar	2013-2014	Elektrik- elektronik sektöründe, yarı iletkenler, ekran teknolojileri gibi girdilerde ülkemizde üretim bulunmadığı bilinmektedir. Bununla birlikte makine sektörünün geniş ürün çeşitliliği ve artan elektrik -elektronik ürün kullanımı, Eylem 1.1'de olduğu gibi bu alanda öncelikli sektör talepleri ve yurtiçi üretim potansiyelinin belirlenebilmesine dönük olarak bir envanter çalışması yapılmasını gerektirmektedir.
Sektörde yoğun kullanılan elektrik- elektronik ürünler bazında ülkemizde üretim kapasitesi ve yetkinliğinin artırılmasına dönük bir fizibilite çalışması yapılacaktır.	Ekonomi Bakanlığı (S) Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Savunma Sanayi Müsteşarlığı TESİD (S) ilgili diğer STK'lar	2013-2014	Yapılacak fizibilite çalışmasının sonuçlarına göre, bu alandaki olası yatırım(lar) stratejik yatırım kriterlerini taşıması halinde Yatay Eylem Planı, Eylem-1.1'den yararlandırılacak, Yatay Eylem Planı, Hedef-3 kapsamında bu ürünlere dönük yatırımlar Kamu alımlarına konu edilebilecektir.
Yatay Eylem Planı, Hedef- 6 çerçevesinde 2023 yılına kadar endüstriyel üretime dönük en az bir küresel elektrik-elektronik markası oluşturulmasına dönük mekanizmalar geliştirilecektir.	Ekonomi Bakanlığı (S) Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı STK'lar	2013-2014	Endüstriyel elektroniğin üretimde kullanımı ve katma değeri teknolojik gelişmeler paralelinde artmaktadır. Bu doğrultuda, dünya ticaretindeki payı da hızla artmakta olan endüstriyel elektroniğe üretim ve ticaret halihazırda birkaç küresel firma tarafından yönlendirilmektedir.



## GİTES MAKİNE EYLEM PLANI

## HEDEF -3 TESPİT EDİLEN ÜRÜN/ÜRÜN GRUPLARINDA DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLARIN ÜLKEMİZE ÇEKİLMESİ

Soğutucularda kullanılan kompresörlerde küresel imalatçıların yatırımlarının ülkemize çekilmesine dönük projeler geliştirilecektir.	Ekonomi Bakanlığı (S) Yatırım, Destek ve Tanıtım Ajansı STK'lar	2013-2014	Makine sektöründe en fazla açık verdiğimiz ürünlerin başında soğutucularda (buzdolabı, klima ve otomotiv) kullanılan ara malı niteliğindeki kompresörler gelmektedir. Dünyanın en büyük buzdolabı ihracatçıları ve dolayısıyla en büyük kompresör tüketicileri arasında yer alan ülkemize, küresel ölçekteki kompresör üreticilerinin yatırımlarının çekilebilmesi önemlidir. Bu yatırımların çekilmesine dönük faaliyetler Yatay Eylem Planı, Eylem 1.2 çerçevesinde iş planına bağlanacak, yatırım(lar) stratejik yatırım kriterlerini taşıması halinde Yatay Eylem Planı, Eylem-1.1'den yararlandırılacaktır.
Araç motorlarındaki pompaların imalatına dönük küresel yatırımların ülkemize çekilmesi yönünde projeler geliştirilecektir.	Ekonomi Bakanlığı (S) Yatırım, Destek ve Tanıtım Ajansı STK'lar	2013-2014	Araç motorlarında çok yüksek açık veren ülkemizde, en önemli girdiler arasında yer alan ve doğrudan motorun performansını belirleyen enjeksiyon pompalarının yerleşmesi motor imalatındaki artışı da doğrudan destekleyecektir. Bu sayede, Otomotiv Sektörü Eylem Planında yer alan Eylem 1.1 'de belirtilen hedeflerin gerçekleşmesine katkı sağlanacaktır. Bu yatırımların çekilmesine dönük faaliyetler Yatay Eylem Planı, Eylem 1.2 çerçevesinde iş planına bağlanacak, yatırım(lar) stratejik yatırım kriterlerini taşıması halinde Yatay Eylem Planı, Eylem-1.1'den yararlandırılacaktır.
Servo valf ve servo motorda küresel imalatçıların yatırımlarının ülkemize çekilmesine dönük projeler geliştirilecektir.	Ekonomi Bakanlığı (S) Yatırım, Destek ve Tanıtım Ajansı STK'lar	2013-2014	Makine sektöründe önemli oranda açık verilen metal işleme merkezleri başta olmak üzere, servo valf belirli alanlarda ana girdiler arasında yer almaktadır. Servo valfin ülkemizde üretimi bulunmamaktadır. Dünya çapında rekabetçi üretim yapısına sahip olmayı gerektiren bu alanda; yurtdışında üretime yönelik yatırım yapılmamasının nedeni teknoloji yetersizliği ve/veya ölçek sorunudur. Türkiye'de servo motor üretimi de yetersiz düzeydedir. Bu iki grup girdide, küresel ölçekteki üreticilerinin yatırımlarının çekilmesi, sınırlı düzeydeki dikey işleme merkezleri ile ülkemizde üretimi hiç bulunmayan yatay işleme merkezlerinin üretim potansiyeline önemli katkı sağlayacaktır. Niteliklerindeki farklılık nedeniyle iki ürün için yatırımların çekilmesine dönük faaliyetler Yatay Eylem Planı, Eylem 1.2 çerçevesinde iş planına bağlanacak, yatırım(lar) stratejik yatırım kriterlerini taşıması halinde Yatay Eylem Planı, Eylem-1.1'den yararlandırılacaktır.
İş makineleri motor ve valflerinin imalatına dönük küresel yatırımların ülkemize çekilmesi yönünde projeler geliştirilecektir.	Ekonomi Bakanlığı (S) Yatırım, Destek ve Tanıtım Ajansı STK'lar	2013- 2014	Makine sektöründe en fazla açık verilen ürün grubu iş makinalarıdır. İş makinalarının ana bileşenleri arasındaki motor ve valflerin ülkemizde imalatı bulunmamaktadır. Bu girdilerin yerleştirilmesi iş makinaları üretimine katkı sağlayacaktır. Bu yatırımların çekilmesine dönük faaliyetler Yatay Eylem Planı, Eylem 1.2 çerçevesinde iş planına bağlanacak, yatırım(lar) stratejik yatırım kriterlerini taşıması halinde Yatay Eylem Planı, Eylem-1.1'den yararlandırılacaktır.
Rulmanda üretim kapasitesi ve ürün çeşitliliğinin artırılmasına dönük yatırımlarının hayata geçirilmesi sağlanacaktır.	Ekonomi Bakanlığı (S) Yatırım, Destek ve Tanıtım Ajansı STK'lar	2013- 2014	Ülkemizde önemli düzeyde rulman üretimi bulunmaktadır. Bununla birlikte bazı tür ve ebatlardaki rulman üretiminin yeterli seviyede olmaması, makine sektörü için son derece stratejik olan bu girdide büyük arz açığına yol açabilmektedir. Başta konik makaralı rulman ve belirli ebatlardaki bilyeli rulman olmak üzere, ülkemizde bu alandaki üretimin ve çeşitliliğin artırılması önem arz etmektedir. Bu yatırımların çekilmesine dönük faaliyetler Yatay Eylem Planı, Eylem 1.2 çerçevesinde iş planına bağlanacak, yatırım(lar) stratejik yatırım kriterlerini taşıması halinde Yatay Eylem Planı, Eylem-1.1'den yararlandırılacaktır.



# “GELİŞTİRDİĞİMİZ ÜRÜNLERLE İTHALATIN ÖNÜNE GEÇTİK”

Metal geri dönüşümünde kullanılan pres, makas, kırıcı ve talaş işleme makineleri üreten Birim Makina, toplam imalatının yüzde 70’ini ihraç ediyor. Ar-Ge çalışmalarının TÜBİTAK ve TTGV tarafından desteklendiğini belirten Birim Makina Satış ve Pazarlama Müdürü Aykut Karahan; geliştirdikleri ürünlerle ithalatın önüne geçtiklerini söyledi.



**S**evket Karahan tarafından 1988 yılında İzmir’de kurulan Birim Makina, faaliyete başladığı ilk yıllarda demir-çelik, çimento, otomotiv ve kağıt sektörüne yönelik fason ürün imalatı gerçekleştirdi. İlerleyen yıllarda deri ve mermer sektörü için çeşitli ürünler üreterek büyümesini

sürdüren firma, hurda balyalama presiyle de ana çalışma sahası olan geri dönüşüm sektörüne adım attı.

Birim Makina’nın şirket yapılanması ve üretim tesisleriyle ilgili bilgi verirmisiniz?  
Üst yönetiminde Karahan ailesinin

görev aldığı Birim Makina’da, operasyon faaliyetlerini profesyonel bir ekip yürütüyor. Ayrıca firmamız pek çok ülkeye yayılmış işbirliği organizasyonlarıyla müşterilerine satış ve servis hizmetlerini yerinde sağlıyor. Üretimimizi İzmir Kemalpaşa Organize Sanayi Bölgesi’nde bulunana fabrikamızda

10 yıldır üretimimizin yüzde 70'inden fazlasını ihraç ediyoruz. Hatta bazı ürünlerimizi sadece yurt dışına satıyoruz.

gerçekleştiriyoruz. Bünyemizde plazma kesim, kaynak konstrüksiyon, talaşlı imalat, montaj, elektrik ve otomasyon, hidrolik blok ve silindir imalat atölyeleri bulunuyor. Ürünlerimizin tamamına yakını fabrikamızda üretiyoruz. Bu sayede hem kalite düzeyini sürdürülebilir halde tutarken hem de maliyet avantajı sağlıyoruz. Bir yıl içerisinde de İzmir Bağyurdu Organize Sanayi Bölgesi'ne taşınarak üretim kapasitemizi 2,5 kat artıracacağız. Böylece gelen talebi karşılamakta daha etkin olacağımıza inanıyorum.

**Ürün çeşitleriniz ve pazara sunduğunuz ürünlerin özellikleri nelerdir?**

Birim Makina olarak, bir hurda işleme tesisinin ihtiyacı olan tüm ekipmanları müşterilerimize sunuyoruz. Hurdayı küçültüp yoğunluğunu artıran makasları, presleri; hurdayı bir yerden diğerine nakletmekte kullanılan vinçleri, polipleri, konveyörleri ve hurda kırıcıları üretiyoruz. Ürün gamı açısından dünyanın sayılı şirketlerinden biriyiz. Ürünlerimizden memnun kalan müşterilerimiz üretime entegre edilecekleri yeni sistemleri firmamızdan talep ediyor. Bu ihtiyaca cevap verebilmek için güçlü bir Ar-Ge birimi kurduk. Böylece hem gelen talepleri karşılıyor hem de yeni ürünler tasarlıyoruz. Tesislerimizde dünyanın her bölgesinde rahatlıkla kullanılacak, son derece sağlam makineler üretiyoruz.

#### **TÜBİTAK VE TTGV AR-GE ÇALIŞMALARIMIZI DESTEKLEDİ**

TÜBİTAK ve TTGV destekleriyle bugüne kadar pek çok yeni ürün geliştirdiklerini ifade eden Karahan, Türkiye'de ilklere imza atan bir firma olduklarının altını çizdi. TÜBİTAK-TÜSİAD ve TTGV



tarafından düzenlenen 5. Teknoloji Ödülleri kapsamında KOBİ dalında ödüle layık görüldüklerini de belirten Karahan sözlerini şöyle sürdürdü: "TÜBİTAK ve TTGV, Ar-Ge birimimizin gelişmesine katkı sağladı. Ar-Ge birimimizin geliştirdiği ürünler, Türkiye'ye ithal makine girişini engellediği gibi firmamızın ihracatını önemli oranda artırdı. Örneğin; 2002 yılında gerçekleştirdiğimiz proje sonrasında ürettiğimiz hurda makası, geçen 11 yılda Türk firmaların ihtiyacına cevap vermenin yanında Brezilya, Kolombiya, İrlanda, Suudi Arabistan, Lübnan, Umman, Katar, Ürdün, Hindistan gibi ülkelere ihraç edildi."

**Üzerinde çalıştığınız yeni projeleriniz var mı?**

Son olarak tek merkezden kontrollü

komple bir hurda işleme tesisi projesini tamamladık. Bu tesis; vinci, makası, temizleme sistemi ve konveyörleriyle; hurdayı araç üstünden alıp ark ocağına besleme yapan sepete kadar, sadece tek bir operatör ile işleten bir yapıya sahip. Saatlik 50 ton kapasiteye çıkabilecek böyle tesisi, dünyada birkaç firma yapabiliyor. Tesisin üretimini tamamlayıp, dünyanın en büyük 12'nci demir-çelik üreticisi olan firmanın Brezilya'daki fabrikasına gönderdik. Üzerinde çalıştığımız bir diğer projeye de; hurda işleme makinelerinden çıkan hurdaları temizleyerek, demir-çelik sektörünün enerji verimliliği ve nihai mamul kalitesinde artış sağlayacak sistemler geliştirmeyi amaçlıyoruz. Bu çalışma talebin olduğu bir alanda dünyaya daha yeni ürünler sunmamızı sağlayacak. İyi ürün; iyi bir fabrikada, iyi makinelerle



ve iyi çalışanlarla üretilir. Bu yüzden çalışanlarımızın kendilerini geliştirmeleri ve teknik düzeylerini yükseltmeleri için eğitimlerimizi kesintisiz sürdürüyoruz.

**Birim Makina olarak tanıtım çalışmalarında bulunuyor musunuz?** Makine sektörünün geneline hitap eden etkinlikler yerine, sektörel fuarlara ve hedef pazarımızda gerçekleştirilen organizasyonlara katılıyoruz. Fuarlar ihracattaki hızlı büyümemize büyük katkı sağladı. Fakat son birkaç yıldır ihracata etkisi açısından internetin payı fuarların önüne geçti. Dolayısıyla fuar harcamalarıyla internet tanıtımına yönelik yatırımları dengeli bir biçimde kullanmaya çalışıyoruz. Fuarlardaki alanımızı azaltırken, internet ve sosyal medyadaki varlığımızı artırmayı düşünüyoruz.

**Firmanızın ihracat potansiyeli hakkında bilgi alabilir miyiz? İhracat konusunda herhangi bir sorun yaşıyor musunuz?** İhracata yönelik bir firmayız. Son 10

yıldır üretimimizin yüzde 70'inden fazlasını ihraç ediyoruz. Ürün gamımızda yer alan tüm kalemlerde ihracat gerçekleştiriyoruz. Hatta bazı ürünlerimizi sadece yurt dışına satıyoruz. Çünkü yurt içinde bu ürünleri kullanmak için gerekli verimlilik düzeyi henüz oluşmadı. Beş farklı kıtada 50'ye yakın ülkeye ihracat yapıyoruz. Yoğun olarak çalıştığımız bölgeler; Güney Amerika, Ortadoğu ve Avrupa. Ayrıca Güney Asya'ya olan ihracatımız da artış gösteriyor. Son yıllarda ihracat mevzuatında yapılan olumlu değişiklikler ve firmamızın lojistik gücü sayesinde herhangi bir sorunla karşılaşmıyoruz.

#### **“TÜRKİYE UYGUN FİYATA KALİTELİ, DAYANIKLI VE TEKNOLOJİK ÜRÜNLER YAPABİLİYOR”**

Türkiye'nin makine üretimi açısından özel bir konumda olduğunu vurgulayan Karahan; “Kaliteli, dayanıklı ve teknolojik ürünleri uygun fiyatlara pazara sunma kabiliyetine sahibiz. Ortadoğu, Doğu Avrupa, Afrika gibi bölgelerde tanınıyor ve tercih ediliyor. Ürünlerimizi olabildiğince farklı coğrafi bölgelere

yaymalıyız. Bu sayede Türk makineci-leri gerçekleşmesi muhtemel bölgesel krizlerden korunabilir. Ayrıca 10-15 yıl sonra refah düzeyindeki değişimleri hesaba katmalı, rekabetçi fiyat dengesini koruyarak üretim yapabilmenin yollarını şimdiden aramalıyız” dedi.

**2012 yılı firmanız açısından nasıl geçti ve 2013 yılından neler bekliyorsunuz?** Firmamız açısından 2012'yi en parlak yılımız olarak nitelendirebilirim. Ciro, ihracat ve yeni eklenen müşteri adedi gibi çeşitli kriterlerde büyük aşama kaydettik. 2013 yılında da ciro ve ihracatta yüzde 15'lik bir artış yaşayacağımızı düşünüyorum. Sorunsuz, sakin bir yıl geçireceğiz kanaatindeyim.

#### **Sektörünüzün en büyük problemi nedir?**

Genelde sektörlerin en büyük sorunu finansmandır. Sonra sırayla; iş gücü kalitesi, vergiler diye liste uzar gider. Fakat faaliyet gösterdiğimiz sektörün sadece iki temel sorunu olduğunu düşünüyorum. Bunlardan bir tanesi inovasyon, bir diğeri de ölçek ekonomisi oluşturamamak. Türk makine sektörünü sıkıntıya sokan en önemli neden; firmaların müşteri ihtiyaçlarını doğru saptayıp, kendi ürünlerini yaratamamasıdır. İnovasyon illa yeni bir şey ortaya çıkartmak değildir. Yeni bir ihtiyacı kavrayıp ona göre ürün geliştirmek de inovasyondur. Bunu beceremediği için makineci rakibinin yaptığı ürüne bakar ve aynı ürünü aynı müşteri grubuna daha uygun fiyatla satmaya çalışır. Sonra da bir sarmal gibi düşük fiyat rekabeti, karsızlık, kredi ihtiyacı gibi sorunlar ardına baş gösterir. Firmalar cirosunu aşan rakamlarda kredi kullanır ve sık

**Beş farklı kıtada 50'ye yakın ülkeye ihracat yapıyoruz. Güney Amerika, Ortadoğu ve Avrupa yoğun olarak çalıştığımız bölgeler arasında yer alıyor.**



sık yaşadığımız krizlerden birisi gelir. Maalesef sonucunda herkes zarar görür. Bunu önlemenin yolu kolaylığı bırakıp, ürün devşirmenin yerine ihtiyaç ve talep devşirmektir. Ölçek ekonomisi oluşturmak için çok fazla müşteriye sahip olmalısınız. İnovasyona sıkı sıkıya bağlı kalır ve hesaplı hamleler yaparsanız pazarın hacmine göre mutlaka ölçek ekonomisine kavuşursunuz.

#### Birim Makina'nın kısa, orta ve uzun vadeli hedefleri nelerdir?

Firma olarak dünya pazarına yatay yayılma hedefini benimsedik. Mükün olduğunca çok ülkede olalım, her ülkede bir makinemiz çalışsın parolasıyla yola çıktık. Geldiğimiz noktadan memnunuz. Artık derinleşme safhasına geçiyoruz. Bulduğumuz pazarlardaki ürün ve müşteri sayımızı artırmak, yerel işbirlikleriyle daha sıkı bir şekilde pazara tutunmak istiyoruz. Önümüzdeki birkaç yıl bu doğrultuda çalışacağız. Hedefimiz, daha global bir firma haline gelmek. Ayrıca yurt dışında edindiğimiz tecrübeleri Türk demir-çelik sektörüne daha fazla yansıtmak istiyoruz. Yurt dışında verimlilik ve ürün kalitesi üzerine yapılmış çalışmaların demir-çelik sektörümüz tarafından da bilinmesini ve kullanılmasını amaçlıyoruz.

#### "İNOVASYONU BAŞKÖŞEYE OTURTAMAMIZ GEREKİYOR"

Makina sektörünün geleceği için "iyi ve kötü" olmak üzere iki farklı senaryodan bahsedebileceğini söyleyen Birim Makina Satış ve Pazarlama Müdürü Aykut Karahan, sözlerini şöyle sürdürdü: "İyi senaryo değişimden hızlı değişmek, kötü senaryo değişimden yavaş değişmek ya da daha da kötüsü hiç değişmemektir. İyi senaryonun başarıya ulaşması için yaptığımız işleri yeni usullerle yapmamız ve inovasyonu başköşeye oturtmamız gerekiyor. Eğer firma olarak ölçek ekonomisini yakalayamıyorsak yeni iş alanlarına yönelmemiz lazım. Asya'daki maliyet avantajı ile Avrupa ve Amerika'daki teknoloji avantajı arasında sıkışıp kalmamak için iyi hesaplanan işler yapmamız şart. Kötü senaryonun gerçekleşmesi durumunda hücre yenilenmesine benzeyen firma yenilenmesi durumu geçmişte olduğu gibi devam edip gider. O zaman da karlar azalır, finansman sıkıntısı artar ve bir kriz gelip de piyasa düzeltene kadar rekabet devam eder. Türkiye'nin iyi senaryoyu hayata geçirebileceğine inanıyorum. Bunun için potansiyelimiz de aklımız da teknoloji de mevcut. Ama bunların

## AYKUT KARAHAN KİMDİR?



Makine mühendisi olan Aykut Karahan, aile şirketleri olan Birim Makina'da 11 yıldır Satış ve Pazarlama Müdürü olarak görev yapıyor.

hepsini bir arada kullanmaya ihtiyacımız olduğu da bir gerçek. Elimizden geldiğince bu şekilde çalışıyoruz ve her gün bu çabamızın üzerine daha başka nasıl değerler ekleyebiliriz diye düşünüyoruz."





# “ÜRETİM ALANIMIZDA DÜNYA MARKASIYIZ”

Yüksek metrajlı petrol kuleleri ve sondaj makineleri üreten ve üretiminin tamamını ihraç eden Eriell Group, 2007 yılından bu yana sektörde faaliyet gösteriyor. Alanında dünyanın sayılı firmalarından biri olduklarının altını çizen Eriell Group Yönetim Kurulu Başkanı Harun Aydın; katma değeri yüksek yeni ürün projeleriyle çalışmalarına devam edeceklerini söyledi.



**T**ürkiye'nin ve bölgenin en büyük sondaj kulesi ve makineleri üreticisi olarak Konya'da bulunan üretim tesislerinde faaliyet gösterdiklerini belirten Aydın; yerli ve yabancı yatırımcılarla birlikte 2007 yılında kurdukları yapının her geçen gün büyüdüğünü vurguladı. Branşında uzman partnerlerle ürünlerinin kalitesini en yüksek seviyeye taşıdıklarını ifade

eden Aydın sözlerini şöyle sürdürdü: “Uzman mühendislerimiz, teknik personelimiz ve profesyonel yöneticilerimizle birlikte gerçekleştirdiğimiz takım çalışması sayesinde üretmeye başladığımız sondaj kuleleri; dünyanın en güçlü üreticileri arasında yer almamızı sağladı. Müşteri odaklı çalışma stratejisi ile ‘en iyi’ olmayı hedefliyoruz. İnsan kaynaklarına gereken önemi vermek,

gelişimin kaynak yaratmaktan geçtiğini unutmamak, iş ahlakını ve dürüstlüğü ‘olmazsa olmaz’ koşul haline getirmek ve ülkemize güç katmanın verdiği güvenle dünya oyuncusu olmak, temel ilkelerimiz arasında yer alıyor” dedi.

