

EYLÜL 2013 SAYI: 64

moment

EXPO

Makine İhracatçıları Birliği Aylık Makine İhracatı ve Ticareti Dergisi



TÜRK MAKİNESİ
EMO'DA
EMİN ELLERDEYDİ

DÜNYANIN
YÜKÜNÜ
KALDIRAN
SEKTÖR

SİNEMA
PERDESİNDEKİ
MAKİNELER



Taste the Engineering



**Layne
Bowler**

www.laynebowler.com.tr



Ekonomi
Rahat Kazanç
Başarı

Kazandıran Güç

DURMA

BUGÜN YARIN DAİMA

**ÇOK DAHA
FAZLA GÜÇ**

**DAHA AZ
MALİYET**



Kompakt Yerleşim

Esnek ve Uyumlu Üretim

Ergonomik Tasarım

Bakım Gerektirmez

Otomasyona Uyumluluk

Zaman Kaybına Son

Çok Daha Kolay Kullanım

Güçlü Gövde



ADNAN DALGAKIRAN

Makine İhracatçıları Birliği
Yönetim Kurulu Başkanı

TÜRKİYE ZOR YOLU SEÇMELİDİR

Para su gibidir, kolay yoldan akıp gitmek ister. Makine sektörü ise bu kolay yollardan biri değildir. Ama dünyanın en güvenli ve en katma değerli sektörlerinden biridir. Petrol ve türevlerinin ardından dünyada en fazla makinelerin ticareti yapılmaktadır. Makinelerin teknoloji üretimde söz sahibi olan ülkeler zenginleşir ve gelişmiş ülkeler ligine yükselir. Eğer Türkiye'nin gayri safi milli hasılasını gelişmiş ülkeler seviyesine çıkarmak, dünya ekonomisini yönlendiren aktörlerden biri olmak gibi kaygıları varsa makine sektörünü yani zor yolu seçmesi gerekmektedir.

Bu zor yolda vizyon sahibi sanayici ve girişimcilerin yanı sıra uzun yıllar sonrasının hesabını yapan siyasetçilere ihtiyacımız vardır. Siyasetçilerin işverenin ve çalışanın alışkanlıklarını değiştirip başka bir yola girmelerini sağlayacak politikalar üretmesi gerekmektedir. Türkiye Makine Sektörü Strateji Belgesi ve Eylem Planı bu planlamaların ilk ışığıdır. Bu nedenle bu tarz çalışmaları çok önemli buluyor ve destekliyoruz. Aynı zamanda Türkiye artık hedefleri olan bir ülkedir. 2023 yılında 500 milyar dolar ihracat hedefine ulaşmak için makine sektörü elimizdeki en güçlü argümanlardan biridir. Katma değerli makine ihracatını 100 milyar dolar yapamazsak genel ihracatı 500 milyara ulaştırmamızın pek bir anlamı olmayacaktır. Bu nedenle de köklü bir değişimi şimdiden başlatmalıyız. Üreterek zenginleşen bir ülke olma yolunda planlarımızı yapmalıyız. İşte bu zor olandır. Zor olduğu gibi kazançlıdır da, hem girişimcilerimiz hem de ülkemiz için.

ORYEM

YEM MAKİNA TEKNOLOJİLERİ

YEM MAKİNA
İMALATINDA
TEKNOLOJİ
FARKI



ORYEM MAKİNA SANAYİ ve TİC.A.Ş
O.S.B. 6 Sk No: 9 KONYA / TÜRKİYE
T: +90 332 239 13 14 / 239 13 20
F: +90 332 239 13 15
oryem@oryem.com.tr
www.oryem.com.tr



UNORMAK
GARANTİSİ VE GÜVENCESİ ALTINDADIR



- 8 **GÜNDEM** AR-GE PROJE PAZARI DANIŞMA VE DEĞERLENDİRME KURULU TOPLANTILARI GERÇEKLEŞTİRİLDİ
- 9 **GÜNDEM** MAKİNE ÜRETİCİLERİ AVRASYA AMBALAJ FUARI'NDA YERİNİ ALDI
- 10 **GÜNDEM** TÜRK MAKİNESİ EMO'DA EMİN ELLERDEYDİ
- 30 **SEKTÖRDEN** "FİRMAMIZ KÜRESEL MARKA OLMA YOLUNDA"
- 34 **KAPAK** DÜNYANIN YÜKÜNÜ KALDIRAN SEKTÖR
- 44 **MSSP FOCUS** TEKSTİL MAKİNELERİ SEKTÖRÜNÜN ETKİN GÜCÜ: TEMSAD
- 50 **ÜLKELERDEN** MAKİNECİLERİN YENİ HEDEF PAZARI: ABD
- 62 **AKADEMİK** "İLK MEZUNLARIMIZI VERMENİN GURURUNU YAŞIYORUZ"
- 68 **SİNEMA** SİNEMA PERDESİNDEKİ MAKİNELER
- 70 **RÖPORTAJ** AVRUPA HİDROLİK VE PNÖMATİK SEKTÖRÜ TÜRK YÖNETİCİYE EMANET
- 74 **MAKALE** YILIN SON ÇEYREĞİNDE EKONOMİK VE SEKTÖREL GELİŞMELER
- 76 **RÖPORTAJ** "TÜRK MARKALARINA GÜVENMELİYİZ"
- 79 **GÖSTERGELER** MAKİNE İHRACATIMIZ AĞUSTOS SONUNDA 9 MİLYAR DOLARA ULAŞTI
- 87 **RAKAMLAR**
- 88 **FUARLAR**
- 90 **ADRESLER**
- 91 **MOMENT in ENGLISH**



DÜNYANIN YÜKÜNÜ KALDIRAN SEKTÖR





**TÜRK
MAKİNESİ
EMO'DA
EMİN ELLERDEYDİ**



MSSP FOCUS

**TEKSTİL MAKİNELERİ
SEKTÖRÜNÜN ETKİN
GÜCÜ: TEMSAD**

44

moment
in English

92

**TURKISH MACHINERY
WAS IN
GOOD HANDS
AT EMO**

94

**THE BIG BOSS
OF THE WORLD
ECONOMY:
USA**

95

**THE SECTOR
THAT LIFTS
ENDLESS
LOADS**

kapak



**TUGAY SOYKAN**

TÜRK MAKİNESİ EYLÜL'DE "EMİN ELLERDEYDİ"

Makine üreticileri eylül ayında Almanya'da düzenlenen EMO 2013 Fuarı'nda bulundu. Dünyanın en büyük ve prestijli metal işleme teknolojileri fuarı kabul edilen EMO'ya katılan Makine Tanıtım Grubu (MTG), "You are in good hands - Emin ellerdesiniz" sloganıyla sahneydi. MTG'nin Türk makinesi ve makine üreticisinin prestijini yükseltmeye yönelik tanıtım kampanyaları yine takdir topladı.

Makine İhracatçılar Birliği tarafından bu yıl ikincisi düzenlenecek olan "Makine ve Aksamları İmalat Teknolojileri Ar-Ge Proje Pazarı" yarışmasının Danışma ve Değerlendirme Kurulu toplantıları ise İstanbul'da gerçekleştirildi. Yarışma öncesi, Makine İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyesi ve Etkinlik Yürütme Kurulu Başkan Yardımcısı Hasan Büyükdede başkanlığında bir araya gelen akademisyen ve sanayicilerden oluşan danışma kurulu üyeleri; çalıştay şeklinde geçen toplantıda çeşitli başlıklar etrafında etkinliğin yol haritası üzerinde düşüncelerini dile getirdi. Eylül ayında yurt içinde düzenlenen bir diğer önemli etkinlik ise uluslararası ambalaj sektörünü İstanbul'da bir araya getiren Avrasya Ambalaj Fuarı'ydı. Bölgesel ölçekte alanının en önemli etkinliği kabul edilen organizasyona, Türkiye'den çok sayıda makine üreticisi katıldı. Bu haberle ilgili detayları gündem sayfalarımızda bulabilirsiniz.

Eylül sayımızın sektörden bölümünde; plastik boru sektörünün ihtiyaçlarına yönelik makine ve ekipman üreten Kuartro Makine'yi mercek altına aldık. Bölgesel acentelikler ile satış ağlarını genişleterek ihracat pazarlarını artırmak istediklerini ifade eden Kuartro Makina Pazarlama Müdürü Mustafa Orduluoğlu, firmalarını küresel marka haline getirmeyi amaçladıklarını söyledi.

MSSP Focus bölümümüzün bu ay ki konuğu Tekstil Makina ve Aksesuar Sanayicileri Derneği (TEMSAD). Makine Sanayii Sektör Platformu'na üye kuruluşlar içinde önemli bir yere sahip olan TEMSAD'ın son dönem çalışmalarıyla ilgili, Yönetim Kurulu Başkanı Adil Nalbant'tan bilgi aldık.

Sektörel eğitim kurumları ve genç kuşağın başarılarına yer verdiğimiz sayfalarımıza ise ilk mezunlarını 2012-2013 bahar döneminde veren Bilkent Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'nü taşıdık. Yenilikçi yapısıyla gelişen teknolojilere ayak uydurabilen, eğitim kalitesinden ödün vermeden, uluslararası düzeyde kabul gören bir bölüm olmak istediklerini belirten Makine Mühendisliği Bölüm Başkanı Prof. Dr. Adnan Akay; rekabetçi koşullara uyum sağlayan, özgür ve gelişime açık bireyler yetiştirdiklerini söyledi.

Eylül ayının kapak konusunda ise dünyanın yükünü kaldıran vinç sektörüyle ilgili bilgiler vermeye çalıştık. Türk vinç sektörü merkezli dosya çalışmamızda sektörün yapısı, sorunları ve ihracat verileriyle sektör firmalarından görüşleri bulabilirsiniz. Moment Expo'nun bu sayısını da keyifle okuyacağınızı düşünüyoruz.

MAKİNE İHRACATÇILARI BİRLİĞİ ADINA SAHİBİ
Özkan AYDIN

YAYIN KURULU BAŞKANI
Adnan DALGAKIRAN

YAYIN KURULU
Kutlu KARAVELİOĞLU, Sevdâ Kayhan YILMAZ,
Serol ACARKAN, Hasan BÜYÜKDEDE,
Hüseyin DURMAZ, Ali EREN, Tamer GÜVEN,
Ferdî Murat GÜL, Özkan AYDIN, Esra ARPINAR,
Mehtap ÖNAL, Erinc TARHAN, Berna BILGIN

YAYINA HAZIRLAYANLAR
Origami Medya

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

EDİTÖR
Uğur DÜNDAR (ugur@origamimedy.com)

MUHABİR
Volkan ÜKÜNC (volkan@origamimedy.com)

REKLAM KOORDİNASYON
info@origamimedy.com

GÖRSEL YÖNETMEN
Murat CERİT
Merve ÖZSERBES

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

YAYIN TÜRÜ
Süreli, Yerel Dergi

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

BASKI VE CİLT
APA Uniprint
Uniprint Basım Sanayi ve Ticaret A.Ş.
Ömerli Köyü, 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 yayımlanmaktadır. "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



AR-GE PROJE PAZARI DANIŞMA VE DEĞERLENDİRME KURULU TOPLANTILARI GERÇEKLEŞTİRİLDİ

MAKİNE İHRACATÇILARI BİRLİĞİ TARAFINDAN BU YIL İKİNCİSİ DÜZENLENECEK OLAN “MAKİNE VE AKSAMLARI İMALAT TEKNOLOJİLERİ AR-GE PROJE PAZARI” ETKİNLİĞİNİN DANIŞMA VE DEĞERLENDİRME KURULU TOPLANTILARI 13 EYLÜL’DE İSTANBUL’DA GERÇEKLEŞTİRİLDİ.

Makine İhracatçıları Birliği tarafından ilki 13 Nisan 2012 tarihinde düzenlenen “Makine ve Aksamları İmalat Teknolojileri Ar-Ge Proje Pazarı” etkinliğinin ikincisi 26 Ekim’de İstanbul’da gerçekleştirilecek. Etkinlik öncesi, Makine İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyesi ve Etkinlik Yürütme Kurulu Başkan Yardımcısı Hasan Büyükdede başkanlığında bir araya gelen akademisyen ve sanayicilerden oluşan danışma kurulu üyeleri; çalıştay şeklinde geçen toplantıda çeşitli başlıklar etrafında etkinliğin yol haritası üzerinde düşüncelerini dile getirdi. Toplantının açılışında söz alan Makine İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyesi Hasan Büyükdede, başvuruların devam ettiği bu yılki etkinliğe 107’si akademisyen, 71’i sanayici, 61’i girişimci ve 25’i de öğrenci olmak üzere toplamda 264 projeye başvuru yapıldığının altını çizerek karşılaştıkları ilgiden memnun olduklarını ifade etti. Projelerin ön değerlendirmesini gerçekleştiren Ar-Ge Proje Pazarı Koordinatörü Dr. Çetin Karakaya; etkinliğin genel çerçevesi, projelerin sunumu ve gerçekleştirmiş olduğu yazılım programının işleyişi ile ilgili katılımcıları bilgilendirdi. Toplantının öğleden sonraki bölümünde bir araya gelen değerlendirme üyeleri de değerlendirilme kriterleri hakkında görüşlerini bildirdi.



İNNOVASYON BİLİNCİNİN YAYGINLAŞTIRILMASI AMAÇLANIYOR

Makine sektöründe Ar-Ge ve inovasyon bilincinin yaygınlaştırılmasının amaçlandığı “Makine ve Aksamları İmalat Teknolojileri Ar-Ge Proje Pazarı” etkinliği kapsamında; önemli projelerin ilgili kişi ve kuruluşlar ile bir araya getirilmesi ve projelerin hayata geçirilmesi için fırsat yaratılması hedefleniyor. Bu yıl dört farklı kategoride düzenlenecek olan etkinlik kapsamında Değerlendirme Kurulu tarafından seçilen projelerin, etkinlik boyunca fuaye alanında poster sunumları yapılacak. “Makinelerde Tasarım

ve İmalat Teknolojileri” temasında “Sanayici, Girişimci, Akademisyen ve Öğrenci” kategorilerinde başvuru yapılan projeler, bağımsız üyelerden oluşan “Ödül Seçici Kurulu” tarafından değerlendirilecek ve dört farklı kategorinin her birinden başarılı bulunan ilk dört proje önerisi; birinciye 10 bin, ikinciye beş bin, üçüncüye üç bin, teşvik ödülü olarak da iki bin TL nakden ödüllendirilecek. Ayrıca bu yıl gerçekleştirilecek etkinlikte özel tema olarak seçilen “Makinelerde Enerji Verimliliği” konusundaki projeler için de “Sanayici, Girişimci, Akademisyen ve Öğrenci” kategorilerinin herbiri için 2 bin 500 TL tutarında özel ödül verilecek.

MAKİNE ÜRETİCİLERİ AVRASYA AMBALAJ FUARI'NDA YERİNİ ALDI

AMBALAJ SEKTÖRÜNÜ HER YIL BİR ARAYA GETİREN ULUSLARARASI AVRASYA AMBALAJ FUARI, 12-15 EYLÜL TARİHLERİ ARASINDA İSTANBUL'DA DÜZENLENDİ. BÖLGESEL ÖLÇEKTE ALANININ EN ÖNEMLİ ETKİNLİĞİ KABUL EDİLEN FUARA, TÜRKİYE'DEN DE ÇOK SAYIDA MAKİNE ÜRETİCİSİ KATILDI.

Ambalaj Sanayicileri Derneği'nin (ASD) öncülüğünde düzenlenen Avrasya Ambalaj Fuarı'nı, Ambalaj Makinecileri Derneği'yle (AMD) birlikte birçok sektörel sivil toplum kuruluşu destekledi. 84 ülkeden 45 binin üzerinde profesyonelin ziyaret ettiği fuarda, 41 ülkeden bin 210 firma ürünlerini sergileme fırsatı buldu.

FARKLI ÜLKELERDEN ALIM HEYETLERİ FUARI ZİYARET ETTİ

Almanya, Azerbaycan, Bosna Hersek, Bulgaristan, Gürcistan, Irak, İran, Kazakistan, Kenya, Kosova, Makedonya, Mısır, Moldova, Rusya, Sırbistan, Tunus, Ukrayna, Ürdün ve Yunanistan'dan gelen alım heyetlerinin ziyaret ettiği Avrasya Ambalaj Fuarı, ihracata yönelik yeni pazar arayışında olan Türk makine üreticileri için önemli fırsatlar sundu. Çeşitli etkinliklerle renklenen Avrasya Ambalaj Fuarı'nda katılımcılar, firmalarını ve ürünlerini tanıtmaya imkan bulurken, ambalaj tasarımına yönelik düzenlenen 'Başarılı Ambalaj Tasarımının Marka Kimliği-Satışa Etkisi Paneli' ve gıda sektörüne yönelik düzenlenen, başta Avustralya Queensland Üniversitesi'nden Prof. Dr. Gordon L. Robertson'un konuşmacı olarak katıldığı 'Gıda Sektöründe Sürdürülebilir Ambalaj Semineri'nde alanlarında uzman isimlerden sektörel eğilimler ve gelişmeler konusunda bilgi aldı.

AMBALAJ FUARI FARKLI SEKTÖRLERİ BULUŞTURDU

Rekabet gücünü artıran yeni teknolojiler ile donatılan ambalaj makineleri, gıda ve içecek sektörüne yönelik ambalaj çözümleri, fonksiyonel ve çevre

dostu ambalaj malzemeleri, kozmetikte satın alma kararlarını etkileyen özgün ambalajlar, ilaç ambalajlarındaki tüm yenilikler, etiket, barkod, ürün ve sistemlerine yönelik her türlü ürün fuarda yerini aldı.





TÜRK MAKİNESİ EMO'DA EMİN ELLERDEYDİ

 **TURKISH
MACHINERY**

**YOU
ARE**

**We're closer
than you think!**

Dünyanın en büyük ve prestijli metal işleme teknolojileri fuarı EMO'ya katılan Makine Tanıtım Grubu (MTG) "You are in good hands - Emin ellerdesiniz" sloganıyla sahnedeydi. Türk makinesine güven vurgusu yapan MTG etkinliklerinde, yabancı basın mensuplarına yönelik bir toplantı da düzenlendi.



**ARE
D HANDS**

 **TURKISH
MACHINERY**



GÜNDEM

YOU ARE IN GOOD HAND

**We have
many enterprises,
big impacts!**

achinery.org

ng
x of
rial
its
force,
tion
cale
ture
rkish
dustry
meet
ds and
sts.
tees
ire



Dünyanın lider metal işleme teknolojileri fuarı olan EMO, 16-21 Eylül 2013 tarihleri arasında Almanya'nın Hannover şehrinde düzenlendi. "You are in good hands- Emin ellerdesiniz!" sloganı ile tasarlanan MTG reklamları, fuar alanının

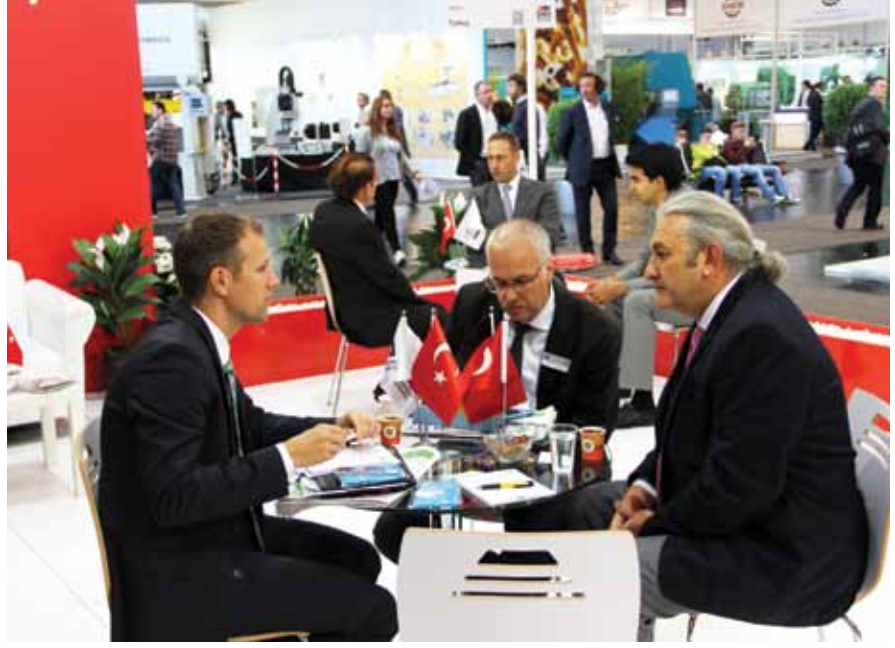
stratejik noktalarında, tramvaylarda ve havaalanı bagaj bölümünde yer aldı. Reklamlar, havaalanından başlayarak; tramvaylar, fuar alanında reklam kulesi ile fuar alanı içindeki MTG standında devam etti. Fuara Makine İhracatçılar Birliği'ni (MAİB) ve Makine Tanıtım Grubu'nu

(MTG) temsilen, Yönetim Kurulu Üyesi Sevda Kayhan Yılmaz ve Ali Eren katıldı. Fuar boyunca MTG standında makine sektörü ile ilgili yabancı kurumlar, firma temsilcileri, basın mensupları ve Türkiye Cumhuriyeti Konsoloslugu yetkilileri ile görüşmeler yapıldı. Toplantılara MAİB Yönetim Kurulu Üyeleri ve makine şubesi personeli de katıldı. MTG ile birlikte fuarda, Akışkan Gücü Derneği (AKDER), Endüstriyel Otomasyon ve Sanayiciler Derneği (ENOSAD) ve Türk Pompa ve Vana Sanayicileri Derneği de (POMSAD) birlikte yer aldı.



MTG'NİN BASIN TOPLANTISINA YOĞUN KATILIM

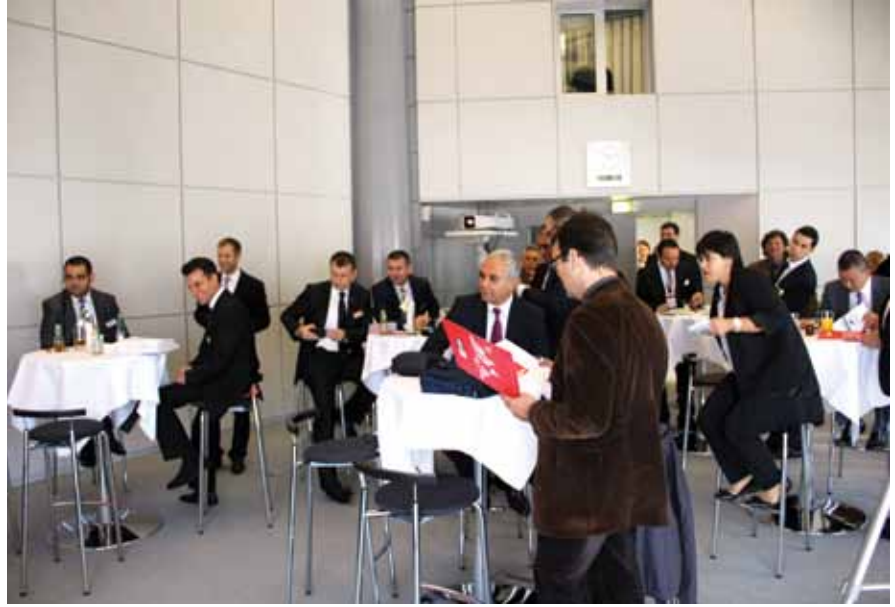
EMO Fuarı çerçevesinde, 17 Eylül 2013 tarihinde yabancı ve Türk basın mensuplarının katıldığı bir toplantı gerçekleştirildi. Toplantıda, MTG Yönetim Kurulu Üyesi Sevda Kayhan Yılmaz, Türk makine sektörü ve Almanya ile Türkiye arasındaki dış ticaret hakkında bilgiler içeren bir sunum yaptı. Toplantıda söz alan MTG Yönetim Kurulu Üyesi Hüseyin Durmaz da, basın mensuplarına Türk makine sektörünün son yıllardaki hızlı gelişimini aktardı. Basın toplantısının devamında,



ENOSAD Başkan Yardımcısı Talat Avcı da; makinelerin beyni olan sistemleri geliştiren endüstriyel otomasyon sektörünün Türkiye'deki durumunu dair bilgi verdi. AKDER Eğitim Sorumlusu Levent Yontar ve POMSAD Genel Sekreteri Gökhan Türktan da çok sayıda yabancı gazetecinin takip ettiği toplantıda hazır bulundu.

“AMACIMIZ, TÜM DÜNYAYA ALMANYA İLE BİRLİKTE MAKİNE SATMAK”

Sevda Kayhan Yılmaz, basın toplantısında amaçlarının sadece Almanya'ya makine satmak olmadığını, tüm dünyaya Almanya ile birlikte makine satmak olduğunu altını çizdi. Ayrıca Türk yatırımcıları ve işadamları için vize sorununun derhal çözülmesi gerektiğini belirten Yılmaz konuşmasının devamında şunları söyledi; “Almanya'ya girmekte zorlanan Afrika ve Ortadoğu ülkeleri için Türkiye, satış ve üretim üssü haline gelecek. Almanya kalifiye ve genç nüfus eksikliğini, Türkiye'deki iyi yetişmiş, orta ve üst düzey yöneticilerle açacak.” 18 Eylül tarihinde ise MTG standında yapılan kokteyle çok sayıda Türk makine firması ve yabancı konuk ilgi gösterdi. 21 Eylül tarihine kadar süren fuar boyunca MTG standında yabancı ziyaretçilere ve katılımcılara Türk makine sektörü hakkında bilgiler verilirken Türk firmaları da ziyaret edilerek, katılımcıların sorunları ve çözüm önerileri dinlendi.





MSSP'NİN 4 ÜYESİ EMO 2013'TE MTG'YE DESTEK VERDİ

Makine Sanayii Sektör Platformu üyesi olan AKDER, ENOSAD, MİB ve POMSAD EMO Fuarı'nda MTG'ye destek verdi. Sektörleri hakkında yabancı konuklarını bilgilendiren ve üyelerinin üretimleri hakkında bilgi veren dernek temsilcileri ile EMO'yu ve MTG'nin tanıtım kampanyalarını konuştuk.

“MTG'NİN BAŞARILI
KAMPANYALARINDAN BİRİNE
DAHA ŞAHİT OLDUK”



GÖKHAN TÜRK TAN
POMSAD
GENEL SEKRETERİ

“EMO, pompa ve vana sektörü için bir ihtisas fuarı olmamasına karşın çeşitli alanlardan çok sayıda makinecinin geldiği ve POMSAD üyelerinin fayda sağlayabileceği bir fuar. Bu nedenle MTG'nin desteğiyle EMO'daki yerimizi aldık. Üyelerimizin üretimleri ve iletişim bilgileri hakkında yabancı konuklarımıza bilgiler verdiğimiz bu fuar organizasyonu kapsamındaki amacımız; Türk pompa ve vana sektörünün üretim kabiliyetlerini ve ulaştığı kalite seviyesini yurt dışında anlatabilmek. Aynı zamanda EMO'daki teknolojik gelişmeleri ve sektörün evrildiği yön hakkındaki bilgileri toplayarak bunları üyelerimizle paylaşıyoruz.”

“MTG, ‘Türk makinesi kalitelidir!’ algısını güçlendirmek için var gücüyle çalışıyor. Reklam kampanyaları ve basın toplantıları düzenleyerek; yabancı dernek temsilcileri ve devlet yetkilileri ile görüşmeler yaparak oldukça etkin çalışmalar yürütüyor. EMO 2013'te de geçmiş yıllarda olduğu gibi başarılı bir MTG kampanyasına şahit olduk. Emegi geçen herkesi kutluyorum.”

“MTG, ‘TÜRK MAKİNESİ KALİTELİDİR!’ İMAJINI AKILLARA KAZIYOR”



LEVENT YONTAR AKDER
EĞİTİM SORUMLUSU

“Hidrolik ve pnömatik sistemler makinelerin olmazsa olmazları arasındadır. EMO’ya katılan makineler de çoğunlukla hidrolik ve pnömatik sistemleri makinelerinde kullanıyor. EMO, bizim ihtisas fuarımız olmasa bile, potansiyel müşterimiz olan firmalarla görüşerek üyelerimize bu yönde bilgi aktarıyoruz. Ayrıca sektördeki teknolojik gelişmeleri de gözlemleyerek, bu gelişim çizgisi hakkında tespitlerde bulunuyoruz. Oldukça hareketli ve verimli bir fuar olan EMO’nun sunduğu fırsatlardan en iyi şekilde yararlanmaya çalıştık. Fuar ziyaretçilerine ve katılımcılarına, üyelerimizden temin edebilecekleri ürünler hakkında bilgi verdik.”

“MTG yurt dışı pazarlarda ‘Türk makinesi kalitelidir!’ imajını akıllara kazımak için çalışıyor. İnaniyorum ki uzun vadede bunu kesinlikle başaracak. Gerçekleştirilen tanıtım kampanyaları sayesinde; EMO, Hannover Messe ve EuroBlech fuarlarında MTG ve Türk makinesi algısının çok yüksek bir düzeyde olduğunu rahatlıkla ifade edebilirim.”