Eriell Group şirket yapılanması hakkında bilgi verir misiniz? Firmamızın uluslararası ölçekte ül-



kemizde ve bölgemizde yüksek metrajlı petrol sondaj kuleleri üretiminde ilk ve tek kuruluş olmasının gururunu yaşıyoruz. Şirket prensibimiz güvenilirlik ve dürüstlüktür. İş hayatımı şekillendiren ilkelerden en önemlileri de "itibar ve itimat" tır. Bu nedenledir ki, itibarımızı ve sektörün itimatını maddi tüm kazançların önünde tutuyoruz. Sektörümüzün firmamıza duyduğu güven profesyonel ekibimizin eseridir. Yönetim kurulunun başkanlığında çalışmalarını sürdüren firmamız; satış ve pazarlama, dış ticaret, üretim, Ar-Ge ve tasarım, kalite yönetim, kalite kontrol, lojistik ve planlama, satın alma ile insan kaynakları birimlerinden oluşuyor. İhtiyatlı davranarak emin adımlarla ilerleyip iz bırakan, engelleri aşan, iş prensibinde zirveyi hedefleyen, kemikleşen kadrosuyla kazandııkça paylaşan, paylaştıkça büyüyen bir grubuz. Eriell Group olarak güçlenerek büyüyeceğimize, büyüdükçe daha çok kazanıp kazandıracığımızı olan inancım tamdır. Yeni yüzyılın parlayan yıldızı Türkiye için ekonomik açıdan elimizden gelenin en iyisini yapmaya devam edeceğiz. Çalışanlarımızla birlikte başarılı işlere imza atmaktan onur duyuyorum. Yurt içi ve yurt dışı satışlarımızı artırmak için çağımızın

gelişen üretim teknolojilerinden faydalanıyoruz. Yeniliğe açık yapımızla katma değeri yüksek yeni ürün pro-

Bölgemizde yüksek metrajlı petrol sondaj kuleleri üretimi yapan ilk ve tek kuruluş olmanın haklı gururunu yaşıyoruz.

jelerini hayata geçirerek başarıdan başarıya koşan bir kuruluş olmayı hedefliyoruz.

İmalat süreçlerinizden bahsedermisiniz?

Firmamız modern makine üretimini gerçekleştirmek amacıyla üretim tesislerini teknolojik gelişmeler doğrultusunda iyileştiriyor. Konya Karatay'da kurulu fabrikamızda üstün teknoloji ve tasarıma sahip makinelerimize hakim profesyonel bir ekiple çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Alanında uzmanlaşmış personelimiz-





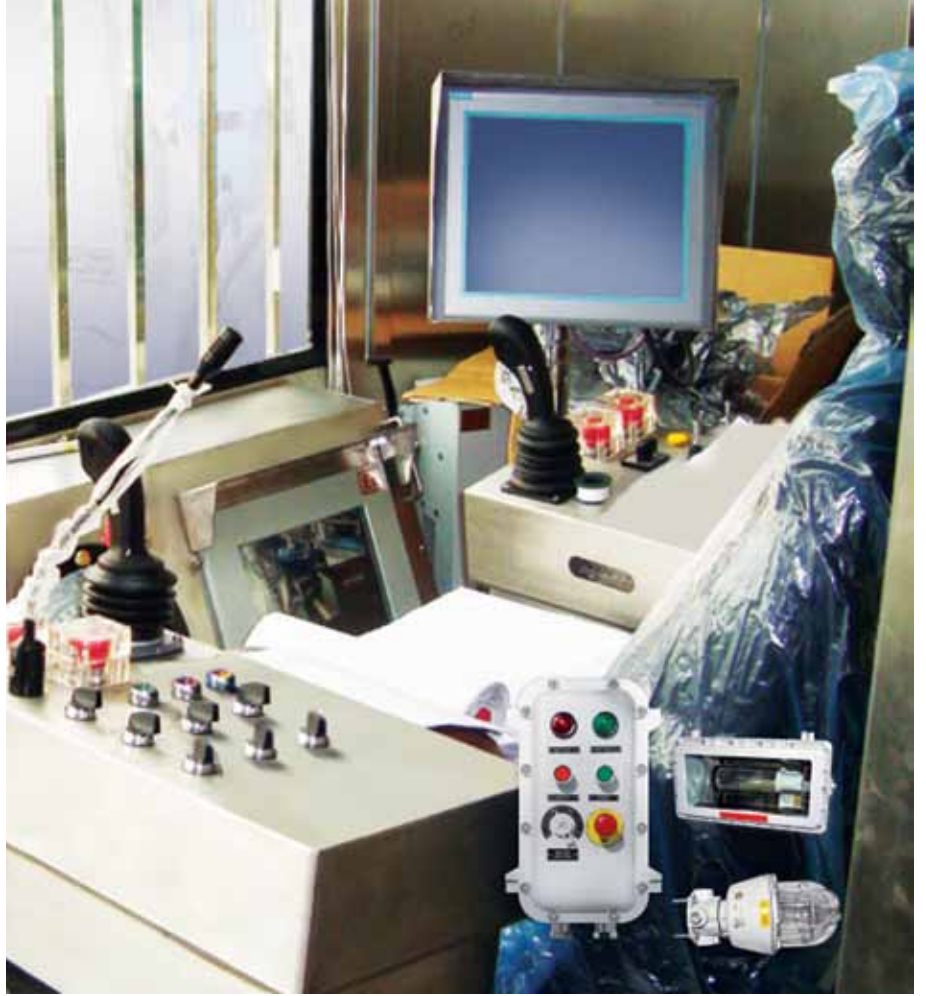
le, yüksek kalitede üretim yapıyoruz. Müşterilerimizin tüm ihtiyaçlarını karşılayan makine ve ekipmanlarımız; güvenilirliği, yüksek performansı ve bakım kolaylığı nedeniyle tercih ediliyor. Fabrikamızda tasarım ve mühendislik büromuz; yeni teknolojiler tasarlıyor ve üretilen makineleri geliştiriyor. Çeşitli üretim birimlerinin (hazırlık bölümü, mekanik işleme bölümü, montaj ve kaynak bölüm, elektrik bölümü, ısıl işlem ve boya uygulama bölümü) bir arada çalıştığı organizasyon yapısına sahibiz. Ayrıca üretimin her aşamasında proses kontrol fonksiyonları bulunan kalite kontrol departmanımız; malzemelerin giriş kontrolü, tahribatsız testi, laboratuvar, statik ve dinamik testleri gibi işlemleri yürütür.

**Ürün çeşitleriniz ve bu ürünlerin özellikleri nelerdir?**

Şirketimizin ana faaliyet alanı sondaj makineleri ve ekipmanları üretimidir. Mobil sondaj kuleleri; 100, 125, 160, 180 ve 225 tona kadar petrol, gaz, jeotermal alanında kuyu açabilen mevcut kuyuların rehabilite edilmesi; bakım ve kuyu tamamlama gibi işlemler için tasarlanmıştır. Mobil ve yarı mobil workover ve sondaj kulelerimiz -45° ve +50°C derecelik çevre şartlarında çalışabilir. Mobil sondaj sistemleri; mobil şasi veya yarı mobil şasi üzerine monte edilerek, istek üzerine top drive sistemi olanağı ve elektrikli çalışma sistemi gibi ek donanımlar ile birlikte üretilebilir. Özetle Eriell olarak; petrol ve doğal gaz sondajı için mobil sondaj kuleleri, raylı hareketli sondaj kuleleri, dört aşamalı sondaj çözeltisi temizlemeli sirkülasyon sistemi ve deposuz sondaj sistemi, yardımcı sondaj ekipmanları, program kontrollü güç kaynağı üniteleri ve özel teknik proje siparişiyle isteğe bağlı donanıma sahip makineler ürettiyoruz. Tüm bu üretim faaliyetlerimizin yanında mevcut kuyularda ikinci yön açılması işlemi ve kuyu tamiri de çalışma sahasında bulunan faaliyetlerdir.

### **“YENİ SABİT SONDAJ MAKİNELERİ ÜZERİNDE ÇALIŞIYORUZ”**

TÜBİTAK için tasarladıkları, 125 ton ağırlığında, kendi kendine hareket edebilen ve -45°C de çalışabilen bir



makine projesi üzerinde çalıştıklarının bilgisini veren Eriel Group Yönetim Kurulu Başkanı Harun Aydın; “Bunun yanı sıra yeni geliştirdiğimiz bir diğer ürünümüz de 320 ve 450 tonluk sabit sondaj makinesidir. Bu ürünümüzle geleneksel sondaj derinliği 7 bin metreye kadar ulaşıyor ve makinemiz -45° ila +50° C dereceye kadar olan çevre şartlarında kullanılabilir.” dedi.

### **Personelinizin gelişimi konusunda ne gibi çalışmalar gerçekleştiriyorsunuz?**

Şirketimizde periyodik olarak her ay, kalite ve üretimi artırmak adına çeşitli mesleki eğitim programları düzenliyoruz. Bu eğitimleri Milli Eğitim Bakanlığı onaylı ve farklı uzmanlık alanlarına sahip, eğitim sonrası sertifika belgesi veren kuruluşlardan alıyoruz. Ayrıca API (Amerikan Petrol Enstitüsü) kapsamı gereği kaynakçılarımız kaynak eğitimi alıyor. İş sağlığı ve iş güvenliği konularında personelimizi eğitiyoruz. İş sağlığı ve

iş güvenliği konusunda son derece bilinçli bir firmayız.

Tanıtım organizasyonlarının firmanız için öneminden bahseder misiniz? Özellikle yurt dışında gerçekleştirilen petrol ve doğal gaz fuarları talep ve arz bakımından güçlü bir etkiye sahip. Bu etkinin farkında olan bir sektör oyuncusu olarak, düzenlen fuarları önemsiyor ve katılmaya özen gösteriyoruz. Bu yıl içerisinde yurt dışında düzenlenecek çeşitli petrol,

**Yeni yüzyılın parlayan yıldızı Türkiye için ekonomik açıdan elimizden gelenin en iyisini yapmaya devam edeceğiz.**

doğal gaz ve enerji fuarlarında katılımcı olarak yerimizi alacağız.

### “ALANINDA ÖNCÜ BİR KURULUŞ OL- MANIN MUTLULUĞUNU YAŞIYORUZ”

2013 yılına firma olarak iyi başladıklarını vurgulayan Aydın; “Geçen yıllara nazaran ihracat anlamında çitımızı yükselterek, müşterilerimizin taleplerine daha fazla cevap verebiliyoruz. Aynı zamanda petrol, doğal gaz ve jeotermal alanında ve yine kule üretiminde öncü kuruluş olmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Eriell Group olarak yeni projelerle başarıdan başarıya koşan bir kuruluş olmayı hedefliyoruz.” şeklinde konuştu.

**Hangi ülkelere ihracat yapıyorsunuz?  
İhracat konusunda yaşadığınız herhangi bir sıkıntı var mı?**

Eriell Group olarak ürünlerimizin tamamını ihraç ediyoruz. Rusya, Özbekistan, Libya, Türkmenistan ve Kazakistan ihracat yaptığımız başlıca ülkeler arasında yer alıyor. İhracat konusunda firma olarak bugüne kadar herhangi bir problemle karşılaşmadık. Prosedüre uygun olarak yapılan işlerde, hiçbir firmanın sıkıntı ya da sorun yaşayacağını düşünmüyorum. Türkiye

makine üretimi açısından her geçen yıl büyüyor. Sektörün ihracat rakamları da son yıllarda artış gösteriyor. Makine sektörünün diğer sektörlere olan katkısı anlaşılmaya başladı. Sektörümüzün önemini ilerleyen süreçte daha da artacağını kanaatindeyim. Bugün, ileri teknolojiye sahip ve makine ticaretinde söz sahibi ülkelere ihracat yapan ülkemizde bu bilinç yerleşiyor. Bu olumlu gelişmenin etkilerinin artarak sürmesi arzusunda yım.

### “SEKTÖRÜMÜZÜN GELECEĞİ OLDUKÇA PARLAK”

Dünya petrol ticaretinin 2008-2010 döneminde bir daralma yaşadığının fakat 2010 yılından itibaren yeni bir yükseliş trendi gösterdiğinin altını çizen Aydın; “2012 yılında dünya petrol üretimi 90,9 milyon v/g'e ulaşırken; 2011 yılında 88,9 milyon v/g olan petrol tüketimi, 2012 yılında 0,9 milyon v/g arttı ve 89,8 milyon v/g olarak gerçekleşti. Dünyadaki enerji talebi de 2010 yılında dünya ülkelerindeki ekonomik büyüme oranından daha hızlı arttı. Bununla beraber küresel enerji tüketiminde en yüksek artış oranı kaydedildi. Tüm bu veriler ışığında

## HARUN AYDIN KİMDİR?



Harun Aydın; petrol kuleleri ve sondaj makineleri üretimi alanında 2007 yılında faaliyete başlayan Eriell Group Yönetim Kurulu Başkanı'dır.

sektörümüzün geleceğinin oldukça parlak olduğunu söyleyebilirim” dedi.





KAPAK

moment

# KALIBINA SIGMAYAN SEKTÖR

Sanayileşmenin temel taşlarından biri olan kalıp sektörü gelişimini sürdürüyor. Otomotiv sanayisinden beyaz eşyaya, inşaatın savunma sanayisine kadar bütün üretim alanlarında hizmet sunan sektör, üstün tasarım kabiliyeti ve tecrübesiyle katma değer yaratıyor.





**S**anayileşmenin temelinde, ürünlerin belirli toleranslar dahilinde standartlara uygun olarak üretilmesi ve sorunsuz şekilde birbirinin yerine kullanılabilmesi yatıyor. Bu ürünlerin, hızlı ve ekonomik yöntemle üretilmesi için bilimsel araştırmalar yapılıyor ve elde edilen sonuçlar yeni tekniklerin doğmasına veya mevcut olanların geliştirilmesine katkıda bulunuyor. Sıvı veya katı hammaddenin belirli biçim ve boyutlara sahip geometri içinde sıkıştırılması suretiyle ürünün oluşturulması olarak tanımlanabilen kalıpcılık, birçok ürünün hızlı ve ekonomik şekilde istenilen özelliklerde üretilmesi için en uygun yöntemlerden biri olarak kabul ediliyor. Dünyada modern anlamda kalıp sanayisi 20. yüzyılın başında ortaya çıktı. Gelişmiş ülkelerde seri üretim fikrinin yaygınlaşmaya başlamasıyla 1945 yılından itibaren kalıp şekillendirmesinde otomasyonlu uygulamalara geçildi. Bilgisayar teknolojisinin hızlı gelişimi ve bunun üretim süreçlerine olan etkisi nedeniyle kalıp sektörü kısa zamanda çok büyük bir ilerleme kaydetti. Kalıp imalatında kullanılan tezgahlar ile ölçme tekniklerinin gelişmesi ve bunların bilgisayarlar ile kontrol edilmesi sektör için yeni bir dönemin başlangıcı oldu. Minimum maliyet ile ilk denemede hatasız kalıplar üretilmeye ve sanayinin hizmetine sunulmaya başlandı. Gerilme-uzama analizi, ısı transferi gibi mühendislik hesaplarının bilgisayar ile ya-

pılabilmesi, gerçek çalışma şartlarının simülasyon ile gözlenmesi ve malzeme bilimindeki ilerlemeler üretilen kalıbın ömrünü artırarak sektörün hizmet alanlarını daha da çeşitlendirdi. Zaman içinde kalıp ile üretilmesi düşünülemeyen parçalar günümüzde rahatlıkla imal edilebilir hale geldi. Seri üretimin ve sanayileşmenin temel taşlarından biri olan kalıp sanayisinin ürünlerini kullanan sektörler arasında; otomotiv, beyaz eşya, inşaat, tekstil, plastik, elektronik, savunma, kauçuk, lastik ve cam yer alıyor. Kalıp sanayisi, ekonomiye güç katan ve gelişimini sürdüren sektörlerin başında geliyor. Sektörün ürettiği katma değer, maliyetlere kıyasla oldukça yüksek düzeyde seyrediyor. Ürünün değerine oranla değersiz sayılabilecek hammadde, üstün tasarım kabiliyeti ve tecrübe ile işlenerek büyük katma değer yaratılıyor. Makine sektörü ile kalıp arasında hem doğrudan hem de dolaylı olarak ayrılmaz bir ilişki bulunuyor. Makinelerin bir kısmı kalıbı üretmek için kullanılırken, kalıp üretiminde kullanılan makinelerin birçok parçası da kalıp kullanılarak üretiliyor.

#### TÜRK KALIP SANAYİSİNİN YAPISI

Türkiye’de çoğu sektörde olduğu gibi kalıpcılık faaliyeti, uzun süre usta-çırak ilişkisi içerisinde sürdürüldü. Firmalar, merdiven altı olarak nitelendirilen yapılar içerisinde, çıraklıktan kalfalığa, kalfalıktan ustalığa bilimsel bilginin olmadığı, hiçbir teknolojinin kullanılmadığı ve tamamen zanaata dayalı bir yapı içerisinde üretim faaliyetinde bulundu. Türk kalıp sanayisi, 1970’li yıllardan itibaren otomotiv ve elektronik gibi sektörlerdeki yükselen talebin de etkisiyle, üretime olan bakışını değiştirdi ve teknolojik seviyesini geliştirmeyi, uluslararası pazarlarla rekabet edebilir düzeye ulaşmayı hedefledi. Artan üretim miktarları ve gelişen üretim modellerine paralel olarak Türk kalıp sanayisi, özellikle otomotiv, beyaz eşya, diğer ev aletleri, elektrik- elektronik ve plastik sektörlerinin artan ihtiyaçlarına cevap vermek için yoğun çaba sarf ediyor. Türkiye’de kalıp sanayisinde 8 bin civarında firmanın faaliyet gösterdiği tahmin ediliyor. Bu firmaların yarıya yakını İstanbul’da, diğerleri ise Bursa, İzmir, Ankara, Eskişehir, Kocaeli ve Samsun’da bulunuyor. Sektörün önemli bir bölümünün KOBİ statüsündeki firmalardan oluşuyor. Firmaların çoğu az hassasiyet gerektiren kalıplar üretebilirken, hassas kalıplar ise ithalatta karşılanıyor. Bunun yanında sektörde, havacılık ve savunma gibi alanlara hizmet verebilen güçlü firmalar da mevcut. Günümüzde tahmini 1 milyar euro pazar büyüklüğü olan Türkiye kalıp sanayisinde bazı firmalar, teknolojinin gelişmesiyle birlikte dünya standartlarını yakalamaya başladı. Teknolojik gelişim sürmesine karşın sektörün genel yapısında Avrupa kadar hızlı bir ilerlemeden söz edilemiyor. Sektör firmalarının yaklaşık yüzde 30’u yurt



dışına doğrudan kalıp üretiyor. İhracat yapılan ülkelerin başında ise Almanya geliyor. Dünya genelinde kalıpların yüzde 70'i otomotiv sektörüne yönelik üretiliyor. Türk kalıp sanayisi de; başta otomotiv sektörü olmak üzere, beyaz eşya, ambalaj (gıda, kozmetik, endüstriyel), elektrik ve aydınlatma, sağlık, savunma ile havacılık sektörlerine hizmet veriyor.

## DÜNYA ÖLÇEĞİNDE TÜRK KALIP SANAYİSİ

Türk kalıp sanayisi Avrupa'nın hemen hemen her ülkesine ihracat gerçekleştiriyor. Türkiye'den kalıp ithal eden firma sayısı her geçen yıl artıyor. Sektörün hedef pazarları arasındaysa Rusya ve Brezilya ilk sıralarda yer alıyor. Son yıllarda teknolojik ve ticari anlamda kendini daha iyi ifade edebilen Türk kalıp sanayisine, dünyanın bakışı da olumlu yönde değişti. Gerek bulunduğu jeopolitik konumun sağladığı ticari avantaj gerekse de global krizlerden başarıyla çıkan esnek yapıya sahip KOBİ düzeyindeki üreticileri, Türk kalıp sanayisinin geleceğe umutla bakmasını sağlıyor. Fakat uzmanlar, Avrupa ile kıyaslandığında sektörün halen istenilen seviyede olmadığı görüşünde. İtalya, Portekiz gibi ülkeler 8-10 milyar euroluk pazar büyüklüğüne sahipken Türkiye bu rakamların yarısına ancak ulaşabiliyor. Birleşmiş Milletler (BM) İstatistik Bölümü verilerine göre, 2011 yılında 15,6 milyar dolar olan kalıp makineleri ihracatı 2012 yılında yüzde 9,2 artarak 17 milyar dolara ulaştı. Beş-altı yıl öncesine kadar Japonya kalıp sektöründe en önemli ihracatçı konumundayken günümüzde Çin birinci sıraya yükseldi. 2011 yılında 2,6 milyar dolar değerinde kalıp makinesi ihraç eden Çin, 2012 yılında

## KALIP İHRACATINDA BAŞLICA ÜLKELER (MİLYON DOLAR)

Kaynak: BM İstatistik Bölümü Verileri

ÜLKE	2010	2011	2012	Değişim (%12/11)
ÇHC	2,006	2,689	3,224	19,9
JAPONYA	1,620	2,009	2,132	6,1
KORE	1,143	1,514	1,630	7,7
İTALYA	1,017	1,220	1,366	12,0
ALMANYA	1,105	1,312	1,304	-0,6
ABD	818	837	939	12,2
KANADA	637	606	753	24,3
PORTEKİZ	400	490	634	29,4
AVUSTURYA	481	553	572	3,4
HONG KONG	433	461	565	22,5
TÜRKİYE	134	172	166	-4
DİĞER	3,238	3,777	3,792	0,4
TOPLAM	13,030	15,639	17,076	9,2

19,9 artışla ihracatını 3,2 milyar dolar seviyesine yükseltti. Çin'den sonra ikinci sırada yer alan Japonya 2012 yılında, bir önceki yıla göre yüzde 6,1 artışla 2,1 milyar dolarlık kalıp ihraç etti. Japonya'nın 2011 yılındaki kalıp ihracatı 2 milyar dolar seviyesindeydi. Üçüncü sıradaki Kore, 2011 yılında 1,5 milyar dolarlık kalıp ihraç ederken bu rakam 2013 yılında yüzde 7,7 artışla 1,6 milyar dolar oldu. Kalıp ihraç eden ilk 10 ülke arasında ihracatını en fazla artıran ülke Portekiz oldu. 2011 yılında 490 milyon dolar değerinde kalıp ihraç eden söz konusu ülke, 2012 yılında

yüzde 29,4 artışla ihracatını 634 milyon dolar seviyesine yükseltti. Kalıp ihracatında dünya 18'incisi olan Türkiye, 2012 yılında 166 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirdi. 2011 yılında 172 milyar dolar değerinde ürün ihraç eden Türkiye'nin ihracatı yüzde 4 azaldı. Kalıp ihracatında alt sektörler bazında ilk sırada kauçuk / plastik maddeler için enjeksiyon/basınçlı döküm kalıpları kalemi bulunuyor. 2011 yılında 9,3 milyar dolarlık ürün ihraç eden söz konusu ürün grubu, 2012 yılında bu rakamı yüzde 16,8 artışla 10,9 milyar dolara taşıdı. Listenin ikinci sırasında

Kalıp ihracatında dünya 18'incisi olan Türkiye, 2012 yılında 166 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirdi.



**GTİP BAZINDA DÜNYA KALIP İHRACATI  
(MİLYON DOLAR)**Kaynak:  
BM İstatistik Bölümü

GTİP	GTİP TANIMI	2010	2011	2012	Değişim %
8480.71	KAUÇUK/PLASTİK MADDELER İÇİN ENJEKSİYON/BASINÇLI DÖKÜM KALIPLARI	7.843	9.391	10.966	16,8
8480.79	KAUÇUK/PLASTİK MADDELER İÇİN DİĞER KALIPLAR	2.018	2.329	2.380	2,2
8480.41	METAL/METAL KARBÜRLER İÇİN ENJEKSİYON/BASINÇLI DÖKÜM İÇİN KALIPLAR	1.284	1.646	1.580	-4,0
8480.49	METALLER/METAL KARBÜRLER İÇİN DİĞER DÖKÜM KALIPLAR	773	913	856	-6,2
8480.60	MİNERAL MADDELER İÇİN KALIPLAR	680	844	805	-4,6
8480.50	CAM KALIPLARI	432	516	489	-5,3
	<b>TOPLAM</b>	<b>13.030</b>	<b>15.639</b>	<b>17.076</b>	<b>9,2</b>

bulunan kauçuk/plastik maddeler için diğer kalıplar ürün grubunda 2012 yılında, bir önceki yıla göre yüzde 2,2 artışla 2,3 milyar dolar değerinde ihracat gerçekleştirildi. Üçüncü sıradaki metal/metal karbürler için enjeksiyon/basınçlı döküm kalıplar mal grubunda 2011 yılında dünya genelinde 1,6 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam 2012 yılında yüzde 4 azalarak 1,5 milyar dolar değerine geriledi. 2012 yılında alt sektörler bazında ihracatı yüzde 16,8 ile en fazla artan ürün grubu kauçuk/plastik maddeler için enjeksiyon/basınçlı döküm kalıpları oldu. Mevcut verilere göre kalıp ithalatı 2012 yılında bir önceki seneye göre yüzde 9,3 artış göstererek 15,5 milyar dolar olarak kaydedildi. 2011 yılında bu rakam 14,1 milyar dolardı. Kalıp ithalatının ilk sırasında ise ABD

bulunuyor. 2011 yılında 1,4 milyar dolarlık ürün ithal eden ABD, 2012 yılında yüzde 24,2 artışla ithalat rakamını 1,7 milyar dolara yükseltti. ABD'den sonra en fazla kalıp ithal eden ülke Çin oldu. 2012 yılında Çin'in ithalatı 1,6 milyar dolar olarak kayda geçti. Bir önceki yıla göre ithalatını yüzde 10 artıran Çin 2011 yılında 1,4 milyar dolar değerinde ürün ithal etmişti. Listenin üçüncü sırasında bulunan Meksika 2011 yılında 1,1 milyar dolarlık kalıp ithalatı gerçekleştirirken bu rakam yüzde 28,4 artışla, 2012 yılında 1,4 milyar dolara yükseldi. Meksika aynı zamanda ithalat artışının en fazla yaşandığı ilk 10 ülke arasında ilk sırada yer alıyor. Türkiye, kalıp ithalatında 326 milyon dolarla 13. sırada bulunuyor. Türkiye'nin kalıp ihracatı 2012 yılında yüzde 4 azalarak 172,5 milyon dolardan 165,7 milyon dolara geriledi. Türkiye'nin

kalıp ihracatının ilk sırasında metal/metal karbürler için enjeksiyon/basınçlı döküm için kalıplar ürün grubu bulunuyor. Söz konusu ürün grubunda 2011 yılında 3,7 milyon dolarlık ihracat gerçekleştiren Türkiye, 2012 yılında yüzde 158,8 ile ihracat rakamını 9,5 milyon dolara yükseltti. Listenin ikinci sırasında yer alan metaller/metal karbürler için diğer döküm kalıplar kaleminde Türkiye'nin 2012 yılı ihracatı 64 milyon dolar olarak kaydedildi. Üçüncü sıradaki cam kalıplar ürün grubu ihracatı 2012 yılında 25,3 milyon dolar oldu. Metal/metal karbürler için enjeksiyon/basınçlı döküm için kalıplar ürün grubu yüzde 158,8 ile en fazla ihracat artışının gerçekleştiği kalem oldu. Türkiye'nin 2012 yılında en fazla kalıp ihraç ettiği ülke Rusya oldu. 2011 yılında söz konusu ülkeye 26,6 milyon dolarlık ürün ihraç edilirken bu rakam, 2012 yılında yüzde 21,6 artış kaydederek 32,3 milyon dolar seviyesine yükseldi. Rusya'dan sonra en fazla kalıp ihraç edilen ülke olan Almanya'ya 2012 yılında gönderilen ürünlerin değeri 22,1 milyon dolar oldu. Üçüncü sıradaki İtalya'ya 2012 yılında ihraç edilen kalıpların değeri 9,8 milyon dolar olarak kayda geçti. Türkiye 2012 yılında en fazla Ege Serbest Bölgesi'ne ihracat gerçekleştirdi. 2011 yılında Ege Serbest Bölgesi'ne 900 bin dolar değerinde ürün gönderilirken bu rakam yüzde 607 artışla 6,4 milyon dolar seviyesine yükseldi. Ege Serbest Bölgesi'nde sonra ihracattaki en yüksek artış Sırbistan'da yaşandı. Söz konusu ülkeye 2012 yılında, bir önceki yıla oranla yüzde 342,2 artışla 7,3 milyon dolarlık ürün ihraç edildi. Türkiye'nin kalıp ithalatı 2012 yılında bir önceki yıla göre yüzde 29 artarak 256 milyon dolardan 330 milyon dolara yükseldi. 2012 yılında alt sektörler bazında en fazla ithalat kauçuk/plastik maddeler için enjeksiyon/basınçlı döküm kalıpları





Türk kalıp sanayi, 1970'li yıllardan itibaren otomotiv ve elektronik gibi sektörlerdeki yükselen talebin de etkisiyle, üretime bakışını değiştirdi.

kalemde gerçekleşti. 2012 yılında söz konusu kalemden 210 milyon dolarlık ürün ithal edildi. Türkiye'nin kalıp ithalatında ilk üç ülke sırasıyla Çin, İtalya ve Almanya oldu. Çin'den gerçekleşen ithalat 2012 yılında bir önceki yıla göre yüzde 25 artarak 86 milyon dolar olarak kaydedildi. İlk 10 ülke arasında, Türkiye'nin ithalatını en fazla artırdığı ülke Portekiz oldu. 2011 yılına göre 2012 yılında, Lüksemburg ve Tayvan'dan gerçekleşen ithalatta ise azalma gerçekleşti. Türkiye'nin kalıp ithalatı 2012 yılında bir önceki yıla oranla yüzde 27,4 artarak 326 milyon dolar oldu.

panel parçalarından, robotlu kaynak sistemleriyle bu parçaların montajından, kalın şasi parçalarına kadar geniş bir yelpazede üretim gerçekleştiriyoruz. Uluslararası alandaki hizmetlerimizin en büyük sebeplerinden biri olan büyük kozmetik ve alüminyum gibi yetkinlik gerektiren kapsamlı sac kalıpları üretimimizin başında geliyor. Bu çerçevede dahilinde şu anda Ford Otosan'ın sekiz yan sanayisinden biri olarak Ford ile birlikte dört proje (Glo-

bal Kargo Kamyon, V362, V363, B460) yürütüyoruz. Bu projeler kapsamında Ford Amerika'ya kalıp ve prototip parça sevkiyatı gerçekleştiriyoruz. Projelerin devreye alınması ile birlikte seri parça gönderimine de başlayacağız. Kalıp sektörünün kendi iç dinamikleri diğer sektörlerle göre farklıdır. Bu dinamikler yakından izlenerek, kısa ve uzun vadeli değişkenliklere hazırlıklı olunması gerekiyor. Ayrıca sürdürülebilir olmak için eğitimi ve gelişimi ilke edinmek, sadece sektörün değil içinde bulunduğumuz çağın da en büyük gerekliliğidir. Türkiye bu yetkinliklere sahip olmakla birlikte, dünyaya göre düşük işçilik maliyeti ve kaliteli hizmet konusunda ilgi gören bir konumdur. Bu



### "YATIRIMLARIMIZ SÜRÜYOR"

İPEK SARIGÖZOĞLU  
SARIGÖZOĞLU HİDROLİK MAKİNA  
YÖNETİM KURULU ÜYESİ

"İsmail Sarigözoğlu tarafından 1957 yılında İzmir'de Nurçelik adı ile kurulan, günümüzün dünya devleriyle çalışacak tecrübe, bilgi ve teknolojik güce ulaşan Sarigözoğlu; başta otomotiv sektörü olmak üzere beyaz eşya alanında da presli şekillendirme ve sac kalıplar konusunda sektörün önde gelen OEM'lerine hizmet veriyor. Otomotiv sektörünün gelişmiş yan sanayilerinden biri olarak üç şehirde araçların kozmetik olarak adlandırılan büyük dış

### KALIP İTHALATINDA BAŞLICA ÜLKELER (MİLYON DOLAR)

Kaynak:  
BM İstatistik Bölümü

ÜLKE	2010	2011	2012	Değişim (%12/11)
ABD	1.222	1.408	1.749	24,2
ÇHC	1.341	1.463	1.610	10,0
MEKSİKA	1.104	1.132	1.454	28,4
ALMANYA	694	973	960	-1,3
TAYLAND	491	627	783	24,9
JAPONYA	540	741	777	4,8
HONG KONG	433	437	484	10,9
İTALYA	373	444	457	3,0
FRANSA	353	428	448	4,5
HİNDİSTAN	325	428	444	3,7
<b>TÜRKİYE</b>	<b>185</b>	<b>256</b>	<b>326</b>	<b>27,6</b>
<b>DiĞER</b>	<b>4.810</b>	<b>5.856</b>	<b>6.015</b>	<b>2,7</b>
<b>TOPLAM</b>	<b>11.873</b>	<b>14.193</b>	<b>15.507</b>	<b>9,3</b>

**TÜRKİYE'NİN ÜLKELERE GÖRE KALIP İHRACATI  
(MİLYON DOLAR)**Kaynak:  
TÜİK Verileri

ÜLKE	2010	2011	2012	Değişim [%12/11]
RUSYA	21,5	26,6	32,3	21,6
ALMANYA	19,8	44,9	22,1	-50,8
İTALYA	16,9	15,2	9,8	-35,8
FRANSA	3,9	10,3	9,1	-11,4
SIRBİSTAN	0,6	1,7	7,3	342,2
BULGARİSTAN	5,4	5,8	6,8	17,0
EGE SERBEST BÖLGE	0,3	0,9	6,4	607,0
ABD	3,6	2,2	5,1	132,8
İRAN	2,4	6,0	4,9	-17,4
ROMANYA	1,0	5,2	3,7	-27,7
DİĞER	58,2	53,8	58,1	7,9
TOPLAM	133,7	172,5	165,7	-4,0

nedenle dünya otomotiv sektörünün ilgi odağıyız. Firmamız Avrupa'da Almanya başta olmakla üzere; İngiltere, Fransa ve Çek Cumhuriyeti'ne kalıp ve sac parça ihracatı gerçekleştiriyor. Kuzey Amerika, Brezilya ve Çin'i de yakın zamanda ihracat ağıma dahil ettik. Yeni dönemde rotamızı Rusya pazarlarına çevirdik. Kalıp sektöründe ürünlerin hızlı, kaliteli ve ekonomik üretilmesi çok önemlidir. Sarıgözoğlu'nun uzun yıllardır edindiği

tecrübe, gelişime açık yapısı, deneyimli ve işine hakim çalışan kadrosu en büyük gücüdür. Müşteri talebinin karşılanması karşı hassasiyetimiz ve yüksek teknolojiye sahip makine parklarımız ise sektörde farklılaşmamıza katkıda bulunuyor. Bunların yanı sıra firmamız yalın üretim felsefesini benimseyerek, Manisa, Aksaray ve Bursa fabrikalarında eş zamanlı olarak yalın dönüşüm sürecine girdi. 2013 yılı sonunda devreye alınacak yeni

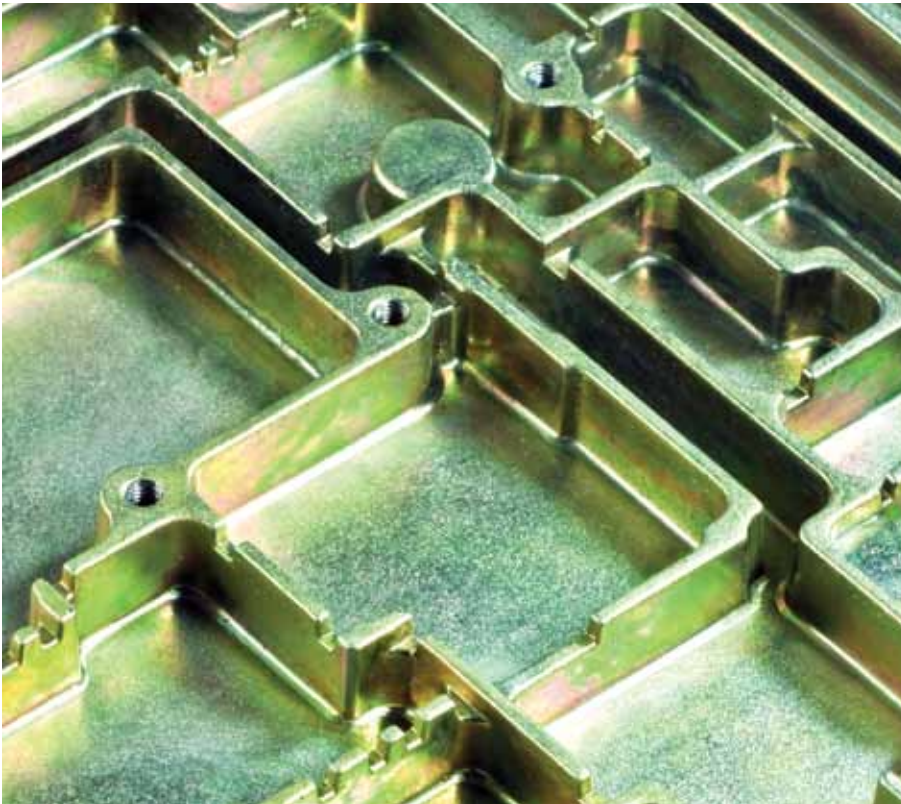
Ford projeleri kapsamında, yurt dışından gelen taleplerin de karşılanabilmesi için kapasite artırımına giderek, ek yatırımlar (2 set 630 tonluk 5 presli tandem hatlarının, transfer otomasyon sistemini haiz 1000 ve 2000 tonluk preslerinin siparişleri ile birlikte punta kaynak robotlarının sayısını 5 katına çıkacak) yapacağız. 2013 sonunda bu yatırımların tamamlanmasını planlıyoruz. Haziran ayı içinde fabrikamıza kurulumu gerçekleştirilecek 630 tonluk pres hattının aynısı Ağustos ayı içerisinde Bursa fabrikamıza kurulacak. Pres kurulumlarıyla eş zamanlı olarak 10 tane punta kaynak robotu da önümüzdeki aylarda çalışmaya başlayacak. 2011 yılından bu yana dot fabrikamızla yüzde 110 büyüme gerçekleştirdik. Önümüzdeki yıllarda da büyümemizin süreceğini öngörüyoruz."

**"EN TEMEL SIKINTIMIZ KALİFİYE  
ELEMEN"**

KAMİL İĞREK

İĞREK MAKİNA DIŞ TİCARET MÜDÜRÜ

"1946 yılında Osman İğrek tarafından kurulan İğrek Makina, Bursa'nın en eski ve köklü sanayi tesislerinden birisidir. 60 yılı aşkın süredir Türk kalıp sanayisinin ihtiyaç duyduğu pik, sfero, çelik kalıp dökümlerini imal ediyoruz. 30 bin metrekarelik kapalı üretim alanımız ve alanında tecrübeli personelimizle en yüksek kalitede hizmet sunuyoruz. Tesisimizde 50 ton tek parçaya kadar döküm yapabiliyoruz. Bu dökümlere ait tüm model imalatlarını da firmamız bünyesinde gerçekleştiriyoruz. Döküm sonrası 2D-3D işleme imkanlarına sahip 12 adet köprülü CNC tezgahları ile kalıpları bitmiş halde müşterilerimize teslim ediyoruz. Gelişen üretim teknolojilerine ayak uyduran firmamız, kaliteye ve çevreye gösterdiği özenle yurt içi ve yurt dışındaki müşterinin memnuniyetini artırmayı amaçlıyor. Türkiye, Avrupa'nın kalıp ihtiyacına cevap veren ülkelerin başında geliyor. Kalıp teknolojisinde hiçbir ülkeden eksiklerimiz yok. Türk üreticiler olarak tanınmış markalara hizmet veriyoruz. Firmamız ağırlıklı olarak; Almanya, Romanya, Slovakya, Fransa ve Bulgaristan'a ihracat gerçekleştiriyor. Sektörümüzün temel sıkıntılarının başında eğitilmiş elemana duyulan ihtiyaç geliyor. Meslek lisesi öğrenci-



leri bu ihtiyaca cevap veremiyor. Ayrıca sektörümüzde katma değerli üretim ile yatırım harcamalarının desteklenmesi gerekiyor. Türk kalıp sanayisinin gelişime açık yapısıyla çok daha iyi noktalara geleceğine inanıyoruz. Firma olarak Avrupa'nın tanınmış markaları için kalıp üretmeyi hedefliyoruz.”

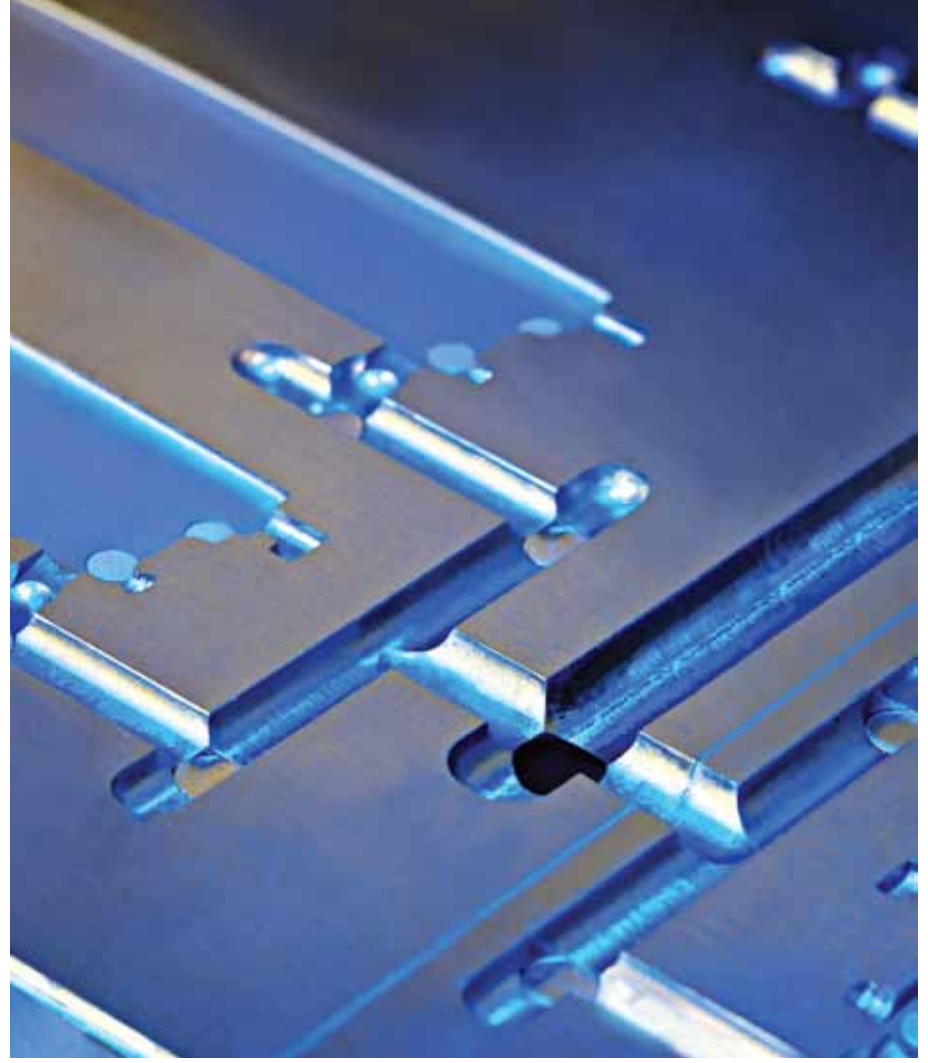


## “AVRUPA’NIN KALIP MERKEZİ OLABİLİRİZ”

ARİF ESKİ

MODERN KALIP GENEL MÜDÜRÜ

“Manisa Kenan Evren Sanayi Sitesi’nde 1998 yılında kurulan firmamız, 2007 yılı Ocak ayında Orta Ölçekli Sanayi Bölgesi’ndeki yeni tesislerine taşındı. Teknolojimizi yenileyerek kalıp üretim kapasitesini artırdık ve kurumsallaşan kimliğimizle sektörümüze yönelik kalıp imalatı ve üretim hizmetlerini sürdürmeye devam ediyoruz. Doğru, dürüst, güvenilir ve yenilikçi bir kuruluş olmanın sorumluluğunu taşıyoruz. Kalıp imalatı, plastik enjeksiyon kalıp tasarımı, alüminyum kalıp tasarımı ve üretimi konularında sektörümüzle ilgili teknoloji ve yenilikleri yakından takip ediyoruz. İnsan ve lojistik kaynaklarımızın etkinliğini sürekli artırıyor ve çözüm ortaklığı çalışıyoruz. Modern Kalıp olarak, merkez kalıp imalathanesi ve diğer yan kuruluşlarımızla birlikte bin metrekarelik alanda son teknoloji ile donatılmış üretim araçla-



rının desteğiyle müşterilerimize hizmet veriyoruz. Alanında tecrübeli, profesyonel ekibimizle plastik ve metal kalıp (plastik enjeksiyon kalıpcılığı, alümin-

yum kalıpcılığı) tasarlayarak imalatını gerçekleştiriyoruz. Türk kalıp sektörü son yıllarda sıkıntılı bir dönemden geçiyor. Türkiye’ye kalıp elemanları ağırlıklı olarak yurt dışından geliyor. Hammaddede maliyetleri nedeniyle Çinli üreticiler, Türkiye’deki malzeme fiyatına kalıp üretebiliyor. Türk firmaların dünya ile rekabet edebilmesi için devletin üreticiyi desteklemesi gerekiyor. Türkiye’de kalıpcılığın önü çok açık, desteklenirse Avrupa’nın kalıp merkezi olabiliriz. Modern Kalıp olarak ürünlerimizi Almanya’ya ihraç ediyoruz. Firmamız yeni dönemde Pakistan’a da ihraçat yapmayı amaçlıyor. Türk kalıp sektörü kalifiye eleman bulma konusunda ciddi sıkıntılar yaşıyor. Meslek liselerinde kalıpcılık bölümlerinin sayısının artırılmasıyla bu sorunun çözümünde önemli bir adım atılabilir. Bu bölümlerde okuyan öğrenciler haftanın iki günü okulda teorik, üç günü ise iş yerinde uygulamalı eğitim almalıdır.”