“MTG, KISA SÜREDE BÜYÜK İŞLER BAŞARDI”



TALAT AVCI
ENOSAD
BAŞKAN YARDIMCISI

“Makinelerin beyni olarak tabir edilen elektronik sistemleri ve yazılımları üreten firmaların üye olduğu ENOSAD, Türkiye’deki endüstriyel otomasyon sektörünün geldiği noktayı yurt dışı pazarlarda anlatmaya çalışan bir dernek. Bu amaçla MTG’nin desteğiyle EMO 2013’e katılarak üyelerimizi ve sektörümüzün son yıllardaki gelişimini yabancı konuklarımıza anlatma imkanı bulduk. ENOSAD olarak buradaki firmaları tespit ediyor, o firmaların ihtiyaçlarını belirliyor ve üyelerimize yönlendirmeye çalışıyoruz. Buradaki en önemli işlevimizi ‘yönlendirme’ olarak özetleyebilirim.”

“MTG’den önce Türk makine sektörünün tanıtımına adına fazla bir şey yapılmadığını göz önüne alırsak kısa sürede büyük işler başardığımızı görebiliriz. 10 yıl içinde tanınan ve kendiliğinden talepler alan bir konuma ulaştık. Bu gelişim düzeyinin yakalanmasında, hem firmalarımızın kaliteli üretim yapmasının, hem de MTG’nin yurt dışı pazarlarda yaptığı tanıtım kampanyalarının etkisi oldu.”

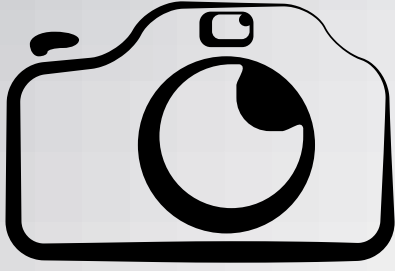
“MTG’NİN TANITIMLARI SÜREKLİLİK ARZ EDİYOR”



NAIL TÜRKER
MİB
GENEL SEKRETERİ

“Dünyanın en büyük takım tezgahları fuarı olan EMO’ya 1997 yılından bu yana katılıyoruz. Böylesine faydalı bir platformda yer alarak üyelerimizin tanıtımını yapıyor ve kataloğumuzu dağıtıyoruz. EMO’ya katılan ya da katılmayan farklı sektörlerdeki tüm üyelerimizin EMO’dan azami derecede faydalanması için çalışıyoruz. Üyesi olduğumuz CECIMO’nun da EMO kapsamında düzenlenen çeşitli toplantılarında yer alarak, edindiğimiz bilgileri derliyor; üye firmalarımızın gelecek dönemdeki stratejilerini belirleme konusunda önemli kararlar alabilmesine yardımcı olacak bu bilgileri yine kendileriyle paylaşıyoruz. Özetle, küresel ve bölgesel düzeyde makine sektörünün gelişimini ve beklentilerini tespit etmeye çalışıyoruz.”

“Bu tür fuarlarda yapılan tanıtım faaliyetleri hiçbir zaman boşa gitmez ama etkilerini görebilmek, yapılan tanıtımın sürekliliğine bağlıdır. MTG’nin, EMO’daki tanıtım kampanyasının Hannover Messe’de olduğu gibi süreklilik arz edeceğini düşünüyorum. Eğer böyle olursa Türk makineleri yabancıların gözünde daha üstün bir yere ulaşır.”



EMO 2013 FOTO ALBÜM



MTG standında her gün yüzlerce konuk ağırılarak önemli görüşmeler gerçekleştirildi.



Fuar giriş kapılarındaki MTG reklam kuleleri, tüm dikkatlerin Türk makinelerine odaklanmasını sağladı.



Gün içinde binlerce kişiyi fuar alanına taşıyan tramvaylar, MTG reklamları ile donatıldı.



Bagaj teslim bölümündeki bantlar üzerinde dönen MTG küp ilanları oldukça dikkat çekti.





TÜRK FİRMALARI EMO'NUN PEŞİNİ BIRAKMADI

EMO 2013 Fuarı'na Türkiye'den 40 firma katıldı. Her geçen yıl ilginin arttığı fuarda yerini alan Türk firmaları ile EMO 2013'ü ve MTG'nin tanıtım kampanyalarını konuştuk.



“MTG ENTELEKTÜEL DÜZEYİ YÜKSELTTİ”



8. KATILIM

AYKUT TANIŞ AKYAPAK SATIŞ MÜDÜRÜ

EMO'nun iki önemli özelliği var: Birincisi, sadece Avrupa'dan değil tüm dünyadan ziyaretçi ve katılımcıları iki yılda bir buluşturuyor. İkincisi ise, dünyanın ileri gelen firmaları yeni ürünlerini sergilemek için EMO'yu tercih ediyor. Takım tezgahları sektöründeki teknolojik gelişmeler EMO'da takip ediliyor ve sektörün geleceğinin ne yönde şekilleneceğine ilişkin öngörüler burada biçimleniyor. Bu nedenle EMO, iddiası olan her firmanın boy göstermesi gereken bir sahne. Bu sahneye çıkmadan marka olmak bence çok zor. Biz de dünya markasına dönüşme kaygısı taşıyan bir firma olduğumuz için bu fuara katılıyoruz. Geçmiş yıllara göre daha sönük bir fuar olsa da oldukça verimli görüşmeler yaptık.”

“MTG’yi sadece EMO’da değil başka fuarlarda da gördüm. Tanıtım kampanyaları çok başarılıydı. MTG’nin Türk makine sektörünü yurt dışı pazarlarda tanıtmının yanı sıra, yurt içinde de sektörün entelektüel düzeyini yükselttiğini düşünüyorum.”

“MAKİNECİLER TEK ÇATI ALTINDA TOPLANMALI”



4. KATILIM

ERCAN ALTUNTAŞ GÜRKAN MAKİNE GENEL MÜDÜRÜ

“EMO tüm dünyadaki makine üreticilerinin biraraya geldiği en önemli Avrupa fuarı. Bu fuarın ilginç yanı ise, Almanya’da düzenlenmesine rağmen Alman katılımcıların çok az olması. Aslında Alman makine firmaları ile iş bağlantıları geliştirmenin yöntemi, lokal fuarlarına katılmaktan geçiyor. EMO ise dünya ile buluşma noktası. Böylesine büyük bir organizasyondan yüksek verim almak için geçmiş yıllarda olduğu gibi şimdi de var gücümüzle çalışıyoruz. Çünkü portföyümüzdeki müşterilerin yarısını EMO Fuarları’ndan edindik.”

“MTG Türk makine sektörünün yurt dışı pazarlarda tanıtımı için çok faydalı organizasyonlara imza atıyor. EMO 2013 sırasında da bu faaliyetlere şahit olduk. Ancak makine sektörünü tek bir çatı altında toplayacak farklı bir örgütlenmeye de ihtiyaç olduğu kanaatindeyim. MTG ile birlikte, böyle bir çatı örgütünü daha faydalı işlere imza atacağımı düşünüyorum.”

“MTG HEP YANIMIZDA”



2. KATILIM

AYLA AYDOĞAN AYDOSA İDARI İŞLER MÜDÜRÜ

“Makine ihraç eden veya makine ihraç etmeyi hedefleyen bir firma iseniz mutlaka EMO’ya katılmanız gerekiyor. Çünkü tüm dünyadan potansiyel müşteriler bu fuarın yerini ezberliyor. EMO, bu denli kökleşmiş ve gelişmiş bir fuar. Bu ortamda müşteri kazanmak ise becerinize, ürününüzün kalitesine ve sunduğunuz servisin iyiliğine bağlı. 2011 EMO’dan çok yüksek verim almıştık. Bu yıl da aynı ön hazırlığı yaparak standımızı açtık ve gelen talepten çok memnunuz. Geçen yılki fuarda olduğu gibi oldukça verimli toplantılar yapıyoruz.”

“MTG’yi birçok yurt dışı fuarda görüyoruz. İlgililer bizlerle iletişime geçerek ilgileniyor. Bu sayede MTG’yi hep yanımızda hissediyoruz. Yabancı ülkelerde destek alabileceğimiz bir kurumun yanımızda görmek çok güzel. Hem gurur duyuyor, hem de gerekli olduğu zamanlarda yardım alıyoruz.”



“MTG’NİN MAKİNE SEKTÖRÜNE KATKISI TARTIŞILMAZ”



1. KATILIM

BURAK KÜÇÜKAY
MEKAY MAKİNE
AR-GE MÜDÜRÜ

“EMO makine sektörü için ‘dünyanın zirvesi’dir. Buraya sadece Avrupalılar değil, dünyanın her yerinden ziyaretçiler gelir. Firmamız 2014 stratejisini ihracat üzerine kurarak, makinelerini yurt dışı pazarlara göndermeye başladı. İki yılda bir yapılan bu fuara bundan sonra sürekli katılmayı hedefliyoruz. 2015 yılında da Milano’da olmak istiyoruz. Bu tarz fuarlar sayesinde firmamızı ve ürünlerimizi hedef kitleye tanıtmaya fırsatı buluyoruz. Oldukça hareketli bir fuar süreci yaşadık ve yeni iş bağlantıları geliştirdik.”

“MTG yurt içinde ve yurt dışında yaptığı tanıtım kampanyalarıyla sektörün imajına ve gelişimine büyük katkı sağlıyor. Ziyaretçi ve katılımcı olduğumuz pek çok fuarda, MTG’nin reklamlarını gördüğümüz zaman gurur duyuyoruz. Ayrıca bu reklamlar Türkiye’nin makine sektöründe ulaştığı olgunluk seviyesini de gösteriyor. MTG’nin makine sektörüne katkısı tartışılmaz. Emegi geçenleri kutluyoruz.”

“MTG’Yİ HER MAKİNE FİRMASI DESTEKLEMELİ”



1. KATILIM

CELİL BAYDAR
MBC KESİCİ TAKIM
SİSTEMLERİ
GENEL MÜDÜRÜ

“Avrupa’da beş farklı ülkeye ihracat yapıyoruz. Amacımız tüm Avrupa ülkelerine ulaşabilmek. EMO bu hedefimize ulaşmamız açısından fırsatlar sunuyor. Bütün dünya-daki üreticiler ve bayiler mutlaka EMO’da yer alıyor. Burası için makine sektörünün dünyadaki buluşma adresi diyebiliriz. Bu nedenle EMO 2013’de yerimizi aldık. Karşılaştığımız talepten çok memnunuz. EMO, marka değerimizi yükseltmesinin yanı sıra, diğer firmaları takip etme ve sektörün evrildiği yönü de tespit etmemizi sağlıyor. EMO’nun her açıdan emsalsiz olduğunu ifade edebilirim.”

“MTG, Türk makine sektörü adına çok olumlu çalışmalar yapıyor. Her makine firmasının MTG’yi desteklemesi gerektiğini düşünüyorum. Çünkü Türk makine sektörünün imajı sadece MTG ile değil, bizim desteklerimiz ve ürünlerimizin kalitesi ile güçlenir.”

“MTG’NİN GÜCÜ BİZLERİ GÜÇLENDİRİYOR”



20. KATILIM

CENK KOÇ
SPINNER SATIŞ VE
SATIŞ SONRASI
HİZMETLER MÜDÜRÜ

“EMO Fuarı, firmaların yeni teknolojilerini sergilediği ve her zaman profesyonel ziyaretçilerin geldiği, dünyanın ender fuarlarından biri. Bizler de her iki yılda bir son modellerimizi tanıtmak için EMO’daki yerimizi alıyoruz. Katıldığımız 40’a yakın fuar içinde en verimli geçen fuar daima EMO oluyor. Burada yeni bağlantılar yakalıyor ve var olan müşterilerimizle ilişkilerimizi güçlendiriyoruz.”

“MTG faaliyetlerinden memnuniyet duyduğumuz çok faydalı bir organizasyon. Her türlü platformda kendilerini destekliyor ve çevremizdekilere de MTG hakkında bilgi veriyoruz. Çünkü MTG’nin gücü bizleri de güçlendiriyor.”

“HAVAALANINDAKİ KÜP İLANLAR ÇOK ETKİLİYDİ”



1. KATILIM

EMRE AKYL
TEKNİK BALANS
DIŞ TİCARET MÜDÜRÜ

“Yaklaşık 10 yıldır ihracat yapan bir firmayız ancak ihracat pazarlarımızı daha da genişletmek istiyoruz. AB pazarında var olmak bizim için çok önemli. Bu nedenle EMO'ya katıldık. Ziyaretçilerin profesyonel olması bu fuarın en önemli avantajı. Ne aradığını bilen, elinde listeler olan kişiler geliyor. Burada gerçekleştirdiğimiz her görüşme verimli geçti ve yeni müşteriler edindik. Ayrıca rakiplerimizi de gözlemleme şansı yakaladık. Müşterilerimizin neler yapabildiğini görmesi için EMO'ya ürettiğimiz özel bir makineyle geldik ve oldukça yoğun ilgiyle karşılaştık. Bu yönden fuarın karşılığını aldık diyebilirim.”

“MTG Türk makine sektörünü yurt dışı pazarlarda tanıtarak çok önemli bir misyonu yerine getiriyor. Özellikle Hannover Havaalanı bagaj teslim bölümündeki reklamların çok yerinde bir seçim olduğumu düşünüyorum. Fuarı gelen yabancı ziyaretçiler ilk olarak bu reklamlarla karşılaşıyor. Emegi geçenleri tebrik ediyorum.”

“MTG ABD PAZARINDA DA BOY GÖSTERMELİ”



1. KATILIM

EMRE VARIŞLI
TOSKAR SATIŞ
DİREKTÖRÜ

“Firmamız 1984 senesinden bu yana ahşap işleme makineleri üretiyor. 2012'de aldığımız kararla metal işleme makineleri sektörüne de adım attık. Yeni atılımlar yaptığımız bu sektörde markamızı duyurmak için EMO'ya katıldık. Fuar oldukça verimli geçti. Yeni iş bağlantıları kurduk. Bizim sektörümüze yüzde 100 hitap etmese de, EMO gibi bir fuarda yer almak markamıza çok şey katacaktır. Fuarların geri dönüşleri kısa vadede olmaz. Fakat EMO Fuarı'na katılmaya devam ettikçe bu pazarda kalıcı olduğumuzu herkes anlayacak ve firmamızın olan güven artacak.”

“MTG, Avrupa pazarında ciddi ve başarılı tanıtım kampanyalarına imza atıyor. Özellikle Hannover'de uzun süredir MTG reklamları ile karşılaşıyoruz. Avrupa gibi ABD pazarı da çok önemli fırsatlar sunuyor. MTG'nin ABD'yi de değerlendirmesinin vaktinin geldiğini düşünüyorum. ABD, fiyat değil kalite odaklı bir pazar. MTG'nin ABD'yi hedef ülke olarak belirlemesini bekliyoruz.”

“MTG, KOBİ'LER İÇİN HAYATI ÖNEME SAHİP”



4. KATILIM

YÜKSEL MESUT
MİKSAN MOTOR
SANAYİ YÖNETİM
KURULU BAŞKANI

“Metal işleme konusunda dünyanın bir numaralı fuarı olduğu için EMO'yu tercih ediyoruz. Bu fuara bütün dünyadan ziyaretçiler geliyor. Aynı zamanda A sınıfı üreticilerin hepsi de burada. Bu açıdan da ister bilgi, ister satış için olsun çeşitli fırsatlar sunuyor. Yeni teknolojileri EMO'da takip etme şansı buluyoruz. Çünkü firmalar en yeni ürünlerini sergilemek için bu fuarı seçiyor. Ziyaretçilerin hepsinin profesyonel ve nitelikli kişilerden oluşması ve teknolojik gelişmelerin takip edilebilmesi, EMO'yu olmazsa olmaz fuarlarımızdan biri yapıyor.”

“MTG gibi devlet destekli bir kurumun yurt dışı fuarlarda yaptığı reklam kampanyaları, KOBİ'ler için hayati öneme sahip. KOBİ'ler kısıtlı imkanları ile bu seviyede tanıtım kampanyaları yapamaz. MTG bizler için çok önemli bir kurum. Başarılarının devamını diliyorum.”



“MTG FARKINDALIK YARATMAYI BAŞARDI”



5. KATILIM

ERHAN YILMAZDÖL
İLERİ TEKNİK
GENEL MÜDÜRÜ

“EMO tüm dünyadan bayilerin yer aldığı, yeni müşterilerle iş ilişkilerinin kurulduğu oldukça faydalı bir fuar. Ancak EMO tarzı fuarlara bir ya da iki kez katılmak yeterli değil. Çünkü potansiyel müşterileriniz, öncelikle sizi inceleyecek ve daha sonra süreklilik arz eden bir firma olduğunuza karar vererek bağlantıya geçecektir. Bizim EMO maceramız da bu şekilde gelişti. Bu fuardan oldukça fayda sağladık. Ancak son yıllarda iletişim olanaklarının oldukça gelişmesi dolayısıyla fuarda bir gerileme gözlemliyorum. Artık internet üzerinden görüntülü toplantılar yapabiliyor ve makineleri inceleyebiliyorsunuz. Bu durum da fuarların önemini azaltıyor. Ancak EMO'nun daha uzun yıllar etkin olacağını düşünüyorum.”

“MTG yurt içinde ve yurt dışında Türk makinelerine yönelik farkındalık yaratmayı başardı. Makine sektörünün ne denli önemli olduğunu anlatan televizyon reklamlarının yayınlanması bu farkındalığı yaratan en güzel örneklerden biridir. Yurt dışında ise, Türk makine sektörünün kalite düzeyinin artık eskisi gibi olmadığını ve güven duyulması gerektiğini vurguladı. MTG, bu aktif ve başarılı çalışmaları sayesinde sektöre büyük katkılar sundu.”

“MTG SAYESİNDE TÜRK MAKİNESİNİN İMAJI GÜÇLENİYOR”



1. KATILIM

FATİH ÖZGÜR DİKMEN
KAYAHAN
SATIŞ MÜDÜRÜ

“İhracatımızın yüzde 95'ini AB ülkelerine gerçekleştiriyoruz. Almanya ve Avusturya ise en önemli iki müşterimiz. Bu nedenle EMO'ya katıldık. Amacımız yeni müşteri ilişkileri geliştirmek ve AB pazarındaki payımızı artırmak. 2011 yılı ile karşılaştırıldığında bu sene fuar yavaş başladı. Ancak sonraki günlerde ziyaretçi sayısı ve talep yoğunluğu arttı. EMO, her makine üreticisi ve ihracatçısının katılması gereken, dünyayı buluşturan ve çeşitli fırsatlar sunan bir pazar. Biz bu bilinçle fuarda yerimizi aldık.”

“MTG Türk makine sektörü adına çok önemli faaliyetlere imza atıyor. Bunun en son örneğini ise EMO 2013'te gördük. Havaalanı bagaj teslim bölümü ve fuar alanının çeşitli noktalarındaki reklamlar çok başarılıydı. MTG sayesinde Türk makine sektörünün imajı güçleniyor.”

“TANITIM OLMAZSA OLMAZ”



2. KATILIM

HÜSEYİN BAĞCI
HÜRSAN PRES
YÖNETİM KURULU
BAŞKANI

“Almanya'ya 15 yıldır makine ihrac ediyoruz. EMO'ya katılmamızdaki amaç markamızı tanıtmak ve potansiyel müşterilerle temas kurmak. Yoğun bir ilgiyle karşılaştığımız bu yılki fuar bizim açımızdan çok verimli geçti. Avrupa'daki en etkili fuar EMO olduğu için ilerleyen yıllarda da burada yer almayı düşünüyoruz. Türkiye makine üretimi alanında ileri bir seviyede ancak yabancıların bu durumdan çok da haberdar olmadıklarını söyleyebilirim. Bu nedenle EMO gibi fuarlara katılmak, daha da önemli hale geliyor. Ayrıca EMO ve benzeri önemdeki fuarlarda, sektörün ilerlediği yönü ve teknolojik gelişmeleri de takip etme şansı buluyoruz.”

“Türk makine sektörünü tanıtmak eskisinden daha da önemli diye düşünüyorum. Çünkü yabancılar sektörümüzün gücünün farkında değil. Son 10 yılda sektörümüz büyük bir atılım gerçekleştirdi. Ulaştığımız noktayı yabancı ülkelerde en güzel şekilde göstermeliyiz. Bu nedenle MTG'nin kampanyalarını daha da yaygınlaştırmalı.”

“MTG REKLAMLARI MARKA DEĞERİ YARATIYOR”



1. KATILIM

İBRAHİM ÖZTÜRK TEKNİK MAKİNA DIŞ TİCARET DANIŞMANI

“EMO’da firmamıza çok yoğun ilgi vardı. Açıkçası bu kadar yoğun bir taleple karşılaşmayı beklemiyorduk. Bu ilgi bizleri çok memnun etti. Diğer fuarlara göre EMO’ya gelen ziyaretçilerin fazlasıyla profesyonel olması verimi çok yükseltiyor. Burada bir dakikamız bile boşa gitmedi. Ayrıca yeni teknolojileri gözlemleme fırsatı yaratması da EMO’ya ayrıca bir değer katıyor. Dünya çapında markalaşmış firmalar yeni ürünlerini ilk kez burada sergiliyor. Bizler de sektörün gelişimini takip etme şansı buluyoruz.”

“MTG sayesinde Türk makinelerinin marka değeri yükseliyor. Tek bir alt sektör yerine tüm makine sektörüne yönelik yapılan kampanyaların etkisinin, daha kalıcı olduğuna inanıyorum. MTG de bunu fazlasıyla yerine getiriyor.”

“MTG HEDEF ÜLKEYİ ÇOK İYİ SEÇMİŞ”



6. KATILIM

KIVANÇ KILIÇ EROĞLU MAKİNA ALMANYA SATIŞ MÜDÜRÜ

“Biz Türkiye’de üretim yapan, hem Türkiye pazarına hem de dünya pazarına ürünlerimizi Almanya üzerinden pazarlayan bir firmayız. EMO’da tüm üreticileri ve bayileri bir arada bulma şansı olduğu için bu fuara katıldık. Köklü ve yenilikçi firmalar bilgi ve birikimleri sonucu tasarladıkları makineleri ve teçhizatları ilk kez EMO’da sergiliyor. Sürekli olarak gelişen makine sektörünü takip etmek ve firmamızın ileriye dönük yatırımlarını belirlemek amacıyla, EMO’da yer almayı sürdüreceğiz.”

“15 yıldır Avrupa pazarına ihracat yapan bir firmayız. İlk ihracatımızı da Almanya’ya gerçekleştirdik. Almanya, makine sektörünün dünyadaki kalbidir. MTG de bunun farkında olduğu için Almanya’yı hedef ülke olarak belirledi. EMO, Hannover Messe ve EuroBlech gibi fuarlar da MTG’nin tanıtım kampanyalarını takip ettim ve çok başarılı buldum. Emeği geçenleri tebrik ediyorum.”

“MTG’NİN GÖRÜNÜMÜ POZİTİF”



19. KATILIM

LEVENT ÖCAL DİRİNER GENEL MÜDÜRÜ

“EMO’da rakiplerimizi takip ediyor, yeni müşteriler buluyor ve var olan müşterilerimizle ilişkilerimizi sağlamlaştırıyoruz. Bu fuar sayesinde kendi konumumuzu değerlendirebiliyoruz. Teknolojik gelişimin çok süratli olduğu çağımızda, bu zincirden kopmamak için mutlaka EMO’da olmamız gerekiyor. 2013 EMO’nun geçtiğimiz fuarlara göre zayıf olduğunu gözlemledim. Bunun nedeninin ise Almanya’daki seçimler olduğunu düşünüyorum. Fakat yine de EMO’da olmak firmamız için çok faydalıydı. Verimli ve başarılı bir fuar geçirdik.”

“Hızla değişen bir dünyada tanıtım kampanyalarının da başkalaşması gerektiğini düşünüyorum. Alışılmışın dışına çıkan ve farklı mecraların kullanıldığı tanıtım kampanyaları yapılabilir. Sadece makine sektöründe değil, reklam sektöründe de günümüz şartlarına uyum sağlamak gerekiyor. MTG’nin görünümü kesinlikle pozitif ama MTG daha iyisini ve daha yenisini yapabilir.”



“ALMANYA’DA AKILLARA KAZINACAK BİR SLOGAN BULUNMALI”



5. KATILIM

**MEHMET DEMİR
YAMASA
AVRUPA SATIŞ MÜDÜRÜ**

“EMO bizim için dünyaya açılan kapı demek. Müşterilerimizle buluşma noktası olmasının yanı sıra, yeni müşterilerle tanışma imkanı da sunan mükemmel bir fuar. Her gelişimde bir önceki fuara göre daha fazla gelişme kaydediyoruz. EMO’ya ilk katıldığımızda üç ülkeye ihracat yapıyorduk bugün ise 30’dan fazla ülkeye ihracatımız devam ediyor. Bu müşterilerin pek çoğuyla EMO Fuarı’nda tanıştık. EMO, firmamız açısından çok yerinde ve faydalı bir fuar. Gelecek yıllarda da EMO’ya katılmaya devam edeceğiz.”

“MTG’nin tanıtım kampanyalarını yıllardır takip ediyorum. Ancak benim en çok aklımda kalan ‘Türkiye’nin makineleri Tıkr Tıkr çalışıyor’ sloganı oldu. Almanya pazarında ise daha farklı sloganlarla var olmak gerekiyor. ‘Tıkr Tıkr’ gibi, Almanya’da tutacak ve akıllara kazınacak bir slogan bulmak gerekiyor. MTG’nin bunun için çalıştığına eminim.”

“MTG YABANCILARI ŞAŞIRTIYOR”



1. KATILIM

**MURAT ŞAKAR
İTERCON MAKİNA
GENEL MÜDÜRÜ**

“Yurt dışı pazarlara açılmayı hedefleyen bir firmayız. Bu nedenle EMO’ya katıldık. EMO sadece Almanya’da değil, dünyanın her köşesinden profesyonel ziyaretçilerin geldiği bir fuar. Fuar katılımcılarının çoğu son teknolojiye sahip ürünlerini sergiliyor. Aynı holde bu tarz şirketlerle bir arada olmak bile değerli bir kazanım. EMO sayesinde ufukumuz genişledi diyebilirim. Ayrıca çok sayıda firma ile bağlantı kurduk.”

“MTG gibi bir kuruma sahip olmak hepimiz için bir avantaj. Çünkü yabancılar Türkiye hakkında çok az bilgiye sahip. Standımıza gelip ‘Bu ürünleri siz mi üretiyorsunuz?’ sorusuyla şaşkınlıklarını ifade ediyorlar. İşte MTG tam da bunu yapıyor; tanıtım kampanyaları ile yabancıları şaşırtıp, Türkiye’nin ulaştığı seviyeyi herkese gösteriyor.”

“MTG’NİN REKLAMLARI İLGİ ÇEKİCİYDİ”



1. KATILIM

**ÖZGE MECUK
CNC İLERİ TEKNOLOJİ
PAZARLAMA MÜDÜRÜ**

“EMO Fuarı’na marka bilinirliğimizi artırmak için katıldık. Avrupa’dan, dünyanın herhangi bir noktasından ya da Türkiye’den gelen ziyaretçilere ne tür ürünler imal ettiğimizi ve teknolojimizin ulaştığı seviyeyi gösteriyoruz. EMO Fuarı’na çok sayıda ülkeden ve değişik sektörlerden ziyaretçiler geliyor. Bu durum da firmamız açısından EMO’yu oldukça cazip hale getiriyor. Fuarın ilk iki günü ziyaretçi sayısı çok sınırlıydı. Ancak sonraki günlerde ‘İşte burası EMO!’ demeye başladık. Firmamız açısından çok verimli bir fuar yaşadığımızı söyleyebilirim.”

“MTG yetkilileri standımıza ziyaret ederek, yardımcı olabilecekleri bir şey olup olmadığını sordular. Bu bile tek başına çok değerli bir yaklaşımdı. Aynı zamanda fuar alanında ve havacılıkta bagaj teslim bölümündeki ilan çalışmalarını çok ilgi çekici buldum.”

“HAVAALANINDA MTG REKLAMLARINI GÖRMEK HARİKA”



14. KATILIM

ÖZGÜR ERATLI DURMAZLAR SATIŞ YÖNETİCİSİ

“EMO, firmamız için Avrupa'daki en önemli fuar. Çünkü biz burada bayilerimizle toplu olarak görüşme şansı buluyoruz. Bu çerçevede değerlendirmeler yapıyor, yılın bilançosunu çıkarıyor ve geleceğe yönelik adımlarımızı planlıyoruz. EMO, sadece Avrupa'yı değil tüm dünyayı kapsayan bir fuar olması dolayısıyla içinde çeşitli fırsatları da barındırıyor. Amacımız yeni müşteriler bulmak olmasa bile çeşitli temaslar geliştirerek geleceğe yatırım yapıyoruz. Bu yılki fuarın oldukça verimli geçtiğini söyleyebilirim. Çok sayıda ziyaretçimiz oldu ve bu sayede şirketimize olan güveni de tazeledik. İlerleyen yıllarda da EMO'ya katılarak, bir dünya markası olduğumuzu tüm dünyaya göstermeye devam edeceğiz.”

“Hannover Havaalanı'na indiğimizde bagaj bantları üzerinde dönen MTG reklamları ile karşılaştık. Bu küp ilanların harika olduğunu düşünüyorum. Yabancı konuklar üzerinde ciddi etkisi oluyor. MTG'nin Türk makinesini tanıtan reklamlarının gazetelerde, dergilerde ve televizyon kanallarında da yer alması gerekiyor.”