### TÜRKİYE’NİN ÜLKELERE GÖRE KALIP İTHALATI (MİLYON DOLAR)

Kaynak:  
TÜİK Verileri

ÜLKE	2010	2011	2012	Değişim (%12/11)
ÇİN	39,4	68,5	85,7	25,1
İTALYA	27,9	48,2	58,1	20,5
ALMANYA	26,1	29,8	37,6	26,5
G.KORE	24,4	23,1	31,3	35,6
FRANSA	7,9	9,4	26,5	181,9
İSPANYA	8,2	4,6	14,8	219,4
LÜKSEMBURG	8,2	13,3	9,8	-26,3
JAPONYA	7,0	6,7	9,8	45,6
PORTEKİZ	0,2	2,2	7,6	240,9
TAYVAN	5,4	5,4	5,0	-7,0
DİĞER	30,3	44,8	40,0	-10,7
TOPLAM	185,1	256,1	326,4	27,4



# “TÜRK KALIP SEKTÖRÜNÜ TEK ÇATI ALTINDA BİRLEŞTİRİYORUZ”

Kalıp sektöründe faaliyet gösteren kurum ve kişileri tek çatı altında toplamayı amaçladıklarını söyleyen Ulusal Kalıp Üreticileri Birliği (UKUB) Yönetim Kurulu Başkanı Şamil Özoğul, UKUB’u sektörünün cazibe merkezi haline getirmek istediklerini belirtti.

Ulusal Kalıp Üreticileri Birliği, Bakanlar Kurulu kararıyla, Türkiye kalıpcılık endüstrisine hizmet veren tüm kurum ve kişileri temsil etmek üzere 2002 yılında Bursa’da kuruldu. Birlik, halen sektörümüzü yurt içi ve yurt dışında temsil eden ilk ve tek kuruluş olma niteliği taşıyor. UKUB Yönetim Kurulu Başkanı Şamil Özoğul’dan derneğin yapısı ve son dönem çalışmalarıyla ilgili bilgi aldık.

Ulusal Kalıp Üreticileri Birliği (UKUB)’nin yapısı ve son dönem çalışmalarıyla ilgili bilgi verir misiniz? UKUB, 2002 yılında Bursa’da kuruldu. Birliğimiz; sektörün gelişmesini sağlamak adına, kalıp sektöründe

faaliyet gösteren kurum ve kişileri tek çatı altında toplayıp, sektörün sorunlarını dile getirerek, çözümüne katkıda bulunmayı amaçlıyor. Yönetim olarak UKUB’u kalıp sektörünün önemli bir cazibe merkezi haline getirmek istiyoruz. Birliğimiz kısa sürede 218 üyeye ulaştı. Görevi devraldığımızda özellikle çalışmalarımız için kaynak yaratmaya odaklandık. Sadece üyelerimizden toplayacağımız aidatlarla hedeflerimize ulaşamayacağımızı, projelerimizi hayata geçiremeyeceğimizi biliyorduk. Kaynak sağlayacak projeler üretmeliydik. Birlik olarak sektörel faaliyetlerimizi kamuoyuna aktaracak yayın organına ihtiyaç duyuyorduk. Bunun üzerine “Basmakalıp” adını verdiğimiz bir yayın çıkardık. Birkaç firma ile sponsorluk anlaşması imzaladık. Ayrıca TÜYAP yetkilileriyle sektörümüze yönelik düzenlenecek fuarlar konusunda sponsorluk anlaşmaları yaptık. Bu alt yapı çalışmaları neticesinde iktisadi işletme ihtiyacımız ortaya çıktı. Bunun üzerine iktisadi işletme kurma kararı aldık ve Ulusal Kalıp Üreticileri İktisadi İşletmesi’ni kurduk. İktisadi işletmenin kurulmasıyla birlikte işimiz daha da kolaylaştı. Kalkınma Ajansı, KOSGEB gibi kurum ve kuruluşlardan yetkililerle temasa geçtik. Hazırlayacağımız projelere maddi destekler sağlamak için girişimlerde bulunduk. Birlik içinde oluşturduğumuz proje ekibiyle de uygulanabilir çalışmalar üzerine



**Şamil ÖZOĞUL**  
Ulusal Kalıp Üreticileri Birliği  
Yönetim Kurulu Başkanı

araştırmalar yaptık. Ulusal Kalıp Üreticileri Birliği olarak KOSGEB’in sağladığı birçok destekten faydalandık ve faydalanmaya devam ediyoruz. Birliğimiz, Uludağ Üniversitesi ile birlikte Avrupa Birliği’ne yönelik bir proje hazırladı. BEBKA ile Ortak Kullanıma Yönelik Tersine Mühendislik Merkezi Projesi’ni tamamladık. Desteklenen projeler kapsamında birçok cihaza ve yazılıma sahip olduk. Zaman içinde birliğimizde personel istihdam ederek kurumsal bir yapı oluşturduk. Sektörün daha ileri noktalara taşınabilmesi için kalıp sanayisinde önemli aşama kaydetmiş ülkeleri yakından inceledik. Sektörlerini geliştirmek için neler yaptıklarını, mevcut üretimi nasıl yapılandırdıklarını, araştırdık. Başarılı modelleri

Türkiye’de Porsche, Ferrari, Rolls Royce gibi dünyaca ünlü otomobil markalarına kalıp yapan firmalar bulunmasına karşın Türk otomotiv sektörü, İtalya ve Almanya’dan kalıp satın alıyor.

alip Türkiye’de uygulamaya karar verdik. İtalya, Portekiz, Almanya ve Güney Kore gibi ülkeleri incelediğimizde ortak bir yapıyla karşılaştık: “Kümelenme.” Bu ülkeler ortak kullanım mantığı içerisinde sanayinin yoğun olduğu bölgelere küçük sanayi siteleri kurmuşlar. Bu modelden yola çıkarak ‘Kalıpçılar Vadisi’ni kurmak için çalışmalara başladık. Türkiye’de kalıp üretimi İstanbul, Adapazarı ve Bursa üçgeninde yoğunlaşıyor. Bursa Büyükşehir Belediyesi ile görüştük. İstanbul, Orhangazi ve Gebze’de çeşitli görüşmeler ve araştırmalar yaptık. Hem şahıs arazilerini hem de kamu arazilerini inceledik. Yalova Valiliği’ni ziyaret ettik, amacımızı anlattık. Birliğimize 10-12 yıl önce kurulmuş bir Bilişim İhtisas OSB’nin arazisi olduğundan bahsedildi. Proje tamamlanmadığı için arazi atıl durumda bulunuyordu. İncelemelerimiz neticesinde 70-80 kalıp firmasının yatırım yapabileceği kanaatine vardık. Prosedüre uygun bir şekilde başvurumuzu yaptık, fizibilite raporlarımızı sunduk. Sonuç itibarıyla bütün meclislerden olumlu karar çıktı. Kalıp Üreticileri Birliği olarak Bilişim İhtisas OSB’nin, Yalova Kalıpçılar Vadisi İhtisas OSB adıyla tahsis edilmesi yönündeki başvurumuz kabul edildi. Yalova Kalıpçılar Vadisi İhtisas OSB Müteşebbis Heyeti oluşturuldu. 15 kişiden oluşan müteşebbis heyetin 12’si UKUB tarafından temsil ediliyor. OSB kurulum çalışmalarının hızla yürütülmesini sağlamak amacıyla müteşebbis heyeti başkanlığı görevini Yalova Valisi Esengül Civelek üstleniyor. Planladığımız şekilde sürerse projeyi 2016 yılı sonunda bitirmeyi hedefliyoruz.

**Kalıp üreticilerinin yaşadığı temel sıkıntılar nelerdir? Sorunların çözümünde kimlere, ne tür görevler düşüyor?**

Türkiye’de yaşanan tüm sorunların önemli sebebi iletişim eksikliğidir. Bu durum, kalıpcılık dahil olmak üzere tüm üretim sektörlerimiz için geçerlidir. Ülkemizde otomotiv ve beyaz eşya başta olmak üzere üretime yönelik sektörler hızla büyüyor. Fakat üretime yönelik sektörler birbirleriyle sağlıklı bir iletişim kurmuyor. Bilgilerini, ihtiyaçlarını, sorunlarını paylaşı-

mıyor. Oysaki sorunları ve ihtiyaçları belirledikten sonra çözüm üretmenin son derece kolay olduğunu düşünüyoruz. Ulusal Kalıp Üreticileri Birliği olarak otomotiv sektörüyle bir araya geldik ve Türkiye’deki kalıp sektörü üzerine bir değerlendirme toplantısı yaptık. Bu çalışmaya, kalıpcılarımızın en önemli müşterisi ve otomotiv sektörünün iki önemli sivil toplum kuruluşu olan; Otomotiv Sanayii Derneği (OSD) ve Taşıt Araçları Yan Sanayicileri Derneği (TAYSAD) ön ayak oldu. Toplantılarda kalıp tedarikinde yaşadıkları sıkıntıları paylaştılar. Birçok kalıbın Türkiye’de üretilmediğini aktardılar. Karşılıklı görüşmelerde Almanya, İtalya gibi ülkelere sattığımız birçok kalıbın Türkiye’de yapılabildiğinden otomotiv firmalarının bilgisi olmadığını anladık. Toplantı sonucunda; Türk kalıpcıları ile onların en önemli müşterisi olan Türk otomotiv sektörünün birbirini yeterince tanımadığı ve arada çok net bir iletişim problemi yaşandığı ortaya çıktı. Bilgi paylaşımında problem yaşanıyorsa hiçbir yere varılamayacağı düşünülüyor. OSD, TAYSAD ve UKUB üyelerinden oluşan bir heyet oluşturduk. 2010 yılında Türkiye’deki kalıpcıların üretimlerini inceledik. Bu kapsamda birçok kalıpcıyı ziyaret ettik. Ziyaretlerimiz sırasında kalıpcılar yaptıkları sunumlarda; hangi firmalara çalıştıklarını, nerelere ihracat yaptıklarını, imkanlarını ve üretim kabiliyetlerini paylaştılar. Türkiye’de Porsche, Ferrari, Rolls Royce gibi dünyaca ünlü otomobil markalarına kalıp yapan firmalar bulunmasına karşın Türkiye’deki otomotiv firmaları, İtalya ve Almanya’dan kalıp satın alıyor. 2010 yılında gerçekleştirdiğimiz çalışma sayesinde aradaki iletişim kopukluğunu nispeten ortadan kaldırdık. Ziyaret ettiğimiz firmaların birçoğu Türkiye’deki ana ve yan sanayi firmalarına kalıp yapmaya başladı. Sürekli büyüyerek gelişen sanayimizin yine giderek artan en önemli eksiklerinden biri de kaliteli insan kaynağıydı. Türkiye’nin önemli avantajlarından biri olan genç nüfusumuzun, kaliteli eğitim almasını sağlamalıyız. UKUB olarak sektörümüzün eğitim ve nitelikli eleman ihtiyacını karşılamak için 2009 yılından bu yana çalışmalarımıza hız kesmeden devam ediyoruz. Avru-

**UKUB olarak sektörümüzün eğitim ve nitelikli eleman ihtiyacını karşılamak için 2009 yılından bu yana çalışmalarımıza hız kesmeden devam ediyoruz.**

pa Birliği’nden destek aldığımız Kullan Kazan (K2) Projesi, bu açıdan son derece önemli bir çalışmadır. Uludağ Üniversitesi ile birlikte yürüttüğümüz proje ile 90 kadın 90 erkek, toplamda 180 işsiz vatandaşa gerekli eğitimleri verdik. 90 işsiz kadını plastik enjeksiyon operatörü olarak işe başlattık. 90 işsiz erkeği de CNC tezgah operatörü olarak yetiştirdik. Bu eğitimlerin tamamı Uludağ Üniversitesi’nin bünyesinde verildi. Eğitimlerin verileceği tezgahlar Uludağ Üniversitesi’nde bulunmuyordu. Avrupa Birliği’nden aldığımız destekle bu tezgahları satın aldık. Uludağ Üniversitesi laboratuvarına yerleştirilerek eğitime hazır hale getirdik. Proje kapsamında satın aldığımız makinelerin tamamını Uludağ Üniversitesi’ne bağışladık. Orta öğretimde mesleki teknik eğitimin çok önemli olduğunu her fırsatta vurguluyoruz. Bu konuyla ilgili olarak Milli Eğitim Bakanlığı Mesleki ve Teknik Eğitim Genel Müdürlüğü ile teknik ve endüstri meslek liseleri ile işbirliği içerisinde çalışmalar yürütebilmek amacıyla bir protokol imzaladık. Protokol kapsamında, katma değeri yüksek orta ve ileri düzey üretim için mesleki teknik eğitimin önemini vurgulamak, kamuoyunda farkındalık yaratmak, öğretmen ve öğrencilerimizi motive etmek amacıyla bu yıl “Meslek Liseleri Arası 1. Ulusal Kalıp Yarışması”ni düzenledik. Yarışmaya katılan öğrencilerin heyecan ve özverileri bizleri çok mutlu etti. Yarışmada tabii ki dereceye girenler ödüllendirildi ama gerçekte kazanan Türkiye’nin geleceği oldu.

# FARKLILIKLARIYLA YAŞAYAN DERNEK: İMDER

Türkiye ekonomisinin yüzde 1,2'lik kısmını iş makineleri ve inşaat ekipmanları sektörünün oluşturduğunu belirten İMDER Yönetim Kurulu Başkanı Cüneyt Divriş, sektörün gelişmesi için devlet kurumları ve sivil toplum örgütleriyle ortak çalışmalar yaptıklarını söyledi.





**M**akine 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. Haziran sayımızda Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği (İMDER) Yönetim Kurulu Başkanı Cüneyt Divriş ile bir araya geldik.

**Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği'nin (İMDER) kuruluş amacı ve tarihçesiyle ilgili bilgi verirsiniz?**

Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği, dokuz firmanın bir araya gelmesiyle 14 Mart 2002 tarihinde resmi olarak kuruldu. 90 farklı markanın, 200 çeşit ürününü Türkiye'de üreten ya da bu global markaların temsilciliğini üstlenen, Türkiye'nin en büyük holdinglerine bağlı dokuz şirket, sektörün yaşadığı sorunlara çözüm bulmak amacıyla dernekleşerek bir çatı altında toplanmaya karar verdi. İMDER, 66 yıldır yatırıma yönelik faaliyet gösteren, iş makineleri ve inşaat ekipmanları sektöründe, eksikliği hissedilen bir boşluğu doldurmayı amaçlayarak faaliyetlerine başladı. Türkiye'de ekonominin yapı taşlarından biri olan ve ülke gelişimi göstergesi olarak kabul edilen, iş makineleri sektörünün ilk ve tek derneği olması nedeniyle İMDER, önemli bir misyonun da temsilcisidir. İMDER faaliyetlerini; üyeler arası ilişkiler, sektörün ihtiyaç ve problemleri, sektör ile devlet arasındaki bağ ve ilişkilerin düzenlenmesi, sektör ve devlet ile beraber AB ilişkileri ve sektör ile global ilişkilerin kurulması, devam etmesi, işleyişi şeklinde belirttiği beş ana alan içinde sürdürüyor. Birliğimiz 2006 yılından bu yana, Avrupa'nın en büyük iş makinaları organizasyonu olan

**Türk ekonomisinin gelişimine katkıda bulunmak İMDER'in ana amacıdır.**



Avrupa Birliği İş Makinaları İmalatçıları Komitesi'nin (CECE-Committee for European Construction Equipment) üyesi olarak, CECE Başkanlar Konseyi, Yürütme Kurulu ve tüm teknik komitelerde Türkiye'yi Avrupa Birliği nezdinde temsil ediyor. CECE üyesi olan İMDER 2007 yılında da Avrupa'nın iş makinaları sektöründe diğer büyük organizasyon olan Avrupa Birliği İş Makinaları Distribütörleri Konfederasyonu (ECED-European Confederation of Equipment Distributors) üyesi oldu. İMDER'in CECE ve ECED üyeliklerinde; Türkiye iş makineleri sektöründeki yatırım ile imalat sanayisinin dünya çapında kabul görmesi, ülke pazar büyüklüğü, son yıllarda gözlenen ekonomik gelişmeler ve ülkemizin bulunduğu coğrafi konum etkili oldu. Ülke ekonomisine, gelişimine katkıda bulunmak İMDER'in ana amaçları arasındadır. Devletin resmi kurumları ile temasa geçerek, sektör ile ilgili konularda ki değişiklik ve düzenlemeler üzerine çalışmalar yaparak veya görüş bildirerek katkıda bulunmaya çalışıyoruz.

**Türk iş makineleri sektörünün yapısından bahsedebilir misiniz?**

İş makineleri ve inşaat ekipmanları sektörü Türkiye ekonomisinin yaklaşık yüzde 1,2'lik kısmını oluşturuyor. İMDER üyesi kuruluşlar Türkiye'nin yedi ayrı coğrafi bölgesinde yerleşik bölge müdürlükleri, bayi, servis, yedek parça ağı ile tüm müşteri ve kullanıcılarına en kısa sürede hizmet sağlamayı amaçlıyor. Üyelerimizin Türkiye merkezli yatırımları her geçen gün artarak devam ediyor. Sektörümüzde yaklaşık 550 firma bulunuyor. 100'e yakın firma da üretim yapıyor. Türkiye'nin iş makineleri ihtiyacının yüzde 70'i yabancı yüzde 30'u yerli firmalar tarafından karşılanıyor. İMDER üyesi distribütör firmalar yatırımlarını, ürün tedarik, satış, satış sonrası hizmetler, yedek parça stoku ve müşteri memnuniyeti üzerine yoğunlaştırarak, ülke ekonomisinin gelişimi için çalışıyor. Sektörümüzde yaklaşık 14 bin kişi istihdam ediliyor. Bu sayının 7 bin 500'ü imalat sektöründe görev alıyor. Türkiye, pazar büyüklüğü açısından Avrupa'da



Sektörümüzde yaklaşık 550 firma bulunuyor. Türkiye'nin iş makineleri ihtiyacının yüzde 70'i yabancı, yüzde 30'u yerli firmalar tarafından karşılanıyor.

Almanya, İngiltere ve Fransa'dan sonra dördüncü, dünyada ise 11'nci sıradadır. 2011 yılında Avrupa'nın beşinci büyük pazarı olan Türkiye, 2012'de İtalya'yı geride bırakarak dördüncü büyük pazar haline geldi. Bu yıl ise pazarın yüzde 18-20 seviyelerinde büyüyeceğini tahmin ediyoruz.

İMDER'in üyelerine sunduğu avantajlar nelerdir? İMDER çatısı altında olmak firmalara neler kazandırır?

İMDER'in 33 üyesi bulunuyor. Sektörün en önemli firmalarını çatısı altında buluşturan derneğimiz, üyelerinin yaşadığı sorunlara çözüm üretmenin yanında, resmi kurum ve kuruluşlarla da sürekli iletişim halindedir. Üye firmalarımızın talep ve beklentilerinin iletilmesinde aracılık ediyor, sorunların çözümünde aktif görev alıyoruz. Çeşitli sivil toplum örgütleriyle sektörümüzün tanıtımı konusunda yurt içi ve yurt dışında çalışmalarda bulunuyoruz. Sektörümüze yönelik eğitim çalışmalarına da öncülük ediyoruz. Ayrıca dernek olarak KOMATEK Fuarı'na katılan firmalara destek oluyoruz. Üye kabulünde ise seçici ve özenli davranıyoruz. Derneğimize üye olacak firmanın temsil ettiği ürün grubunda belli bir saygınlığa ulaşmış olması gerekiyor. Ayrıca üyemiz olacak firmadan derneğimizin belirlediği etik kurallara uygun hareket etmesini bekliyoruz. Üyelerimizin ürettiği ya da ithal ettiği ürünler mevcut mevzuat ve denetimlerden geçmelidir. Üyemiz olmayı düşünen firmalarda bu yasal hükümlülükleri yerine getirmektedir.

Sektörün ihracat potansiyelini aktarır mısınız?

Türkiye dünya genelinde 5,5 mil-



yar dolarlık iş hacmiyle, Çin ve Hindistan'dan sonra en hızlı büyüme oranı yakalayan üçüncü iş makineleri pazarıdır. Türkiye'de yedi yaş aralığında toplam 59 bin 600 adet makine parkuru bulunuyor. Ülkemizde 40 yılı aşkın süredir makine imalatı yapıyoruz. Sektörümüz 2010 yılındaki 900 milyon dolarlık ihracat rakamını 2011 yılında 1,3 milyar dolar seviyesine çıkarmayı

başardı. 2023 yılı vizyonu çerçevesinde ise sektörümüz 10 milyar dolarlık ihracat hedefliyor. Türkiye'nin ihracatı 2002-2011 dönemini kapsayan dokuz yılda dokuz kat arttı. İthalatımız ise aynı dönemde yedi kat yükseldi. İhracatın ithalatı karşılama oranında olumlu gelişmeler yaşanmasına karşın halen ithalata bağımlı durumdayız. Son dönemde birçok yabancı şirketin

## TÜRKİYE İŞ MAKİNALARI DİSTRİBÜTÖRLERİ VE İMALATÇILARI BİRLİĞİ (İMDER)



<b>Kuruluş</b>	: 2002
<b>Dönem</b>	: 6. Dönem
<b>Üye Sayısı</b>	: 33
<b>Faaliyet Alanı</b>	: İş Makineleri ve İnşaat Ekipmanları
<b>Faaliyet Yeri</b>	: Atatürk Cad. Esin Sok. No: 9 Hu-Ba Apt. Kat:1 P.K : 34742 Kozyatağı - Kadıköy/İstanbul
<b>Web Adresi</b>	: <a href="http://www.imder.org.tr">www.imder.org.tr</a>



Türkiye'ye yatırım yapma noktasında girişimleri var. Bu girişimleri sektörün ihracat potansiyelinin artması açısından çok önemsiyoruz.

**Sektörün temel sorunları nelerdir? Sorunların çözümü noktasında ne tür adımlar atılmalı?**

Ülkelerin gelişmişliğini ve ekonomik düzeyini ortaya koyan en önemli göstergelerden birisi iş makineleri sektörünün durumudur. Ülkelerin ekonomik ve sosyal alanda kalkınmasını sağlamak için yapılması zorunlu olan; yol, su, elektrik, baraj, köprü, iletişim ağları, sını ve sosyal hizmetler ekonomik girdi sağlayacak yer altı ve yer üstü madenlerinin işlenmesi, taşınması gibi daha birçok işin hızlı bir şekilde gerçekleştirilmesi için iş makinelerine ihtiyaç duyulur. Dolayısıyla, bir ülkenin ekonomik ve sosyal yönden kalkınmışlığı, sahip olduğu iş makinelerinin sayı ve niteliğine bakılarak görülebilir. Bu bağlamda; ülkemizde ekonomik ve sosyal refahın bir türlü çağdaş düzeye erişmesinin bir nedeni de sahip olduğumuz iş makinelerinin türü, sayısı ve kalitesindeki yetersizlikten kaynaklanıyor. Sahip olduğumuz iş makinelerinin; sayısal olarak gelişmiş ülkelerin yüzde 20'si, nitelik olarak yüzde 60'ından fazlasının ömürlerini tamamlamış olması bu alandaki geri kalmışlığımızın bir göstergesidir. Türkiye'nin genel yatırımlarının yaklaşık yüzde 50'sini inşaat sektörü yatırımları oluşturuyor.

Sektörün sağladığı iş imkanı, iş gücü sayısı ve ekonomide yarattığı katma değer göz önüne alındığında, Türk ekonomisinin lokomotif sektörü olarak adlandırılıyor. İş makineleri ise bu sektördeki firmalar için büyük öneme sahiptir. Türkiye'deki inşaat sektörünün yüzde 30'unu iş makineleri sektörü oluşturuyor. Türkiye'de 42 kalem iş makinesi satılıyor ve bunların 38'inin ikinci el ithal edilmesine izin veriliyor. Ülke ihtiyacını karşılayabilecek kapasitede yerli üretimi olan ve ciddi yatırımlar yapılan dört ana kalem ürünün (beko-loder, ekskavatör, yükleyici ve forkliftler) ikinci el ithalatı ise yasak. Devletin bu desteğinin ve mevcut yasağın Avrupa Birliği üyesi olana kadar devam etmesi gerekiyor. Türkiye; insan sağlığı ve güvenliğine aykırı, çevreye zararlı, eski teknoloji, AB'nin güncel norm ve standartlarına uymayan, verimi düşük, kullanım maliyeti yüksek, yedek parçası olmayan, satış sonrası hizmetlerin verilemeyeceği, müşterinin mağdur olacağı yapılanmalardan kesinlikle uzak durmalıdır. İş makinelerinin tescillenme sıkıntıları da çözüm bekleyen sorunlar arasında yer alıyor. Ayrıca sektör üzerindeki vergi yükü hafifletilmelidir. Türkiye içerisinde ikinci el iş makinelerinden alınan verginin yüzde 18'den yüzde 1'e düşürülmesini bekliyoruz. İş ve inşaat makineleri sektörü kalifiye eleman bulma konusunda da çeşitli sıkıntılar yaşıyor. Özellikle imalat sanayisinde ara eleman eksikliği

## CÜNEYT DİVRİŞ KİMDİR?



1965 yılında Ankara'da doğan Cüneyt Divriş, orta öğrenimini TED Ankara Koleji'nde tamamladı. 1987 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi Gemi İnşaa ve Gemi Makineleri Mühendisliği Bölümü'nden mezun olan Divriş, 1988 yılında İstanbul Üniversitesi Çağdaş İşletmecilik Bölümünü bitirdi. Cüneyt Divriş, profesyonel iş hayatına 1990 yılında STFA Grubu Holding bünyesinde 'Yatırımlar Uzmanı' olarak başladı. STFA Holding'de 1997 yılına kadar planlama ve finans bölümünde çeşitli kademelerde çalıştıktan sonra merhum Sezai Türkes'in desteğiyle ABD'nin Virginia Tech Üniversitesi'nde MBA eğitimi aldı. Türkiye'ye döndüğünde kısa bir süre STFA Holding'de finans bölümünde çalışan Cüneyt Divriş, STFA ve Işıklar Holding iştiraki olan SİF İş Makinaları'nda Finanstan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görev aldı. 2001 yılından bu yana da SİF İş Makinaları Genel Müdürlüğü görevini yürütüyor. Çeşitli sivil toplum örgütlerinde de aktif görevler üstlenen Cüneyt Divriş, 2010 yılında Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği (İMDER) Yönetim Kurulu Başkanlığı'na seçildi. İki dönemdir İMDER'in başkanlığını üstlenen Cüneyt Divriş, evli ve iki çocuk babasıdır.

çok ciddi hissediliyor. Tasarım yapabilecek elemanlar yanında iş makinelerini ve ekipmanlarını kullanacak ehliyetli, yetişmiş kalifiye eleman bulamıyoruz. Bu soruna çözüm arayan İMDER "Yedi



Bölgede Yedi Meslek Lisesi” projesini hayata geçirdi. Proje kapsamında iş makinesi alanında eğitim verecek yedi ayrı meslek lisesini yeni teknoloji ve eğitimde ihtiyaç duyduğu ekipmanla donatarak çağa uygun hale getireceğiz.

İMDER’in katkılarıyla düzenlenecek olan “Uluslararası İş Makinaları Kongresi” ve İMDER olarak desteklediğiniz KOMATEK Fuarı hakkında bilgi verir misiniz?

“2023’e 10 Kala-Uluslararası İş Makinaları Kongresi”ni 19-20 Eylül tarihleri arasında İstanbul’da düzenleyeceğiz. 2023 vizyonunda 10 milyar dolar ihracat hedefi olan sektörümüzün, 30 milyar dolarlık ticaret hacmine ulaşacağını tahmin ediyoruz. “2023’e 10 Kala” ile son 10 yılda yeni projelerle yaklaşık 1,2 trilyon dolarlık yatırımların planlandığı Türkiye, dünyanın cazibe merkezi haline geldi. Bulunduğu konum itibarıyla de iş potansiyeli açısından 25 trilyon dolarlık bir bölgenin can damarı durumundayız. İMDER, faaliyetlerini hem ulusal hem de uluslararası platformlarda etkili ve güçlü şekilde sürdürüyor. “Dünyanın Parlayan İncisi” sloganı ile birçok ülkede “Türk Günleri”(Fransa, Almanya, İtalya, Çin, Kore) etkinlikleri düzenledik. 30 ayrı ülkeden 200 milyar doları yöneten 70’den fazla CEO’nun katılacağı ve Türk yetkililerle ikili iş görüşmelerinde bulunabilecekleri 2023’e 10 Kala-Uluslararası İş Makinaları Kongresi’nin sektörümüzün gelişimine olumlu kat-



kılarda bulunacağını düşünüyoruz. KOMATEK 2013 Fuarı’nın genel anlamda başarılı geçtiği kanaatindeyim. Katılan firmalar fuardan memnun ayrıldı. 55

bin metrekarelik fuar alanı ve katılımcı firma sayısı açısından sektörümüzün Türkiye’deki gelmiş geçmiş en büyük etkinliğiydi. 800’ün üzerinde yabancı fuarı ziyaret etti ve firmalarla ikili görüşmeler yaptı. KOMATEK, Almanya, Fransa ve İtalya’daki emsallerinden sonra Avrupa’nın dördüncü büyük fuarı halini aldı. Ankara’daki fuar alanının yetersizliği etkinliğin daha da büyük çapta gerçekleşmesine izin vermedi. 100’e yakın firmaya yer verilemedi. Bu firmaların yarısı yabancı katılımcıydı. Zaman içinde bu sorunlarında çözülmesiyle KOMATEK’in bölgesel bir nitelikten öte dünyanın takip ettiği sayılı fuarlardan biri haline geleceğine inanıyorum.

Devletin sektöre sağladığı teşviklerin etkileri konusunda görüşlerinizi paylaşır mısınız?

Devletin ilgili tüm birimleri yatırımcıyı teşvik konusunda çaba gösteriyor. Hazırlanan yeni teşvik yasasını akıllı



Türkiye dünya genelinde 5,5 milyar dolarlık iş hacmiyle, Çin ve Hindistan'dan sonra en hızlı büyüme oranı yakalayan üçüncü iş makineleri pazarıdır.

kullanan yatırımcıya önemli yararlar sağlayacaktır. Teşvik yasasında iş makineleri stratejik yatırım kapsamına alınmadı. Yasayla özellikle Doğu ve Güneydoğu Anadolu bölgelerine yönelik yatırımlara daha fazla destek sağlandı. Özellikle sektörümüz açısından teşvik sisteminin tekrar ele alınıp gözden geçirilmesinin yararlı olacağı kanaatindeyim. Devletimiz yabancı yatırımcıyı ülkemize çekme adına da önemli çalışmalarda bulunuyor. Fakat Türkiye sadece sağlanan teşviklerle cazip bir ülke haline gelmez. Yabancı yatırımcı bölgeye makro ölçekte bakar. Hukuk sisteminin işleyişiyle yakından ilgilenir. Devlet olarak vergi kolaylığı sağlarsanız da adaletli bir hukuk sistemini yerleştiremezseniz yatırımı çekemezsiniz. Türkiye bu açıdan son yıllarda önemli bir mesafe kat etti. Ama hala eksik kalan ve düzeltilmesi gereken noktalar var. Yabancı yatırımcı ayrıca ülkedeki istikrarla yakından ilgilenir. Yatırıma yöneleceği bölgedeki siyasi, ekonomik ve toplumsal istikrarın sürmesini temel kriterlerden biri olarak görür. Bu nedenle ülke olarak her noktada beklentilere cevap verebilmeliyiz.

**Makine Tanıtım Grubu'nun sektöre yönelik çalışmalarını nasıl buluyorsunuz?**

Makine Tanıtım Grubu (MTG), Türk makinelerinin dünyada imajının güçlendirilmesine yönelik önemli çalışmalarda bulundu. Ülke olarak bu girişimlerin olumlu sonuçlarını zaman içinde göreceğimizi düşünüyorum. MTG, iş makineleri sektöründeki çalışmalarımıza her zaman destek oluyor. Gerek tanıtım organizasyonlarında gerekse katıldığımız fuarlarda ortak çalışma yapma imkanı buluyoruz. Fakat özel-



likle kısıtlı bütçelere sahip firmaların yurt dışında tanıtılması için daha somut adımlar atmamız gerekiyor. İlgili fuarlara KOBİ olarak nitelendirilen firmaların katılması için desteklerimizi artırmalıyız. İş makineleri sektörüne yönelik dünyanın önemli fuarlarında Türk pavyonları kurarak bu firmaları bir araya toplamalı, kendilerini dünyaya açmalarına katkıda

bulunmalıyız. Sektörümüze yarar sağlama konusunda ilgili tüm kurum ve kuruluşlarla irtibat halindeyiz. Adnan Dalgakıran yönetiminde makine sektörünü sahiplenmeye yönelik çalışmalara ve harcanan emeğe saygı duyuyor ve elimizden gelen desteği vermeye çalışıyoruz. Zengin bir geçmişe sahip olan Türkiye'nin zengin bir geleceğe doğru ilerlediğini düşünüyoruz.

## TÜRKİYE İŞ MAKİNALARI DİSTRİBÜTÖRLERİ VE İMALATÇILARI BİRLİĞİ (İMDER) ÜYE LİSTESİ

Adv  
Alfatek  
Ammann-Teknomak  
Asc Türk  
Borusan  
Betonstar  
Burçelik  
Ceren  
Çukurova Holding  
Çukurova Ziraat  
Çukurova Makina

Enka  
Gama  
Hidromek  
Hamamcıoğlu  
Hmf  
Imer-L&T  
Karyer  
Kale  
Maats  
Meka  
Özmk

Palme  
Pimakina  
Sanko Tekstil  
Sanko Makina  
Sif  
Sandvık  
Simge E-Mak  
Tekno  
Temsal  
Uygunlar  
Wacker Neuson



# TÜRKİYE'NİN İHRACATINDA SON İKİ EKŞİK: MİKRONEZYA ve NAURU

*Pasifik Okyanusu'nda yer alan Mikronezya ve Nauru Federal Devletleri dünya üzerinde Türk ürünlerinin girmedığı son iki pazar olarak öne çıkıyor. Oldukça küçük nüfusa ve yüzölçümüne sahip bu iki ayrı ada ülkesine de ihracat gerçekleştirilmesi için çalışmalara başlandı.*

**T**ürk ihracatçıların 2023 yılında 500 milyar dolar ihracat hedefiyle Türkiye'yi dünyanın ilk 10 ekonomisi arasına yükseltme yolundaki çalışmalarını hız kesmeden devam ediyor. Bugün itibarıyla 241 gümrük bölgesine ihracat gerçekleştiren Türkiye'nin, halihazırda ürün satmadığı iki ülke bulunuyor. Türkiye, Pasifik Okyanusu'nda yer alan Mikronezya ve Nauru adlı iki küçük ada ülkesine de ihracat gerçekleştirdiği takdirde, dünya üzerine Türk ürünlerinin girmediği hiçbir pazar kalmayacak.

#### NAURU: PASİFİK'TE KÜÇÜK BİR ADA

Batı Pasifik'te bir mercan adası olan Nauru Cumhuriyeti, dünyanın en küçük ülkelerinden biridir. 1947 yılında Birleşmiş Milletler'in vesayeti altında Avustralya idaresine verilen Nauru, 31 Ocak 1968 tarihinde bağımsızlığına kavuşur ve 1 Mayıs 1999 tarihinde de dünyanın en küçük ada cumhuriyeti olarak BM üyesi olur. Nüfusu tahmini 12 bin olan ülkenin yüzölçümü 21 kilometrekaredir. Doğu kıyısında Yeni Gine'nin yer aldığı Nauru'nun, kıyı şeridi boyunca kumsallar ve tarıma elverişli topraklar bulunur. Ada halkı tropikal meyveler Hindistan cevizi ve sebze yetiştirir. Ada nüfusunun yüzde 58'i Naurulular, yüzde 26'sını



diğer Pasifikliler, yüzde 8'ini Çinliler ve yine yüzde 8'ini Avrupalılar oluşturur. Ülkeyle aynı ada sahip başkentin dışında Nauru; Aiwo, Anabar, Anetan, Anibare, Baiti, Boe, Buada, Denigomodu, Ewa, Ijuw, Meneng, Nibok, Uaboe, Yaren adıyla 14 idari bölgeye sahiptir. Ülkenin parlamentosu 18

milletvekilinden oluşur ve seçimler üç yılda bir yapılır. Devlet Başkanı da parlamento içinden seçilerek üç yıl süreyle görev yapar.

#### NAURU'NUN EKONOMİK YAPISI VE TÜRKİYE İLE İLİŞKİLERİ

Resmi para birimi olarak Avustralya Doları'nı kullanan ülkenin ekonomisi, tek ihracat maddesi olan fosfata dayanır. Devlet gelirinin çok büyük bir bölümü ve ihracat gelirinin de tamamı fosfattan sağlanır. Nauru toprakların



Türkiye, Pasifik Okyanusu'nda yer alan Mikronezya ve Nauru adlı iki küçük ada ülkesine de ihracat gerçekleştirdiği takdirde, dünya üzerine Türk ürünlerinin girmediği hiçbir pazar kalmayacak.



yaklaşık yüzde 80'i fosfat yatağıdır. Tarımsal faaliyetler küçük çaptaki tropikal meyve ve sebze üretimiyle sınırlıdır. Ülkede ilk üretim faaliyeti 1907 yılında Alman-İngiliz konsorsiyumu olan Pasifik Fosfat Şirketi'nin kurulmasıyla başlar. Birincil fosfat yataklarının tükenmesinden sonra, ikincil rezervlerin işlenmesine 2006'da başlayan Nauru'da bu yatakların da 30 yıl içinde tükenmesi bekleniyor. Ülkenin bir diğer gelir kaynağı da; Çin, Japonya, Güney Kore, ABD ve Tayvan'a verdiği balıkçılık lisansları oluşturur. Neredeyse bütün ihtiyaç maddelerinin ithal edildiği ülkenin kalkınma sorunları mevcuttur. Toplam kamu borcunun GSYİH'nin 20 katına ulaştığı Nauru'da hükümet, bir borç yönetim stratejisi geliştirerek uygulama yönünde adım attı. Türkiye ile Nauru arasında son yıllarda çeşitli düzeylerde temaslar yoğunlaşmaya başladı. Karşılıklı mukim büyükelçilikler bulunmamakta olup Türkiye'nin Kanberra Büyükelçiliği Nauru'ya akreditedir. Ülkemiz, özellikle altyapı ve kalkınma projelerine destek olmak üzere Nauru'ya çeşitli yardımlarda bulunur.

#### 607 ADANIN OLUŞTURDUĞU DEVLET: MİKRONEZYA

Okyanusya bölgesinde yer alan Mikronezya Federal Devletleri, Kuzey Pasifik Okyanusu'nda Hawaii ile

Türkiye'nin Kanberra Büyükelçiliği Nauru'ya akreditedir. Ülkemiz, özellikle altyapı ve kalkınma projelerine destek olmak üzere Nauru'ya çeşitli yardımlarda bulunur.

Endonezya arasında yer alan bir grup adadan oluşur. Ülkenin yüzölçümü 702 kilometrekaredir. Nüfus açısından dünya sıralamasında 192. sırada yer alan Mikronezya'nın nüfusu 110 bin civarındadır. Toplam 607 adadan; Yap, Chuuk, Pohnpei ve Kosrae adlı dört tanesi kurucu ada grubu olarak anılır. Bu dört kurucu ada Mikronezya Federal Devletleri bayrağı üzerindeki birer yıldızla temsil edilir. Mikronezya'nın başkenti Pohnpei'deki Palikir şehridir ve hükümet binaları da Palikir'de yer alır. Ülkenin en büyük şehri ise Chuuk adasındaki Weno'dur. Devletin yedi tane resmi dili vardır. Bunlar; İngilizce, Ulithian,





Woleaian, Yapese, Pohnpeian, Kosraean ve Chuukese'dir. Bu dillerin dışında adalarda başka diller de konuşuluyor. Birleşmiş Milletler kayyumu altındaki ve Amerika Birleşik Devletleri Yönetimi'ndeki Mikronezya Federal Devletleri'ne 1979 yılında anayasa yapma hakkı verildi. 1986 senesinde Amerika Birleşik Devletleri ile yapılan sıkılaştırılmış serbestlik antlaşmasıyla da devlet bağımsızlığını kazandı. İki devlet arasındaki imzalanan bu sıkılaştırılmış serbest sözleşme 2004 yılında tekrar yenilendi.

### ÜLKE EKONOMİSİ TARIM VE BALIKÇILIĞA DAYALI

Mikronezya ekonomisi genel olarak tarım ve balıkçılığa dayanır. Ülkede, mineral kaynaklarının çok fazla olduğu söylenemez fakat yüksek kalitede fosfat çıkarılır. Mikronezya Federal Devletleri'ni oluşturan adaların turizm sektörü açısından potansiyeli yüksek olmasına rağmen, mevcut potansiyeli destekleyecek yeterli tesis ve imkan bulunmaması nedeniyle turizm sektörünün gelişim gösterdiği söylenemez. Amerika Birleşik Devletleri ile imzalanan serbestlik anlaşması çerçevesinde ülkeye, 1986-2001 seneleri arasında yaklaşık 1,3 milyar dolarlık ekonomik yardım sağlanır fakat sağlanan ekonomik destek daha sonradan azaltılır. Mikronezya'da GSYİH 2008 yılı itibarıyla 238,1 milyon dolar olarak gerçekleşirken bu değer ülkeyi dünya sıralamasında 214. sıraya yerleştirmiştir. Kişi başı milli gelirin 2 bin 200 dolar olduğu Mikronezya'da işsizlik oranı yüzde 22 gibi oldukça yüksek bir rakama işaret eder. Mikronezya'da devlet



gelirlerinin tutarı 166 milyon dolar, devlet harcamalarının tutarıysa 152,7 milyon dolardır. Uluslararası para birimi olarak Amerikan Doları'nın

kullanıldığı Mikronezya'da; yiyecek, üretim malzemeleri, makine-ekipman ve içecek ülkenin temel ithalat kalemleri arasında bulunur.

Mikronezya ekonomisi genel olarak tarım ve balıkçılığa dayanır. Ülkede, mineral kaynaklarının çok fazla olduğu söylenemez fakat yüksek kalitede fosfat çıkarılır.

## EKONOMİ BAKANI ZAFER ÇAĞLAYAN: "GELİN O İKİ ÜLKEYE DE İHRACAT YAPALIM"

Başta Avrupa olmak üzere global krizden etkilenen ekonomiler nedeniyle Türk ihracat çevrelerinin pazar çeşitlendirmesine yöneldiğini anımsatan Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan; ihracattaki başarıda pazar çeşitlendirmesinin payının 42 milyar dolar olduğunu dile getirdi.

Türkiye'nin dünyada sadece Mikronezya Federal Devletleri ve Nauru'ya ihracatının bulunmadığına değinen Çağlayan ihracatçılara çağrı yaparak; "Gelin o iki ülkeye de ihracat yapalım." dedi.



# TÜRKİYE'DE KAYNAK MAKİNELERİ VE OTOMASYON

“Kaynak tüketim malzemeleri bakımından çok güçlü bir ülkeyiz. Bu alanda her şey uluslararası kalitede ve en ekonomik şekilde üretiliyor. Fakat kaynak makineleri ve otomasyon sistemleri açısından Türkiye pazarının yüzde 70'i ithal ürünlerin hakimiyetindedir.”

**K**aynak, ağır bir iştir ve genelde de zor şartlarda yapılır. Şantiyelerin günlük giderlerinin yüksek olması nedeniyle kaynak işinin, olabilecek en hızlı biçimde yapılması gerekir. Teorik olarak makinelerin hiç durmadan kaynak yapması beklenir. Dolayısı ile makinenin, günlük ark süresinin uzunluğu ile elde edilecek tasarruf, başka bir kriterle kıyaslanamayacak kadar önemlidir. Enerji gibi tasarruf kalemleri kaynak maliyetlerinin içinde ihmal edilebilir boyuttadır. Oysaki 1 saatlik bir duruşun şantiyelere maliyeti çok yüksektir. Burada önemli olan, işe en uygun, kaynakçının en rahat ve hızlı çalışabileceği teknolojiye sahip makinenin kullanılmasıdır. Bu yüzden en doğru seçimi yapmaları için müşterilerimize tavsiyelerde bulunuyoruz. Bu alanda geliştirdiğimiz sistem sayesinde; herhangi bir fabrika veya şantiyede, tüm kaynak makinelerinin performansını ve istenilen her türlü



veriyi tek bir bilgisayardan kontrol ediyor, saklıyor ve raporluyoruz. Kaynaklı üretimlerde maliyeti ciddi şekilde etkileyen bir diğer parametre de, kaynak yapılacak malzemenin ön hazırlığıdır. Kaynak yapılacak metal levhalar veya profiller, kaynak edilmeden önce, tasarıma uygun olarak hazırlanır ve kesim işlemi; testere, makas, punç, oksijen, plazma ve lazer gibi muhtelif teknolojiler kullanarak yapılır. Kesim işleri ne kadar hassas olursa, kaynak işlemi de o denli hızlı ve kusursuz olur. İsteni-

len ekonomik şartta ve hassasiyette kesme yöntemlerinin başında “Plazma Kesme” yöntemi gelir. Firma olarak ihtiyaca en iyi çözümü sunabilmek için hem hassas, hem de hassasiyeti uzun yıllar bozulmayan, toplam kesme maliyetleri çok düşük olan, CNC kontrollü X-Y plazma kesme tablalarını tasarlayıp üretiliyoruz. Firma, Oerlikon Schweisstechtechnik lisansı ile örtülü elektrot üretimine başladığı yıllardan günümüze kadar, tüm kaynak yöntemlerine uygun kaynak malzemeleri üretti.