“MTG BİZLERİ BAŞARILI OLMAYA TEŞVİK EDİYOR”



1. KATILIM

RAMAZAN DEMİRCİ HİDROTUR ÜRETİM VE YÖNETİM MÜDÜRÜ

“EMO'nun ciddi bir fuar olduğunu biliyoruz. Buradaki varlığımızın, kısa ve uzun vadede satışlarımızın artmasına katkı sağlayacağını düşünüyoruz. EMO'yu marka değerimiz için de bir yatırım olarak görüyorum. Aynı zamanda makine sektöründeki teknolojik gelişmeleri de burada yakından takip edebiliyoruz. Bu sayede de ufkumuz genişliyor. Yeni iş bağlantıları geliştirmek için de EMO firmalara oldukça çeşitli fırsatlar sunuyor. Türkiye'ye döndüğümüzde, burada tanıştığımız potansiyel müşterilerimizle görüşmelerimizi sürdüreceğiz ve firmamızın pazar payını artırma yönündeki çalışmalarımıza devam edeceğiz.”

“MTG'nin Türk makine sektörünün tanıtımı ve prestijinin yükseltilmesi için yaptığı faaliyetlerin çok kıymetli olduğunu düşünüyorum. Bu çalışmalar bizleri de başarılı olmaya teşvik ediyor. Türk makinelerin tüm dünyada tercih edilir bir konuma gelmesi için sadece MTG'nin değil, firmaların da üzerine düşen sorumlulukları yerine getirmesi gerekiyor.”

“MTG İLE GURUR DUYUYORUZ”



4. KATILIM

RECEP TEMEL TEMELSAN GENEL MÜDÜRÜ

“EMO, son kullanıcıları ve imalatçıları buluşturan, dünyanın sayılı takım tezgahı fuarlarından biri. Ziyaretçi ya da katılımcı olarak tüm müşterilerimizi bu fuarda görebiliyoruz. Örneğin biz, EMO'ya 15. holde katıldık ve bu holdeki 70 testere makinesi üreticisinin hepsi bizim müşterimiz. Buradan da anlaşılacağı gibi EMO'ya katılmak bizim açımızdan bir zorunluluk. Suriye, Mısır, İran, Ukrayna ve Rusya olmak üzere pek çok ülkede fuarlara katıldım ama hiçbiri EMO kadar verimli fuarlar değildi. EMO'nun eşsiz bir fuar olduğunu söyleyebilirim.”

“Yurt dışında katıldığım çok sayıda makine fuarında, MTG standları ve reklamlarıyla karşılaştım. Aynı zamanda havaalanları, fuar girişleri ve dergilerde MTG ilanlarını göreyerek her seferinde gurur duydum. Ülkemizi ve makine sektörünü yurt dışında bu denli güzel bir şekilde temsil eden MTG yetkililerine teşekkürlerimi sunuyorum ve çalışmalarında başarılar diliyorum.”



“MTG YARATICI İŞLER YAPIYOR”



2. KATILIM

SELÇUK SEMERCI
KARAKOÇ KALIP
SATIŞ KOORDİNATÖRÜ

“Firmaların katılacakları fuarları çok iyi seçmeleri gerekiyor. Verim alınmayan fuarlar hem para, hem de motivasyon kaybına yol açıyor. EMO, yüksek verimliliği ile ender fuarlar arasında yer alıyor. Bu organizasyon çerçevesinde harcadığımız emek ve para asla boşa gitmiyor. Bu nedenle EMO'ya ikinci defa geldik. Rakiplerimizi gözlemledik, yeni teknolojileri inceledik, var olan müşterilerimizle görüştük ve yeni iş bağlantıları kurduk. Her açıdan verimli bir fuar süreci yaşadığımızı söyleyebilirim.”

“MTG, Türk makine sektörünü dünya pazarlarında tanıtma çalışmaları doğrultusunda oldukça yaratıcı çalışmalar gerçekleştiriyor. Fuarlarda, basın yayın organlarında, bürokrasi kademesinde daima MTG'yi görüyoruz. Bu denli aktif çalışan bir kurumun varlığı hem bizlere güven veriyor, hem de yabancı konuklarımız karşısında gurur duymamızı sağlıyor.”

“MTG REKLAMLARI İMAJIMIZI GÜÇLENDİRİYOR”



10. KATILIM

SELVİYE KARAKAYA
BEKAMAK
KURUMSAL İLETİŞİM
MÜDÜRÜ

“Üretiminin yüzde 80'nini ihrac eden bir firma olarak EMO'yu olmazsa olmaz fuarlarımızdan biri olarak görüyoruz. Çünkü metal işleme makineleri konusunda burası dünyanın buluşma noktası. Bayilerimizle görüşme imkanı bulduğumuz ve yeni bayiler edinmek için fırsatlar sunan EMO, her zaman verim aldığımız istikrarlı bir organizasyon. Aynı zamanda yeni makinelerimizi de EMO'da tanıtmayı tercih ediyoruz. Aslında tüm dünya yeni ürün ve teknolojilerini ilk olarak EMO'da görücüye çıkarıyor diyebiliriz. EMO bu yönüyle de bizim için vazgeçilmez bir fuar.”

“MTG'nin tanıtım kampanyalarını Türk makine sektörü için çok faydalı buluyorum. Özellikle yurt dışı fuarlarda, reklam çalışmaları yapmak ülke imajımızı güçlendiriyor. Emeği geçenleri kutluyorum.”

“MTG, SEKTÖRÜMÜZ ADINA BİR ŞANSTIR”



2. KATILIM

SEMİH SARIGÖL
SARIGÖL KONVEYÖR
SİSTEMLERİ
YÖNETİM KURULU
ÜYESİ

“Üretiminin yüzde 60'nı ihrac eden bir firmayız. Ağırlıklı olarak Avrupa ülkeleri ile çalışıyoruz. Almanya ise en fazla ihracat yaptığımız pazar. Bu nedenle EMO'da kendimizi göstermemiz şart. Hem yeni müşteriler edinmek, hem de sektörümüzdeki teknolojik gelişmeleri takip etmek için EMO'ya katıldık. Bu fuar sayesinde ufkumuz da değişiyor, farklı yaklaşımlar geliştiriyoruz. 2011 yılında EMO'ya ufak bir stantla katılmıştık ve bu duruma rağmen müşteriler kazandık. Bu yıl ise iki kat daha büyük bir alana kurlu stantla buradaydık. 2015 Milano'da ise bu fuara daha büyük yatırımlar yapmayı düşünüyoruz.”

“Bazı yabancı müşterilerimiz MTG hakkında bizden bilgi istiyor. Bu bizim için büyük bir gurur. MTG'nin EMO'da olması bizlere güven veriyor. MTG'nin tanıtım kampanyalarını ihracatımız için çok faydalı buluyoruz ve daima destekleyerek çalışmalarının devam etmesini arzu ediyoruz. MTG'nin Türk makine sektörü adına bir şans olduğunu düşünüyorum.”

“MTG, EUROBLECH FUARI İLE BÜYÜK BİR ATILIM YAPTI”



8. KATILIM

SERHAN ŞENYURT ERMaksan SATIŞ VE PAZARLAMA MÜDÜRÜ

“Bizim sektörümüzde Avrupa bölgesinde iki büyük fuar var. Bunlardan biri EMO, diğeri de EuroBlech. Biz bu iki fuara da marka prestijimiz için katılıyoruz. Ayrıca EMO, bayilerimizle buluşma, son kullanıcılara ulaşma noktasında da eşsiz fırsatlar sunuyor. 2009 krizinden sonra fuarların verimliliğinin eskisi gibi olmadığını düşünüyorum. Eskiden fuarlarda direkt satış yapabiliyorduk ama son yıllarda satış rakamları düşmeye başladı. EMO’da da bu çerçevede bir gerileme yaşanmasına rağmen, yine de burası bizim için önemini daima koruyor. Çünkü EMO ezberlenmiş bir buluşma noktası ve burada olmak bizim gibi firmalar için bir zorunluluk. İlerleyen yıllarda da EMO Fuarı’nda olmaya devam edeceğiz.”

“MTG, özellikle geçen sene düzenlenen EuroBlech Fuarı ile birlikte büyük bir atılım yaptı. Adım attığımız her yerde Türk makinelerinin gücünü ve kalitesinin anlatan reklamlarla karşılaşmak bizim göğsünü kabartıyor. MTG’nin bu yöndeki çalışmalarından çok memnunuz. Türk makine sektörünün gücünü dünyaya anlatan tanıtım çalışmalarını artarak devam etmesini diliyorum.”

“MTG, EMO’DA DAHA YAYGIN TANITIM KAMPANYASI YAPMALI”



2. KATILIM

ULUÇ ÜSTÜNDAĞ ÇOŞKUNÖZ MACOS PROJE PAZARLAMA SORUMLUSU

“3D lazer kesim makinelerimizi tanıtmak için EMO’ya katıldık. Söz konusu makine Türkiye’de ilk defa firmamız tarafımızdan üretildi. Firmalar yeni ürünlerinin tanıtımlarını çoğunlukla EMO’da yaptıkları için biz de benzer bir yol izleyerek buraya geldik. Ağır-
lıklı olarak otomotiv sektöründe kullanılan bu yeni makinemizi AB pazarında markalaştırmayı hedefliyoruz. Özellikle Almanya ve Çek Cumhuriyeti, otomobil üretiminde köklü bir geçmişe sahip olduğu için daha çok onlara ulaşmaya çalıştık. Bu anlamda fuar bizler için verimli geçti diyebilirim.”

“MTG Türk makine sektörü adına başarılı işlere imza atıyor. EMO’da yaptıkları tanıtım kampanyası ilgi çekiciydi. Ancak iki yıl önceki fuarda, reklamların daha yaygın bir şekilde kullanıldığını hatırlıyorum. EMO çok önemli bir fuar, hence daha çok MTG reklamı olmalı.”

“MTG’YE ŞÜKRANLARIMI SUNUYORUM”



1. KATILIM

ÜMIT PEKDEMİR YAKUP ZERE MAKİNA SANAYİ FABRİKA MÜDÜRÜ

“Metal ürünleri üreten ve ihracat yapmayı hedefleyen her firma EMO’da olmak zorundadır. EMO çok köklü ve kaliteli bir fuar. Biz de ihracat konusunda atak yapmayı planladığımız için EMO’ya katıldık. Firmamızın tek amacı, kendi ayakları üzerinde durarak ihracat gerçekleştirmek. Aracı firmaların desteği olmadan bunu başarmak istiyoruz. EMO sayesinde müşterilerle birebir iletişim kurarak tecrübe sahibi olduk. Hedeflerimiz ulaşmak için EMO önemli bir adımdı ve biz bu adımı attık. Türkiye’ye dönünce burada bağlantı kurduğumuz potansiyel müşterilerle görüşmeye devam edeceğiz.”

“Fuara katıldığımız holde çok sayıda Çinli firma olmasına rağmen, bize gelen ziyaretçilerin onda biri onlara gitmiyor. Çünkü artık kalitenin önemi fark edildi. Türkiye’de çok kaliteli makineler üretiliyor. Ancak alıcı firmalar tam olarak bunun farkında değil. MTG yurt dışı pazarlarda bu farkındalığı oluşturmak için çok faydalı tanıtım kampanyaları düzenliyor. Bu durum bizler için büyük bir avantaj, MTG’ye şükranlarımı sunuyorum.”



“MTG İSTİKRARLI BİR KURUM”



7. KATILIM

VASIF İNAN
MVD İNAN
GENEL MÜDÜRÜ

“EMO, yurt dışında katıldığımız ilk fuar olduğu için firmamız açısından ayrı bir öneme sahiptir. Bu fuar sayesinde yeni müşteriler kazandık ve ufkumuz genişledi diyebilirim. İhracat yapan veya yapmayı hedefleyen her makine firmasının EMO'ya katılması gerekir. Hem dünyayı takip etmek, hem de yeni iş bağlantıları kurmak için EMO'dan iyisi yok diye düşünüyorum. Geçmiş fuarlara göre ziyaretçi ve katılımcı sayısında azalma olsa da, EMO önemini koruyor. Bizler de bu fuarda yerimizi almaya devam edeceğiz.”

“MTG'yi yurt dışı fuarlarda gözlemliyorum ve oldukça istikrarlı bir kurum olduğunu görüyorum. Sadece EMO'da değil, Hannover Messe ve EuroBlech gibi fuarlarda da tanıtım kampanyaları düzenliyor. Reklam konusunda bu denli ısrarcı ve tutarlı olunması yurt dışı pazarlarda akıllara kazınmamızı sağlayacaktır.”

“MTG HANNOVER'DE MARKALAŞTI”



5. KATILIM

YAŞAR SERÇE
HİDROLİKSAN
İHRACAT MÜDÜRÜ

“EMO, metal işleme sektörü için dünyadaki bayilerin toplandığı adrestir. Bu nedenle bizim açımızdan çok önemlidir. Kısa vadede beklentilerimiz yüksek değil ancak uzun vadede marka bilinirliğimizi yükseltmek ve satışlarımızı artırmak için bu fuar ile yatırım yapıyoruz. Çünkü tanıtım yapmak için EMO'dan daha etkin bir fuar yok. Bu fuarın bizim için olmazsa olmaz önemde. EMO her zamanki gibi hareketli geçti. İlk iki gün durgundu ancak üçüncü günden sonra ziyaretçi sayısı arttı. Var olan müşterilerimizle görüşmenin yanı sıra yeni iş bağlantılar kurduk. Firmamız açısından oldukça verimli bir fuar geçirdiğimizi söyleyebilirim.”

“Hannover Messe, Euro Blech ve EMO'nun Avrupa'daki en önemli fuarlar olduğunu düşünüyorum. Bu üç fuarda da MTG'nin standı vardı ve tanıtım kampanyası düzenlemişti. MTG artık Hannover'de markalaştı. Özellikle havaalanındaki küp ilanların yerinde bir seçim olduğunu düşünüyorum.”

“MTG HAKKINDA DAHA FAZLA BİLGİ SAHİBİ OLMAK İSTİYORUZ”



11. KATILIM

BORA UZ
UZAY MAKİNA
GENEL MÜDÜRÜ

“Takım tezgahları sektöründe AB'deki en etkili fuar olan EMO, firmamız için vazgeçilmezdir. Ancak geçmiş yıllarla karşılaştırıldığında her fuar gibi EMO da eski önemini yitirmiş. İletişim teknolojilerinin gelişmesi, anında verilere ulaşılması ve transfer edilebilmesi imkanı, artık günümüzde fuarlara olan ihtiyacı azaltıyor. Örneğin bizler AB'de 10 fuara katılıyorduk, şimdi ise sadece EMO'ya geliyoruz. Bu bağlamda yeni iletişim yöntemlerini en faydalı şekilde kullanmamız gerektiğini düşünüyorum. EMO gibi alanında lider olan organizasyonlar yine de uzun süre önemini koruyacaktır. Bizler de bu fuara katılmaya devam edeceğiz.”

“MTG'nin tam olarak ne iş yaptığı konusunda daha fazla bilgi sahibi olmak istiyoruz. Bunu da tüm iyi niyetimle söylüyorum. Türk makine sektörünün tanıtımına çok ihtiyacı var. Bu noktada sunabileceğimiz katkılar varsa biz yardımcı olmaya hazırız. Ama öncelikle MTG'nin bizi bilgilendirmesi gerekiyor.”

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
TANITIM GRUBU



MAKİNE İHRACATÇILARI BİRLİĞİ

www.turqum.com



“FİRMAMIZ KÜRESEL MARKA OLMA YOLUNDA”

Plastik boru sektörünün ihtiyaçlarına yönelik makine ve ekipman üreten Kuartro Makina, ürünlerinin yüzde 40'ını ihraç ediyor. Bölgesel acentelikler ile satış ağlarını genişleterek ihracat pazarlarının sayısını artırmak istediklerini ifade eden Kuartro Makina Pazarlama Müdürü Mustafa Orduluoğlu, firmalarını küresel marka haline getirmeyi amaçladıklarını söyledi.



Yusuf Yavuz ve Kazım Öztöygar tarafından 2005 yılında İstanbul'da kurulan Kuartro Makina; ürünlerini, aralarında İtalya, Almanya, Finlandiya, Irak ve İran'ın da bulunduğu çok sayıda ülkeye ihraç ediyor. Firma gelecek

hedefleri doğrultusunda çalışmalarını aralıksız sürdürüyor.

Kuartro Makina şirket yapılanması hakkında bilgi verir misiniz?
Firmamız kuruluşundan bu güne kadar geçen süre zarfında gerek

yönetim, gerek alt kadrolarında büyümenin getirmiş olduğu gereksinim ve sorumluluklara uygun olarak, devamlı kendini yenileyen bir yapıya sahip oldu. Üretimimizin sektörel standartlara uygunluğunu sağlamak amacıyla, konusunda yetkin mühen-



dislerimiz, teknisyen kadromuz ve 40'a yakın personelimize çalışmaları sürdürüyoruz. Verimliliği en yüksek düzeyde tutarak müşteri ve çalışan memnuniyetinin esas alındığı bir ortamda, müşterilerimizin ihtiyaç ve taleplerine cevap veriyoruz.

Üretiminizi nerede ve nasıl gerçekleştiriyorsunuz?

Tüm ürünlerimizin tasarım, mühendislik, imalat ve test çalışmalarını İstanbul'daki fabrikamızda gerçekleştiriyoruz. Üretim sürecinde gereksinim duyduğumuz az sayıda ürün ve hizmetleri ise dışarıdan temin ediyoruz.

Ürün çeşitleriniz ve bunların özellikleri hakkında bilgi verir misiniz?

Kuatro Makina olarak henüz kuruluş aşamasında amacımızı, plastik boru imalat sektörünün ihtiyaç duyduğu tüm alanlarda makine, ürün ve hizmet üretmek olarak belirledik. Plastik boru sektöründe imalatı yapılan ürün çeşidi çok geniş olduğu için, firmamızın üretim çizgisinden çok uzak özellikler içermedikçe tüm ihtiyaçlara cevap verecek ürünler tasarlıyor ve üretiyoruz. Bu kapsamda tek ve çift vidalı

ekstrüderler; tek ve çok katmanlı boru kafaları; vakum ve sprey tankları; çekiciler, sarıcılar, kesiciler, sabit ve ayarlı kalibreler ve diğer tüm hat elemanları pazarda öne çıkan ürünlerimiz arasında yer alıyor.

“YENİ ÜRÜNLERİMİZ İÇİN PATENT ALDIK”

Ar-Ge departmanının müşteri taleplerini de göz önünde bulundurarak ürün geliştirme konusunda ciddi adımlar attığını belirten Kuatro Makina Pazarlama Müdürü Mustafa Orduluoğlu, “Diğer firmaların yaptığı gibi sadece spesifik alanlarda üretim yapmayı değil, imalat sektöründeki müşterilerimizin farklı ihtiyaçlarına dönük geniş bir ürün seçeneğiyle hizmet sunmayı amaçlıyoruz. Bu nedenle Ar-Ge çalışmalarına çok önem veriyoruz. Son



Ürünlerimizde müşteri taleplerine uygun değişiklikler yaparak, küresel pazarın önemli oyuncularını arasında yer almak istiyoruz.

dönemde ağırlıklı olarak PE, PVC temiz ve atık su muf makineleri için yeni bazı özellikler geliştirdik ve bu çalışmalarımızın patentini de aldık” dedi.

Çalışanlarınızın gelişimi konusunda ne gibi çalışmalar yapıyorsunuz?

İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu uyarınca çalışanlarımıza iş sağlığı güvenliği temel eğitimi ve çalışanlarımızın ihtisas alanlarına göre özel eğitimler veriyoruz. Bunun yanı sıra, yaptığımız periyodik toplantılarla çalışma ortamımızda üretkenliğin en yüksek düzeyde tutulması için gerekli kararları alırken personelimizin düşüncelerine de başvuruyoruz. Ayrıca çalışanlarımızın kişisel sorunları noktasında ulaşılabilir olmak ve çözüm üretmek için de yönetim olarak maksimum gayreti gösteriyoruz.

Ulusal ya da uluslararası fuarlara katılıyor musunuz? Fuarların firmanız için önemi nedir?

Fuar organizasyonlarının firmamızın tanıtımına katkı sağladığının bilin-



20 yıl önce teknoloji ithal eden bir ülke olan Türkiye, teknoloji ve know-how ihraç etmeye başladı.

cindeyiz ve sektörümüzü ilgilendiren nitelikli fuarlarda katılımcı olarak yer almaya özen gösteriyoruz. Firmaların, fuarlar sayesinde hem ulusal, hem de uluslararası pazarda kendilerini oldukça büyük bir kitleye tanıtmaya şansı var. Özellikle yurt dışı fuarları firmamızın uluslararası pazar payını artırmak için fırsat olarak görüyoruz.

Kuatro Makina'nın ihracat potansiyeli hakkında bilgi verir misiniz?

Ürünlerimizin tamamı küresel ölçekte üreticilerin ihtiyaçlarına cevap verecek teknik yeterliliğe ve standart donanımına sahip olduğundan, dünyanın her ülkesinden talep ve sipariş alıyoruz. Aldığımız siparişler ürün gamımız içinde yer alan belli bir gruba değil, genelde tüm ürünlere



yönelik oluyor. Rusya, İtalya, Almanya, Finlandiya, Irak, İran, Fas başta olmak üzere daha birçok ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz. Yıllık genel satışımızın şu an için yüzde 40'ından fazlasını oluşturan uluslararası pazar payımızı artırmak üzere, yeni bir

marketing yapılanması içindeyiz. Bu yapılanma dahilinde, bölgesel acentelikler ile pazarlama ve satış ağıımızı genişletmek amacıyla çeşitli ülkelerde temaslarımız sürüyor.

İhracat konusunda karşılaştığınız problemler var mı? Varsa bu problemlerin çözüm yolu sizce nedir? Ekonomi Bakanlığı'nın ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın ihracat konusuyla ilgili olarak yürüttüğü destek çalışmalarını oldukça memnuniyet verici bulmakla birlikte, ihracatın artırılmasına yönelik teşvik ödemeleri için müracaat prosedürlerinin çok sıkı tutulmasını, ihracatçılarımız açısından oldukça yorucu bulduğumuzu da söylemek isterim. Fuar katılımını veya bir seyahati birçok şekilde belgeleyebilmenize rağmen, oldukça sıkı ve gereksiz olduğunu düşündüğümüz prosedürlerle karşılaşıyoruz.

"TÜRKİYE ARTIK KNOW-HOW İHRAÇ EDEN BİR ÜLKE"

Türkiye'nin makine üreticiliği alanında 90'lı yılların başında gerçekleştirmeye başladığı atılımların meyvelerini bugün toplamaya başladığını belirten Orduluoğlu; Türkiye'nin 20 yıl öncesine kadar teknoloji ithal eden bir ülke iken, bugün teknoloji ve know-how ihraç etmeye başladığını söyledi. Orduluoğlu sözlerini



şöyle sürdürdü: “Küresel pazardaki rekabet şartlarında Türk ürünleri kalite olarak birçok Avrupalı ile eşit; Çin ve Uzakdoğu piyasasından gelenlerden ise daha iyi durumdadır. Bu avantajlara, Türk makinelerinin Avrupa menşeli makinelerden daha uygun fiyatlara sahip olması da eklenince, tercih edilirliliğimizin arttığını rahatlıkla söyleyebilirim.”

2013 yılına nasıl başladınız ve şu andaki durumunuz hakkında bilgi verirsiniz?

Gerek iç pazardan gerek uluslararası pazardan aldığımız taleplerle bu yılın başından itibaren oldukça hareketli bir dönem geçirdik. Her zaman olduğu gibi yaz aylarında azalan küresel talep eğrisine paralel hareket etmekle birlikte, sonbahar döneminde sene başındaki yoğunluğa tekrar ulaşacağımıza inanıyorum.

Sektöre bakıldığında size göre en büyük problem nedir?

Plastik sektöründe, bence diğer bütün sektörlerde olduğu gibi temel sorun; isim yapmış birçok firmanın, sadece ticari kaygı ile büyümeye çalışması ve bunu yaparken de kurumsallıktan ve iş ahlakından uzaklaşmasıdır. Teknik yeterlilik taşımayan bazı firmaların çoğu zaman

yanıltıcı davranıp “müşteri kapma” tavrıyla gayri ahlaki tutumlar benimsediği gözlemliyoruz. Firma olarak, bu sorunları aşmak için kurumsallaşırken aynı zamanda iş ahlakının zorlu prensiplerine sadık kalınması gerektiğine inanıyoruz.

“KÜRESEL BİR MARKA OLACAĞIZ”

Kuatro Makina'nın gelecek hedeflerinin başında uluslararası pazar payını ve büyüme hızını artırmanın yer aldığı vurgulayan Orduluoğlu; “Bu bilinç doğrultusunda ürün yelpazemizde yeni teknolojik gelişmelere ve müşteri taleplerine uygun değişiklik yaparak, firmamızın küresel pazarda tanınan önemli firmalar arasında yer almasını sağlamayı amaçlıyoruz. Genel anlamda sektörün yakın geçmişteki gelişme eğilimini takip ederek, geleceğinin de ümit verici olduğunu ifade edebilirim. Nano teknoloji konusundaki bilimsel gelişmeler ve teknolojik atılımlar sayesinde, yakın gelecekte hammadde üretimi ile ilgili olarak da çok yeni yöntemlerle tanışacağımızı düşünüyorum. Bu duruma paralel olarak, gelişip çeşitlenen insan ihtiyaçlarına cevap verebilmek adına bence çok farklı ürün talepleriyle de karşılaşacağız. Saydığım tüm bu gelişmelerin ışığında firmaların aldığı taleplerin de pazarı büyütüp çeşitlendireceğine inanıyorum” dedi.

MUSTAFA ORDULUOĞLU KİMDİR?



Eskişehir Anadolu Üniversitesi Halkla İlişkiler Bölümü mezunu olan Orduluoğlu, aynı üniversitede işletme yönetimi alanında master yaptı. Kuatro Makina'da bir yıldır pazarlama müdürü olarak görev yapan Orduluoğlu, firmanın uluslararası piyasada tanıtım faaliyetlerinden ve müşteri ilişkileri yönetiminden sorumlu.





DÜNYANIN YÜKÜNÜ KALDIRAN SEKTÖR

Türkiye'nin vinç ihracatı
2012 yılında yüzde
59,3 artarak 81,5
milyon dolara yükseldi.

Türkiye'de planlanan
yatırımlara paralel olarak
gelişimini sürdürmesi
beklenen Türk vinç sektörü
yurt içi talebin yüzde
80'ini karşılıyor.





Ağır cisimleri kaldırmak için ilk ekipmanlar M.Ö 5'inci yüzyılda kullanıldı. İlk vinç resmine ise Romalı mimar Vitruvius'un M.Ö 10'uncu yüzyılda yazdığı bir kitapta rastlandı. Vinç, tepesinde makara bulunan ve halatlarla sabitlenen bir direkten oluşuyordu. Makaradan geçen başka bir halat yüklere bağlanıyor ve kölelerin çevirdiği ayak değirmeniyle kaldırılıyordu. 15'inci yüzyıla doğru İtalya'da palangalı vinç adı verilen daha kullanışlı bir vinç tasarlandı. Buhar gücüyle çalışan ilk vinci ise 19'uncu yüzyılın ortalarında İskoçyalı John Rennie üretti. Ulaşım, enerji, iletişim ve altyapı yatırımları ile bu alanlarda ulaşılan seviye ülkelerin ekonomik ve sosyal gelişimini gösteren en önemli faktörler arasında yer alıyor. Bu faktörlerin bir araya gelmesi ile oluşan alanlar içinde bulunan eğitim, sosyal hizmet ve sanayi kuruluşları ise sürdürülebilir kalkınmanın temeli olan insan ve teknoloji üretimi için katalizör görevi görüyor. Ulaşım alanında, enerji santrallerinin inşasında, altyapı yatırımlarının gerçekleştirilmesinde ilk ihtiyaç şüphesiz makinelerdir. Tüm bu bileşenler için kaldırma makinelerinin önemi büyüktür. İmalat sanayi içinde çok küçük kapasitelerde olsa dahi kaldırma makinesi kullanmayan işletme sayısı yok denecek kadar azdır. Seri üretim yapan firmaların üretim süreçlerinde, hammadde giriş ve

ürün çıkış hattı boyunca büyük miktarlarda transfer gerektiğinden çeşitli vinçlere ihtiyaç duyulur. İnşaat sektörü, ağır sanayi işletmeleri ve benzerlerinin büyük kapasiteli vinçler olmadan çalışmalarını sürdürmesi mümkün değildir. Vinç sektörünün kapsamı çok geniştir. Hareket kabiliyetlerine göre; sabit, lastik tekerlekli, paletli ve ray üzerinde hareketli vinçler (köprülülük, kule vinçler) üretiliyor. Kaldırma kabiliyetlerine göre ise hidrolik vinçler (halatlı, teleskopik, kırtarıçılar) ile halatlı vinçler (açık kafesli, sabit, fabrika tipi) geliştiriliyor. Bunun yanı sıra kumanda sistemlerine göre de mekanik, hidrolik, hava ve elektrik kumandalı vinçler bulunuyor. Dolayısıyla kendi arasında oldukça zengin ürün çeşitliliğe sahip vinç sektörü farklı uzmanlık alanlarında gelişerek büyümesini sürdürüyor. Vinç sektörü ürünleri genellikle ayrı tasarım ve benzer üretim teknikleri gerektiriyor. Ucuz işgücü ve hammaddenin önemli olduğu düşük katma değerli standart ürünlere nispeten, mühendislik ve tasarım gerektiren ürünlerde üreticilerin rekabet gücü daha da yükseliyor. Teknolojiyi yakından takip eden vinç sektörü, bilgisayar teknolojisinin geldiği nokta ve bunun üretim süreçlerine olan etkisi ile daha hızlı gelişme kaydediyor. Kullanılan tezgahlar ile ölçme tekniklerinin gelişmesi ve bunların bilgisayarlar ile kontrol edilebilmesi, sektörün özellikle

standart dışı ürünlerinde esnekliğini artırıyor. CAD CAM sistemlerinin desteğiyle minimum maliyet ile ilk seferde hatasız ürünler imal edilebiliyor.