**Kaynaklı üretimlerde, kaynak yapılacak malzemenin ön hazırlığı maliyeti ciddi şekilde etkiler.**

## İthal edilen standart dışı, düşük kaliteli makinelerin daha sıkı kontrol edilmesi ve gümrüklerde bu konuda tedbir alınması gerekiyor.

Firmamız; 70 ülkeye ihracat yapabilen, genç ve dinamik markası Magmaweld ile büyümeye devam ediyor. Kaynak makineleri ve otomasyon sistemleri 2010 yılında kurduğumuz Magma Mekatronik isimli yeni fabrikamızda tasarlanarak üretiliyor. Ürettiğimiz makinelerde, en çok üzerinde durduğumuz hususlardan birisi de dayanıklı olmalarıdır. Türkiye'nin hemen her yerinde her türlü ağır şartlarda uzun süre çalışmaya uygun makinelerdir. Makinelerimizin ortam ısısı gölgede 40 °C iken, 24 saat hiç durmadan, nominal akımda kaynak yapılabilir, çimento sanayi gibi ince tozların çok yoğun bulunduğu ortamlarda, tersaneler gibi, deniz kenarında aşırı rutubetin ve aşırı tuz yoğunlaşmasının yaşandığı ortamlarda, çok rahat çalışır ve uzun yıllar hizmet verir. İthal makineler göre bakım giderleri de son derece düşüktür. Metal birleştirmelerin yapıldığı tüm sektörlerde kaynak yöntemi kullanılmaktadır. Başlıca alanlar; Çelik konstrüksiyon inşaatlar, metal fabrikasyon imalatlar, tüm ulaşım ve taşıma araçları, makineler, inşaat-dekorasyon ve diğer tüm küçük sanayi, şantiye ve fabrikalardaki tamir bakım atölyeleridir. Türk markası olan Magmaweld'i tescil ettirdik ve bu markanın dış pazarlarda aranan bir marka olması için var gücümüzle çalışıyoruz. Satışlarımızın yüzde 90'dan fazlası bu marka altında yapılıyor. Uluslararası arenada bilinen bir marka yaratmak firmaların en önemli hedefi olmalıdır. Kaynak tüketim malzemeleri bakımından Türkiye çok güçlü bir ülke. Bu alanda her şey uluslararası kalitede ve en ekonomik şekilde üretiliyor. Türk üreticilerinin son 10 yıllık yurt

dışı performansı da oldukça iyi düzeyde. Türk kaynak ürünleri dünyaca tanınıyor. Hedefimiz İtalya gibi olmak ama ürün ve hizmet kalitesi olarak onlardan çok daha iyi bir konumdayız. Ancak, kaynak makineleri ve otomasyon sistemleri açısından durum o kadar parlak değildir. Türkiye pazarının en az yüzde 70'inin ithal ürünlerden oluştuğunu söyleyebiliriz. Üretim teknolojilerinin geliştiği bir ülkede bu durum kabul edilemez. 2010 yılında bu alana yatırım yapmamızın temelinde de bu motivasyon yatmaktadır. Bu oranı tersine çevirme vizyonuyla, ayrı bir fabrika kurarak yeni bir "Business Unit" oluşturduk. Haksız rekabeti önlemek için; ithal edilen standart dışı, düşük kaliteli makinelerin daha sıkı kontrol edilmeleri ve gümrüklerde bu konuda tedbir alınması gerekiyor. Henüz tam bir olgunluğa ulaşmamış olsa da, bu alanda Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile Ekonomi Bakanlığının çalışmalarından memnuniyet duyuyoruz. Bu çalışmalardan sonuç alınabilmesi için daha hızlı hareket edilmesi gerektiğini her fırsatta yetkililere iletiyoruz. Sektörün çok ciddi bir sorunu yok. Türkiye yatırım yapmaya son derece elverişli bir ülkedir. Dikkat edilmesi gereken



**Değer ELÖVE**  
Oerlikon Kaynak Elektrodları Ve Sanayi  
A.Ş. Genel Müdürü

en önemli husus, ekonomide istikrarın sürdürülmesi, iş barışının korunması, enflasyon ve devalüasyon oranlarının paralel götürülmesi ve kayıt dışı ekonominin ortadan kaldırılarak haksız rekabetin önüne geçilmesidir.



# BAHÇEŞEHİR LİSESİ ÖĞRENCİLERİ HAREKET AKTARIM SİSTEMİ TASARLADI

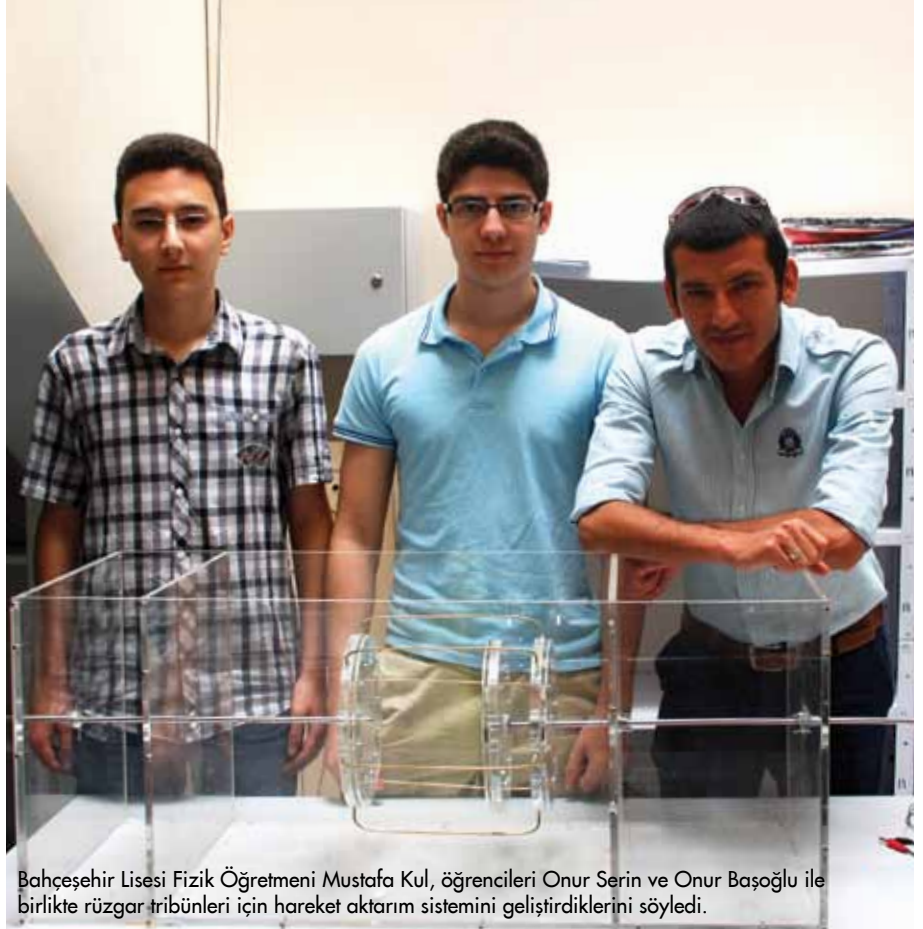
TÜBİTAK'ın düzenlediği proje yarışmasına katılan İstanbul Bahçeşehir Fen ve Teknoloji Lisesi öğrencileri, rüzgar türbinleri için hareket aktarım sistemi geliştirdi.

**T**ÜBİTAK ve benzeri kurumların düzenlediği bilimsel proje yarışmalarına düzenli olarak katılan İstanbul Bahçeşehir Fen ve Teknoloji Lisesi, fizik ve biyoloji alanında hazırladığı farklı projelerle dereceye girdi. TÜBİTAK tarafından bu yıl 44'üncüsü düzenlenen "Orta Öğretim Öğrencileri Araştırma Projeleri Yarışması" için "Sürtünmesiz Manyetik Sıyırma Fonksiyonlu Hareket Aktarım Sistemi" geliştiren Rehber Öğretmen Mustafa Kul ve öğrencileri, projeleriyle ilgili sorularımızı yanıtladı.

TÜBİTAK'ın Araştırma Projeleri Yarışması'na katılmaya nasıl karar verdiniz? Projenizle ilgili bilgi verir misiniz?

**Mustafa Kul - Fizik Öğretmeni:**

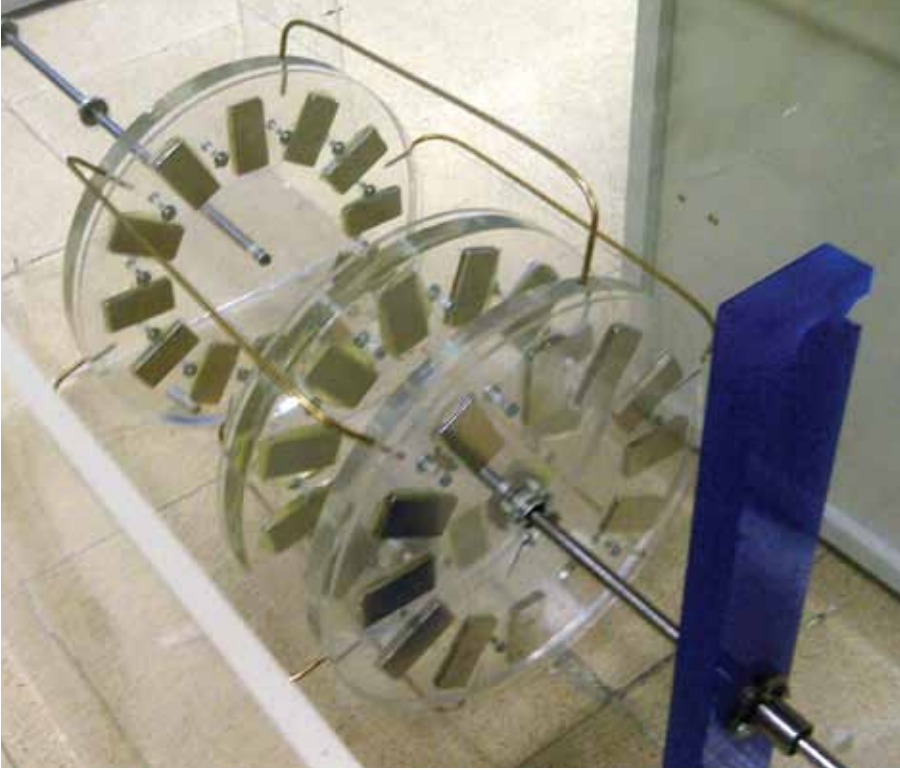
Alternatif enerji kaynaklarıyla yakından ilgilieniyorum. Türkiye'de rüzgar tribünleri yaygın olarak kullanılıyor. İzmir-İstanbul arası yolculuğlarım da, rüzgar tribünleri dikkatimi çekti. Tribünlerle ilgili araştırma yapmaya başladım. Öğrencilerimle bu sistemleri daha verimli hale getirme konusunda çalışma yapmaya karar verdik. Araştırmaya başladığımızda, rüzgar tribünlerinde sıkça rastlanan bir sorunla karşılaştık. Tribünlerde dönüş hızı belli bir sınırın üstüne çıktığında, enerji üretimi duruyordu. Ekip olarak sorunu çözebilmek için hız sabitleyici



Bahçeşehir Lisesi Fizik Öğretmeni Mustafa Kul, öğrencileri Onur Serin ve Onur Başoğlu ile birlikte rüzgar tribünleri için hareket aktarım sistemini geliştirdiklerini söyledi.

bir sistem tasarlamaya karar verdik. Manyetik kublajdan faydalanırsak sistem sürtünmesiz olacağı için ömrü de uzayacaktı. İki öğrencimizin sürece dahil olmasıyla TÜBİTAK yarışması-

na katılacağımız projenin temelleri atıldı. Öğrencilerimiz konuyla ilgili yeterli bilgiye sahip olmamalarına karşın sundukları fikirler ve hırslarıyla projeyi zenginleştirdiler. "Sürtünmesiz



Manyetik Sıyırma Fonksiyonlu Hareket Aktarım Sistemi” projemizin ülkemize faydalı olacağını düşünüyorum. Proje sayesinde enerjide dışa bağımlılığımız azalabilir. Yer altı ve yer üstü kaynaklarını doğru kullandığında Türkiye’nin enerji açısından sıkıntı yaşamayacağına inanıyoruz.

#### **Onur Serin - Öğrenci:**

Birçok arkadaşımız çeşitli proje yarışmalarında ödüller kazandı. Biz de onların yolundan giderek, fizik alanında kendimizi geliştirmek istiyorduk. 2012-2013 öğretim yılının başında TÜBİTAK’ın Araştırma Projeleri Yarışması için çalışma yapmaya karar verdik. Her geçen gün enerji ihtiyacı büyüyen dünyanın bu sorununa yardımcı olabilecek bir proje geliştirmeliydik. Rehber öğretmenimizin fikrinden hareketle rüzgar türbinleri için tasarlanmış bir hareket aktarım sistemi üzerine çalışmalarımızı yoğunlaştırdık. Öncelikle rüzgar türbinlerini ve bu rüzgar türbinlerinde kullanılan sistemleri araştırdık. Bu türbinlerin ne tür sorunlar yaşadığını inceledik. Sürtünmesiz manyetik sıyırma fonksiyonlu hareket aktarım sistemi rüzgar türbinlerini daha dayanıklı ve daha verimli bir hale getiriyordu fakat ortaya koyduğumuz fikrin uygulanabilmesi oldukça zordu. Projenin yapım aşamasında kafamızdaki prensibi kanıtlamaya ve sistemin

fikrimizle çalışabileceği sonucuna ulaşmaya çalıştık. Bunun için deneme-yanılma mantığıyla çeşitli deneyler yaptık. Hazırladığımız projenin özellikle enerji sektörüne de katkı sağlayacağını düşünüyoruz. Proje sonunda elde edilen prototip ufak değişikliklerle pek çok hareket aktarım sistemine rahatlıkla uygulanabilir.

**Projeyle ilgili teknik çalışmalarda öğrencileriniz hangi konulara yoğunlaştı?**

#### **Mustafa Kul:**

Öğrencilerimle gurur duyuyorum. Proje tamamıyla onların eseridir. Öğretmenleri olarak yalnızca bazı yönlendirmelerde bulundum. Sistem üzerinde çok sayıda deney yapıldı. Birçok kez proje baştan ele alındı. Fakat çalışmaktan yılmayan öğrencilerimiz dört ay sonunda sistemi hazır hale getirdi.

**Bilimsel projelerin eğitim üzerindeki etkisini nasıl görüyorsunuz? Projenize kimler maddi destek sağladı?**

#### **Mustafa Kul:**

Bilimsel projeler sayesinde ekip çalışmasını öğrenen gençler, takım arkadaşlarıyla uyumu ve uyumun getireceği kolaylıkları fark ederek, hayata bir adım önde başlıyor. Bir şeyler üretmeyi, sorgulamayı, faydalı olabilmeyi, her başarısızlığın bir başarıya doğurduğunu,

yılmamaları gerektiğini ve inandıktan sonra her şeyin başarılabilirliğini, aslında hiçbir şeyin imkansız olmadığını öğreniyorlar. Erdemi, sabrı, başarının çalışmaktan geçtiğini anlıyorlar. Ülkemize genç, dinamik, bilime meraklı, yenilikçi ve sorgulayıcı bir nesil kazandırıyoruz. En büyük projenin de aslında bu olduğunu düşünüyorum.

#### **Onur Başoğlu - Öğrenci:**

Bilim projeleri öğrencilerin daha önce boyundan büyük olarak gördüğü işleri yapmasını sağlıyor. Kafasındaki yaratıcı bir fikri hayata geçirmek isteyen öğrenci, araştırıp çalışarak ciddi bir teorik bilgi kazanıyor. İş sadece ezberlenen bilgilerle bitmiyor ve prototip yapılırken öğrenci pratikte çok şey öğreniyor. Projemiz üzerinde çalışırken sanayi tesislerinin üretim alanlarını ziyaret ettik ve aldığımız malzemeleri edindiğimiz tecrübe ile okulumuzun atölyesinde bir araya getirdik. Teoride kolay görünen şeyleri pratikte öğrenmenin önemli bir kazanım olduğunu düşünüyorum.

**Benzer bilimsel yarışmalarda eğitim kurumunuzun ödüle layık görüldüğü projeler var mı?**

#### **Mustafa Kul:**

Fizik alanında rehber öğretmenliğini üstlendiğim “Sürtünmesiz ve Manyetik Akıllı Fren Sistemi” MEV 9’uncu Fen Bilimleri Proje Yarışması’nda birincilik ödülü aldı. Fizik alanında öğrencilerimiz tarafından hazırlanan iki ayrı proje İstanbul Avrupa Bölge birincisi oldu. Yine biyoloji alanındaki projemiz İstanbul Avrupa Bölge birinciliğine, diğer bir projemiz de bölge ikinciliğine layık görüldü. Çalışmalarımızda her türlü desteği sağlayan okul yönetimimize teşekkür ediyoruz.

**Hareket aktarım sisteminin somut katkı sağlayacağı sanayi dalları hangileridir?**

#### **Mustafa Kul:**

Dönme esaslı hareketin ve sabit hız gerektiren sistemlerin kullanıldığı alanlarda rahatlıkla uygulanabilir. Projenin adında geçen ‘sürtünmesiz’ ifadesinden de anlaşılacağı üzere, yıpranma ömrü uzadığı için dayanıklı sistemlere ihtiyaç duyan alanlarda daha fazla tercih edilecektir. Özellikle rüzgar tribünleri üreten kuruluşlara fayda sağlayacağına inanıyorum.



## TÜRK UÇAĞI İHRAÇ EDEN İLK TESİS: ETİMESGUT UÇAK FABRİKASI

Türkiye Cumhuriyeti, kuruluşunun ardından havacılık alanında kayda değer çalışmalar yaptı. İlk uçaklar üretildi ve bazı ülkelere ihraç edildi. Atatürk'ün 'istikbal göklerde' sözünden hareket eden ilk kuşaklar, okyanusu dahi geçtiler.

İzmir İktisat Kongresi'nde ifade edildiği gibi ekonomik egemenlik sağlanamazsa savaşla kazanılmış olan ulusal egemenlik sürdürülemez. Cumhuriyetle ifadesini bulan her konuda bağımsızlık şiarının tüm dünyaya anlatılması için en önemli girişimlerden biri de genç Türkiye Cumhuriyeti'nin uçak fabrikaları öyküsüdür.

Pek çok ülkede hayranlık uyandıran ancak ülkemizde pek bilinmeyen Türkiye Cumhuriyeti'nin 'Uçak Sanayi' öyküsü ile ilgili ODTÜ Mimarlık Bölümü'nden Bilge İmamoğlu ve THK'da görev yapmış ve havacılık sanayimiz ile ilgili önemli çalışmaları bulunan Bahattin Adıgüzel'in kaleme aldıkları dikkate değerdir.

Cumhuriyet'in kuruluşunun hemen ardından yapılan işlerden biri de Türk Tayyare Cemiyeti'ni kurmak olmuştur. 16 Şubat 1925'te kurulan bu Cemiyet'in (1935'de Türk Hava Kurumu adını alacaktır) kuruluş tüzüğü'nün ilk maddesinde yer alan "Türkiye'de havacılık sanayisini kurmak" görevi esas amacını ortaya koymaktadır. Kuşkusuz, daha neredeyse toplu iş üretemeyen bir ülkede en iddialı sanayiye kurmak hiç kolay olmayacaktır. Bu amaç için yüklü kaynaklar ayrılmalı, gerekli olan pek çok teknoloji edinilmeli, insan kaynağı yetiştirilmelidir.

I. Dünya Savaşı'nın ardından imzalanan Versailles Barış Antlaşması uyarınca Almanya'da uçak üretimi



yasaklandı. Üretim yasağı nedeniyle Almanya dışında, Rusya ve Polonya gibi ülkelerde çalışma imkânı bulan Alman mühendis ve yatırımcılardan Türkiye'de gerekli bilgi ve teknoloji-

lerin sağlanması noktasında kurduğu ortaklıklarla yararlandı.

ETİMESGUT UÇAK FABRİKASI

Etimesgut Uçak Fabrikası'nın açılı-



şına kadar ortaya konan girişimler bu anlamda THK'ya belli oranda bir altyapı ve birikim kazandırdı. Ayrıca savaş koşullarında Türkiye'ye sığınmış olan yabancı teknik uzmanlar da itici bir güç sağladı. Savaşın başlamasıyla Türkiye'ye sığınan Alman ve Polonyalı uçak mühendisi ve teknisyenlerinin de girişimiyle THK, Etimesgut'ta daha önce kurulmuş olan atölyelerin genişletilmesiyle 'Uçak Fabrikası Projesi'ni 1942 yılında hayata geçirdi. Sekiz milyon liralık bir yatırım olan Etimesgut Uçak Fabrikası'nda bin 200 işçi ve Türklerin yanı sıra Müdür Wedrychowski olmak üzere 35 kadar Polonyalı mühendis ve teknisyen görev alır. 1945 yılında uçak fabrikasına paralel olarak uçak motor fabrikası projelendirilir ve 1948 yılında Atatürk Orman Çiftliği arazisinde 60 bin metrekarelik bir alanda kurulur. Fabrika için 4,5 milyon TL, makine teçhizatı ile birlikte toplam 9 milyon TL harcanır. Lisansör firma İngiliz De Havilland'dır, makineler İngiltere, Amerika ve İsviçre'den temin edilir. Bir süre yabancı lisanslı uçak motoru imalatı ve onarımı yapan fabrika kapasitesinin çok altında çalıştırılmış, pek çok yan üretimde (musluk, piston, kuyu tulumbası vb.) bulunmuştur.