AVRUPA VE TÜRKİYE'DE VINÇ SEKTÖRÜNÜN YAPISI

Nitelikli üretim kapasitesine sahip olan vinç firmalarının faaliyet gösterdiği Avrupa'da, AB üyesi 13 ülkenin vinç üreticileri kar amacı gütmeyen bir kuruluş olan FEM (European Federation Of Materials Handling) çatısı altında örgütleniyor. 160 binden fazla çalışanı istihdam eden binden fazla FEM üyesi firma, dünyadaki toplam üretiminin yarısından fazlasını yapıyor. FEM, üyelerinin haklarını korumak yanında dünyada vinç üretim standartlarını belirleyen bir kuruluş özelliği de taşıyor. FEM ve DIN normları dünya genelinde kabul gören üretim standartlarıdır. Türkiye'de 1950'li yıllarda birkaç firmayla başlayan vinç üretimi zaman içinde gelişim gösterdi. İstanbul ve çevresinde imalat yapan birkaç firmanın çabasıyla sektörleşen vinç üretimi, 1980'li yıllarda ithalatın önündeki engellerin kalkmasıyla birlikte ithalata dayalı üretime yöneldi. 2000'li yıllara doğru ise artan firma sayısına bağlı olarak Türkiye'nin vinç üretim kapasitesi beklentileri aştı. Türkiye vinç sektörü 2007 yılında 2 milyar dolarlık ciroya ulaştı. Ancak küresel krizin

2012 yılında Türkiye'nin vinç ihracatı 81,5 milyon dolara yükseldi.

etkisiyle hızla kan kaybetmeye başladı. 2008'de yüzde 25 küçülen sektör ciddi oranda ciro kaybı yaşadı. Uzmanlara göre şu an Türkiye'deki vinç ihtiyacının yüzde 80'ini yerli üretimle karşılıyor. Küreselleşen dünyada, sınır, mesafe ve boyut tanımayan ticaretin gelişim hızına bakıldığında, üretim ve lojistik sektörünün en önemli ihtiyaçlarından biri olan kaldırma ekipmanlarını üreten sektörün, mevcut eğilime paralel olarak büyümesi bekleniyor. Türkiye'de yüksek teknolojiye sahip kaliteli vinç imalatı yapan çok sayıda firma bulunuyor. Vinç üreticilerinin yaşadıkları sorunlara rağmen Ar-Ge ve yeniliğe önem verdiği gözleniyor. Türk vinç üreticileri, kamu tarafından sağlanan Ar-Ge desteklerinin de katkısıyla yeni ürünler tasarlayarak dünya pazarlarındaki paylarını artırıyor. Sektör üretiminin yüzde 35-40'lık bölümünü ihraç ediyor. Dünyada vinç üretimi yapan firmaların büyük çoğunluğu kendi büroları ya da temsilcileri aracılığıyla Türk vinç üreticileriyle yurt içi pazarda rekabet ediyor. Türk vinç sektörünün dünya sıralamasında üretim kapasitesi ve ürün çeşitliliği bakımından beşinci sırada olduğunu belirten uzmanlar, istikrar ve yatırımlara paralel olarak toplam pazar büyüklüğü 300 milyon dolara yaklaşan vinç sektörünün gelişimini sürdüreceğini düşünüyor.

TÜRKİYE'NİN VİNÇ İHRACATI 81,5 MİLYON DOLARA YÜKSELDİ

Türkiye'nin vinç ihracatı 2012 yılında bir önceki yıla oranla yüzde 59,3 artış göstererek 81,5 milyon dolara yükseldi. 2011 yılında Türkiye 51,2 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirmişti. Türkiye 2012 yılında en fazla bir mesnet üzerinde tespit edilmiş gezer köprü vinçleri kaleminde ürün ihracatı etti. 2011 yılında söz konusu ürün grubunda 10 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam 2012 yılında yüzde 111,9 artarak 21 milyon dolara çıktı. Listenin ikinci sırasında yer alan diğer

çeşit vinçler kaleminde 2012 yılı ihracatı 17 milyon dolar olarak kaydedildi. Yüzde 75,1 artışın yaşandığı söz konusu mal grubunun 2011 yılı ihracatı 10 milyon dolar seviyesindeydi. Üçüncü sıradaki vinçli taşıtlar (kaldırma kapasitesi \leq 75 ton) ürün grubunda 2011 yılında 8 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam 2012 yılında yüzde 94,3 artışla 16 milyon dolar seviyesine yükseldi. Vinç sektöründe alt grup bazında en fazla ihracat gerçekleştirilen dördüncü kalem ise kara taşıtlarına monte edilen, diğer vinçler oldu. 2011 yılında söz konusu mal grubunda 3 milyon dolar değerinde ürün ihraç edilirken bu rakam 2012 yılında yüzde 35,7 artışla 5 milyon dolar olarak kaydedildi. Listenin beşinci sırasındaki köprü vinçler kaleminde 2012 yılı ihracatı, bir önceki yıla oranla yüzde 7,5 azalarak 4 milyon dolar olarak kaydedildi. 2011 yılında bu rakam 5 milyon dolardı. 2012 yılında vinç sektörü alt gruplar bazında ihracat artışının en fazla yaşandığı kalem hareketli straddle tipi şasili, ayak mesafe ayarlı lastik tekerlekli taşıyıcılar oldu. Söz konusu ürün grubunda 2011 yılında 1 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam 2012 yılında yüzde 220,3 artışla 3 milyon dolar olarak kayda geçti. Türkiye, 2012 yılında vinç

sektöründe 13,1 milyon dolarla en fazla Azerbaycan'a ihracat gerçekleştirdi. Bir önceki yıla göre yüzde 136'lık artışının yaşandığı Azerbaycan'a 2011 yılında 5,5 milyon dolarlık ürün ihraç edilmişti. Listenin ikinci sırasında yüzde 476,9 ihracat artış rakamıyla Cezayir bulunuyor. 2011 yılında söz konusu ülkeye 1,8 milyon dolarlık vinç ihraç edilirken bu rakam 2012 yılında 10,9 milyon dolar seviyesine yükseldi. Listenin üçüncü sırasındaki Irak'a 2012 yılında ihraç edilen vinçlerin değeri 10,8 milyon dolar oldu. 2011 yılında Irak'a gönderilen ürünlerin değeri 6,1 milyon dolar seviyesindeydi. Irak'a yönelik ihracatımızdaki artış 75,8 olarak kaydedildi. Türkiye'nin 2012 yılında vinç ihracatını en fazla artırdığı ülke Pakistan oldu. 2011 yılında Pakistan'a sadece 3 bin dolar değerinde vinç ihraç edilirken bu rakam 2012 yılında yüzde 74.250,2 artarak 2,2 milyon dolara yükseldi. Türkiye'nin vinç ithalatı 2012 yılında bir önceki yıla göre yüzde 5,3 azalarak 171 milyon dolar oldu. 2011 yılında Türkiye'nin ithal ettiği vinçlerin değeri 181 milyon dolardı. Türkiye 2012 yılında en fazla gantri vinçler kaleminde ithalat gerçekleştirdi. 2011 yılında söz konusu kalemdeki ithalatın değeri 5 milyon dolarken bu rakam 2012 yılında yüzde 837 artarak 48 milyon dolar sevi-





Türk vinç üreticileri, kamu tarafından sağlanan Ar-Ge destekleriyle yeni ürünler tasarlayarak dünya pazarlarındaki paylarını artırıyor.

yesine yükseldi. Listenin ikinci sırasında ise kule vinçler kalemi bulunuyor. 2012 yılında söz konusu ürün grubunda gerçekleştirilen ithalatın değeri 46 milyon dolar oldu. 2011 yılına göre ithalat artışının yüzde 18,7 olarak kaydedildiği mal grubunda, ithal edilen ürünlerin değeri 39 milyon dolardı. Üçüncü sıradaki vinçli taşıtlar (kaldırma kapasitesi → 75 ton) kaleminde 2011 yılında 45 milyon dolarlık ithalat gerçekleştirilirken bu rakam 2012 yılında yüzde 24,2 azalarak 34 milyon dolar olarak kaydedildi. Alt gruplar bazında en fazla ihracat gerçekleştirilen dördüncü kalem ise diğer çeşit vinçler oldu. 2012 yılında söz konusu kalemdenki ithalatın değeri 17 milyon dolarlıkken bu rakam 2011 yılında 22 milyon dolar olarak kayıtlara geçmişti. Diğer çeşit vinçler kalemindeki ithalat 2012 yılında

TÜRKİYE'NİN ÜLKELERE GÖRE VİNÇ İHRACATI (MİLYON DOLAR)

Kaynak:
TÜİK Verileri

Sıra No	ÜLKE	2010	2011	2012	Değişim % (12/11)
1	AZERBAIJAN	2,2	5,5	13,1	136,0
2	CEZAYİR	1,2	1,8	10,9	476,9
3	IRAK	5	6,1	10,8	75,8
4	RUSYA	0,4	2,5	8,3	222,5
5	SUUDİ ARABİSTAN	1,2	1,7	4	133,4
6	B.A.E.	1,5	1,3	3,3	150,3
7	KATAR	1,3	0,6	2,4	276,7
8	PAKİSTAN	0,01	0,03	2,2	74.250,2
9	KAZAKİSTAN	0,6	0,4	1,5	260,5
10	TÜRKMENİSTAN	2	4,1	1,4	-65,3
	DİĞER	28,6	26,7	23,4	-12,5
	TOPLAM	44,3	51,2	81,5	59,3

24,8 azaldı. Listenin beşinci sırasında bulunan sabit bir mesnet üzerine tespit edilmiş gezer köprü vinçler kaleminde 2011 yılında 6 milyon dolarlık ürün ithal edilirken bu rakam 2012 yılında yüzde 22,6 artarak 7 milyon dolar olarak kaydedildi. 2012 yılında vinç sektörü alt gruplar bazında ithalat artışının en fazla gerçekleştiği kalem yüzde 837 ile gantri vinçler oldu. Türkiye, 2012 yılında vinç sektöründe 64,2 milyon dolarla en fazla Almanya'dan ithalat gerçekleştirdi. 2011 yılında söz konusu ülkeden 72,3 milyon

dolarlık vinç ithal edilmişti. Almanya'dan vinç ithalatımız 2012 yılında yüzde 11,1 azaldı. En fazla ithalat gerçekleştirdiğimiz ikinci ülke ise Çin oldu. 2011 yılında Çin'den 44,8 milyon dolar değerinde vinç ithal ederken bu rakam 2012 yılında yüzde 8,2 artarak 48,5 milyon dolar seviyesine yükseldi. Listenin üçüncü sırasındaki İrlanda'dan 2011 yılında vinç ithalatı gerçekleştirilmezken 2012 yılında Türkiye söz konusu ülkeden 18,7 milyon dolarlık ürün ithal etti. Türkiye'nin 2012 yılında vinç ithalatını en fazla artırdığı ülke ise yüzde 178,7 ile Portekiz oldu. Portekiz'den 2011 yılında 867 bin dolarlık ürün ithal edilirken bu rakam 2012 yılında 2,4 milyon dolar olarak kaydedildi.

DÜNYA GENELİNDE SEKTÖRÜN İTHALAT-İHRACAT DENGESİ

Birleşmiş Milletler (BM) İstatistik Bölümü verilerine göre, 2011 yılında 11,2 milyar dolar olan dünya vinç ihracatı, 2012 yılında yüzde 8 artarak 12,1 milyar dolara ulaştı. Çin, Almanya ve İtalya dünya vinç ihracatında ilk üç sırada bulunuyor. İhracat listesinin ilk sırasında yer alan Çin 2011 yılında 2,4 milyar dolarlık vinç ihraç ederken, 2012 yılında yüzde 31,1 artışla ihracatını 3,1 milyar dolar seviyesine yükseltti. Listenin ikinci sırasındaki Almanya 2012 yılında 3 milyar dolarlık vinç ihraç etti. Almanya 2011 yılına göre ihracatını yüzde 2,1 artırdı. En fazla vinç ihraç eden ülkeler listesinin üçüncü sırasında bulunan İtalya, 2011 yılında 772 milyon dolarlık





Birleşmiş Milletler (BM) İstatistik Bölümü verilerine göre, dünya vinç ihracatı yüzde 8 artarak 12,1 milyar dolara yükseldi.

milyon dolar seviyesine taşıdı. Listenin üçüncü sırasındaki Rusya 2012 yılında 428 milyon dolar değerinden vinç ithal etti. Bir önceki yıla oranla ithalatı yüzde 18,2 azalan Rusya'nın 2011 yılı ithalatı 523 milyon dolardı. En fazla vinç ithal eden ilk 10 listesinde 2012 yılında, bir önceki yıla oranla ithalatını en fazla artıran ülke, yüzde 67,4 ile Singapur oldu. Türkiye 2012 yılında 171 milyon dolar rakamıyla en fazla vinç ithal eden ülkeler listesinin 22. sırasında yer alıyor. 2011 yılında 181 milyon dolarlık vinç ithal eden Türkiye'nin ithalatı, 2012 yılında yüzde 5,3 azaldı.

ihracat gerçekleştirirken bu rakam 2012 yılında yüzde 3 artışla 794 milyon dolar değerine yükseldi. En fazla vinç ihraç eden ilk 10 listesinde 2012 yılında, bir önceki yıla oranla ihracatını en fazla artıran ülke yüzde 48 ile Singapur oldu. 2011 yılında 170 milyon dolar değerinde vinç ihraç eden söz konusu ülkenin 2012 yılı ihracatı 252 milyon dolar seviyesine yükseldi. Türkiye en fazla vinç ihraç eden ülkeler listesinin 18. sırasında yer alıyor. Türkiye 2011 yılında 51 milyon dolar ihracat değerine sahip vinç ihraç ederken bu rakam

2012 yılında yüzde 59,3 artışla 82 milyon dolar olarak kaydedildi. Dünya ölçeğinde vinç ithalatı ise 2012 yılında bir önceki yıla göre yüzde 3 artarak 11 milyar dolar olarak kaydedildi. ABD 2012 yılı verilerine göre 831 milyon dolarlık ithalat rakamıyla ilk sırada yer alıyor. ABD'nin vinç ithalatındaki artış yüzde 29,5 olarak belirlendi. En fazla ithalat gerçekleştiren ülkeler listesinin ikinci sırasında ise Singapur bulunuyor. 2011 yılında 302 milyon dolarlık vinç ithal eden söz konusu ülke, 2012 yılında yüzde 67,4 artışla ithalatını 506



"DENETİMSİZ ÜRETİM ENGELLENMELİ"

TEKİN ÇELİKBİLEK

TEVİD YÖNETİM KURULU BAŞKANI

"Elektrikli Vinç İmalatçıları Derneği

TÜRKİYE'NİN G.T.İ.P BAZINDA VİNÇ İHRACATI (MİLYON DOLAR)

Kaynak: TÜİK Verileri

GTİP TANIMI	2010	2011	2012	Değişim % (12/11)
SABİT BİR MESNET ÜZERİNE TESPİT EDİLMİŞ GEZER KÖPRÜ VİNÇLERİ	11	10	21	111,9
DİĞER ÇEŞİT VİNÇLER	7	10	17	75,1
VİNÇLİ TAŞITLAR (KALDIRMA KAPASİTESİ ←= 75 TON)	7	8	16	94,3
KARA TAŞITLARINA MONTE EDİLEN, DİĞER VİNÇLER	2	3	5	35,7
KÖPRÜ VİNÇLER	5	5	4	-7,5
VİNÇLİ TAŞITLAR (KALDIRMA KAPASİTESİ → 75 TON)	4	7	4	-40,8
RAYLI TAŞIYICI VİNÇLER	1	1	3	165,9
KULE VİNÇLER	4	3	3	15,3
KARA TAŞITLARINA MONTE EDİLEN, YÜKLENİP BOŞALTIMASI İÇİN HİDROLİK VİNÇLER	1	2	3	65,2
HAREKETLİ STRADDLE TİPİ ŞASİLİ, AYAK MESAFE AYARLI LASTİK TEKERLEKLİ TAŞIYICILAR	1	1	3	220,3
HAREKETLİ KALDIRMA ÇERÇEVELERİ	1	1	1	15,1
GANTRİ VİNÇLER	0,2	1	1	14,2
TOPLAM	44	51	82	59,3



(TEVID), Türkiye kaldırma makineleri sektöründe merdiven altı üretimi düzenlemek, denetimsiz üretimi önlemek ve yerli vinç alımını teşvik etmek amacıyla kuruldu. TEVID, üyelerinin görüş ve önerileri doğrultusunda; düşünce ve hareket birliği oluşturarak ortak sorunlar karşısında dayanışmayı koordine etmeye çalışıyor. Dernek olarak anayasa ve kanunlar çerçevesinde; ulusal ekonominin gelişmesine, kalkınmasına, verimliliğinin artırılmasına, sosyal, kültürel ve eğitimel yaşam seviyesinin yükseltilmesine

katkıda bulunmayı amaçlıyoruz. Kaldırma makineleri sektöründe, vinç üretimi, kullanımı ve satışına ilişkin; sermaye-kuruluş-teknoloji işbirliği oluşturmak da amaçlarımız arasında yer alıyor. Son dönemde sektörümüze uluslararası imalat standartları getirmenin yanı sıra üyeler arasında teknolojik işbirliği, Ar-Ge, yeniden yapılanma ve sektör çalışanlarına yönelik hayat boyu eğitim programlarıyla mesleki eğitim faaliyetlerine katkı sağlamaya da çalışıyoruz. Türkiye'nin bu iş kolunda uluslararası

Türkiye'nin vinç ithalatı 2012 yılında bir önceki yıla göre yüzde 5,3 azalarak 171 milyon dolar oldu.

platformda önünü açmak, sektörümüzdeki kalitesiz ve denetimsiz üretimi önlemek istiyoruz. Vinç imalat sektörünü yasa ve kanunlarla denetim altına alacak, uluslararası standartlara uygun üretim koşullarını sağlayacak girişimlerde bulunuyoruz. Bakanlığın derneğimize vereceği yetki ve yaptırım olanaklarıyla, sektörde standartlara uygun imalat yapmayan firmaları denetleyerek, imalat koşullarını iyileştirme ya da men cezası ile karşı karşıya kalmalarını sağlayacak süreçte görev almak istiyoruz. TEVID'e imalat denetim yetkisinin verilmesinin, sektörün standartlarını yükseltilmesi açısından önemli bir adım olacağı kanaatindeyiz. Türkiye pazarına giren kalitesiz ithal ürünlerin ve haksız rekabet şartları altında güç birliğinden, örgütlenmeden uzak denetimsiz yerli imalatın, bilinçsiz imalatçı ve alıcılar yarattığını düşünüyoruz. Bu amaçla yerli vinç imalatçılarının sesi olmak için bir araya geldik. Dernek olarak ilk çalıştığımızı 2012 yılında gerçekleştirdik. 300'e yakın sanayicimize yerli vinç imalatçıları destekleme çağrısında bulduk. Sektörümüzü AB normları konusunda bilgilendirmek amacıyla 2-5 Şubat 2012 tarihleri arasında "Vinç Üretiminde CE İşaretlemesi ve AB Normları" başlıklı bir seminer düzenledik. Vinçlerde test ve kontrol yönetmelikleri ile ilgili çalışmamızı Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı yetkililerine sunarak, mevcut uygulamanın güncellenmesini talep ettik. İTÜ ile TEVID öncülüğünde, sektörümüzün uluslararası standartları yakalamasında imalatçılara ve kullanıcılara rehber olacağına inandığımız "Vinç El Kitabı"nı hazırladık. Sektöre nitelikli işgücü sağlamak amacıyla sanayi-üniversite işbirliğine örnek teşkil edecek nitelikte bir çalışmaya daha öncülük ederek; İTÜ Transportasyon Bölümü'nde eğitim gören öğrencilere TEVID üyesi şirketlerde iş garantili staj imkanı sunuyoruz. Bu projeye TEVID

VİNÇ İHRACATINDA BAŞLICA ÜLKELER (MİLYON DOLAR)

Kaynak: BM İstatistik Bölümü Verileri

Sıra No	ÜLKE	2010	2011	2012	Değişim % (12/11)
1	ÇİN	2,401	2,418	3,169	31,1
2	ALMANYA	2,748	3,034	3,097	2,1
3	İTALYA	572	772	794	3,0
4	ABD	610	716	652	-8,8
5	İSPANYA	350	374	445	18,9
6	JAPONYA	228	317	431	36,1
7	AVUSTURYA	309	374	375	0,2
8	HOLLANDA	196	329	334	1,4
9	GÜNEY KORE	177	197	260	31,6
10	SİNGAPUR	164	170	252	48,0
18	TÜRKİYE	44	51	82	59,3
	DİĞER	2,430	2,475	2,250	-9,1
	TOPLAM	10,230	11,227	12,140	8,1

üyesi firmalar olarak üçüncü-dördüncü sınıf öğrencilerine işi mutfağında öğrenme ve sonrasında da bunu sürekli bir iş olarak sürdürme imkanı veriyoruz. Böylece öğrenciler iş sahibi olurken, firmalarımız da nitelikli elemana ulaşabiliyor. Yaptığımız bu çalışmalara yönelik sektörden aldığımız olumlu yorumlar ve devlet kademesinde gördüğümüz ilgi doğru yolda olduğumuzu gösteriyor. Ülkemizde yüksek teknolojiye sahip kaliteli vinç imalatı yapan çok sayıda firma var. Ancak sektörün ilk ve tek sivil toplum kuruluşu olarak sektörün üretimde dünya standartlarını yakalaması gerektiğine inanıyoruz. Dernek olarak bu inançla çok etkili çalışmalara imza atacağız. Derneğimiz kısa sürede sektörde referans alınacak bir kurum haline gelecek. Vinç almak isteyenlerin ihtiyaçlarına doğru cevap verebilmek için "Elektrikli Vinç Danışma Merkezi"ni hayata geçireceğiz. Böylece müşterilerimiz ihtiyaçlarının dışında bir vinç almak zorunda kalmayacak. TEVID olarak vinç kullanıcılarına da önemli sorumluluklar düştüğü inancındayız. Bu nedenle her türlü çalışmada ve alacağımız her kararda imalatçı ve kullanıcıyla birlikte hareket ediyoruz. Merdiven altı üretimin yaygınlığı, kalifiye iş gücüne ulaşmada firmaların yaşadığı sıkıntılar dışında sektörümüzün en temel sorunu; Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'nın 40 yıl önce uygulamaya koyduğu iş güvenliği ve iş prosedürleriyle ilgili yönetmeliktir. Dünyada bir örneği daha bulunmayan bu yönetmelik, hem imalatçılar, hem de tüketiciler açısından ciddi sıkıntılar doğuruyor. Vinçlerde test yükü denetimi dünyanın hiçbir yerinde

VİNÇ İTHALATINDA BAŞLICA ÜLKELER (MİLYON DOLAR)

Kaynak: BM İstatistik Bölümü Verileri

Sıra No	ÜLKE	2010	2011	2012	Değişim % (12/11)
1	ABD	530	642	831	29,5
2	SİNGAPUR	265	302	506	67,4
3	RUSYA	281	523	428	-18,2
4	BREZİLYA	397	429	420	-2,1
5	ALMANYA	271	351	381	8,8
6	KANADA	195	341	365	7,0
7	SUUDİ ARABİSTAN	444	370	357	-3,7
8	HOLLANDA	234	338	356	5,2
9	B.A.E	287	238	346	44,9
10	ENDONEZYA	161	340	345	1,5
22	TÜRKİYE	135	181	171	-5,3
	DİĞER	6,048	6,748	6,636	-1,7
	TOPLAM	9,248	10,804	11,142	3,1

uygulanmazken, Türk üreticiler bu teste yüzde 150 gibi bir oranla tabi tutuluyor. Mevcut yasalarımız sektörümüzdeki denetim sorununa da çözüm bulmuyor. Dernek olarak hem üreticilerin hem de kullanıcıların denetlenmesi gerektiğini düşünüyoruz. Denetimsizlikle paralel yürüyen bir diğer önemli konu ise bakımdır. İki yıllık garanti demek, bu garanti süresinin sonunda bakım yapılacağı anlamına gelmez. Vinçler büyük ve devamlı çalışan makinelerdir. Bu makinelerin bakımları da üç aylık periyotlarda yapılmalıdır. Vinçlerde meydana gelebilecek herhangi bir arıza büyük sorunlara neden olabilir. Bakım konusu ciddi bir öneme sahip ol-

masına rağmen bizler bunu anlatmakta güçlük çekiyoruz. Türkiye'de firmaların sadece yüzde 5'i vinci yaptırdığı üreticiden periyodik bakım alıyor. Asansörler için periyodik bakım yaptırmamanın bir yaptırımını mevcut. Çünkü bir anlamda asansöre canınızı emanet ediyorsunuz. Vinçler konusunda da aynı durum geçerliken, bugün için ne yazık ki asansörlerde de olduğu gibi bir yaptırımdan bahsedemiyoruz.



"KONYA, VİNÇ SEKTÖRÜ İÇİN ÖZEL BİR ÖNEME SAHİP"

MEHMET SAĞLAM
KONYA VİNÇ İŞLETMECİLERİ DERNEĞİ
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

"Derneğimiz 2010 yılında kuruldu. Vinç üreticileri mesleki açıdan doğru tanımlanmıyor. Sektörümüz nitelikli iş gücü bulmakta zorlanıyor. İşletmecilere hakları olan paralar ödenmiyor. Trafikte yol belgesi sorunu yaşıyoruz. Sektör olarak ilgili bakanlıkların sorunlarımıza çözüm sunmasını bekliyoruz. Vinç sektörü çalışmaları, üreteniyle büyük bir pazardır. Sektörde çalışanlara mesleki yeterlilik belgesi verecek okulların açılması gerektiğini düşünüyoruz. Vinç işletmecileri yurt içi ve yurt dışında birçok ihtiyaca cevap veriyor. Türkiye pazarından gelen taleplerin





yüzde 20'sini Konyalı işletmeciler karşılıyor. Konyalı işletmeciler olarak Türkmenistan ve Kazakistan gibi Türk Cumhuriyetleri'nde de kiralama yapıyoruz. Vinç sektörünün Konya'da ciddi bir potansiyeli var. Bölgemizde yeni bir TÜV istasyonu açılmalı çünkü muayene için bir hafta sıra beklemek zorunda kalıyoruz. Ayrıca vinç taşıyan araçlar için yapılan sigorta işlemlerinde de sıkıntı yaşıyoruz. Sigortanın, aracın üzerindeki vince göre değil, aracın değerine göre yapılması gerekiyor.”

HİDROKON

“SEKTÖRÜMÜZ ÜLKEYE KATMA DEĞER SAĞLIYOR”

MEMİŞ KÜTÜKÇÜ
HİDROKON GENEL MÜDÜRÜ

“Türkiye’de araç üstü vinç üreticileri bin 800 adet/yıl kapasite ile üretim gerçekleştiriyor. Bu rakam Türkiye’nin toplam ihtiyacının yüzde 80’ini karşılıyor. Kalan yüzde 20’lik kısım ithal ürünlerle karşılanıyor. Vinç sektörü 2009 yılına kadar iç pazar ağırlıklı çalıştı. Sektörde ihracat 2009 sonrasında gelişti. 2009 kriziyle birlikte dar boğaza giren vinç sektörü, 2010 yılı itibariyle toparlanmaya başladı ve bu ivmeyi hala sürdürüyor. Yatırım malı olan bir ürün imal ettiğimiz için ekonomik krizlerden çabuk etkileniyoruz. 2013 yılı itibariyle sektör toparlanmaya başladı. 2007 yılında gördüğümüz pik noktasını geçiyoruz. Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde yatırımlar uzun süre ertelene-

miyor, bir süre sonra parlama yaşanıyor. Türkiye’deki ekonomik büyüme vinç sektörüne de yansıyor. Vinç, tüm dünyada ihtiyaç duyulan bir yatırım aracıdır. Üretilen vinçler; vinç işletmecileri, inşaat ve çelik konstrüksiyon şirketleri, endüstriyel tesis işletmecileri, kamu kurumları ve büyük çaplı firmalar tarafından kullanılıyor. Araç üstü vinç imalatı alanında ülkemizde yaklaşık 50 firma çalışıyor, bunun 30 tanesi Konya’da bulunuyor. Sektörde bin 400 çalışan var ve iş hacmi 160 milyon dolar değerinde. Teleskopik mobil vinçler Türkiye’de kamyon üstü uygulamalarda tercih edilmiyor. Daha çok katlanır bomlu vinçler kullanılıyor. Çünkü bu vinçler teleskopik vinçlerin işini de yapabiliyor. Toplam vinç pazar talebinin yüzde 80’ini yerli markalar karşılarken yüzde 20’lik kısım ithal markalarla karşılanıyor. Vinç sektöründe ağırlıklı olarak Rusya, Türk Cumhuriyetleri ve Ortadoğu ülkelerine ihracat yapılıyor. Türkiye’de vinç sektörü son 20 yılda mevcut üretim hacmini yakalamamış olsaydı ithalata bağımlı olurduk. Sektörümüz ülkeye katma değer üretir konumdadır. Yerli üreticiler çok iyi bir performans gösteriyor. Hidrokon olarak iki yeni ürün için Ar-Ge çalışmaları devam ediyor. Yeni ürünlerden biri 70 metreye kadar yükselebilen insan kaldırma platformudur. Bu özelliklerdeki insan kaldırma platformu ülkemizde olmadığı gibi, Avrupa ülkelerinde bile çok az sayıda tesiste üretiliyor. İkinci ürünümüz ise TÜBİTAK destekli olarak Ar-Ge çalışmalarını sürdürdüğümüz,

100 ton kaldırma kapasitesine sahip teleskopik mobil vinçtir. Ürünümüzü yıl sonunda görücüye çıkaracağız. Şu anda Türkiye’de rüzgar tribünü dikecek vinç yok ama yakın tarihte bunun üretimini de gerçekleştireceğiz.”



“ÖNEMLİ PROJELERDE TÜRK VİNÇLERİ TERCİH EDİLİYOR”

ÖNDER BÜLBÜLOĞLU

BVS YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Ankara’da 1986 yılında kurulan Bülbüloğlu Vinç Sanayi, dost ve müşterilerinden aldığı güçle sektörün önde gelen firmalarından biri oldu. İmalat ve hizmet sektöründe faaliyet gösteren müşterilerimizin ihtiyaç ve talepleri doğrultusunda; monoray, gezer köprü, portal, pergel, ağır tonajlı, ex-proof, proses vinçlerin ve çelik konstrüksiyon yapıların imalatını gerçekleştiriyoruz. Ürünlerimizin kullanım alanları, müşterilerimizin amaçları doğrultusunda 1 tonluk hafif tonajlı yüklerden 120 tonluk ağır tonajlı yüklere kadar çeşitlilik gösteriyor. Ayrıca 120 ton ve üzeri kapasitelerde proses vinçleri olarak tabir edilen özel amaçlı vinçler de imal ediyoruz. Tecrübeli ve eğitilmiş proje ekibimizle teknik çalışmalara önem veriyor, gelişime ve yeniliklere açık bir yol izliyoruz. Teknolojik yenilikleri üretimine yansıtan bir firma olarak bilgisayar destekli tasarımlar yapıyor ve imalat süreçlerimizde bilgisayar teknolojilerinden yararlanıyoruz. Kurumsallaşma ve büyüme yolundaki yatırımlarına hızla devam eden ve basamaklarını emin adımlarla çıkan BVS pazar sayısını her geçen gün artırıyor. İleri teknoloji kullanılarak kaldırma ünitelerimizi yeniledik. Seri imalata geçerek hem yurt içi hem de yurt dışı pazardaki rekabetçi yapımızı güçlendirdik. Makinelerimiz Türkiye’nin her noktasında sorunsuz çalışıyor. Ayrıca Suudi Arabistan, Katar, Mısır, Cezayir, Sudan, Afganistan, Birleşik Arap Emirlikleri, Filistin, Irak, İran, Suriye, Ürdün, Türk Cumhuriyetleri, Rusya, Romanya, Almanya, Belçika, Fransa, İtalya, Arnavutluk, Tunus, Portekiz, Romanya ve İsrail’e makine ihrac etmenin gururunu yaşıyoruz. ABD pazarına giren ilk Türk firmasıyız ve bu ülkeye ihracatımız halen devam ediyor. Uluslararası pazarlarda yer alabilmek için gereken rekabet üstünlüğü, ancak teknolojik gelişmişlik ve



inovasyon yeteneğiyle mümkün olduğundan; bilgi ve sermayeye dayalı yenilikçi ürünler geliştirilmelidir. Bu amaçla teknolojinin sunduğu olanakları biz de üretimimize yansıtıyoruz. Dünyanın önemli projelerinde ürünlerimiz tercih ediliyor. Pazara sunduğumuz ürün ve hizmetlerin kalite standartlarını sürekli yükseltirken maliyetlerini düşürmek, birincil hedefimizdir. Bunu gerçekleştirirken insani değerlere, çevre ve hukuk kurallarına saygılı olmak, müşterilerimizin uzun vadeli memnuniyetinin de teminatıdır. ISO 14001:2004 Çevre Yönetim Sistem Sertifikası ile bu hassasiyetimiz tescillendi. Merdiven altı diye tabir edilen hiçbir standart ve kaliteyi gözetmeden üretim yapan firmaları sektörün en büyük sorunu olarak değerlendiriyoruz. Türkiye’de 200’e yakın vinç üreten firma olmasına karşın sadece 10’a yakın işletme gerçek manada vinç üretimi yapıyor. Standart dışı üretim yapan merdiven altı firmaların yurt içi pazarda fiyat açısından haksız rekabet oluşturması, kuşkusuz tüm firmaları olumsuz yönde etkiliyor. Asıl imalat alanı vinç olan önemli firmaların aynı platformda bir araya gelerek hem standardizasyon, hem de ürün fiyatlarıyla ilgili ortak çalışmalar yapması gerekiyor. Bu nedenle Türkiye Elektrikli Vinç Üreticileri Derneği’nin kurulmasına destek verdik. 2013 yılının ilk altı ayında ihracat rakamlarımız geçtiğimiz yılın aynı döneminden daha iyi bir noktada. Bu durum bizce hedefimize emin adımlarla yürüdüğümüzün de bir göstergesi. Bugüne kadar olduğu gibi, bundan sonra da dünyanın her yerinde, dünyanın yükünü kaldırmaya devam edeceğiz.”



“STANDART DIŞI ÜRETİMDEN OLUMSUZ ETKİLENİYORUZ”

ALİ DURGUD

GÜRALP VİNÇ VE MAKİNA
İSTANBUL BÖLGE MÜDÜRÜ

“Elektrikli kaldırma makineleri, gezer köprülü vinç sistemleri ve aksamaları üreten Guralp Vinç, 1991 yılında kuruldu. Üretim merkezimiz İzmir’de bulunuyor. İstanbul, Konya, Bursa ve Ankara’da bölge müdürlüklerimiz var. Şirketimizde 245 kişi istihdam ediliyor. Guralp Vinç, pek çok sektörün kullanım ihtiyaçlarını uzun yıllar karşılayabilecek ürünleri müşterilerine sunuyor. Dünya pazarla-



rında markalaşmayı hedefleyen firmamızın satış örgütlenmesini ülke dışına taşıyarak, kaldırma makineleri üretiminde adımızdan söz ettirmek istiyoruz. Son yıllarda yurt dışında yaptığımız çalışmalar meyvelerini vermeye başladı. 2004 yılından bu yana kapasitesini, pazar payını ve cirolarını artıran firmamız, özellikle Ortadoğu, Afrika, Avrupa ülkeleri ve Türk Cumhuriyetleri’ne yoğun olarak ihracat gerçekleştiriyor. Elektrikli Vinç İmalatçıları Birliği Derneği’nin kurucu üyesiyiz. Dernekle birlikte sektörel çalışmalarımız sürüyor. Aynı zamanda firmamız İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği’ne de üyedir. Ülkemizde üretilen her makinenin dünyanın her yerine ihraç edilmesi gerekiyor. Firmalar mühendislik kadrolarını bizce bu hedef doğrultusunda oluşturmali. Makine emniyet yönetmeliklerinin sık güncellendiği bir ortamda firmaların uygun altyapıyı sağlaması gerekiyor. Yatırımcıların beklentisi; düşük sermayeyle kurdukları işletmelerinde, düşük maliyetli ama kısa süreli geçici çözümler değil, sürekli destek alabileceklerini bildikleri bir çözüm ortağıdır. Bu bağlamda çıkarı-

labilecek yeni yasalar ve yapılacak sıkı denetimlerle üretim şartlarına uygun olmayan işyerleri ve yetkisi olmadan üretim yapan firmalar incelenerek haksız rekabet kısmen de olsa engellenebilir. Yatırımcıların üzerine düşen görev, vinç alımı sırasında görüştükları firmaların TSE, kalite, kaynaklı imalat, CE, uzmanlık gibi işe uygunluk ve yeterlilik belgelerini kontrol etmeleri ve mümkünse imalatçı firma üretim şartlarını yerinde gözlemlenmeleridir. Avrupa ülkelerinde vinç sektöründe faaliyet gösteren firma sayısı Türkiye’den çok daha azdır. Firmalar bunun getirdiği avantajla pazar paylarını hedefledikleri noktaya taşımayı başarmıştır. Maalesef Türkiye’de standart dışı üretim yapan çok sayıda firma, rekabeti olumsuz yönde etkiliyor. Türkiye genelinde müşterilerimize daha iyi ve hızlı hizmet vermek için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bağlı bulunduğumuz sivil toplum kuruluşlarıyla sektörde gerekli denetimlerin yapılmasını sağlamaya çalışıyoruz. Yurt dışı pazarlarda ihracatımızı artırmak öncelikli hedeflerimiz arasında yer alıyor.”

TEKSTİL MAKİNELERİ SEKTÖRÜNÜN ETKİN GÜCÜ: TEMSAD

Tekstil makineleri üretiminde alınacak kararların, uygulanacak sektörel stratejilerin belirlenmesinde kamu kurumları ve çeşitli sivil toplum örgütleriyle ortak çalışmalar yürüttüklerini belirten TEMSAD Yönetim Kurulu Başkanı Adil Nalbant, "2023 hedeflerine ulaşabilmek için tekstil makineleri sektörünü geliştirmek zorundayız" dedi.

Makine Sanayii Sektör Platformu (MSSP) üyesi dernek, birlik ve diğer sektörel kurumları tanıtarak yönetim kurulu başkanlarından, dernek faaliyetleri ve sektörün gelecek hedefleriyle ilgili bilgi almaya devam ediyoruz. Dergimizin Eylül sayısında Tekstil Makina ve Aksesuar Sanayicileri Derneği (TEMSAD) Yönetim Kurulu Başkanı Adil Nalbant sorularımızı yanıtladı.

Tekstil Makina ve Aksesuar Sanayicileri Derneği'nin (TEMSAD) üye yapısı ve kuruluş amaçlarıyla ilgili bilgi verir misiniz?

TEMSAD 1998 yılında, 11 üyenin çabalarıyla Cahit Değer başkanlığında kuruldu. Kısa süre içinde Türkiye'nin çeşitli bölgelerinden firmaların katılımıyla üye sayısını artırdı ve tekstil makineleri sektörünün en güçlü sivil toplum yapılanması olarak hizmet vermeye başladı. Derneğimizin tekstil makineleri sektörünün farklı alanlarında çalışan 141 üyesi bulunuyor. Üyelerimizin büyük bir kısmı Marmara Bölgesi'nde faaliyet gösteriyor. Ayrıca Gaziantep, İzmir, Denizli gibi tekstil sanayisinin gelişim gösterdiği şehirlerde üretim yapan önemli firmaları da temsil ediyoruz. Türkiye'nin lokomotif sektörleri arasında sayılan tekstil sanayisinde kullanılan makinelerin üretiminden, tamir ve yedek parça teminine kadar farklı alanlarda çalışmalarını sürdüren üye firmalarımızın haklarını korumak, kendilerini daha iyi ifade etmelerine yardımcı olmak derneğimizin öncelikli görevleri arasında. Sektör ve üyeleriyle ilgili bilgileri paylaşmanın yanında TEMSAD, Türk tekstil makine sanayisini dünyaya tanıtabilmek amacıyla fuar, iç ve dış ticaret heyet ziyaretleri gibi

Tekstil makineleri üretiminde alınacak kararların uygulanması ve stratejilerin belirlenmesinde sektör paydaşlarımızla ortak çalışmalar yürütüyoruz.



Adil Nalbant
Tekstil Makina ve Aksesuar Sanayicileri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı

birçok organizasyonu; yurt dışında iş birliği anlaşması imzaladığı benzer teşkilatlarla birlikte gerçekleştiriyor. Türk makine sektörünün önemli bir oyuncusu olan tekstil makineleri üretiminde alınacak kararların ve uygulanması düşünülen global stratejilerin belirlenmesinde sektör paydaşlarımızla ortak çalışmalar yürütüyoruz.

Sektörünüzün üretim ve ihracat yapısıyla derneğinizin bu yöndeki çalışmalarını aktarır mısınız?

Türkiye'nin 2023 yılı ihracat hedeflerini yakalayabilmesi için sektörümüzün üzerine düşen sorumluluğu yerine getirebilmesi gerekiyor. Son dönemde derneğimiz, üyelerinin ihracatını artırma yönündeki çalışmalarına hız verdi. TEMSAD kurulduğunda 14-15 milyon dolar düzeyinde olan sektörümüzün ihracatı, birlikten doğan güçle 300 milyon dolara yükseldi. Tekstil sektörü 26-27 milyar dolarlık ihracatı ve yüzde 20'nin üzerinde ihracat payıyla halen

Türkiye ekonomisinin itici gücüdür. Türkiye, mevcut tekstil üretim kapasitesi, son teknolojiler ile donatılmış üretim parkuru ve yetmişmiş insan gücü açısından dünyada sektör liderliğine oynayabilecek potansiyele sahiptir. Tekstil sanayisinin yapısına bağlı olarak gelişim gösteren tekstil makineleri ise üretimin olmazsa olmaz unsurudur. Tekstil sanayisinde geçmişten gelen tecrübeleriyle güçlü bir konuma sahip olan Türkiye için tekstil makineleri sektörünü geliştirmek stratejik bir zorunluluktur. Tekstil sektörünün önemini kavramış olan Osmanlı'nın ilk sanayi kuruluşları dönemin önemli tekstil fabrikalarıdır. Kuşaktan kuşağa aktarılan bir süreç olan tekstil üretimine Türkiye Cumhuriyeti döneminde de sahip çıkmış ve Türkiye genelinde birçok tekstil fabrikası açılmıştır. Yıllara dayanan tecrübenin devlet tarafından desteklenmesiyle gelişen Türk tekstil sektörü doğru stratejilerle dünya liderliğine yükselebilir. Türkiye'nin tekstil maki-



neleri üretimi ise tekstil sektöründeki gelişmelere paralel olarak 1950'li yıllarda başladı. Ancak tekstil sanayisinin beklentileri doğrultusunda şekillenen makine üretimi arzu edilen sıçramayı gerçekleştiremedi. Özellikle 1980'li yıllardan itibaren gümrüklerin serbest ticaret anlaşmalarıyla açılması, tekstil makineleri sektöründe yerli üretime zarar vererek, tekstil sanayisinin makine ihtiyacını yurt dışından gidermesine neden oldu. Gerekli koruyucu önlemler alınmadan ithalata imkan tanınması,

1970'li yıllardan itibaren gelişim gösteren yerli tekstil makine sanayisine darbe vurdu. Tekstil makineleri sektörü zaman içinde toparlanmaya çalışsa da hala ciddi sıkıntılarla karşı karşıyadır. Aslında tekstil sektöründe dünyada söz sahibi olan Türkiye'nin mevcut makine ihtiyacının yerli üretimlerle karşılanmasını sağlamak, ülke ekonomisi için makine ihracatı artırmak kadar önemlidir. Yerli makine kullanımının teşvik edilmesiyle hem makine ithalatının önü kesilebilir hem de Türk tekstil makinesi sektörü geliştirilebilir. Türkiye'nin iç pazarı mevcut potansiyeli

Türk tekstil makineleri üreticileri, tekstil imalatçısının elinin güçlendirilmesinde önemli roller üstleniyor.

nedeniyle tekstil makinesi üreticisi için vazgeçilmezdir. 25 milyar dolarlık dünya tekstil makineleri pazarında Türk tekstil makineleri sektörü ihracatının büyük bölümünü Asya ülkelerine yönelik gerçekleştiriyor. İran, Pakistan, Hindistan, Endonezya başlıca ihracat pazarlarımızdır. Bölgesel koşullar gereği Suriye ve Mısır'a ihracatımız çok azaldı. Üreticilerimiz Peru, Arjantin ve Brezilya gibi Güney Amerika'nın önemli pazarlarına yönelik iş potansiyellerini artırıyor. Türk tekstil makineleri dünyanın 130'a yakın ülkesinde satılıyor.

Sektörünüzün temel sorunları nelerdir? Sorunların çözümü noktasında kimlere, ne tür görevler düşüyor?

Tekstil makineleri üreticilerinin sorunları, Türk makine sektörünün temel sorunlarıyla birebir örtüşmektedir. Sonuçta üyelerimiz tekstil üretmiyor, makine üretiyor. Sektörümüzün mevcut sorunlarını; kontrolsüz ithalat, ikinci el ürünlerde yaş sınırının kaldırılması, aşırı finans yükleri, kalifiye eleman ve organize bölgelerdeki fiziki altyapı yetersizlikleri, Ar-Ge teşviklerin beklentileri karşılayamaması olarak sıralayabiliriz. Güçlü tekstil makine imalat sanayisine sahip olunması Türkiye gibi tekstil üretiminde liderliğe oynayan bir

Tekstil sanayisinde geçmişten gelen tecrübeleriyle güçlü bir konuma sahip olan Türkiye için tekstil makineleri sektörünü geliştirmek stratejik bir zorunluluktur.

TEKSTİL MAKİNA VE AKSESUAR SANAYİCİLERİ DERNEĞİ (TEMSAD)



Kuruluş : 1998
Dönem : 8. Dönem
Üye Sayısı : 141
Faaliyet Alanı : Tekstil Makineleri Üretim ve İthalatı
Faaliyet Yeri : Merkez Mah. Doğu Sanayi Sitesi İdari Bina Kat: 2
Yenibosna / İstanbul
Web Adresi : www.temsad.com

ülke için son derece önemlidir. Özellikle taleplere cevap verebilen makinelerin üretilmesi ithalatta yurt dışına bağımlılığı azaltacağı gibi ortaya çıkacak fiyat rekabeti nedeniyle müşterilerin dolayısıyla da ülkenin ekonomik yönden zarar görmesinin önüne geçecektir. Türk tekstil makineleri üreticileri tekstil imalatçısının elinin güçlendirilmesinde önemli roller üstleniyor.

Üyelerinizin katıldığı ulusal ve uluslararası ihtisas fuarları hangileridir? Derneğinizin desteklediği etkinlikleri öğrenebilir miyiz?
Sektörümüzün yurt içindeki en önemli tanıtım etkinliği, her yıl düzenlenen ve bizim de dernek olarak desteklediğimiz Tekstil Makine ve Aksesuarları Fuarı'dır. Ayrıca iki yıl arayla gerçekleştirilen ITM Texpo Eurasia Fuarı'na da üyelerimiz ilgi gösteriyor. Çeşitli satın alma organizasyonlarıyla sektörümüz ile müşterileri bir araya getirmeye çalışıyor ve sektörümüzün gelişimine katkıda bulunmaya çalışıyoruz. Yurt dışında ise sektörümüzün en önemli tanıtım etkinliği ITMA Uluslararası Tekstil ve Konfek-

siyon Makineleri Fuarı'dır. Dört yılda bir Avrupa'nın çeşitli kentlerinde düzenlenen organizasyon son olarak Barcelona'da gerçekleştirildi. TEM-SAD olarak üyelerimizin ürünlerini satabilecekleri Hindistan, Endonezya, Bangladeş, Pakistan ve Arjantin gibi hedef pazarlardaki fuarlara katılmalarına aracılık ediyoruz. Avrupa ülkelerinden birçok dernek ve sivil toplum kuruluşlarıyla ikili anlaşmalar imzalamamıza rağmen, Avrupalı tekstil makineleri üreticilerinin oluşturduğu uluslararası yapıya güçlü bir rakip olarak görülmemiz nedeniyle kabul edilmedik.

Yeni teşvik sistemi ve üniversite-sanayi işbirliğinin sağlanmasına yönelik çalışmaları nasıl buluyorsunuz?

Yeni teşvik sistemi sektörümüze katkı sağlamıyor. Aslında yeni teşvik kanununun temel amacı, Doğu ve Güneydoğu Bölgesi'ne yapılacak yatırımları desteklemektir. Makro açıdan Türkiye ekonomisine katkı sağlaması beklenen sistemin, başta tekstil makinecileri olmak üzere makine sektöründe hizmet veren alt sektörlerle çok önemli bir

ADİL NALBANT KİMDİR?



Adil Nalbant Malatya Yeşilyurt'ta 1959 yılında doğdu. İlköğrenimine Yeşilyurt'ta başlayan Adil Nalbant ilk, orta, lise ve yüksek öğrenimini ise İstanbul'da tamamladı. Tekstilci bir aileden gelen Nalbant, Marmara Teknik Eğitim Fakültesi Tekstil Bölümü mezunudur. Tekstil Makine ve Aksesuar Sanayicileri Derneği Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı üstlenen Adil Nalbant, aynı zamanda İstanbul Ticaret Odası 59. Makine Ekipmanları Meclisi ve Sanayi İhtisas Komitesi üyesidir. Ekoteks ve Erginer gibi tekstil sektörüne hizmet veren firmalarda kurucu ortak ve yönetim kurulu başkanı olan Adil Nalbant evli ve 3 çocuk babasıdır.



ivme kazandıracağını düşünmüyorum. Çünkü tekstil makineleri üreticileri de dahil olmak üzere Türk makine imalat sektörünün yüzde 90'ı KOBİ ölçeğinde işletmelerden oluşuyor. Sağlanan destek KOBİ'lerin faydalanmasından uzak bir yapıda. Ayrıca sektörümüzün bırakın teşvik kapsamına alınan bölgelere gitmesini, üretimlerini metropollerin uzağına taşıma şansı bile yoktur. Fakat bu kanun ülkenin büyük stratejik hedefleri açısından olmazsa olmaz olarak nitelendirilebilir. Devletin sunduğu desteklerin sadece üreticilerle sınırlı kalmaması gerektiği kanaatindeyiz. Özellikle makine alımı yapacak müşterilere finansman açısından kolaylık sağlanması son derece önemlidir. Yerli makine kullanımını özendirici ve çeşitli kanunlarla avantajlı hale getiren çalışmalar sektörümüze daha fazla



MSSP ve MTG'nin sektörümüzün ihtiyaçlarına cevap veren çalışmalarından son derece memnunuz.

katkı sağlayacaktır. Devletlerin makine sektörüne sundukları maddi destek asla ölü yatırım değildir. 2008 yılında yaşanan ekonomik kriz sonrası gelişmiş ülkeler, milli sanayilerine sahip çıkan ve dünya üzerinde rekabet şansını yükselten çok ciddi tedbirler aldı ve sanayi sektörlerindeki üretimi koruyucu önlemleri hayata geçirdi. Aynı şekilde Türkiye'nin de yerli üreticilerinin elini güçlendirecek çalışmalarda bulunması gerekiyor. Tanıtıma yönelik KOSGEB destekleriyle Ar-Ge projeleri için sağlanan TÜBİTAK ve TEYDEB'in katkıları ise olumlu buluyoruz. Üniversiteler ile sanayi kuruluşlarını gerçekleştirdiği ortak projelerin daha fazla desteklenmesi gerekiyor. Sektörümüz açısından üniversite-sanayi işbirliği istenilen noktaya taşınmadı. Türkiye'de hala tekstil makine mühendisi yetiştiren bir eğitim kurumumuz bulunmuyor.

Makine Tanıtım Grubu'nun gerek yurt içi, gerekse de yurt dışında gerçekleştirdiği reklam ve tanıtım çalışmalarının Türkiye'nin imajına neler kattığını düşünüyorsunuz? Tekstil makine sektörü son 10 yıl

TEKSTİL MAKİNA VE AKSESUAR SANAYİCİLERİ DERNEĞİ (TEMSAD)

Ağteks	Duayen	İneli	Sarteks
Aldemir	Ekin	İpekçioğlu	Seramik
Alfanoks	Ekoteks	Karmak	Serteks
Alkan	Effe	Kervan	Sinerji
Alpay	Elastik	Konuk Isı	Spot
Arda	Eliar	Ledmak	Sulfet
Ardim	Elitez	Malkan	Şanal
Argetek	Elmas	Mateks	Şener
Arus	Elteksmak	Memnun	Şensal
As Belt	Emko	Mersan	Taç
Asil	Enhas	Metsa	Tanka
Asos	Enmos	Milhan	Tavukoğlu
Asteks	Entema	Mimsan	Teksima
Ata	Eray	Mipsan	Teksmak
Ataç	Erka	Mispa	Tekst
Avrupa	Erteks	Murateks	Temsan
Aygenteks	Fiberflon	Nit	Texchem
Azim	Formak	Odesi	Tekspart
Balkan	Genkim	Onursan	Timsan
Barış	Ges	Örnek	Tolkar
Begzo	Görteks	Öz Anadolu	Tolon
Beneks	Güney	Özdemir Keçe	Trikomak
Bizmak	Gürelmak	Pero	Tunaoğlu
Canlar	Güven Çelik	Pentakim	Tural
Çağrı	Güven	Polteks	Turan
Çelik Diş	Hale	Promar	Ttm
Değirmen	Has	Proser	Tümkalıp
Demircan	Has Group	Proses	Uniteks
Demas	Hazar	Proses Mühendislik	Valftek
Demsan	Hemaks	Proteknik	Vahdet
Denge	Huzur	Pro Teknik	Vav
Derya	İbm	Purde	Yıldız
Devsan	İlkvar	Retaş	Yılmak
Dilmak	İnaner	Redman	Yürsan
Dilmenler	İnci		Vega
Doğuş			

çinde yüzde 20'lik bir büyüme rakamı yakaladı. Türk makine sektörünün artan ihracatında MTG'nin özellikle yurt dışındaki tanıtım çalışmalarının etkili olduğunu düşünüyorum. Gerek MSSP gerekse de MTG'nin sektörü-

müzün gereksinimlerine cevap veren çalışmalarından son derece memnunuz. Barcelona'da düzenlenen ITMA Fuarı'nda Tekstil İşverenleri Sendikası, İstanbul Ticaret Odası, TEMSAD ve Makine Tanıtım Grubu'nun ortaklaşa gerçekleştirdiği çalışmalar hayranlık uyandırdı. MTG'nin Türk makine sektörünün tanıtımına yönelik hazırladığı reklam çalışmaları son derece başarılıydı. Türk makinecilerini temsil eden kurumlar olarak yerli malı kullanımını teşvik eden reklam çalışmalarına hız vermeliyiz. MTG'nin "Tıkır, Tıkır" sloganından hareketle farklı mecralarda yayınlanacak kamu spotları hazırlamalıyız. Hedeflere ulaşmanın yolu her alanda birlikte çalışmaktan geçiyor. MSSP yapılanmasının kısa süre içinde federasyon halini almasını istiyoruz. Bu yöndeki çalışmaları dernek olarak destekliyoruz. Üzerimize düşen sorumluluğu yerine getirmeye hazırız.



Dalgakıran.

Denizcilik endüstrisinde

'Görünmeyen Gücünüz.'



Dalgakıran Marine Kompresörler

Wave Serisi

3 kademeli, direk akuple, ilk çalıştırma havası kompresörleri

- Düşük kompresyon sıcaklığı ile düşük işletim maliyeti
- Direk akuple motor-kompresör ile minimum transmisyon kaybı
- 55 °C ortam sıcaklığında dahi sürekli çalışmaya uygun tasarım ve uygulama
- Makine dairesi konularına uygun küçük ve kompakt tasarım
- 2000 saat bakım aralıkları ile düşük bakım maliyeti
- Elektronik kontrol modülü içeren entegre elektrik panosu
- Dişli ekipmanları ve aksesuarları, esnek bakım için tam çözüm
- 50 hp/60 kw elektrifikasyona uygun IP55 sınıfı motor
- Toplam Koruyucu Bakım hizmetimiz ile 5 yıl garanti



444 2012

www.dalgakiran.com

DALGAKIRAN

görünmeyen güç



MAKİNECİLERİN YENİ HEDEF PAZARI: ABD

Dünyanın en büyük ithalatçı ülkesi olan ABD, Türkiye dahil birçok ülkeyle kurduğu ikili ilişkiler ve yatırımı teşvik etmek amacıyla imzaladığı anlaşmalarla ticarete yön veriyor. 2012 yılında bir önceki yıla oranla makine ihracatını yüzde 31 artıran Türkiye, hedef pazar olarak belirlediği ABD ile çeşitli sektörlerdeki ticaretini geliştiriyor.



ABD, 315 milyonun üzerindeki nüfusu ve 15,7 trilyon doları aşan GSYİH'si ile dünyanın en önemli pazarlarından biridir. Ülke, dünyanın en büyük ithalatçısı olma özelliğinin dışında, dünyanın en büyük doğrudan yabancı sermaye kaynağı olmasıyla da, hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerin yöneldiği hedef pazardır. ABD ekonomisi, dünya ekonomisini birebir etkileme gücüne sahip, önemli ve belirleyici bir ekonomidir. GSYİH'nin büyük kısmının özel tüketim harcamalarına ayrıldığı ve özel sektör sabit sermaye yatırımlarının tüketime oranla daha düşük kaldığı ABD'de, kişi başına GSYİH 2012 yılı için 50 bin doların üzerinde hesaplandı. Diğer taraftan, 2012 yılında kişi başına düşen harcanabilir gelir, bir önceki yıla göre yüzde 2,5 artarak 38 bin dolar rakamına ulaştı. ABD'nin sahip olduğu başlıca doğal kaynaklar; kömür, bakır, kurşun, molibden, fosfat, uranyum, boksit, altın, demir, civa, nikel, gümüş, tungsten, çinko, petrol ve doğal gazdır. Doğayı koruma konusunda bilincin oluşması sonucu hava ve su kirliliğine

karşı ve nesli tehlikeye giren hayvanlar için çevre korumacı düzenlemelerin ve önlemlerin alınmasıyla ABD'de su ve havanın kalitesi giderek arttı. Havada bulunan karbon-monoksit gazı ve sülfür-dioksit gazları 1970'lerdeki düzeyine kıyasla ciddi oranında azaldı. Dünya nüfusunun yüzde 5'ine bile sahip olmayan ABD, dünyadaki toplam karbondioksit kirliliğinin yüzde 25'ini üretiyor. ABD, Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi kapsamında 1997 yılında imzalanan sera gazı salınımlarının 2008-2012 yılları arasında 1990 düzeyinin yüzde 5,2 altına çekilmesini hedefleyen Kyoto Protokolü'nu daha önce imzalamış olmasına rağmen uygulamayı reddediyor. ABD tarafı daha az maliyetli, Çin ve Hindistan gibi gelişmekte olan ülkeleri de kapsayan ve gaz salınımlarına ilişkin daha etkin bir programın uygulanmasını talep ediyor. ABD'nin Türkiye dahil birçok ülkeyle, ikili ilişkileri ve ticareti teşvik etmek amacıyla imzaladığı yatırım anlaşmaları yürürlüktedir. Bu anlaşmalar genellikle ithalat ve ihra-

catı olumlu etkilemekle beraber "en çok tercih edilen" ülke statüsünü de güçlendiriyor. Bu anlaşmaların diğer faydalarının arasında; iş atılımlarının, uluslararası kadro transferlerinin, uluslararası finansal para ve bankacılık işlemlerinin kolaylaştırılması ile patent, marka ve telif haklarının korunması da sayılabilir.