**İLK İHRACAT DANİMARKA'YA**  
Etimesgut Uçak Fabrikası girişiminin önemli özelliklerinden bir tanesi, yurtdışından patentli uçakların üretim

**Ambulans ve turizm uçağı tasarımları Paris Havacılık Fuarı'nda sergilendi. Uçaklardan bazıları ise Danimarka'ya ihraç edildi.**

ve revizyonunun yanında tamamı yerli tasarım uçaklar geliştirmek üzere bir etüt bürosunu içeriyor olmasıdır. 6 yüksek mühendis, 4 mühendis ve 11 teknik ressam olmak üzere 21 kişilik bir ekipten oluşan bu birim, 1952 yılına kadar 16 tip uçak tasarladı. Bunlardan 12'si sonuçlandırıldı ve bu süreçte 126 adet Türk tasarımı uçak üretildi. Bu projeler arasında deneysel delta kanat planör gibi öncü teknolojilere sahip olan THK 13, Paris'te düzenlenen Havacılık Fuarı'nda sergilendi ve ilgi gördü. Ambulans ve turizm uçağı olarak tasarlanmış olan THK 5/5A Danimarka'ya ihraç edildi.





## 8 milyon TL yatırım ile kurulan Etimesgut Uçak Fabrikası'nın bin 200 işçisi arasında Türklerin yanı sıra 35 dolayında Polonyalı uzman da görev aldı.

ART, AVRUPA'NIN ÖNEMLİ RÜZGAR TÜNELLERİ ARASINDAYDI  
Ankara Rüzgar Tüneli (ART)'de bu doğrultuda, uçak tasarım ve geliştirme sürecinde gerekli araştırma-geliştirme altyapısını ve uçuş öncesi ölçümleri sağlama işleviyle ihtiyaç duyulmuş önemli bir bileşen olarak gerçekleştirildi. Rüzgar tünelleri, havada hareket eden ya da bir hava akımının etkisinde kalan her türlü araç ve yapının üzerine etki eden aerodinamik kuvvet ve momentlerin bulunması, akım şeklinin ve yapısının belirlenmesinde kullanılan araçlardır. Gerçek uçuş öncesinde ölçekli modeller yoluyla gözlem ve



test imkanı sağlayan tesisler olarak rüzgar tünelleri, 20'nci yüzyıl başından itibaren havacılığın gelişiminde önemli rol sahibi oldular. Etimesgut

Uçak Fabrikası ile eş zamanlı olarak rüzgar tünelinin kurulması kararı, ülkedeki havacılık sanayisi adına hedeflenenlerin, havacılığa dair teknolojinin ülke sınırları içinde üretilmesini de içerdiğinin önemli bir işaretidir. İnşa edildiği dönem için ART'nin büyüklüğü ve teknolojisi itibarıyla Balkanlar dahil yakın coğrafyada bir benzerinin olmadığı ve Avrupa'nın önde gelen rüzgar tünellerinden olduğu anlaşılmaktadır. Üretken fakat oldukça kısa bir dönemin ardından 1950'li yıllarla birlikte havacılık sanayi kuruluşlarının bir bir kapatılmasıyla ART de uzun bir süre amaçsız kalmıştır.

### BİR HAYALİN SONU

1952 yılında uçak fabrikası, 1954 yılında da uçak motoru fabrikası Makine ve Kimya Endüstrisi Kurumu'na (MKEK) devredilir. MKEK bir süre eski tasarımları geliştirerek uçak üretimine devam eder. Motor fabrikası 1955'te traktör imalatına geçerek bugünkü Türk Traktör Fabrikası haline getirilir. Uçak fabrikasında ise 1959'da üretim durdurulur, 1963'den sonra traktör üretimine başlanır. 1968 yılında fabrika MKEK Tekstil Makineleri Fabrikası'na dönüştürülür, daha sonra ise kapatılır.







# GÖSTERGELER

MAYIS 2013



# MAYIS AYINDA MAKİNE İHRACATIMIZ 5,7 MİLYAR DOLARA YÜKSELDİ

Makine ihracatı 2013 yılı Ocak-Mayıs döneminde yüzde 6 artış göstererek 5,7 milyar dolara yükseldi. Türkiye'nin makine ihracatında ilk 10 ülke sıralamasında 895 milyon dolarlık ihracat değeriyle Almanya ilk sırada yer alırken Almanya'yı sırasıyla İngiltere ve Irak takip ediyor.

**M**akine sektöründe 2013 yılının Ocak-Mayıs döneminde en fazla ihracat klimalar ve soğutma makineleri mal grubunda gerçekleşti. Söz konusu ürün grubunda 2012 yılının Ocak-Mayıs döneminde 927,3 milyon dolar değerinde ürün ihraç edilirken bu rakam 2013 yılının aynı döneminde yüzde 4,3 artış kaydederek 966,8 milyon dolar seviyesine yükseldi. 2013 yılının Ocak-Mayıs döneminde 782,4 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilen motorlar, aksam

ve parçaları ürün grubu ise listenin ikinci sırasında yer alıyor. Söz konusu kalemden 2012 yılının aynı döneminde 744,7 milyon dolarlık ürün ihraç edilirken 2013 yılının Ocak-Mayıs döneminde motorlar, aksam ve parçaları mal grubunda yaşanan ihracat artışı yüzde 5 olarak kaydedildi. Listenin üçüncü sırasında bulunan inşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçaları ürün grubunda 2012 yılının Ocak-Mayıs döneminde 466,4 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi. Yüzde

11,3 artışla, söz konusu sektörün 2013 yılının aynı döneminde ihraç ettiği ürünlerin değeri 519,2 milyon dolar seviyesine yükseldi.

## MAYIS AYININ LİDERİ ALMANYA OLDU

2012 yılı Ocak-Mayıs döneminde 5,3 milyar dolar olan makine ihracatımız, yüzde 6 artarak 2013 yılının aynı döneminde 5,7 milyar dolar değerine yükseldi. Makine sektöründe ihracat gerçekleştirilen ilk 10 ülke sıralamasında ise Almanya ilk sırada bulunuyor. Almanya'ya 2013 yılının Ocak-Mayıs döneminde 895 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi. Yüzde 4,9 artışın yaşandığı söz konusu ülkeye, 2012 yılının aynı döneminde gönderilen ürünlerin değeri 853 milyon dolardı. Listenin ikinci sırasında yer alan İngiltere'ye 2013 yılının Ocak-Mayıs döneminde 338 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirildi. Türkiye'nin en fazla ihracat gerçekleştirdiği ilk 10 ülke listesinin üçüncü sırasında bulunan Irak'a, 2012 yılının Ocak-Mayıs döneminde 251 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam yüzde 26,6 artışla 2013 yılının aynı döneminde 317 milyon dolar değerine yükseldi.



**MAKİNE SEKTÖR TAMAMI İTİBARI İLE İHRACAT KAYIT RAKAMLARI**

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

MAL GRUBU ADI	1 OCAK-31 MAYIS 2012			1 OCAK-31 MAYIS 2013			(%) DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/Kg	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/Kg	MİKTAR	DEĞER
REAKTÖRLER VE KAZANLAR	20,9	147,8	7,1	23,1	157,9	6,8	10,5	6,8
TÜRBİNLER, TURBOJET, TURBOPROPELLER, HİDROLİK SİLİNDİRLER VE AKSAM-PARÇALARI	4,6	105,4	22,8	3,8	104,7	27,4	-17,3	-0,7
POMPALAR VE KOMPRESÖRLER	36,7	315,9	8,6	37,4	317,4	8,5	1,8	0,5
VANALAR	19,6	182,1	9,3	23,4	219,8	9,4	19,3	20,7
KLİMALAR VE SOĞUTMA MAKİNELERİ	195,6	927,3	4,7	198,2	966,8	4,9	1,4	4,3
ISITICILAR VE FIRINLAR	14,7	124,2	8,4	16,8	120,6	7,2	13,6	-2,8
HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ, KALIPLAR, AKSAM VE PARÇALARI	19	147,4	7,7	19,2	165,6	8,6	0,6	12,3
GIDA MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	21,1	135,6	6,4	26,5	173,5	6,5	25,5	27,9
TARIM VE ORMANCILIKTA KULLANILAN MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALARI	54,1	279,9	5,2	50,7	258,8	5,1	-6,2	-7,5
YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEMeye MAHSUS MAKİNELER, AKSAM PARÇALAR	22,6	109,5	4,8	24,5	122	5,0	8,3	11,4
İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALARI	117,2	466,4	4,0	119,6	519,2	4,3	2,0	11,3
KAĞIT İMALİNE VE MATBAACILIĞA MAHSUS MAKİNELER	2,3	19,8	8,4	3,3	34,7	10,3	43,4	75,6
TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ AKSAM VE PARÇALARI	18,1	110,4	6,1	18,9	117,1	6,2	4,2	6,1
DİĞER YIKAMA VE KURUTMA MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	135,3	449,8	3,3	137,4	479,3	3,5	1,6	6,6
DERİ İŞLEME VE İMALAT MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	0,5	2,6	4,8	0,6	2,9	4,4	24,0	13,5
KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞLEME VE İMALATINA AİT MAKİNELER	3,4	41,8	12,1	5,1	58,2	11,4	48,6	39,4
TAKIM TEZGAHLARI	39,7	281,4	7,1	40,8	297	7,3	2,8	5,5
MOTORLAR, AKSAM VE PARÇALARI	48,4	744,7	15,4	45,7	782,4	17,1	-5,5	5,0
BÜRO MAKİNELERİ	1,2	53,9	41,9	1,2	61,6	48,1	-0,5	14,2
RULMANLAR	4,4	49	11,1	4,1	49,1	11,9	-6,6	0,1
SİLAH VE MÜHİMMAT	4,7	223,5	47,1	7,4	205	27,5	56,8	-8,2
AMBALAJ MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	2	49,2	24,2	2,1	51,1	23,7	6,1	4,0
<b>TOPLAM</b>	<b>842,4</b>	<b>5.377</b>	<b>6,4</b>	<b>865,4</b>	<b>5.701</b>	<b>6,6</b>	<b>2,7</b>	<b>6,0</b>



## İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER

İnşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçaları sektöründe 2012 yılının Ocak-Mayıs döneminde 466,4 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam 2013 yılının aynı döneminde yüzde 11,3 artışla 519,2 milyon dolar seviyesine yükseldi. 2013 yılının Ocak-Mayıs döneminde inşaat ve madencilikte kullanılan ma-

kineler, aksam ve parçaları sektöründe en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke 46,5 milyon dolarla Rusya oldu. 2012 yılının aynı döneminde Rusya'ya yönelik ihracatımız 30,9 milyon dolardı. Söz konusu ülkeye ihracatımızdaki artış yüzde 50,5 olarak kaydedildi. Listenin ikinci sırasında bulunan Almanya'ya 2013 yılının Ocak-Mayıs döneminde

ihrac edilen ürünlerin değeri 42,4 milyon dolar oldu. Üçüncü sıradaki Ege Serbest Bölgesi'ne 2012 yılının Ocak-Mayıs döneminde 26,7 milyon dolar değerinde ürün ihraç edilirken bu rakam 2013 yılının aynı döneminde yüzde 46,3 artarak 39 milyon dolar değerine ulaştı. İnşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçaları sektöründe en fazla ihracat gerçekleştirilen ülkeler listesinin dördüncü sırasında Irak yer aldı. 2013 yılının Ocak-Mayıs döneminde Irak'a 36,7 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam 2012 yılının aynı döneminde 23,8 milyon dolar seviyesindeydi. Irak'a yönelik ihracatımızdaki artış yüzde 54,1 olarak saptandı. Listenin beşinci sırasında bulunan Gaziantep Serbest Bölgesi'ne 2012 yılının Ocak-Mayıs döneminde 2,5 milyon dolarlık ürün ihraç edilirken bu rakam yüzde 1.182,9 artışla 2013 yılının aynı döneminde 32,8 milyon dolar değerine yükseldi. İnşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçaları ürün grubunda en fazla ihracat artışı yüzde 1.182,9 ile Gaziantep Serbest Bölgesi'nde yaşandı. İkinci sırada yüzde 110,8 ile Türkmenistan yer alırken, Irak yüzde 54,1 ile üçüncü sırada bulunuyor.



### İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2012 ve 2013 Yılları Ocak-Mayıs 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	5,9	30,9	5,2	8,6	46,5	5,4	44,8	50,5
ALMANYA	10,2	44,9	4,4	9,5	42,4	4,4	-7,3	-5,4
EGE SERBEST BÖLGESİ	7,7	26,7	3,4	10	39	3,9	28,8	46,3
IRAK	6,5	23,8	3,7	9,2	36,7	4,0	41,4	54,1
GAZİANTEP SERBEST BÖLGESİ	00,4	2,5	5,7	5,1	32,8	6,3	1.055,4	1.182,9
AZERBAYCAN	4,6	25,9	5,6	4,8	28,8	6,0	4,1	11,5
İNGİLTERE	15,2	33,2	2,2	11,5	23,7	2,1	-24,0	-28,4
İRAN	5	20,4	4,1	4,5	20,5	4,5	-9,3	0,5
TÜRKMENİSTAN	1,4	7,3	5,1	3,7	15,5	4,2	155,0	110,8
SUUDİ ARABİSTAN	5,2	15,6	3,0	4,6	14,8	3,2	-10,8	-4,7
ÜRÜN GRUBU TOPLAMI	117,2	466,4	4,0	119,6	519,2	4,3	2,0	11,3

# POMPA VE KOMPRESÖRLER

Pompa ve kompresörler sektöründe 2013 yılının Ocak-Mayıs döneminde, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 0,5 artışla 317, milyon dolarlık ürün ihraç edildi. 2012 yılının Ocak-Mayıs döneminde söz konusu ürün grubunda ihraç edilen ürünlerin değeri 315,9 milyon dolardı.

2013 yılının Ocak-Mayıs döneminde pompa ve kompresörler kaleminde en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke 72,4 milyon dolarla Almanya oldu. Almanya'dan sonra ikinci sırada bulunan ABD'ye ise 2013 yılının Ocak-Mayıs döneminde, 19,6 milyon dolar ihracat değerine sahip ürün gönderildi. Listenin üçüncü sırasında yer alan Irak'a, 2013 yılının Ocak-Mayıs döneminde ihraç edilen pompa ve kompresörlerin değeri 18,1 milyon dolar olarak kayda geçti. Listenin dördüncü sırasındaki Rusya'ya 2012 yılının Ocak-Mayıs döneminde 14,8 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam 2013 yılının aynı döneminde yüzde 5,4 artışla 15,6 milyon dolar oldu. Beşinci sıradaki Azerbaycan'a 2013 yılının Ocak-Mayıs döneminde 12,9 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi. Yüzde 28,2 ihracat artışının yaşandığı söz konusu ülkeye 2012 yılının aynı döneminde gönderilen



ürünlerin değeri 10 milyon dolardı. Türkiye geneli pompa ve kompresörler ihracatı tablosunda en fazla artış yüzde 62,2 ile Türkmenistan'da

gerçekleşti. İkinci sırada yüzde 28,2 ile Azerbaycan'ın yer aldığı tablonun üçüncü sırasında ise yüzde 24,1 ile Suudi Arabistan bulunuyor.

## POMPA VE KOMPRESÖRLER İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2012 ve 2013 Yılları Ocak-Mayıs 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	7,3	76,8	10,4	7,6	72,4	9,5	3,5	-5,7
ABD	2,5	21,4	8,4	2,2	19,6	8,6	-10,4	-8,1
IRAK	2,3	18,2	7,6	2	18,1	8,7	-12,4	-0,6
RUSYA	1,8	14,8	8,0	1,7	15,6	8,8	-4,6	5,4
AZERBAYCAN	0,8	10	12,1	1,1	12,9	10,8	43,2	28,2
İNGİLTERE	1,5	12,4	8,3	1,3	11,1	8,3	-10,3	-10,5
İTALYA	1,7	12,5	7,3	1,4	10,6	7,1	-13,6	-15,3
TÜRKMENİSTAN	0,5	5	9,1	0,7	8,1	11,0	33,7	62,2
SUUDİ ARABİSTAN	0,9	5,6	6,0	1,2	7	5,4	36,5	24,1
ÇİN	0,4	8,4	19,7	0,5	6,5	12,0	27,8	-22,0
ÜRÜN GRUBU TOPLAMI	36,7	315,9	8,6	37,4	317,4	8,5	1,8	0,5



## TAKIM TEZGAHLARI

2012 yılının Ocak-Mayıs döneminde 281,4 milyon dolar olan takım tezgahları ihracatı, 2013 yılının aynı döneminde yüzde 5,5 artış kaydederek 297 milyon dolar seviyesine ulaştı. Takım tezgahları ürün grubunda en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke Rusya oldu. Rusya'ya 2012 yılının Ocak-Mayıs döneminde 26,5 milyon dolar ihracat değerine sahip takım tezgahı ihraç edilirken bu rakam, yüzde 30,7 artışla 2013 yılının aynı döneminde 34,7 milyon dolar değerine yükseldi. İkinci sırada yer alan Almanya'ya 2013 yılının Ocak-Mayıs döneminde ihraç edilen takım tezgahlarının değeri 22,7 milyon dolar olarak kaydedildi. Listenin üçüncü sırasında bulunan Irak'a 2013 yılının Ocak-Mayıs döneminde 16,5 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi. Yüzde 24,2 artışın yaşandığı söz konusu ülkeye 2012 yılının aynı döneminde gönderilen ürünlerin değeri 13,3 milyon dolar seviyesindeydi. Listenin dördüncü sırasındaki Libya'ya 2012 yılının Ocak-Mayıs döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 2,6 milyon dolar seviyesinden, 2013 yılının aynı döneminde 12 milyon dolar rakamına yükseldi. Libya'ya yönelik ihracattaki artış 351,8 oldu. Listenin beşinci sırasında yer alan



Azerbaycan'a 2013 yılının Ocak-Mayıs döneminde 11,8 milyon dolarlık ürün ihraç edildi. Yüzde 93,2 ihracat artışının yaşandığı söz konusu ülkeye 2012 yılının aynı döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 6,1 milyon dolardı.

Takım tezgahları ürün grubunda en fazla ihracat artışının yaşandığı ülke yüzde 351,8 ile Libya oldu. Listenin ikinci sırasında yüzde 114 artışla Mısır yer alırken, Azerbaycan yüzde 93,2 ile üçüncü sırada bulunuyor.

### TAKIM TEZGAHLARI İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2012 ve 2013 Yılları Ocak-Mayıs 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	3,5	26,5	7,4	4,3	34,7	7,9	22,2	30,7
ALMANYA	2,8	25,1	8,9	2,5	22,7	9,0	-10,3	-9,5
IRAK	2,1	13,3	6,1	2,1	16,5	7,6	-0,1	24,2
LİBYA	0,2	2,6	9,5	1,2	12	9,5	354,0	351,8
AZERBAYCAN	0,8	6,1	7,6	1,2	11,8	9,9	48,8	93,2
BULGARİSTAN	0,7	7,8	10,0	1	9,1	8,5	36,2	16,1
SUUDİ ARABİSTAN	1,2	8,8	7,1	1,4	9	6,4	12,3	2,2
ABD	1,9	14	7,2	1,2	8,3	6,6	-35,5	-40,4
MISIR	0,4	3,4	6,9	0,9	7,3	7,4	99,1	114,0
İRAN	1,4	15,5	10,8	0,9	7	7,7	-36,4	-54,6
ÜRÜN GRUBU TOPLAMI	39,7	281,4	7,1	40,8	297	7,3	2,8	5,5

# VANALAR

Vanalar ürün grubu ihracatı 2013 yılının Ocak-Mayıs döneminde, 2012 yılının aynı dönemine göre yüzde 20,7 artış göstererek 219,8 milyon dolar oldu. Vanalar mal grubunda 2012 yılının Ocak-Mayıs döneminde ihrac ettiği ürünlerin toplam değeri 182,1 milyon dolar seviyesindeydi.

Vanalar sektöründe 2013 yılı Ocak-Mayıs döneminde en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke 28 milyon dolarla Almanya oldu. Yüzde 8,6 artışın yaşandığı Almanya'ya 2012 yılının aynı döneminde gönderilen ürünlerin değeri 25,8 milyon dolardı. Listenin ikinci sırasında yer alan Irak'a, 2012 yılının Ocak-Mayıs döneminde 14,5 milyon dolarlık ürün ihraç edilirken bu rakam 2013 yılının aynı döneminde yüzde 15,8 artışla 16,8 milyon dolar oldu. Listenin üçüncü sırasında bulunan İran'a 2013 yılının Ocak-Mayıs döneminde 15,2 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirildi. İhracat artışının yüzde 59,6 olarak kaydedildiği söz konusu ülkeye, 2012 yılının aynı döneminde gönderilen ürünlerin değeri 9,5 milyon dolardı. Vanalar ürün grubunda ihracat artışının en fazla yaşandığı dördüncü ülke olan Rusya'ya, 2012 yılının Ocak-Mayıs döneminde 10,4 milyon dolarlık

ihracat gerçekleştirilirken bu rakam 2013 yılının aynı döneminde yüzde 35,3 artışla 14,1 milyon dolara yükseldi. Listenin beşinci sırasındaki Mısır'a 2013 yılının Ocak-Mayıs döneminde gerçekleştirilen ihracat, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 10,5 artış göstererek 13,1 milyon dolar oldu. 2012

yılının Ocak-Mayıs döneminde Mısır'a 11,8 milyon dolar değerinde ürün ihraç edilmişti.

Vanalar sektöründe en fazla ihracat artışı yüzde 130,3 ile İngiltere'de yaşandı. İngiltere'nin ardından yüzde 64 ile Türkmenistan gelirken yüzde 59,6 ile İran üçüncü sırada yer aldı.



## VANALAR İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2012 ve 2013 Yılları Ocak-Mayıs 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	3,3	25,8	7,7	3,6	28	7,7	8,8	8,6
IRAK	1,5	14,5	9,5	1,7	16,8	9,6	15,5	15,8
İRAN	0,6	9,5	14,0	0,6	15,2	23,6	-5,8	59,6
RUSYA	1,5	10,4	6,9	1,3	14,1	10,7	-13,4	35,3
MISIR	1,2	11,8	9,8	1,5	13,1	8,2	32,0	10,5
LİBYA	0,7	8,4	10,7	2,2	12,5	5,6	185,3	47,8
AZERBAYCAN	0,8	8,1	9,5	1,5	11,8	7,8	76,7	45,1
TÜRKMENİSTAN	0,5	4,3	7,3	0,7	7,1	9,4	27,2	64,0
İNGİLTERE	0,1	2,6	15,3	0,3	6,1	16,6	113,1	130,3
FRANSA	0,5	5,1	10,1	0,5	5,5	10,5	4,1	8,7
ÜRÜN GRUBU TOPLAMI	19,6	182,1	9,3	23,4	219,8	9,4	19,3	20,7



## HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ

Hadde ve döküm makineleri, kalıplar, aksam ve parçaları sektöründe 2013 yılının Ocak-Mayıs döneminde 165,6 milyon dolar değerinde ürün ihraç edildi. 2012 yılında söz konusu ürün grubunun ihracat rakamı 147,4 milyon dolar olarak kaydedilmişti. Hadde ve döküm makineleri, kalıplar, aksam ve parçaları sektöründe yaşanan ihracat artışı 12,3 oldu.