ABD'NİN EKONOMİK GÖRÜNÜMÜ

ABD'de 2007 yılında başlayan kriz, 1929 büyük buhranından bu yana görülen en ağır ve en derin kriz olarak tanımlanıyor. Ülke 2009 yılında bir taraftan ekonomik durgunluk bir taraftan da artan işsizlik ile mücadele ederken 2010 yılında krizden çıkış eğilimleri göstermeye başladı. Reel GSYİH 2008 yılında yüzde 0,3 ve 2009 yılında yüzde 3,1 oranında geriledi. 2010 yılında ise ekonomide yüzde 2,4'lük bir toparlanma gerçekleşti. 2011 yılında Avrupa'daki borç krizi ve bütçe üzerindeki baskılardan etkilenen ABD ekonomisi yüzde 1,8 büyüdü. 2012 yılında yüzde 2,2 büyüyün ABD ekonomisinin, 2013 yılında yüzde 2,1 ve 2014-2017 döneminde ise orta-

Türkiye'nin 84. fasılda ABD'ye gerçekleştirdiği makine ihracatı, 2012 yılında bir önceki yıla oranla yüzde 31 artarak 598 milyon dolar oldu.

lama yüzde 2,4 büyüyeceği tahmin ediliyor. 2010 yılında yüzde 9,6 olarak gerçekleşen işsizlik oranının 2011 yılında yüzde 9'a düştüğü tahmin ediliyor. 2012 yılında ise işsizlik yüzde 8,1 olarak gerçekleşti. ABD'de endüstriyel üretimin 2011 yılında bir önceki yıla göre yüzde 4,2 ve 2012 yılında da yüzde 3 olarak gerçekleştiği belirtilirken bu artışın 2013-2016 döneminde yıllık ortalama yüzde 2,4 olarak gerçekleşeceği öngörülmüyor. 2012 yılında hükümet harcamaları yüzde 1,7 düşerken; bu düşüşün 2013, 2014 ve 2015 yıllarında da devam edeceği tahmin ediliyor. Hükümet harcamalarındaki düşüşün aksine ABD'de özel tüketim harcamaları 2012 yılında



yüzde 1,9 artış gösterdi. Söz konusu artış eğiliminin 2013-2015 döneminde de devam edeceği ve yıllık ortalama

artış ivmesinin yüzde 2 olacağı tahmin ediliyor. Özel tüketim harcamaları ve sabit yatırımların düzenli olarak artış

TÜRKİYE'NİN ABD'YE MAKİNE İHRACATINDA BAŞLICA KALEMLER (MİLYON DOLAR - 84. FASIL)

Kaynak: TÜİK Verileri

GTİP	GTİP TANIMI	2011	2012	Değişim %
8411	TURBOJETLER, TURBOPROPELLERLER VE DİĞER GAZ TÜRBİNLERİ	151	208	38
8409	SADECE VEYA ESAS İTİBARIYLA 84.07 VEYA 84.08 POZİSYONLARINDAKİ MOTORLARIN AKSAM VE PARÇALARI	93	97	4
8418	BUZDOLAPLARI, DONDURUCULAR VE DİĞER SOĞUTUCU VE DONDURUCU CİHAZLAR VE ISI POMPALARI	38	58	53
8431	ÖZELLİKLE 84.25 İLA 84.30 POZİSYONLARINDAKİ MAKİNE VE CİHAZLAR İLE BİRLİKTE KULLANILMAYA ELVERİŞLİ AKSAM VE PARÇALAR	21	34	66
8413	SIVILAR İÇİN POMPALAR (ÖLÇÜ TERTİBATI OLSUN OLMASIN) VE SIVI ELEVATÖRLERİ	12	25	106
8462	METALLERİ DÖVME, ÇEKİÇLEME, KALIPTA DÖVME, KESME, TASLAK ÇIKARTMA, ŞATAFATLAMA, KARBÜRLERİ İŞLEMENE MAHSUS MAKİNELER	22	23	6
8414	HAVA VEYA VAKUM POMPALARI, HAVA VEYA DİĞER GAZ KOMPRESÖRLERİ, FANLAR, ASPİRATÖRÜ OLAN HAVALANDIRMAYA MAHSUS DAVLUMBAZLARA AİT AKSAM VE PARÇALAR	22	21	-4
8483	TRANSMİSYON MİLLERİ, KRANKLAR; YATAK KOVANLARI VE MİL YATAKLARI; DİŞLİLER VE SİSTEMLERİ; VİDALAR; DİŞLİ KUTULARI VOLAN VB.	13	14	4
8421	SANTRİFÜJLER; SIVILARIN VEYA GAZLARIN FİLTRE EDİLMESİNE VEYA ARITILMASINA MAHSUS MAKİNE VE CİHAZLAR	9	14	59
8481	BORULAR, KAZANLAR, TANKLAR, DEPOLAR VE BENZERİ DİĞER KAPLAR İÇİN MUSLUKLAR, VALFLER (VANALAR) VE BENZERİ	12	13	7
	Diğer	61	89	47
	TOPLAM	455	598	31



TÜRKİYE'NİN ABD'DEN MAKİNE İTHALATINDA BAŞLICA KALEMLER (MİLYON DOLAR - 84. FASIL)

Kaynak: TÜİK Verileri

GTİP	GTİP TANIMI	2011	2012	Değişim %
8411	TURBOJETLER, TURBOPROPELLERLER VE DİĞER GAZ TÜRBİNLERİ	206	151	-27
8429	BULDOZERLER, GREYDERLER, TOPRAK TESVİYE MAKİNALARI, SKREYPERLER, MEKANİK KÜREYİCİLER, EKSKAVATÖRLER	50	97	93
8471	OTOMATİK BİLGİ İŞLEM MAK. BUNLARA AİT BİRİMLER; MANYETİK VEYA OPTİK OKUYUCULAR, VERİLERİ KODA DÖNÜŞTÜREN VE İŞLEYEN MAKİNELER	74	66	-11
8431	ÖZELLİKLE 84.25 İLA 84.30 POZİSYONLARINDAKİ MAKİNA VE CİHAZLAR İLE BİRLİKTE KULLANILMAYA ELVERİŞLİ AKSAM VE PARÇALAR	115	53	-54
8421	SANTRİFÜJLER; SIVILARIN VEYA GAZLARIN FİTRE EDİLMESİNE VEYA ARITILMASINA MAHSUS MAKİNA VE CİHAZLAR	58	52	-9
8481	BORULAR, KAZANLAR, TANKLAR, DEPOLAR VE BENZERİ DİĞER KAPLAR İÇİN MUSLUKLAR, VALFLER (VANALAR) VE BENZERİ	46	49	6
8413	SIVILAR İÇİN POMPALAR (ÖLÇÜ TERTİBATI OLSUN OLMASIN) VE SIVI ELEVATÖRLERİ	53	48	-10
8479	KENDİNE ÖZGÜ BİR FONKSİYONU OLAN DİĞER MAKİNALAR VE MEKANİK CİHAZLAR	37	42	15
8408	SIKIŞTIRMAYLA ATEŞLEMELİ İÇTEN YANMALI PİSTONLU MOTORLAR (DİZEL VE YARI DİZEL)	62	36	-43
8414	HAVA VEYA VAKUM POMPALARI, HAVA VEYA DİĞER GAZ KOMPRESÖRLERİ, FANLAR, ASPİRATÖRÜ OLAN HAVALANDIRMAYA MAHSUS DAVLUMBAZLARA AİT AKSAM VE PARÇALAR	30	30	2
	Diğer	487	428	-12
	TOPLAM	1,218	1,051	-14

beklentisi; hükümet harcamalarındaki azalışın ve vergi artışının ekonomi üze-

rindeki olumsuz etkileri konusundaki endişeleri azaltıyor. 2012 yılında yüzde

2,1 olarak gerçekleşen tüketici fiyat enflasyonunun 2013 yılında yüzde 1,9 olarak gerçekleşmesi bekleniyor. 2013 yılında istihdamdaki olumlu gelişmeler, perakende satışların genişlemesi ve tüketici güvenindeki istikrarlı artış; mali disiplin nedeniyle ABD ekonomisinin olumsuz etkilenmeyeceği izlenimini oluşturuyor. Ancak, otomotiv satışlarındaki istikrarsızlık ve petrol fiyatlarındaki değişikliklerin; perakende satışlarda tüketici güveni üzerindeki etkisinin, olumsuz olabileceği uzmanlarca dile getiriliyor. Ekonomideki diğer önemli bir gelişme ise borsadaki tırmanışın özellikle üst gelir düzeyindeki tüketim ve tüketici güveni üzerindeki olumlu etkisidir. En iyi iş ortamı sıralamasında 2008-2012 döneminde dokuzuncu sırada yer alan ABD'nin, 2013-2017 döneminde sekizinci sırada yer alacağı tahmin ediliyor.

SEKTÖRLER BAZINDA EKONOMİK PERFORMANS

Yeni ekonomi kavramı çerçevesinde bilgi ve iletişim teknolojileri (ICT), ABD'de hizmet sektörünü ekonominin en önemli bileşeni haline getirdi. Ekonomiye yön veren başlıca sektörler; motorlu taşıtlar, uzay ve havacılık, iletişim, kimyasallar, elektronik ve bilişim (IT) sektörleri olarak öne çıkıyor. 1990'lu





ABD'nin makine ithalatı 2012 yılında, bir önceki yıla göre yüzde 7 artarak 314,5 milyar dolar oldu.

alıyor. ABD, Uluslararası Motorlu Araç Üreticileri Birliği (OICA) verilerine göre 2012 yılında dünya otomotiv üretiminde Çin, Almanya, Japonya ve Güney Kore'nin ardından beşinci sırada yer alıyor. 2008 ve 2009 yıllarında, sırasıyla 13,6 ve 10,7 milyon adet satışı bulunan otomotiv sektörünün (hafif ticari araç, otomobil, ağır ticari araç) 2010 yılında 12,9 milyon adet satış gerçekleştirdiği

yıllarda yaşanan teknolojik dönüşüm ile birlikte geleneksel imalat sanayinin bir bölümü yüksek teknoloji ve iş gücü verimliliğine uyum sağladı. Ancak ithal girdi düzeyi yüksek mamul mallar üreten sektörler, ciddi zorluklarla karşılaştı ve üretimlerini daha düşük maliyetli ülkelerde sürdürme yoluna yöneldi. Tarım ve hayvancılık GSYİH'nin yüzde olarak küçük bir oranına sahip görünmekle birlikte oldukça verimlidir. ABD, gıda maddeleri ve işlenmiş gıda ürünleri ihracatında önde gelen ülkeler arasında yer alıyor. ABD'nin 2011 yılında 143,5 milyar doların üzerinde tarım ürünleri ihracatı gerçekleştiği tahmin ediliyor. 2012 yılında yüzde 3,7 küçülen tarım sektörünün 2013-2016 döneminde yıllık ortalama yüzde 2,3 büyüyeceği öngörülüyor. İmalat sektörünün, 2012 yılı reel GSYİH'sine katkısı 2,7 trilyonun üzerinde olup toplam istihdamın yaklaşık yüzde 9'una iş imkanı sunuyor. İş dünyası harcamalarındaki artışa bağlı olarak, imalat sanayisi, ABD'nin ekonomik toparlanma sürecinde en önde gelen sektör oldu. GSYİH'ye katkısı açısından 2008 ve 2009 yıllarında düşüş gösteren sektör, 2010 yılında yüzde 4,4 genişledi ve bu genişleme 2011 yılında da yüzde 1,5 artış ile devam etti. Daha çok dayanıklı tüketim mallarından kaynaklandığı düşünülen sektör genişlemesi 2012 yılında yüzde 3,2 olarak hesaplandı. 2013-2016 döneminde ise sanayi sektörünün yıllık ortalama yüzde 2,5 büyüyeceği öngörülüyor. İmalat sanayisinin öne çıkan alt sektörleri arasında havacılık ve uzay

sanayi, telekomünikasyon, kimyasallar, elektronik ve bilgisayarlar yer

ABD'NİN MAKİNE İHRACATINDA İLK 20 ÜLKE (MİLYON DOLAR - 84. FASIL)

Kaynak: BM İstatistik Bölümü Verileri

Sıra No	ÜLKE	2011	2012	Değişim %
1	KANADA	44.000	46.940	7
2	MEKSİKA	31.206	36.042	16
3	ÇİN	12.214	11.559	-5
4	BREZİLYA	7.923	7.749	-2
5	AVUSTURYA	6.167	6.913	12
6	GÜNEY KORE	6.140	6.243	2
7	İNGİLTERE	5.854	5.969	2
8	ALMANYA	6.039	5.895	-2
9	JAPONYA	5.733	5.588	-3
10	SİNGAPUR	5.868	5.506	-6
11	TAYVAN	4.570	4.425	-3
12	HOLLANDA	4.096	4.223	3
13	SUUDİ ARABİSTAN	3.040	3.667	21
14	VENEZÜELLA	3.019	3.521	17
15	BELÇİKA	3.460	3.430	-1
16	KOLOMBİYA	2.964	3.133	6
17	ŞİLİ	2.997	3.120	4
18	BAE	2.556	2.892	13
19	FRANSA	2.833	2.789	-2
20	HİNDİSTAN	2.928	2.658	-9
30	TÜRKİYE	1.218	1.051	-14
	DİĞER	40.385	41.852	3,6
	TOPLAM	205.210	215.165	59



belirtiliyor. 2011 yılında 13,1 milyon adet olarak gerçekleşen otomotiv

satışları, 2012 yılında 14,9 milyon adete yükseldi. Hizmetler sektörü, 2011 ve

2012 yılı GSYİH'sinin yaklaşık yüzde 79,9'unu oluşturuyor. Sektörün, 2013 yılında yüzde 1,9 ve 2014-2017 döneminde yıllık ortalama yüzde 2,4 genişleyeceği hesaplanıyor. 2009 yılında, krizin etkileri ve potansiyel rakiplerin pazara girmesi gibi unsurlara rağmen, ABD dünyanın en büyük hizmetler ihracatçısı ve ithalatçısı olma unvanını koruyor. ABD Uluslararası Ticaret Komisyonu'nun Hizmetler Sektörü Raporu'na göre, ülkenin hizmetler sektöründeki rekabet gücü, profesyonel hizmetler sektöründeki başarısından kaynaklanıyor. ABD hizmet ticaretinde önemli olan diğer sektörler arasında; finans, sağlık, ulaşım ve emlak sektörlerini sayılabilir. Krizden sonra en çok gelişme gösteren sektörler arasında perakendecilik, bilişim, sanat ve eğlence sektörü öne çıkıyor. ABD Ekonomik Analiz Bürosu verilerine göre, kriz sonrası gelişimi olumsuz seyir izleyen sektörler arasında ise inşaat, finans ve sigortacılık sektörü ile eğitim hizmetleri bulunuyor.

ABD'NİN MAKİNE İHRACATINDA İLK 20 ÜLKE (MİLYON DOLAR - 84. FASIL)

Kaynak: BM İstatistik Bölümü Verileri

Sıra No	ÜLKE	2011	2012	Değişim %
1	ÇİN	97.817	102.164	4
2	MEKSİKA	38.792	42.543	10
3	JAPONYA	31.988	34.938	9
4	ALMANYA	20.697	22.469	9
5	KANADA	19.833	20.651	4
6	GÜNEY KORE	10.724	11.573	8
7	İNGİLTERE	7.696	8.541	11
8	FRANSA	7.139	8.377	17
9	İTALYA	7.099	7.739	9
10	TAYVAN	6.699	6.792	1
11	TAYLAND	4.443	5.896	33
12	SİNGAPUR	5.271	4.953	-6
13	MALEZYA	4.107	3.801	-8
14	HOLLANDA	3.895	3.326	-15
15	İSVEÇ	2.600	2.853	10
16	BREZİLYA	2.423	2.734	13
17	İSVİÇRE	2.458	2.453	0
18	AVUSTURYA	2.819	2.377	-16
19	HİNDİSTAN	1.896	2.254	19
20	BELÇİKA	1.354	1.570	16
30	TÜRKİYE	455	598	31
	DİĞER	13.714	15.952	16
	TOPLAM	293.919	314.554	7

PARA POLİTİKALARI

Dünya ekonomisinin motoru konumunda olan ABD'nin izlemekte olduğu ticaret ve yatırım politikaları gerek gelişmiş, gerekse de gelişmekte olan tüm ülkeler tarafından her zaman çok yakından ve dikkatle izleniyor. ABD'de başkan tarafından önerilen ve kongrede kabul edilen yıllık bütçe, uygulanan maliye politikalarını da içerir. Mali yıl ekim ayında başlayıp, eylül ayında sonlanır. 1990'lı yıllarda çok sıkı mali politikalarla yönetilen ABD ekonomisine 11 Eylül olayları büyük bir darbe vurdu. Vergi kesintileri ve sağlık harcamalarındaki artış ülkenin maliye ve para politikaları içinde önemli gün-

Türkiye'nin ABD'ye yönelik makine ihracatının ilk sırasında turbojetler, turbo-propeller ve diğer gaz türbinleri ürün grubu yer alıyor.

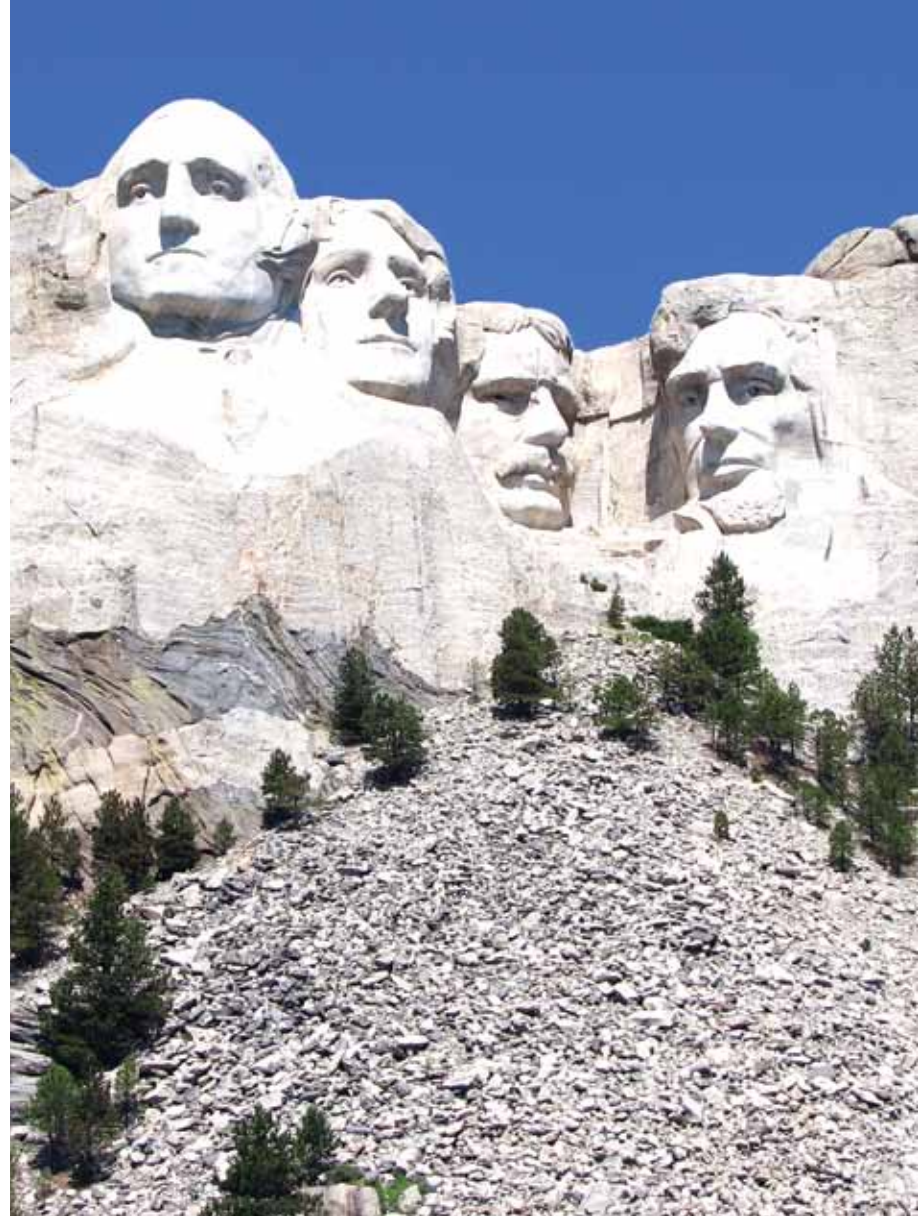
dem konuları haline geldi. 2006-2007 yıllarında yaşanan iyileşmenin ardından 2008 yılında derinleşen kriz ile özellikle sosyal güvenlik alanında yeni bir çıkmaza girildi. Ülkede para politikaları, hükümetten bağımsız olarak Merkez Bankası tarafından düzenlenir. Dünyanın ekonomik anlamda en güçlü parası olan basan ABD için cari açığın finansmanı sorunu; güçlü-doğrudan ve portföy yatırımı şeklinde gelen yabancı sermaye yatırımları nedeniyle uzun yıllar ciddi sorun teşkil etti. Ancak ABD dolarının mevcut etkinliğini yitirmesi, başka para birimlerinin (örneğin euro) piyasalarda geçerli ve belirleyici hale gelmesi; özellikle enerji (petrol, doğal gaz) ve emtia piyasalarında ABD doları yerine başka para birimlerinin kullanılmaya başlanması, ABD ekonomisi için büyük bir sorun oluşturmaya başladı. 2010 döneminde GSYİH'nin yüzde 9'una denk gelen bütçe açığı, 2011 döneminde yüzde 8,7 oranında gerçekleşti. Bütçe açığı 2012 yılında; ekonomik canlanma, istihdam vergisindeki kesintilerin bitişi ve Bush döneminde yürürlüğe giren vergi indirimlerin geçerliliğini yitirmesi gibi nedenlerden dolayı azalarak yüzde 7 seviyesinde kaydedildi. ABD'nin ekonomi politikaları halen krize odaklı olup, iyileştirme amaçlıdır. Almanya ve Japonya gibi sanayileşmiş ülkelere göre kişisel vergi oranları düşük seyreden ABD'de kurumlar vergisi oranı yüksektir. Kurumlar vergisi sıralamasında Japonya'nın ardından ikinci sırada olan ABD'de en yüksek kurumlar gelir vergisine sahip eyaletler arasında; Pennsylvania, Minnesota, New Jersey ve Washington DC sayılabilir. Vergi politikası hükümet, eyalet yönetimi, belediye ve vilayet gibi yerel yönetim tarafından uygulanan ülkede, satış vergileri ise eyaletler arasında farklılık gösterir. Üretim maliyetleri dolayısıyla daha ucuz bölgelere kaçan yerli firmalara rağmen ABD, dünyanın en büyük imalat sanayisine sahiptir. 1992-2007 yılları arasında işgücü verimliliğindeki artış ile imalat sanayi yaklaşık yüzde 4 büyüdü. Üretimdeki verimlilik ise bu oranın iki katı olarak ekonomiye yansıdı. 2008-2012 döneminde büyüme kaydeden sanayi sektörünün GSYİH'ye katkısı 2012 yılında yüzde 19,2'ye yükseldi. Özellikle ilaç, havacılık ve uzay sanayi gibi ileri teknoloji gerektiren lider sektörler, imalat

sanayisinde önemli yer tutuyor. ABD'li kimyasal madde üreticileri dünyadaki toplam üretimin yüzde 30'unu gerçekleştirir. Bilgisayar ekipmanı, yazılım ve yarı iletken maddelerin üretiminde 70'li ve 80'li yıllarda lider konumda olan ABD firmaları, son dönemlerde yoğun bir rekabet ile karşı karşıyadır. Tekstil gibi geleneksel sektörlerde yaşanan dönüşüm sonucunda yurt dışında daha düşük maliyetli üretim yapılabilecek merkezler tercih edilmeye başlandı.

ABD-TÜRKİYE TİCARİ İLİŞKİLERİ

2012-2013 döneminde Türkiye'nin hedef ülkelerden birisi olarak belirlediği ABD'nin, 2011 yılında ihracatımızdaki payı yüzde 3,4 olarak hesaplandı. Türkiye'nin önde gelen yedinci ihracat pazarı olan ABD'nin, 2012 yılında

ihracatımızdaki payı ise yüzde 3,7'ye yükseldi. Dış ticaret açığı 2011 yılına kadar düzenli olarak artarken 2012 yılında yüzde 25,5 azaldı. 2011 yılında Türkiye'nin ABD'ye ihracatı bir önceki yıla göre yüzde 21,8 artış göstererek 4,6 milyar dolar oldu. ABD'den ithalatımız da yüzde 30,1 artışla 16 milyar dolara yükseldi. 2011 yılında ABD ile olan dış ticaret hacmimiz de yüzde 28,2 artarak 20,6 milyar dolara çıktı. ABD ile dış ticaretimizde Türkiye aleyhine olan dış ticaret açığı, bir önceki yıla göre yüzde 30,8 artarak 11,4 milyar dolara yükseldi. 2012 yılında ise ABD'ye ihracatımız bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 22,4 artarak 5,6 milyar dolar seviyesine yükseldi. Diğer taraftan aynı dönemde ABD'ye ithalatımız yüzde 11,9 azalarak 14,1 milyar dolar oldu.

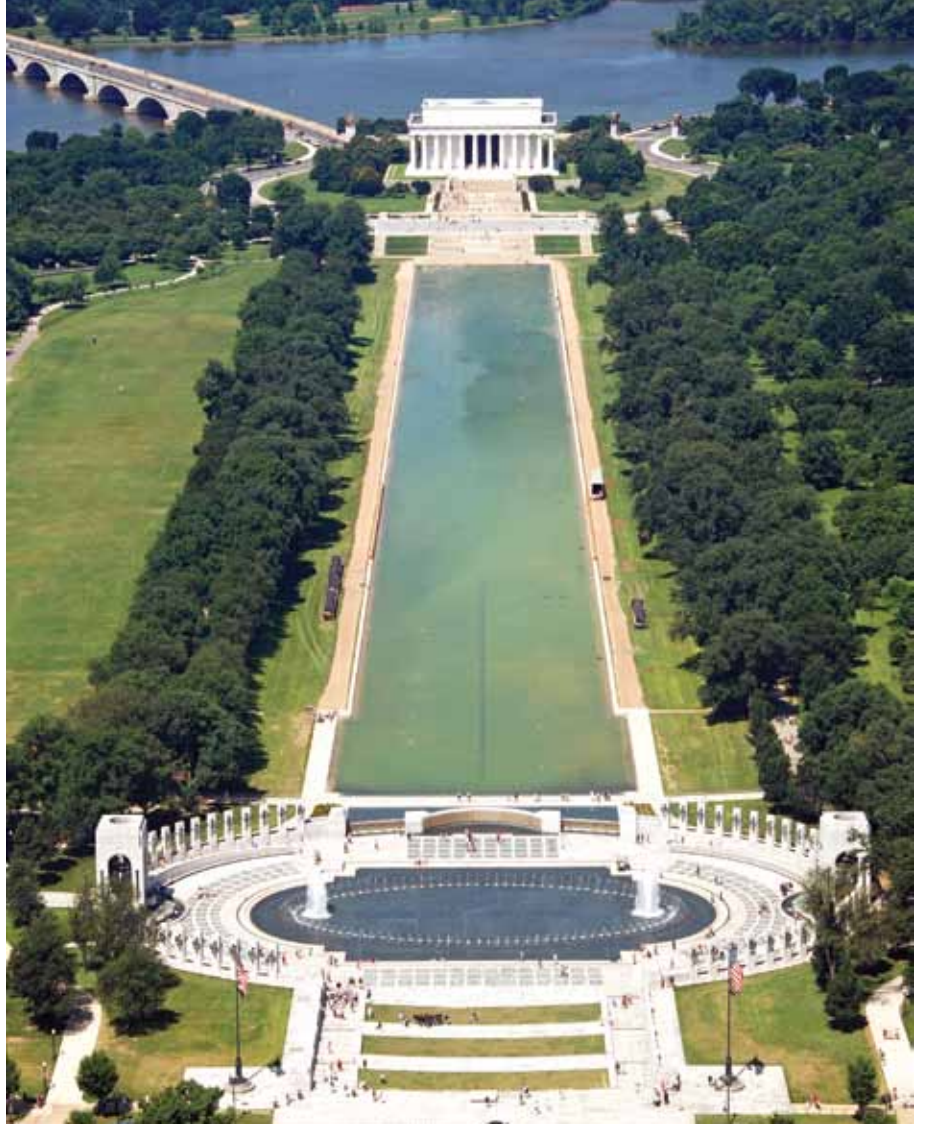




Bu durum ülkemiz aleyhine olan dış ticaret açığının 2012 yılında bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 25,5 daha düşük seyretmesini sağladı. 2013 yılı Ocak-Haziran dönemi ihracatımız bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 0,5 artarak 2,8 milyar dolara yükseldi. Diğer taraftan, 2013 Ocak-Haziran dönemi ithalatımız bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 7,7 azalarak 6,9 milyar dolar seviyesine geriledi.