Hadde ve döküm makineleri, kalıplar, aksam ve parçaları ürün grubunda 2013 yılı Ocak-Mayıs döneminde en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke 23,6 milyon dolarla Rusya oldu. Listenin ikinci sırasındaki ABD'ye 2012 yılının Ocak-Mayıs döneminde 4,1 milyon dolar değerinde ürün ihraç edilirken bu rakam yüzde 233,9 artışla, 2013 yılının aynı döneminde 13,7 milyon dolar değerine yükseldi. Listenin üçüncü sırasında bulunan Irak'a 2013 yılının Ocak-Mayıs döneminde 12,1 milyon dolar değerinde hadde ve döküm makineleri, kalıplar, aksam ve parçaları ihraç edildi. Yüzde 490,9 ihracat artışının yaşandığı söz konusu ülkeye, 2012 yılının aynı döneminde gönderilen ürünlerin değeri 2 milyon dolardı. Dördüncü sıradaki İran'a 2013 yılının Ocak-Mayıs döneminde gerçekleştirilen ihracatın

değeri 11,7 milyon dolar olarak kayda geçti. En fazla ihracat gerçekleştirilen beşinci ülke olan Almanya'ya, 2013 yılının Ocak-Mayıs döneminde 10,3 milyon dolarlık ürün ihraç edildi. Hadde ve döküm makineleri, kalıplar,

aksam ve parçaları ürün grubunda ihracat artışının en fazla yaşandığı ülke yüzde 490,9 ile Irak oldu. Irak'ın ardından ikinci sırada yüzde 233,9 ile ABD ve üçüncü sırada da yüzde 148,4 ile İngiltere bulunuyor.



### HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2012 ve 2013 Yılları Ocak-Mayıs 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	24	11,0	1,2	23,6	18,6	-41,4	-1,4
ABD	0,7	4,1	5,2	1,3	13,7	10,1	72,8	233,9
IRAK	0,3	2	6,0	2,1	12,1	5,7	523,0	490,9
İRAN	2,1	15,5	7,3	2,4	11,7	4,8	14,3	-24,7
ALMANYA	1,8	13,1	7,2	0,9	10,3	10,3	-45,7	-21,6
SUUDİ ARABİSTAN	0,6	4,2	6,9	1,2	10,2	8,4	98,8	143,5
İTALYA	0,7	5,9	7,9	1	8,1	8,1	32,7	36,2
CEZAYİR	1,1	9	7,7	0,5	5,6	10,5	-54,1	-37,0
İNGİLTERE	0,2	1,9	8,8	0,5	4,8	8,8	149,0	148,4
MISIR	0,5	4,1	7,9	0,6	4,5	7,4	15,1	8,5
ÜRÜN GRUBU TOPLAMI	19	147,4	7,7	19,2	165,6	8,6	0,6	12,3



# REAKTÖRLER VE KAZANLAR

Reaktörler ve kazanlar ihracatı 2013 yılının Ocak-Mayıs döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 6,8 artış gösterdi. 2012 yılının Ocak-Mayıs döneminde 147,8 milyon dolarlık ihracat gerçekleştiren sektörün, 2013 yılının aynı dönemindeki ihracatı 157,9 milyon dolar oldu.

Reaktörler ve kazanlar ürün grubunda 2013 yılının Ocak-Mayıs döneminde 37,9 milyon dolar rakamıyla en fazla ihracat Almanya'ya gerçekleştirildi. Listenin ikinci sırasında ise yüzde 101,7 ihracat artışıyla İngiltere bulunuyor. Söz konusu ülkeye 2012 yılının Ocak-Mayıs döneminde 12,9 milyon dolar değerinde ürün gönderilirken bu rakam, 2013 yılının aynı döneminde 26 milyon dolara yükseldi. Listenin üçüncü sırasında bulunan Rusya'ya 2013 yılının Ocak-Mayıs döneminde 11,5 milyon dolarlık ihracat değerine sahip ürün gönderildi. Yüzde 217,5 ihracat artışının yaşandığı Rusya'ya 2012 yılının aynı döneminde gönderilen ürünlerin değeri 3,6 milyon dolardı. Listenin dördüncü sırasında yer alan Çin'e 2012 yılının Ocak-Mayıs döneminde 5,2 milyon dolarlık reaktör ve kazan ihraç edilirken bu rakam, 2013 yılının aynı döneminde yüzde 60,6



artarak 8,4 milyon dolar oldu. Listenin beşinci sırasındaki İspanya'ya 2013 yılının Ocak-Mayıs döneminde gerçekleştirilen ihracat 7,4 milyon dolar olarak kaydedildi.

Reaktörler ve kazanlar ürün grubunda en fazla ihracat artışı yüzde 217,5 ile Rusya'da yaşandı. Rusya'nın ardından 133,5 ile Irak gelirken yüzde 101,7 ile de İngiltere üçüncü sırada yer aldı.

## REAKTÖR VE KAZANLAR İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2012 ve 2013 Yılları Ocak-Mayıs 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	3,7	45,3	12,0	2,6	37,9	14,4	-30,3	-16,4
İNGİLTERE	1	12,9	12,7	1,8	26	14,4	78,8	101,7
RUSYA	0,4	3,6	7,4	2,9	11,5	4,0	489,8	217,5
ÇİN	0,4	5,2	12,5	0,6	8,4	12,3	63,4	60,6
İSPANYA	0,7	9,2	11,7	0,6	7,4	10,9	-13,3	-19,3
İTALYA	0,5	7,1	12,9	0,5	5,8	10,0	5,3	-18,3
BELÇİKA	0,1	2,7	14,2	0,4	5,5	13,7	106,6	98,8
AZERBAIJAN	0,7	5	6,8	0,8	4,9	5,6	21,5	-1,3
IRAK	0,7	1,9	2,5	1,4	4,5	3,1	87,1	133,5
FRANSA	0,7	3,3	4,4	0,9	4,2	4,3	29,9	26,0
<b>ÜRÜN GRUBU TOPLAMI</b>	<b>20,9</b>	<b>147,8</b>	<b>7,1</b>	<b>23,1</b>	<b>157,9</b>	<b>6,8</b>	<b>10,5</b>	<b>6,8</b>



## GIDA MAKİNELERİ

Gıda makineleri, aksam ve parçaları ihracatı 2013 yılı Ocak-Mayıs döneminde, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 27,9 artış kaydetti. 2012 yılının Ocak-Mayıs döneminde 135,6 milyon dolarlık ürün ihraç eden sektör, 2013 yılının aynı döneminde ihracat rakamını 173,5 milyon dolar seviyesine yükseltti.

Gıda makineleri, aksam ve parçaları ihracatında 2013 yılının Ocak-Mayıs döneminde en fazla ürün ihraç edilen ülke 21,1 milyon dolarla Irak oldu. İhracat artışının yüzde 57,4 olarak kaydedildiği Irak'a, 2012 yılının aynı döneminde 13,4 milyon dolar değerinde ürün gönderilmişti. İkinci sırada yer alan Libya'ya 2013

yılının Ocak-Mayıs ayında bir önceki yıla göre yüzde 170,3 artışla 14,6 milyon dolarlık ürün ihraç edildi. 2012 yılının aynı döneminde Irak'a gönderilen gıda makinelerinin değeri 5,4 milyon dolardı. Listenin üçüncü sırasında bulunan Libya'ya 2012 yılının Ocak-Mayıs döneminde 8,6 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirilirken bu rakam, 2013 yılının aynı döneminde yüzde 47,5 artışla 12,8 milyon dolara yükseldi. Dördüncü sıradaki Mersin Serbest Bölgesi'ne 2013 yılının Ocak-Mayıs döneminde gönderilen ürünlerin değeri 10,6 milyon dolar oldu. Yüzde 595,9 artışın yaşandığı söz konusu bölgeye, 2012 yılının aynı döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 1,5 milyon dolar seviyesindeydi. Beşinci sırada yer alan Mısır'a 2012 yılının Ocak-Mayıs döneminde 3,5 milyon dolarlık gıda makineleri, aksam ve parçaları ihracatı gerçekleştirilirken bu rakam 2013 yılının aynı döneminde yüzde 181 artışla, 10,1 milyon dolara yükseldi.

Gıda makineleri, aksam ve parçaları sektöründe en fazla ihracat artışı yüzde 595,9 ile Mersin Serbest Bölgesi'nde oldu. İkinci sırada yüzde 363,9 ile Bulgaristan yer alırken üçüncü sırada yüzde 181 ile Mısır bulunuyor.



### GIDA MAKİNELERİ İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2012 ve 2013 Yılları Ocak-Mayıs 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
İRAK	2,9	13,4	4,6	3,4	21,1	5,9	18,5	57,4
LİBYA	0,7	5,4	7,1	2,4	14,6	6,0	217,2	170,3
CEZAYİR	1,3	8,6	6,3	2,1	12,8	6,1	53,9	47,5
MERSİN SERBEST BÖLGESİ	0,2	1,5	7,6	1,3	10,6	8,0	567,1	595,9
MISIR	0,7	3,5	4,7	2,1	10,1	4,5	181,7	181,0
KAZAKİSTAN	1,2	5,6	4,7	1,5	8,8	5,9	27,2	56,3
RUSYA	1	6,1	5,8	0,9	6,9	7,3	-11,4	14,1
AZERBAYCAN	0,8	7,8	9,7	0,6	5,9	11,7	-24,7	-24,3
BULGARİSTAN	0,2	0,9	4,8	0,4	4,4	9,6	103,2	363,9
ÖZBEKİSTAN	0,8	3,9	4,7	0,8	4,2	4,3	-3,5	9,5
ÜRÜN GRUBU TOPLAMI	21,1	135,6	6,4	26,5	173,5	6,5	25,5	27,9

**MAKİNE SEKTÖRÜNÜN TAMAMI İTİBARIYLA İHRACAT GERÇEKLEŞTİRİLEN İLK 20 ÜLKE  
(2012-2013 YILLARI 1 OCAK-31 MAYIS DÖNEMİ)**Kaynak: Tüm İhracatçı  
Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2012 YILI		2013 YILI	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)
ALMANYA	84	853	86	895
İNGİLTERE	85	345	80	338
IRAK	47	250	56	317
ABD	23	311	18	314
RUSYA	36	267	39	309
FRANSA	51	255	44	221
İTALYA	40	196	39	219
AZERBAYCAN	20	139	23	178
ROMANYA	20	157	18	151
İRAN	27	186	18	133
LİBYA	12	69	22	126
İSPANYA	26	114	28	115
CEZAYİR	18	110	17	105
SUUDİ ARABİSTAN	14	121	15	101
MISIR	11	65	18	98
TÜRKMENİSTAN	7	51	11	88
POLONYA	18	86	17	85
BELÇİKA	16	75	14	81
EGE SERBEST BÖLGESİ	12	63	14	71
BULGARİSTAN	11	61	13	70
DİĞER	254	1,593	266	1,676
<b>TOPLAM</b>	<b>842</b>	<b>5,377</b>	<b>865</b>	<b>5,701</b>

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

ÜLKE	OCAK	MAYIS	KÜMÜLATİF	% PAY
ALMANYA	1,038	1,082	5,359	8,99
IRAK	879	986	4,541	7,61
İNGİLTERE	648	681	3,261	5,47
RUSYA	544	591	2,891	4,85
İTALYA	542	555	2,822	4,73
FRANSA	469	533	2,595	4,35
ABD	393	481	2,324	3,90
İSPANYA	335	383	1,732	2,90
ÇİN HALK CUMHURİYETİ	308	351	1,473	2,47
SUUDİ ARABİSTAN	328	340	1,598	2,68
HOLLANDA	316	299	1,571	2,63
BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ	192	286	1,120	1,88
AZERBAYCAN	198	284	1,147	1,92
LİBYA	199	279	1,250	2,10
MISIR	261	270	1,405	2,36
İSRAİL	180	260	1,074	1,80
İRAN	186	250	968	1,62
ROMANYA	197	242	1,082	1,81
BELÇİKA	191	222	1,095	1,84
CEZAYİR	151	216	954	1,60
<b>İLK 20 ÜLKE TOPLAM</b>	<b>7,563</b>	<b>8,602</b>	<b>40,271</b>	<b>67,52</b>
<b>GENEL TOPLAM</b>			<b>59,643</b>	<b>100,0</b>

Not: Sıralama son ay itibariyledir.



### KANADA

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

### ABD

METALFORM  
Kasım 2013 @Şikago

### BREZİLYA

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

### POLONYA

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

### BELÇİKA

EUROFINISH  
European Trade Fair for Surface Treatment Technology  
23-24 Ekim 2013 @Ghent

### ALMANYA

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

### TÜRKİYE

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

TEMMUZ

AĞUSTOS

EYLÜL

EKİM

KASIM

ARALIK

## RUSYA

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

## ÇİN

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

## GÜNEY KORE

Fastener & Wire Korea (within Korea Metal Week)

International Fastener, Cable & Wire Production & Technology Exhibition

Eylül 2013 @Goyang/Seul

## TAYLAND

Metalex

International Machine Tools and Metalworking Machinery Trade Exhibition for Asia

27-30 Kasım 2013 @Bankok

## ANGOLA

EMAF Luanda

Exhibition of Machinery-Tools and Accessories

29-30 Ekim 2013 @Luanda

## ENDONEZYA

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



## RESMİ KURUMLAR

## SEKTÖREL ÖRGÜTLER

<b>Makine İhracatçıları Birliği</b> .....	0312 447 27 40 .....	www.makinebirlik.com
<b>Makine Sanayi Sektör Platformu</b> .....	0312 447 27 40 .....	www.turkmakinesanayi.com
<b>Makine Tanıtım Grubu</b> .....	0312 447 27 40 .....	www.makinetanitimgrubu.com
<b>TURQUM</b> .....	0312 447 27 40 .....	www.turqum.com

## RESMİ KURUMLAR

## SEKTÖREL ÖRGÜTLER

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

## RESMİ KURUMLAR

## SEKTÖREL ÖRGÜTLER

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



**moment**  
EXPO  
in English



# AN ASSOCIATION ACTIVE WITH ITS DISTINCTIVE ELEMENTS: İMDER

CÜNEYT DİVRİŞ, CHAIRMAN OF THE BOARD OF DIRECTORS OF İMDER, STATED THAT THE CONSTRUCTION MACHINERY SECTOR ACCOUNTS FOR 1,2 PERCENT OF THE TURKISH ECONOMY AND SAID THEY WERE MAKING JOINT EFFORTS WITH STATE INSTITUTIONS FOR THE DEVELOPMENT OF THE SECTOR.

**T**urkish Construction Equipment Distributors and Manufacturers Association was officially founded on 14 March 2002 by nine companies that gathered. These nine companies, affiliated to Turkey's biggest holdings, which manufacture 90 brands' 200 kinds of products in Turkey or represent these global brands, have decided to gather under a single roof by becoming an association to find a solution to the problems of the sector. İMDER started its activities to fill a gap in the construction machinery and equipment sector, which has been active for 66 years depending on investment completely. İMDER also represents an important mission because it is the first and the only association in the construction machinery sector, one of the cornerstones of the economy in Turkey, considered an evidence for the development of the country. İMDER continues its activities in five main fields, which are relationships among members, needs and problems of the sector, regulation of the relationship of the bond and relationship between the sector and the state, establishing also the relationship to EU and the world, maintaining and functioning of these relationships. It has been representing Turkey since 2006 before the European Union in CECE Council of Presidents, Executive Board, and all technical committees as a member of the Committee for European Construction Equipment (CECE), the leading construction machinery organization in Europe. İMDER, a CECE member, became a member of the European



Confederation of Equipment Distributors (ECED), the other big organization in construction machinery sector in Europe, in 2007. The worldwide recognition of Turkey's investment and manufacturing industry in the construction machinery sector, the market size of the country, the economic developments observed in recent years, and its geographical location have played a role in İMDER's memberships to CECE and ECED. It is among İMDER's main aims to contribute to the country's economy and development. The association tries to make this contribution through contacting the state institutions, making efforts or expressing ideas about the modifications and regulations concerning sector-related issues. The construc-

tion machinery and equipment sector accounts for nearly 1,2 percent of the Turkish economy. İMDER member foundations aim to provide all their customers and users support and services in the shortest possible time with their regional directorates, retailers, technical service and spare part network in all seven geographical regions of Turkey. Our members' investments based in Turkey are steadily increasing. Nearly 550 companies are active in our sector. About 100 companies are engaged in manufacturing. Foreign companies meet 70 percent and domestic companies meet 30 percent of Turkey's demand for construction machinery. In the recent period, many foreign companies are making attempts to invest in Turkey.



# MPG TAKES ITS PLACE AT BRAZILIAN FEIMAFE FAIR

THE MACHINERY PROMOTION GROUP, WHICH ATTENDED THE FEIMAFE FAIR IN SAO PAULO, BRAZIL, ORGANIZED BETWEEN 3-8 JUNE, INFORMED THE VISITORS ABOUT THE TURKISH MACHINERY SECTOR.

The Feimafe Fair, 762 companies participated, representing about 1400 brands. MPG made efforts for the promotion of the Turkish machinery sector at this event, which attracted nearly 80000 visitors from all around the world. Tamer Güven and Ferdi Murat Gül, Members of the Board of Directors of the Machinery and Accessories Exporters Union, Esra Arpinar, Assistant Secretary General, and Mehtap Önal, Machinery Branch Manager, represented the MPG at the fair organized in Brazil. On 5 June, the MPG delegation visited Mehmet Ögün Arman, Sao Paulo Consul General of the Republic of Turkey, together with Ayşe Canan Gürhan, Commercial Attache. The delegation also visited various facilities simultaneously with the fair.

**MPG IN SUPPORT OF TURKISH MACHINERY INDUSTRIALISTS**  
Hosting its guests at its 60-square



meter info-stand, MPG distributed machinery database CDs, external discs featuring sector-related information, and catalogues for the promotion of the Machinery Industry Sector Platform member associations.

It also had advertisements displayed in the fair hall for the promotion of the sector, placed on two big ceiling prisms, restrooms (on the mirrors and walls in the restrooms), and leaflets with the map of the fair hall. The MPG delegation came together with the executives of ABIMEI (Brazilian Machinery and Equipment Exporters Union) at its stand at the fair. ABIMEI, which has 75 members, offers services such as tax calculation for its members' machinery and equipment import, matching programs, and support for participation in fairs. Five Turkish companies attended the FEIMAFE fair through their dealers (Durmazlar, Ermaksan, Akyapak, Baykal, Dener) and three companies attended individually (Hidroliksan, Sahinler Metal, Ajan Elektronik). Germany, Italy, China, Switzerland, Spain and Taiwan were represented at the national level at the fair where Turkish machines attracted interest.



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

PRODUCT GROUP	JANUARY 01 - MAY 31, 2012			JANUARY 01- MAY 31, 2013			[%] CHANGE	
	QUANTITY (1000 Tonnes)	VALUE (Mil \$)	\$/kg	QUANTITY (1000 Tonnes)	VALUE (Mil \$)	\$/kg	QUANTITY	VALUE
REACTORS AND BOILERS	20,9	147,8	7,1	23,1	157,9	6,8	10,5	6,8
TURBINES ,TURBOJETS, TURBO PROPELLERS	4,6	105,4	22,8	3,8	104,7	27,4	-17,3	-0,7
PUMPS AND COMPRESSORS	36,7	315,9	8,6	37,4	317,4	8,5	1,8	0,5
VALVES	19,6	182,1	9,3	23,4	219,8	9,4	19,3	20,7
INDUSTRIAL AIR CONDITIONERS AND COOLING MACHINES	195,6	927,3	4,7	198,2	966,8	4,9	1,4	4,3
INDUSTRIAL HEATERS AND COOKERS	14,7	124,2	8,4	16,8	120,6	7,2	13,6	-2,8
ROLLER AND FOUNDRY MACHINES, MOULDS	19	147,4	7,7	19,2	165,6	8,6	0,6	12,3
FOOD INDUSTRY MACHINES, ACCESSORIES AND SPARE PARTS	21,1	135,6	6,4	26,5	173,5	6,5	25,5	27,9
AGRICULTURE AND FORESTRY MACHINES	54,1	279,9	5,2	50,7	258,8	5,1	-6,2	-7,5
LOAD LIFTING, CARRYING AND STOWING MACHINES	22,6	109,5	4,8	24,5	122	5,0	8,3	11,4
CONSTRUCTION AND MINING MACHINES	117,2	466,4	4,0	119,6	519,2	4,3	2,0	11,3
PAPER MANUFACTURING AND TYPOGRAPHY MACHINES	2,3	19,8	8,4	3,3	34,7	10,3	43,4	75,6
OTHER INDUSTRIAL WASHING AND DRYING MACHINES	18,1	110,4	6,1	18,9	117,1	6,2	4,2	6,1
TEXTILE AND CLOTHING MACHINES AND ACCESSORIES	135,3	449,8	3,3	137,4	479,3	3,5	1,6	6,6
LEATHER PROCESSING AND MANUFACTURING MACHINES AND ACCESSORIES	0,5	2,6	4,8	0,6	2,9	4,4	24,0	13,5
GUM, PLASTIC, RUBBER PROCESSING MACHINES	3,4	41,8	12,1	5,1	58,2	11,4	48,6	39,4
MACHINE TOOLS	39,7	281,4	7,1	40,8	297	7,3	2,8	5,5
OTHER MACHINES, ACCESSORIES AND SPARE PARTS	38,3	593,8	15,5	36,1	618	17,1	-5,5	4,1
ENGINES, ACCESSORIES AND SPARE PARTS	43,9	323,8	7,4	42,4	332,4	7,8	-3,5	2,7
OFFICE MACHINES	0,9	43,3	45,8	0,9	45,4	46,5	3,4	4,8
BEARINGS	3,6	39,6	11,0	3,1	37,3	11,7	-11,4	-5,6
WEAPONS AND AMMUNITION FOR THE DEFENSE INDUSTRY	3,6	160,3	44,2	5,8	158,3	27,3	59,8	-1,2
PACKAGING MACHINES, ACCESSORIES AND SPARE PARTS	1,6	37,5	22,9	1,7	41,9	23,9	7,3	11,8
<b>TOTAL</b>	<b>657</b>	<b>4,192</b>	<b>6,4</b>	<b>676,9</b>	<b>4,454</b>	<b>6,6</b>	<b>3,0</b>	<b>6,3</b>



# ANAHTAR TESLİM ÇÖZÜMLER



**uğur / promilling®**



UN - İRMİK - MISİR - PİRİNÇ - YEM FABRİKALARI (ANAHTAR TESLİM), TAHİL DEPOLAMA SİLOLARI,  
YÜKLEME - TAŞIMA - BOŞALTMA SİSTEMLERİ, LİMAN TERMİNAL PROJELERİ (ANAHTAR TESLİM)



[www.ugurmakina.com](http://www.ugurmakina.com) - [www.ugurnews.com](http://www.ugurnews.com)  
[info@ugurmakina.com](mailto:info@ugurmakina.com) / [marketing@ugurmakina.com](mailto:marketing@ugurmakina.com)





*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](http://www.moment-expo.com) adresini tıklayabilirsiniz.*



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