EN BÜYÜK MÜŞTERİ KOMŞU KANADA

ABD'nin 2012 yılında makine ihracatı bir önceki yıla göre yüzde 59 artarak 215 milyar dolar seviyesine yükseldi. 211 yılında ABD'nin makine ihracatı 205 milyar dolar olarak kaydedilmişti. ABD 2012 yılında en fazla Kanada'ya makine ihracatı gerçekleştirdi. 2011 yılında Kanada'ya 44 milyar dolar değerinde makine ihraç edilirken bu rakam 2012 yılında yüzde 7 artışla 46,9 milyar dolar seviyesine yükseldi. ABD'nin en fazla ihracat gerçekleştirdiği ikinci ülke 36 milyar dolarla Meksika oldu. Meksika'ya 2012 yılında 36 milyar dolarlık makine ihraç edildi. 2011 yılında ABD'nin söz konusu ülkeye ihracatı 31,2 milyar dolar seviyesindeydi. ABD'nin Meksika'ya ihracatındaki artış yüzde 16 olarak kayda geçti. ABD'nin en fazla makine ihraç ettiği ülkeler listesinin üçüncü sırasında Çin yer alıyor. ABD'nin Çin'e gerçekleştirdiği makine ihracatında 2011 yılına oranla yüzde 5 düşüş yaşandı. 2011 yılında söz konusu ülkeye 12,2 milyar dolarlık makine ihraç edilirken bu rakam 2012 yılında 11,5 milyar dolar seviyesine geriledi. ABD'nin 2012 yılında bir önceki yıla göre makine ihracatını en fazla artırdığı ülke yüzde 21 ile Suudi Arabistan oldu. ABD'nin Türkiye'ye yönelik makine ihracatı 2011 yılında 1,2 milyar dolarken bu rakam 2012 yılında yüzde 14 azalarak, 1 milyar dolar seviyesine geriledi. Türkiye, ABD'nin en fazla makine ihraç ettiği ülkeler listesinin 30. sırasında bulunuyor. ABD'nin 84. fasılda en fazla ihracat gerçekleştirdiği ilk üç ürün grubu: Otomatik bilgi işlem makineleri, üniteleri; yazı, hesap, muhasebe, bilgi işlem, büro için diğer makine ve cihazların aksamı; ağır iş makine ve cihazlarının aksamı, parçaları şeklinde sıralandı. Listenin dördüncü sırasında bulunan turbojetler, turbo-propeller, diğer gaz türbin-



leri kaleminde 2012 yılında ABD'nin gerçekleştirdiği ihracatın değeri 10,7 milyar dolar olarak kaydedildi. Beşinci sıradaki muslukçu, borucu eşyası-basınç düşürücü, termostatik valf dahil ürün grubunda 2011 yılında 9,3 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam 2012 yılında 10,3 milyar dolar rakamına yükseldi. Söz konusu kalemdaki ihracat artış oranı yüzde 10 olarak kayda geçti. ABD'nin 2012 yılında, bir önceki yıla oranla yüzde 10 artışla en fazla ihraç ettiği iki ürün grubundan ilki muslukçu, borucu eşyası-basınç düşürücü, termostatik valf dahil iken ikincisi ise hava-vakum pompası, hava/gaz kompresörü, vantilatör, aspiratör oldu. ABD 2011 yılında hava-vakum pompası, hava/gaz kompresörü, vantilatör, aspiratör kaleminden 7,1 milyar dolar değerinde ihracat gerçekleştirirken bu rakam 2012 yılında 7,8 milyar dolar olarak kaydedildi.

ABD'NİN MAKİNE İTHALATI 2012'DE YÜZDE 7 ARTTI

ABD'nin makine ithalatı 2012 yılında, bir önceki yıla göre yüzde 7 artarak 314,5 milyar dolar oldu. ABD'nin 2011 yılında ithal ettiği makinelerin değeri 293,9 milyar dolardı. 2012 yılı verilerine göre ABD'nin en fazla makine ithal ettiği ülkeler listesinin ilk sırasında yüzde 102,1 milyar dolarla Çin yer alıyor. ABD'nin Çin'den gerçekleştirdiği ithalat, bir önceki yıla oranla yüzde 4 arttı. Listenin ikinci sırasında bulunan Meksika'dan 2011 yılında 38,7 milyar dolarlık makine ithal edilirken bu rakam yüzde 10 artışla 2012 yılında 42,5 milyar dolar seviyesine yükseldi. ABD'nin en fazla ithalat gerçekleştirdiği ülkeler listesinin üçüncü sırasında ise Japonya yer alıyor. ABD 2012 yılında Japonya'dan, bir önceki yıla oranla yüzde 9 artışla, 34,9 milyar dolar değerinde ürün ithal etti. 2011 yılında bu

rakam 31,9 milyar dolar seviyesindeydi. ABD'nin 2012 yılında, 2011 yılına oranla makine ithalatını en fazla artırdığı ülke Tayland oldu. Tayland'dan, 2011 yılında 4,4 milyar dolarlık makine ithal edilirken bu rakam 2012 yılında yüzde 33 artışla 5,8 milyar dolar değerine yükseldi. ABD'nin makine ithalatında 30. sırada bulunan Türkiye, ABD'ye 2011 yılında 455 milyon dolarlık makine gönderirken bu rakam yüzde 31 artışla 2012 yılında 598 milyon dolar seviyesine yükseldi. ABD 84. fasılda 2012 yılı itibarıyla en fazla otomatik bilgi işlem makineleri, üniteleri ürün grubunda ithalat gerçekleştirdi. 2012 yılında bir önceki yıla oranla yüzde 6 artışla, söz konusu ürün grubunda ABD'nin gerçekleştirdiği ithalatın değeri 85,7 milyar dolar olarak kaydedildi. Listenin ikinci sırasında bulunan turbojetler, turbo-propeller, diğer gaz türbinleri kaleminde ABD'nin 2012 yılı ithalatı 19,2 milyar dolar oldu. Üçüncü sıradaki matbaacılığa mahsus baskı makineleri, yardımcı makineler ürün grubunda ABD 2011 yılında 19,9 milyar dolar değerinde ürün ithal ederken bu rakam 2012 yılında yüzde 4 azalarak

19,1 milyar dolar seviyesine geriledi. Yazı, hesap, muhasebe, bilgi işlem, büro için diğer makine ve cihazların aksamı kalemi, 15,4 milyar dolarla ithalat listesinin dördüncü sırasında yer alırken; muslukçu, borucu eşyası-basınç düşürücü, termostatik valf dahil ürün grubu 13,4 milyar dolarlık ithalat değeriyle beşinci sırada bulunuyor. ABD'nin makine ithalatında en fazla artış yüzde 15 ile turbojetler, turbo-propeller, diğer gaz türbinleri mal grubunda yaşandı.

TÜRKİYE'NİN MAKİNE İHRACATI 598 MİLYON DOLAR OLDU

Türkiye'nin 84. fasılda ABD'ye gerçekleştirdiği makine ihracatı, 2012 yılında bir önceki yıla oranla yüzde 31 artarak 598 milyon dolar oldu. 2011 yılında ABD'ye yönelik ihracatın değeri 455 milyon dolardı. Türkiye'nin ABD'ye yönelik makine ihracatının ilk sırasında turbojetler, turbo-propeller ve diğer gaz türbinleri ürün grubu yer alıyor. 2011 yılında söz konusu ürün grubunda ABD'ye 151 milyon dolar değerinde ürün ihraç edilirken bu rakam 2012 yılında, yüzde 38 artışla 208 milyon

dolar seviyesine yükseldi. Listenin ikinci sırasında bulunan sadece veya esas itibarıyla 84.07 veya 84.08 pozisyonlarındaki motorların aksam ve parçaları mal grubunda, 2012 yılında gerçekleştirilen ihracatın değeri 97 milyon dolar olarak kaydedildi. Türkiye'nin ABD'ye makine ihracatında ilk 10 ürün listesinin üçüncü sırasındaki buzdolapları, dondurucular ve diğer soğutucu ve dondurucu cihazlar ve ısı pompaları kaleminde 2011 yılında 38 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam 2012 yılında yüzde 53 artışla 58 milyon dolar seviyesine yükseldi. Listenin dördüncü sırasında yer alan; özellikle 84.25 ila 84.30 pozisyonlarındaki makine ve cihazlar ile birlikte kullanılmaya elverişli aksam ve parçalar kaleminde Türkiye'nin ABD'ye ihraç ettiği ürünlerin değeri 34 milyon dolar oldu. Beşinci sıradaki sıvılar için pompalar (ölçü tertibatı olsun olmasın) ve sıvı elevatörleri kaleminde ABD'ye ihraç edilen ürünlerin değeri 25 milyon dolar olarak kaydedildi. 2012 yılında Türkiye'nin ABD'ye yönelik makine ihracatında en fazla artış yüzde 106 ile sıvılar için pompalar (ölçü tertibatı olsun olmasın) ve sıvı elevatörleri ürün grubunda gerçekleşti.

İTHALAT YÜZDE 14 AZALDI

84. fasıl itibarıyla 2012 yılında Türkiye'nin ABD'den en fazla ithal ettiği ürün grubu turbojetler, turbo-propeller ve diğer gaz türbinleri oldu. Söz konusu ürün grubunda 2011 yılında 206 milyon dolarlık ithalat gerçekleştirilirken bu rakam yüzde 27 azalarak 2012 yılında 151 milyon dolar seviyesine geriledi. Listenin ikinci sırasında yer alan buldozerler, greyderler, toprak tesviye makineleri, skreyperler, mekanik küreyiciler, ekskavatörler kaleminde 2012 yılında 97 milyon dolarlık ithalat gerçekleştirildi. 2011 yılında söz konusu ürün grubundaki ithalatın tutarı 50 milyon dolardı. Türkiye'nin ABD'den makine ithalatında ilk 10 ürün listesinin üçüncü sırasında yer alan otomatik bilgi işlem makineleri bunlara ait birimler; manyetik veya optik okuyucular, verileri koda dönüştüren ve işleyen makineler ürün grubunda 2012 yılında 66 milyon dolarlık ithalat yapıldı. Listenin dördüncü sırasındaki; özellikle 84.25 ila 84.30 pozisyonlarındaki makine ve cihazlar





ile birlikte kullanılmaya elverişli aksam ve parçalar kaleminde 2011 yılında 115 milyon dolarlık ürün ithal edilirken bu rakam 2012 yılında yüzde 54 azalarak 53 milyon dolar oldu. Beşinci sıradaki santrifüjler; sıvıların veya gazların filtre edilmesine veya arıtılmasına mahsus makine ve cihazlar ürün grubu ithalatı 2012 yılında 52 milyon dolar olarak kaydedildi. Türkiye'nin 2012 yılında ABD'den ithalatındaki en fazla artış yüzde 93 ile buldozerler, greyderler, toprak tesviye makineleri, skreyperler, mekanik küreyiciler, ekskavatörler kaleminde gerçekleşti. Türkiye'nin ABD'den makine ithalatı 2011 yılında 1,2 milyar dolarken bu rakam, 2012 yılında yüzde 14 azalarak 1 milyar dolar olarak kaydedildi.



"İHRACATTA SIKINTI YAŞAMIYORUZ"

YAHYA HÜR YILDIZ

MVD İNAN DIŞ TİCARET MÜDÜRÜ

Yaklaşık 10 senedir ABD'ye makinelerimizi ihraç ediyoruz. 2010 yılından itibaren ise ABD'ye ihracatımızı

artırma çalışmalarımıza hız verdik. Bugün itibarıyla belirlediğimiz hedefler doğrultusunda önemli yol kat ettik. ABD'nin çeşitli şehirlerinde hidrolik abkant presler, hidrolik giyotin makaslar, pañç presler gibi MVD İnan makinelerinin çalışıyor olması bence bu başarımızın en önemli göstergesi. İhracat işlemleri konusunda hiçbir sıkıntımız yok. Fakat takdir edersiniz ki büyük projeleri üstlenen firmalar makinelere çok çabuk ihtiyaç duyuyor. Bu bağlamda bazen ihracatlarımızdaki 45 günü bulan transit süre, alıcılar için sorun teşkil edebiliyor. Direkt servis hizmetiyle bu süre ne kadar aşağıya çekilse de, teslimatta belirli bir sürenin altına inilemiyor. Firma olarak kalitemizle ve sorunsuz hizmetimizle bu açığı kapattığımızı inanıyoruz.



"NAKLİYE BEDELLERİ YÜKSEK"

OSMAN SARIKAYA

DENER MAKİNA DIŞ TİCARET MÜDÜRÜ
Kayseri'de 1974 yılında kurulan

firmamız bugün itibarıyla, Kayseri Organize Sanayi Bölgesi ve Kayseri Serbest Bölgesi'ndeki 25 bin metrekarelik tesislerinde üretimine devam ediyor. ABD'ye 2007 yılından bu yana ihracatımız devam ediyor. CNC abkant pres, CNC ve NC hidrolik makas ve CNC plazma kesim makineleri ihracat kalemlerimiz arasında yer alıyor. ABD ile ihracatta karşılaşılan ana sıkıntılarda biri nakliye bedellerinin yüksek olması. Bunun haricinde sac işleme makinelerinin vergiden muaf tutulmasını öneren dosyanın ABD Senatosu'ndan geçmemesi, ithalatçılara fiyatlandırma konusunda sorunlar çıkıyor. ABD'de düzenlenen dünyaca önemli FAB-TECH Makine Fuarı'na milli katılım organizasyonları düzenlenerek Türk üreticilerinin ABD pazarına girişinin hızlandırılabilceğini düşünüyorum. Ayrıca MIB USA'nın ABD'ye ihracata başlamamış firmalar tarafında daha etkin kullanımı ile bölgeye ihracatımızın artabileceğine inanıyorum.



"ABD'YE 15 YILDIR İHRACAT YAPIYORUZ"

MURAT BAYAZIT

BAYKAL MAKİNA MARKA YÖNETMENİ

Baykal Makine olarak, 70 bin metrekare alan üzerine kurulu üç ana fabrikamızda toplamda yıllık 3 bin adet makine üretim kapasitesine sahibiz. Ağırlıklı olarak inşaat, otomotiv, havacılık, ağır sanayi, endüstriyel makine, savunma sanayi ve gemi inşaatı sektörlerinde kullanılan makinelerimizi Kanada'dan Yeni Zelanda'ya kadar 110 ülkeye ihraç ediyoruz. Ürün gamımızda metal ve sac malzemelerin kesim, büküm ve kaynak işlerinde kullanılan; abkant presler, giyotin makaslar, punch makineleri, lazer kesim sistemleri, plazma kesme makineleri ve su jeti kesme makineleri yer alıyor. Üretimimizin yüzde 87'sini ihraç ediyoruz. 15 yıldan bu yana ABD firmaları için çeşitli referanslara sahip makineler üretiyoruz. ABD'nin en büyük doğalgaz boru tesisatı üreticisinin fabrikasında kullanılan 6100 mm x 6000 ton abkant pres firmamız tarafından üretildi. ABD'ye ihracatta herhangi bir sıkıntı yaşamıyoruz.

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



“İLK MEZUNLARIMIZI VERMENİN GURURUNU YAŞIYORUZ”

İlk mezunlarını 2012-2013 bahar döneminde verdiklerini aktaran Bilkent Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölüm Başkanı Prof. Dr. Adnan Akay, rekabetçi koşullara uyum sağlayan, özgür ve gelişime açık bireyler yetiştirdiklerini söyledi.

Yenilikçi yapısıyla gelişen teknolojilere ayak uydurabilen, eğitim kalitesinden ödün vermeden, uluslararası düzeyde kabul gören bir bölüm olmak istediklerini belirten Prof. Dr. Adnan Akay, Bilkent Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'nde sundukları eğitimin nitelik açısından dünyanın saygın üniversiteleriyle aynı düzeyde olduğunun altını çizdi. Son yıllarda Türkiye'de araştırma-geliştirme kültürünün oluşmaya başladığını düşünen Adnan Akay, Bilkent Makine Mühendisliği Bölümü'nün zaman içinde önemli projelere imza atacağını söyledi. 2009 yılında kurulan Bilkent Makine Mühendisliği Bölümü'nün yapısıyla ilgili bilgi veren Prof. Dr. Adnan Akay, bölümün kuruluş amaçlarını ve hedeflerini paylaştı.

Bilkent Makine Mühendisliği Bölümü ne zaman kuruldu? Eğitiminde belirlediğiniz temel hedefler nelerdir? Bilkent Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü 2009 yılında ilk öğrencilerini kabul etti. Temel hedefimiz; yenilikçi yapısıyla gelişen teknolojilere ayak uydurabilen, eğitim kalitesinden ödün vermeden, uluslararası düzeyde kabul gören, sağlam temellere oturmuş bir bölüm olmak. Öğretim üyelerimiz



Prof. Dr. Adnan AKAY
Bilkent Üniversitesi Makine Mühendisliği
Bölüm Başkanı

ve müfredatımız bu hedefler ışığında belirlendi. Makine mühendisliği, modern dünyanın zorluklarını üstlenmek adına son yıllarda önemli değişimlerle yüzleşti. Endüstride yükselen bir role

sahip olan makine mühendisliği; uzay, otomotiv, savunma, tıp ve gıda üretimi gibi alanlara önemli katkılarda bulunuyor. Yeni müfredatımız, geleceğin makine mühendislerinin karşılaşacağı



Bilkent Makine Mühendisliği Bölümü önemli projelere imza atan bir merkez olacak.

değerlendirmeler eğitim tarzımıza yenilik katıyor. Araştırma konularında bir kaç alana odaklanıyor ve ilgili konularda araştırma grupları oluşturuyor. Bu yıl mikro sistemlerin tasarım ve üretimiyle ilgili konulara öncelik verdik. Araştırmalara yönelik alt yapımız hazırlandı, çok hassas üretim imkanlarına sahibiz. Akademik kadromuzu Türkiye, Avrupa ve ABD'nin saygın üniversitelerinde eğitimi tamamlamış, makine mühendisliğinin çeşitli alanlarında uzmanlaşmış öğretim üyelerinden oluşturduk. Bölümümüzde sekizi tam zamanlı, dördü yarı zamanlı 12 öğretim üyesi görev alıyor. Akademisyen sayımızı önümüzdeki yıllarda artıracacağız. Dinamik ve kontrol, ısı ve akışkanlar, mekanik ve malzeme, tasarım ve üretim, hassas üretim, mikromekanik ve ölçüm konularında çalışmalar yapılabilen son teknoloji cihazlar ile donatılan laboratuvarımızı öğrencilerimizin hizmetine sunduk. Laboratuvarlarımızda TÜBİTAK, AB ve Kalkınma Bakanlığı destekli proje çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

sorunlara cevap verebilecek şekilde hazırlandı. 2012-2013 bahar döneminde ilk mezunlarımızı verdik. Mezunlarımızı, rekabetçi koşullara uyum sağlayan, özgür ve gelişime açık bireyler olarak yetiştirdik. Bölümümüzde lisansüstü dersleri de programımıza dahil ettik ve şimdiye kadar yedi öğrencimiz master programımızı tamamladı.

mızda olan endüstrilerden üst düzey yöneticilerin görüşlerini alıyoruz ve bu görüşleri dünyanın önemli üniversitelerindeki gelişmeleri de göz önünde bulundurarak değerlendiriyoruz. Bu

Kuruluşundan bugüne bölümünüzde gelişim ve değişim yaşandı mı? Daha iyiye ulaşma noktasında önceliği hangi konulara verdiniz?
Her yıl öğrencilerimizin ve ilgi alanı-

Geleceğin teknolojilerini üretebilecek yeni nesiller yetiştirmek için pratik ve teorik altyapıyı hep birlikte oluşturmalıyız.





Bilim, Teknoloji ve Sanayi Bakanlığı'nın sağladığı desteklerin artması ve teknokent yapılanmalarının güçlenmesiyle, Türkiye'de araştırma-geliştirme kültürü oluşmaya başladı.

Eğitim konularını oluştururken sanayiden gelen talepleri de dikkate aldınız mı? Teorik eğitimlerle pratik arasındaki dengeyi nasıl sağladınız? Geçtiğimiz yıl sektörün öncü kurumlarının üst düzey yöneticiler, üniversitemiz ve diğer üniversitelerden saygın öğretim üyeleri ile lisansüstü öğrencilerimizin de katıldığı müfredatımızı geliştirme amaçlı bir çalıştay düzenledik. Bu toplantıda sanayinin ihtiyaçlarını daha da netleştirebildik. Değerlendirmelerimizde, sanayinin ileride oluşabilecek ihtiyaçlarını ve yeni makina sanayilerinin beklentilerini göz önünde bulunduruyoruz. Eğitimde teori ve pratik ayrımından ziyade, öğrencilerin mühendislik bilgilerine ve bu bilgileri kullanım becerilerinin nasıl geliştirilebileceğine odaklanıyoruz. İlk yıldan itibaren öğrencilerimize takım ruhunu aşılama amacıyla proje takımları kuruyor ve çeşitli projelerde görev almalarını sağlıyoruz. Ayrıca farklı bir mühendislik iletişim yöntemi geliştirmek amacıyla öğrencilerimize, 2013 yılından itibaren güzel sanatlar fakültesinden serbest çizim kursları aldirmaya başladık.

Araştırma-geliştirme ve yenilikçiliğe önem veren bir eğitim kurumu olarak öğrencilerinize sunduğunuz teknik olanaklar nelerdir?

Endüstriyi daha yakından tanıyabilmeleri için değişik yöntemler uyguluyoruz. Zorunlu yaz stajları dışında öğrencilerimiz için her yıl bir kaç kez teknik geziler düzenliyoruz. Bunun yanında her dönem bölümümüzde

farklı konularda seminerler gerçekleştirerek hem endüstrideki lider firmaları, hem de alanlarında uzman bilim insanlarını öğrencilerimizle buluşturuyoruz. Böylece mesleki farkındalığı artırıyoruz. Bunun dışında yetenekli ve istekli lisans öğrencilerimizi sürdürdüğümüz araştırma projelerine dahil ediyoruz. Özellikle bu araştırmalara katılan öğrencilerimiz, araştırma-geliştirme kültürünü kazanmanın yanında ileri seviye laboratuvar ekipmanlarıyla daha lisans eğitimleri sırasında tanışıyor. Öğrencilerimizi TÜBİTAK'ın lisans öğrencilerine yönelik başlattığı Araştırma Programı'na başvurmaları için teşvik ediyor ve yol gösteriyoruz. Böylece proje yazma ve proje yürütme tecrübesi kazanıyorlar. Geçen yıl bu programa başvuran üç lisans öğrencimizin projeleri kabul edildi. Bu yıl da sayının artarak devam

etmesi için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Özellikle 2014 yılında son sınıf lisans öğrencilerimizin proje hazırlama yönlerini güçlendirmek adına TÜBİTAK ve Bilim Teknoloji ve Sanayi Bakanlığı'nın Tekno Girişim Programı için proje hazırlama konusunda bir çalıştay yapmayı planlamaktayız. Bölümümüz, topluluk yapısı içinde öğrencilerin özellikle liderlik konularındaki bilgi ve becerilerini artırarak mühendislik projeleri geliştirmelerine katkıda bulunmak adına, bir öğrenci organizasyonu olan Makine Mühendisliği Topluluğu'na destek veriyor. Laboratuvar imkanlarımız ise ihtiyaçlar doğrultusunda geliştiriliyor. Türkiye'de çok az sayıda eğitim kurumunda bulunan Nanotech 350 FG-Hassas Alın Tornalama Cihazı, Zeiss Micura 555-Koordinat Ölçüm Cihazı ve 4 Eksen Sodick EDM Tezgahları gibi ekipmanlar bölümümüzde mevcuttur.





Makine mühendisliği öğrencileriniz sanayile koordineli çalışmalar yapıyor mu?

Öğrencilerimiz zorunlu staj dersleri ile sanayide rahatlıkla çalışabiliyor. Bunun dışında araştırma projelerimizde yer alan öğrencilerimiz, projenin sanayi ile işbirliği halinde yürütülmesi durumunda sanayi ile koordineli çalışma yapma şansına sahip oluyor. Özellikle yaz aylarında istekli öğrencilerimizle bölüm bünyesinde öğretim üyelerimizin gözetiminde projeler sürdürülüyor. Bu çalışma kapsamında bölüm bünyesinde gerçekleştirilecek projelerde kullanacağımız sistemlerin tasarımı veya farklı bölümlerdeki öğretim üyelerinin ihtiyaçlarına cevap verecek sistemlerin tasarımı ile üretimi amaçlanıyor. Sanayi ile işbirliği sağlanamasa dahi, öğrencilerimiz gerçek bir problem üzerinde farklı alanlarda uzmanlaşmış öğretim üyeleri ile koordineli şekilde çalışabiliyor.

Bölümünüz bünyesindeki projeler hakkında bilgi verir misiniz?

Bölümümüzde Avrupa Birliği, TÜBİTAK, Kalkınma Bakanlığı ve sanayi destekli birçok proje yürütülüyor. Projelerimizde mikro ve nano mühendislik sistemleri üzerine yoğunlaşmakla birlikte, savunma ve otomotiv sanayisinin problemlerine yönelik çalışmalar da gerçekleştiriyoruz. Çalışmaların hem teorik, hem sayısal, hem de deneysel yönleri bulunuyor. Özellikle mikro ve nano sistemlerle ilgili projelerde Bilkent Üniversitesi bünyesinde bulunan diğer nanoteknoloji merkezleri ve laboratuvarlarıyla işbirliği yapıyoruz. Mikro ve nano sistemler Türkiye’de çok önemli bir işkolu halini almamış olsa da, TÜBİTAK ve Sanayi Bakanlığı’nın sağladığı desteklerle teknokentler bünyesinde birçok şirket bu alanda çalışıyor. Yakın bir gelecekte makine mühendisleri için önemini artıracak bu alanda geleceğin bir parçası olmak için çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Türkiye’deki sanayi kuruluşlarının üniversitelere bakışını nasıl yorumluyorsunuz?

Son yıllarda TÜBİTAK ile Bilim Teknoloji ve Sanayi Bakanlığı’nın sağladığı desteklerin artması ve teknokent yapılanmalarının güçlenmesiyle Türkiye’de araştırma-geliştirme kültürü oluşmaya başladı. Sanayi kuruluşlarının üniversitelere, üniversitelerin de sanayi kuruluşlarına bakışı olumlu yönde değişti. Süreci desteklemek adına sanayide görev yapan üst düzey yöneticileri öğrencilerimizle bir araya getiriyoruz. Sektör profesyonellerinin tecrübelerinden faydalanarak teknik sorunlara çözümler üretmeye çalışıyoruz. Algılar, aslında ufkunuzun genişliğine bağlıdır. Bölümümüzün mevcut insan kaynağı ile teknik altyapı imkanlarını dikkate alarak, Avrupa ve ABD’deki saygın eğitim kurumlarıyla aynı düzeyde olduğumuz rahatlıkla söyleyebilirim. Ancak sanayi ve üniversite işbirliğini arzulanan düzeye çıkarmış ülkeler gelişmeleri daha hızlı hayata geçirebiliyor. Bölümümüzde ele alınan konular ve eğitim stratejisi öğrenme ve öğrenilen konuları hayata geçirilme hızı önümüzdeki dönemlerde daha da artacak. Bilkent Makine Mühendisliği Bölümü’nün de zaman içinde önemli projelere imza atan bir merkez olacağını müjdesini verebilirim. Teknoloji takip eden ülke statüsünden teknoloji geliştiren ülkeler düzeyine ulaşmak için önemli hamleler yapmak zorundayız. Başarıya ulaşmak için eğitim politikalarını çağa uygun hale getirmeliyiz. Öğrencilerimiz ile öğretim üyelerimizin çok yakın işbirliği ve iletişim içinde olduklarını rahatlıkla söyleyebilirim. Geleceğin teknolojilerini üretebilecek yeni nesiller yetiştirmek için pratik ve teorik altyapıyı hep birlikte oluşturmalıyız.

Öğrencilerimize takım ruhunu aşılama amacıyla proje takımları kuruyor ve çeşitli projelerde görev almalarını sağlıyoruz.



“EĞİTİM STANDARTLARIMIZ YÜKSEK”

İlk mezunlarını bu yıl veren Bilkent Üniversitesi Makine Mühendisliği, yenilikçi yönüyle öğrencilerin tercih ettiği bir bölüm olmayı hedefliyor. Kendilerine sağlanan gelişmiş laboratuvar olanaklarının ve hocalarla birebir temas kurabilme şansının eğitim standartlarını yükselttiğini vurgulayan mühendis adayları, aldıkları eğitimin bilimsel niteliğinden oldukça memnun.

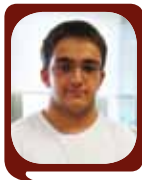
Bilkent Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'nde termodinamik, ısı transferi, akışkanlar mekaniği, katı mekaniği, dinamik, tasarım ve üretim ağırlıklı bir eğitim aldıklarını ifade eden mühendis adayları, bölümlerinin sağladığı imkanlardan oldukça memnun. Öğrenciler klasik ve yeni alanlarda hem temel kavramlar, hem de uygulamalara yönelik olarak düzenlenen ders içeriklerinin bilgi ve becerilerini artırdığını düşünüyor.



GÖKBERK KAVACIOĞLU
MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ
4. SINIF ÖĞRENCİSİ

“BİLİMSEL OLANAKLARIMIZ ÇOK İYİ”
Yenilikçi bir üniversite olduğu için Bilkent'i tercih ettim. Makine mühendisliği bölümünde eğitimi almaya karar vermemdeki en büyük etken bölüm başkanı olarak Adnan Akay hocamızın fakültede görev alıyor olmasıydı. Kayıt olmadan önce hocamız hakkında araştırma yaptım ve bu araştırma karar almamda çok etkili oldu. Gerek üniversitemizin gerekse de bölümümüzün genç bir akademik kadroya sahip olması da tercihimizi etkileyen bir başka unsurdu. Birinci sınıfın sonundan itibaren bir

hocamla beraber çalışıyorum. Lisans eğitimim bitince doktora yapmak istiyorum. Bölümümüzde çok kapsamlı araştırma olanaklarına sahibiz. Örneğin; sahip olduğumuz mikro akışkanlar laboratuvarı Türkiye'de sayılı üniversite vardır. Bunun yanında doktorada açılan mikro akışkanlar dersini, lisans öğrencilerinin de alabilmesine olanak sağlanmasının çok önemli olduğunu düşünüyorum. Bölümümüzün bana kattığı tüm bu birikimle, akademik alanda kariyer yapmak ve hocalarımın yanına bir meslektaşları olarak geri dönmek istiyorum.



İLBEY KARAKURT
MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ
3. SINIF ÖĞRENCİSİ

“HAYAL ETTİĞİM HERŞEYİ GERÇEKLEŞTİREBİLİYORUM”
ODTÜ, İTÜ, Boğaziçi ve Bilkent arasında tercih yapmak istiyordum. Bu okulları araştırırken ODTÜ ve İTÜ'nün oldukça konvansiyonel ve standart bir eğitim çizgisini takip ettiklerini gördüm. Fakat buradaki araştırma konularına bakınca ilgimi çeken birçok şeyle karşılaştım. Biyo-medikal, ısı transferi ve akış benim özellikle çalışmak istediğim konular

arasındaydı. Bölümü incelerken bu alanlarda çalışmak için oldukça elverişli şartlar sağlandığını ve öğrenci sayısının da azlığı nedeniyle hocalarımızın öğrencilerle birebir ilgilenme şansının daha yüksek olduğunu fark ettim. Bunlar Bilkent Makine Mühendisliği Bölümü'nü tercih etmemdeki en temel nedenlerdi. Eğitimim başladıktan sonra da ne kadar doğru bir karar verdiğimi anladım. Hayal ettiklerimin hepsini gerçekleştirebiliyorum. Hocalarımızla birebir temas kurup, istediğim projelerde beraber çalışabiliyorum. İki farklı hocamla aynı anda iki farklı proje konusunda çalışabilmek benim için oldukça tatmin edici bir durum. Sahip olduğu imkanlar ve üniversitemizin yurt dışı bağlantılarını düşünerek tereddüt yaşamayan arkadaşlara bölümümüzü rahatlıkla tavsiye edebilirim.



PINAR KARAYAYLALI
MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ
4. SINIF ÖĞRENCİSİ

“HOCALARIMIZIN DESTEĞİNDEN MEMNUNUM”
Ablamın üniversitemizin endüstri mühendisliği bölümünden mezunu olması Bilkent'i tercih etmemde etkili



oldu. Lisede teknik konularla ilgilenmeyi sevdiğimi fark ettim. Elektrik, elektronik ve makine arasında seçim yapma noktasında ise makineye daha çok ilgi duyduğumu anladım. Bu sebeple tercihim de makine mühendisliği bölümü yönünde oldu. Hocalarımızla birebir görüşme imkanı tanınması, onlardan çeşitli konularda fikir alabilmemiz bence sahip olduğumuz en büyük avantaj. Üçüncü sınıftan bu yana bir hocamla beraber çalışıyorum. Hocalarla birebir çalışma fırsatı eğitimimize büyük katkı sağlıyor. Akademik alanda çalışmayı arzu ettiğim için yaptığımız uygulamaları kişisel olarak çok önemsiyorum.



LEVENT ASLANBAŞ
MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ
3. SINIF ÖĞRENCİSİ

“GÜÇLÜ BİR EĞİTİM KADROMUZ VAR”

Lise yıllarımdan itibaren fiziğe duyduğum ilgi nedeniyle mühendis olmak istiyordum. Uygulama olarak fiziğe en yakın bölüm olduğu için makine mühendisliğini tercih ettim. Ankara'daki üst düzey birkaç eğitim kurumu arasında yer alan Bilkent Üniversitesi'ni seçerek doğru karar verdiğime inanıyorum. Burada

birçok okulun sahip olduğu olanaktan daha fazlası sunuluyor. Çok yüksek ortalamaya sahip bir öğrenci olmama rağmen hocalarımızla birebir çalışabiliyorum. Deney düzeneklerinin hazırlanmasında görev alıyorum. Bu durum mesleki deneyim kazanmamı sağlıyor. Bölümümüz ilk mezunlarını bu yıl verdi. Eğitim kadromuzun çok güçlü ve hocalarımızın da alanlarında deneyim sahibi kişiler olduğunu düşünüyorum. Bilkent Üniversitesi eğitim kadrosu oluşturma noktasında oldukça seçici davranan bir üniversitedir. Bölümümüz laboratuvarında son teknolojiyle donatılmış cihazlara sahip olmamız eğitim standartlarımızın niteliğinin ne denli iyi olduğunun bir başka göstergesidir.



SELÇUK OĞUZ ERBİL
MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ
3. SINIF ÖĞRENCİSİ

“ALDIĞIMIZ EĞİTİM BİZE MİSYON VE VİZYON KAZANDIRIYOR”

Bilkent Üniversitesi'nin normal bir devlet üniversitesine göre öğrencilere sağladığı laboratuvar olanakları ve kadrosunda yurt dışı deneyimine sahip birçok hocayı barındırması, burayı tercih etmemdeki en önemli nedendi.

Hocaların projelerde görev alan öğrencilere sağladığı destek de tercihim belirleyen bir başka etken oldu. Hocalarımız görevlendirdiği projelerde çalışmanın, mezun olduktan sonra atılacağımız iş hayatında bize tecrübe kazandıracağına inanıyorum. Burada sahip olduğumuz olanaklar sayesinde, stajlarda karşılaştığımız durumların aksine, işi en başından alıp en sonuna kadar biz götürebiliyoruz. Buradaki eğitimin öğrencilere misyon ve vizyon kazandırdığını düşünüyorum. Aldığımız eğitim, mezuniyetten sonra işe başladığımızda herhangi bir mühendis gibi ara eleman değil, kendinden de bir şeyler katan biri olmamızı teşvik ediyor. Bunun haricinde okulumuzun anlaşmalı olduğu bazı Amerikan üniversiteleri var. Bu yıl örneğin iki arkadaşımız eğitim için Kanada'ya bir arkadaşımız da ABD'ye gitti. Master ve doktora konusunda da yurt dışında tanınan ve bize fazlasıyla imkan sağlayan bir üniversitede eğitim görüyoruz. Sahip olduğumuz olanaklar bu yönüyle de oldukça iyi. Lisans eğitiminden sonra yine makine mühendisliği bölümünde master yapmak istiyorum. Aldığımız eğitim öğrencilerin kendisini akademik ve bilimsel olarak yetkinleştirmesi için oldukça ideal. Bu avantajdan sonuna kadar yararlanmak istiyorum.



SİNEMA PERDESİNDEKİ MAKİNELER-1

İnsan ve makine ilişkisi beyazperdeye daha çok bir üstünlük savaşı olarak yansıtılsa da, örneklerini sunduğumuz filmlerde de vurgulandığı gibi esas olan daima, insanoğlunun düşlediği yaşama kavuşmak için makinelere duyduğu ihtiyaçtır.

Küresel hale gelen makine ve insan birlikteliği 20. yüzyılın sonlarında mikro işlemcili donanımlar ve onlara işlev kazandıran yazılımlar aracılığıyla yaygınlık kazanarak popüler kültürü de pek çok açıdan etkiledi. Bu etkileşimin sinemadaki yansımasıysa daha çok gelecekteki olumsuz bir toplum anlayışını tanımlamak için kullanılan "distopya" kavramıyla tanımlanabilecek filmler üzerinden günlük yaşama taşındı. Şehirlerde devasa şirket binalarının yükseldiği, sokakta karaborsa teknolojilerin elden ele dolaştığı, bedene eklenen çipler ve çeşitli işlevsel parçalarla insan-makine ilişkisinin yepyeni bir boyutta ele alındığı bu filmler, aslında insanların yerini giderek makinelerin alacağı bir dünya korkusunun yansıması olarak değerlendirilebilir. Dergimizin bu sayısında, yukarıda özetlenen bakış açısıyla çekilmiş dört filmi ele alıyoruz.

MODERN TIMES (1936)

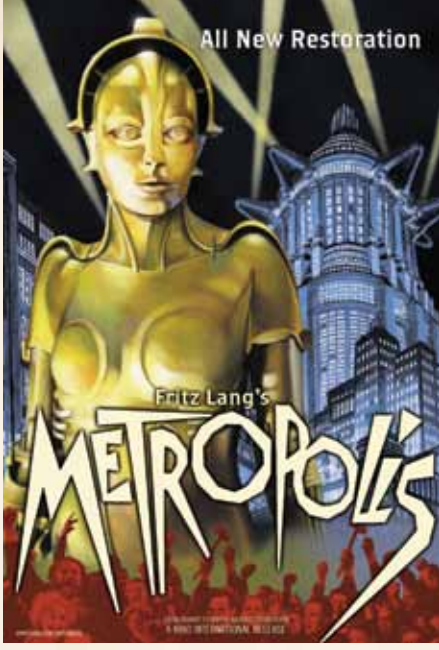
Amerikan Film Enstitüsü'nün "Tüm Zamanların En İyi Filmleri" arasında 78. sırada gösterdiği, Türkiye'de Modern Zamanlar adıyla tanınan film aynı zamanda ABD Ulusal Arşivi'nde muhafaza edilmesine karar verilen bir yapımdır. Ünlü oyuncu Charles Chaplin filmin yapımcısı, senaryo yazarı, yönetmeni ve başrol oyuncusu-



MODERN TIMES (1936)

dur. Modern Zamanlar, aynı zamanda Chaplin'in ilk kez 1914 yılında yarattığı "Şarlot" tiptemesini perdeye taşıdığı son filmidir. 1930'lu yıllarda başta ABD'yi sonrasında tüm dünyayı etkileyen "Büyük Ekonomik Buhan" sırasında bozulan ekonomik ve toplum-

sal koşulları, artan işsizlik sorununu dile getiren filmde; büyük makineler arasında kaybolan işçiler, üretim sürecinin devamı için makinelerin birer parçası haline dönüşmüş olarak yansıtılır. Otomasyon ve uzmanlaşmanın söz konusu olduğu modern



üretim sürecinde aslında hiç kimse tam olarak ne yaptığını, neyi ürettiğini bilmiyordur. Büyük dev çarkların arasında sıkışan Chaplin de, çarkın bir parçasına dönüşmüştür. Modern Zamanlar filminde, uzmanlaşmaya dayalı üretim koşullarında tekdüzeleşen ve kendi hayatına yabancılaşan insanın bunalımının yanında; teknoloji karşısında tutunabilecek bazı değerlerin olduğu vurgulanır. Bir yandan makinelerin yol açtığı refah, gelişme, iş yapma biçimlerindeki kolaylıklar terk edilemeyecek bir fayda üretirken öte yandan makineleşme; yabancılaşma, otomasyon, stres, zaman baskısı gibi olumsuz etkileri de beraberinde getirir. Çözümün anahtarı ise, makinelerin işin içine insanın mutluluğu ile birlikte dahil edildiği, insani değer taşıyan üretim modellerin geliştirilmesidir.

METROPOLIS (1927)

Sessiz sinema döneminin en önemli yönetmenlerinden biri olan Alman sinemacı Fritz Lang'ın başyapıtı olan film; distopik türlerin ilk örneklerinden sayılmakla beraber, zamanının en iyi bilimkurgu filmidir. Sermaye ve emek ilişkisi çerçevesinde ilerleyen filmdeki hayali ülke; yeraltında makinelerle birlikte yaşayan sınıf ve yeryüzünde daha konforlu bir yaşam süren yönetici sınıf olarak ikiye ayrılmıştır. Lang bu bölünmüş toplumsal yapıyı, insanı bir aşktan yola çıkarak, uzlaştırmaya çalışır. Filmin en önemli

özelligi ilk defa insan şeklinde bir makinenin yani bir robotun ilk defa beyaz perdede boy göstermesidir. Çılgın bir bilim adamı tarafından üretilen bu robot sayesinde yöneticiler artık insana gerek duymadan üretim sürecini yönetmek ister. Fritz Lang'ın filmde kullandığı robotlar, dev makineler ve diğer mimari detaylar, filmin kült bilimkurgular içerisinde ilk sıralarda yer almasını sağlamıştır. Tüm zamanların en başarılı bilim kurgu filmlerinden biri olarak kabul edilen Metropolis; endüstri çağının etkisini iyiden iyiye gösterdiği ve silahlanmanın hız kazandığı bir dönemde çekilmiş ve sık sık vurgulanan "üreten eller ile planlayan beyin arasındaki aracı kalp olmalıdır" sözüyle hafızlara kazınmış bir yapıdır.

2001: A SPACE ODYSSEY (1968)

Senaryosu yönetmen Stanley Kubrick ve ünlü bilimkurgu yazarı Arthur C. Clarke tarafından kaleme alınan film; insan evrimi, teknoloji, yapay zeka konuları etrafında bir grup bilim insanının Ay'a seyahatini anlatır. Film bilimsel gerçekliği, öncü görsel efektleri, provakatif belirsizliği ve içerdiği gerçeküstü betimleme teknikleriyle hala ilgi çeken bir yapıma özelliğini korur. Türkiye'de gösterildiği adıyla 2001-Uzay Yolu Macerası teknik üstünlükleri, görsel ve işitsel mükemmelliği bir yana, ortaya attığı; soyut



düşünme, icad etme, düşünen varlığın canlı kabul edilip edilemeyeceği ve buna bağlı olarak yaşama hakkı olup olmadığı sorularına getirdiği yanıtlarla da ilgi çeker. İnsanlığın doğuşu ve bugün ulaştığı teknolojik ve bilimsel seviyeye göndermelerde bulunan film 1968 yapıımıdır.

ALPHAVILLE (1965)

Jean-Luc Godard'ın 1965 yılında siyah beyaz çektiği film, yönetmenin filmografisinde önemli ve ilginç bir film olarak yer alır. Amerikalı Dedektif Lemmy Cauton başka bir gezegenin başkenti olan Aphaville'e, başkana suikast düzenlemek için gönderilir. Başkente geldiği sırada tanıştığı güzel bir genç kıza aşık olması, dedektif görevini gerçekleştirmeye çalışırken önüne bir çok engel çıkarır. Çünkü ülkenin başkanı Alpha 60 isimli bir robottur. Robotu tasarlayan kişi ise dedektifin aşık olduğu genç kızın babasıdır. Bilim kurgu, distopya ve kara film özelliklerini birleştiren film; her şeyin matematiksel bir mantıkla tanımlandığı, şaşmaz bir kesinliğin ve doğruluğun hüküm sürdüğü bir dünyayı, bu kurgusal dünyadaki tek akıldışı şeyin ise aşk olduğunu izleyiciye anlatır. Hollywood klişelerinden sıyrılarak; ışın kılıçları, uzaylılar, zamanda yolculuk gibi basmakalıp sembolleri kullanmaksızın, bilim kurguyu günlük hayatın içine yerleştiren film ayrıca robotlaşma kavramına da farklı bir bakış açısı getirir.



AVRUPA HİDROLİK VE PNÖMATİK SEKTÖRÜ TÜRK YÖNETİCİYE EMANET

Makine sektörüne yönelik uluslararası meslek örgütlerinin karar mekanizmalarında etkin roller üstlenmeye başlayan Türk yöneticiler, bağlı oldukları sektörleri başarıyla temsil etmenin yanında uluslararası arenada ülke çıkarlarının korunmasına da destek oluyor. Bu isimlerden biri de Avrupa Hidrolik ve Pnömatik Komitesi (CETOP) Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Serdaroğlu.

Makine ihracatını 2023 yılında 100 milyar dolara yükselterek dünyanın en fazla makine ihraç eden ilk beş ülkesi

arasına girmeyi amaçlayan Türkiye, makine sektörüne yönelik uluslararası örgütlenmelerin karar mekanizmalarında da etkin rol almak istiyor. Makine sektörünün farklı alt gruplarında faaliyet gösteren MSSP üyesi dernekler, ilgili uluslararası yapılarla yakın işbirliği ilişkileri yürütüyor. MSSP çatısı altında yer alan 30 dernekten 10'unun Avrupa merkezli sivil toplum örgütlerine üyeliği bulunuyor. Dernek yönetim kurulu üyelerinden bazıları CETOP, ELA, EUROVENT, EHI, EUPC, EUROPUMP, AGRIEVOLUTION gibi farklı alanlarda çalışmalarını sürdüren uluslararası yapılarda görev almaya başladı. Bu isimler Türk makine sektörünü temsil etmenin yanında uluslararası arena da ülke çıkarlarının korunmasına da destek oluyor. 2013 yılında Hollanda'da düzenlenen toplantıda Avrupa Hidrolik ve Pnömatik Komitesi (CETOP) Yönetim

Kurulu Başkanlığı'na seçilen Ahmet Serdaroğlu üstleneceği yeni görev ve sorumluluklarla ilgili bilgi verdi.

CETOP'ta ne zaman görev almaya başladınız? Komite içinde bugüne kadar hangi görevleri üstlendiniz? Uluslararası bir sivil toplum örgütünün yönetim kurulu başkanlığına yükselişinizin öyküsünü paylaşır mısınız?

Akışkan Gücü Derneği (AKDER), 2006 yılında CETOP üyesi oldu. CETOP genel kurul toplantıları tüm üye ülkelerin ulusal akışkan gücü derneklerinin başkan ve genel sekreterlerinin katılımıyla yılda bir kez gerçekleştirilir. Her yıl bir üye ülke bu genel kurullara ev sahipliği yapar. 2008 yılında genel kurul toplantısı Almanya'nın Münih kentinde gerçekleştirildi. AKDER Başkanı olarak ilk kez bu toplantılara katıldım. Toplantıda 2009 yılı genel kurulunu düzenlemek için talip olduk. Genel kurul üyeleri de AKDER'in ev sahipliğinde İstanbul'da yapılmasını uygun buldu. 2009 yılında AKDER olarak CETOP genel kuruluna ev sahipliği yaptık. Tüm çalışma grupları komisyon toplantıları ve genel kurul toplantıları ve sosyal faaliyetler başarılı bir şekilde üç gün süresince İstanbul'da gerçekleştirildi. Bu faaliyetler sırasında üyelerin dernek yetkilileriyle sıcak diyaloglar oluştu. 2010 yılında CETOP yönetim kurulunda görev üstlenmem konusunda davet aldım. 2010-2013 yılları arasında üç yıl boyunca yönetim kurulunda görev



Ahmet SERDAROĞLU
Avrupa Hidrolik ve Pnömatik Komitesi (CETOP)
Yönetim Kurulu Başkanı

yaptım. CETOP Ekonomik Başkan Yardımcısı olarak Shanghai-Çin, Moskova-Rusya, Wrocław-Polonya ve Las Vegas-ABD'de gerçekleşen toplantılara konuşmacı olarak katıldım ve çeşitli sunumlar yaptım. 2013 yılında Hollanda'nın Lahey şehrinde yapılan genel kurulda CETOP Başkanlığı'na önerildim ve üyelerin oybirliği ile seçildim. Önemli sorumluluklar yükleyen bu görevin, 30 yıldır sürdürdüğüm mesleki kariyerim için son derece önemli olduğunu düşünüyorum.

CETOP Başkanlığı'nın, 30 yıllık mesleki kariyerim için son derece önemli olduğunu düşünüyorum.

Makine sektöründe uluslararası bir yapılanmanın tepe yöneticisi olmak Türkiye ve Türk hidrolik ve pnömatik sektörü açısından neden önemlidir? AKDER, hidrolik ve pnömatik eğitimin standartlarının geliştirilerek Avrupa düzeyine taşınması ve CETOP sertifikalı eğitim merkezlerinin oluşturulması gibi çeşitli çalışmalara imza attı. CETOP'un desteğiyle oluşturulan bu merkezler makine imalat sektörünün ihtiyacı olan kalifiye ve deneyimli eleman eksikliğinin giderilmesi açısından son derece önemlidir. Sektörün hedeflenen noktaya gelmesi için gereken adımların atılması, çalışmaların yapılması da aynı derecede öneme sahip. Bunu bir hizmet yarışı gibi düşünmek gerekiyor. AKDER, hidrolik pnömatik sektörünün tek temsilcisi olarak sektör mensubu firma ve kişilerin menfaatlerini ön planda tutarak hizmet üretmek zorundadır. CETOP'ta yapılan çalışmalar, belli bir sistematik içinde tüm üye dernekler ve AKDER ile paylaşılıyor. CETOP Teknik Komitesi, Avrupa Birliği komisyonları ile birlikte çalışıyor, bilgi ve deneyimlerini paylaşıyor ve lobi faaliyetleri gerçekleştiriyor. Makinelerin güvenliği, elektromanyetik uyum, gürültü emisyonu sınırlaması, basınçlı kaplar ile ilgili talimatlar, makina direktifleri gibi konularda çalışmalar yürütüyor. Diğer disiplinlere karşı hidrolik ve pnömatik sektörü aleyhine çıkabilecek regülasyonlara karşı duruş sergiliyor. Belirli konularda yol gösterici talimatları (directives) ve hidrolik pnömatik endüstrisinin sektörel sorunlar üzerindeki kendi tezlerini sunan (position paper) yayınlar hazırlıyor. Bu çalışmaların Avrupa ile aynı anda Türkiye'deki

makine imalat sektörü ile paylaşılması son derece önemlidir.

CETOP'ta başkanlığı üstleneceğiniz yeni yönetimin sektöre yönelik hedef ve planları nelerdir?

Bulgaristan, Ukrayna, Slovakya ve Macaristan gibi ülkelerin CETOP üyesi olması için girişimlerde bulunuyoruz. Yeni dönemde komitenin şemsiyesini genişletmeyi planlıyoruz. CETOP, kendi bölgesi dışındaki ülkelerle Enternasyonal İstatistik Komitesi (ISC) bünyesinde diyaloglarını sürdürüyor ve ISC'nin başkanlığını ve sekreteryasını üstleniyor. ISC üyeleri arasında; ABD, Japonya, Çin ve Tayvan gibi önemli ülkeler bulunuyor. Önümüzdeki dönem içinde Hindistan, Kanada, Brezilya ve Avustralya gibi ülkelerin de ISC bünyesine alınması konusunda planlarımız var. Tanıtım ve iletişime yeni dönemde özel önem vereceğiz. Ürün ve firma rehberinin daha faydalı olabilmesi için hem içerik hem de dağıtım konusunda iyileştirmeler planlıyoruz. Basılı rehberin aynı anda elektronik ortamda çoğaltılarak dağıtımının gerçekleştirilmesini istiyoruz. İnteraktif WEB sayfası, ürün ve uygulamalar için video gibi teknolojik imkanların kullanılması, daha fazla fuara katılım sağlamak sureti ile tanıtım ve iletişim faaliyetlerimizi geliştirmeyi amaçlıyoruz. Tüm bu aktivitelerin asıl amacı; sektörümüzün müşterisi, ürünlerin kullanıcısı konumundaki insanların kafasında sektörle ilgili daha somut daha net bir imaj oluşturmaktır. Sektörel eğitimle ilgili çalışmalarımız da sürecek. CETOP standartlarında eğitim veren merkezlerin oluşmasına destek vereceğiz. Bu bağlamda İstanbul'da UA-

CETOP Teknik Komitesi, Avrupa Birliği komisyonları ile birlikte çalışıyor, bilgi ve deneyimlerini paylaşıyor, lobi faaliyetleri gerçekleştiriyor.

GEM ve Ankara'da faaliyet gösteren eğitim merkezlerinin sertifikalandırılması, eğitimler sonunda öğrencilere-kursiyerlere CETOP sertifikalarının verilmesi de planlanıyor. Uzun zamandır çalışmalarını başarıyla sürdüren teknik komite Avrupa Birliği içinde lobi faaliyetlerine devam edecek ve sektör menfaatlerinin savunulması konusuna sektörümüze ihtiyacı olan desteği verecektir. Üyelerimize sağladığımız istatistik bilgilerin daha doğru ve zamanında oluşturulması için de çalışmalar yapacağız. Sağlıklı sektör bilgilerinin sadece üye ülkelere ve firmalarına iletilmesi konusuna özel önem verilecek. Türk makine sektörü 2013 yılını nasıl geçirdi? 2023 yılı ihracat hedeflerine ulaşmak için sektörün atması gereken somut adımlar neler olmalıdır? Türkiye son dönemde makine imalatı alanında büyümesini sürdürüyor. Makine imalat sanayi 2010 yılında yüzde 32,6 ve 2011 yılında ise yüzde 22,3 büyüdü. Türkiye'nin önümüzdeki 10 yıllık dönem

AVRUPA HİDROLİK VE PNÖMATİK KOMİTESİ

cetop

CETOP, hidrolik ve pnömatik sektörünün Avrupa Komitesi'dir. Temelleri 1962 yılında İsveç'in Stockholm kentinde atıldı. Avrupa'da, Türkiye'nin de içinde bulunduğu 17 ülkenin hidrolik ve pnömatik sektörünün şemsiye organizasyonu olarak görev yapıyor. CETOP, Avrupa genelinde toplam binin üzerinde firmayı temsil ediyor. CETOP yapılanmasına üye firmalarda yaklaşık 80 bin kişi çalışıyor ve bu firmalar yıllık 13 milyar euroluk satış hacmine sahip. CETOP, üyesi olan ülkelerdeki

dernekler vasıtasıyla hidrolik ve pnömatik sektörünün yaklaşık yüzde 85'ini temsil ediyor. Tüm CETOP üyesi dernekler ve dolayısıyla Akışkan Gücü Derneği (AKDER) üyesi firmalar da CETOP'un doğal üyesidir. CETOP üyesi birçok firma, dünya ölçeğinde üretim yapıyor ve pazarda lider konumunda bulunuyor. CETOP, 50 yılı geçen faaliyetleri sırasında birçok konuda başarılı projeler yürüttü, üyelerine birçok konuda destek verdi. Pazarlama ve iletişim faaliyetleri yürütmek, sektörün dünyadaki bilinirliğini

artırmak, Avrupa ve dünya ölçeğinde istatistik çalışmalar yapmak ve bu bilgileri üyeleri ile paylaşmak CETOP'un başlıca görevleri arasında yer alıyor. CETOP aynı zamanda Avrupa'daki eğitim standartlarının oluşturulması ve geliştirilmesi noktasında da oldukça önemli roller üstleniyor. Teknik konularda ise makine imalat dernekleri ve Avrupa komisyonları ile birlikte çalışarak; enerji tasarrufu, çevre ve makine güvenliği konularında sektörün menfaatleri doğrultusunda çalışmalar yürütüyor.



CETOP Başkanı Ahmet Serdaroğlu ve yeni Yönetim Kurulu Üyeleri

için toplam ihracat hedefi 500 milyar dolar olarak planlanıyor. Toplam ihracatın 100 milyar dolarının ise makine imalat sektörü tarafından karşılanması bekleniyor. 14 milyar dolar olan ihracatın 100 milyar dolar seviyesine ulaştırılması hedefleniyor. Bütün bu hedefler ve geçmiş beş yıllık dönemde yakalanan büyüme dikkate alındığında, sektörümüzün önümüzdeki 10 yıllık dönemde paralel bir ivme izlemesi; makine imalat sektörünün ihtiyaçlarına cevap verebilecek kalite ve seviyelere ulaşması kaçınılmazdır. Makine imalat sektörü lokomotif rolünü üstlenmeli ve hidrolik pnömatik gibi yardımcı sektörler de bu frekansı yakalayıp aynı paralelde büyümeyi gerçekleştirmelidir. Hidrolik ve pnömatik componentler ve sistemler makine imalatının önemli bir parçasını oluşturuyor. ABD, Çin Almanya gibi dünya ölçeğinde gelişmiş ülkeler incelendiğinde, makine imalatıyla paralel olarak hidrolik pnömatik sektörünün de geliştiğini görebilirsiniz. Hidrolik pnömatik sektörünün büyümesi, makine imalat sanayinin durumu ile yakından ilgilidir. Bu noktada yatırımcının ithal makine ve sistemlerin yerine Türkiye’de üretilen makinelere güvenip, sektörün gelişmesine katkı yapabileceğini hatırlatmak isterim. Devletin yerli

makine alımına verebileceği teşvikler yanında, gerek kamu gerekse özel sektörde yatırım kararı veren makam ve kişilerin, yerli makine kullanımına vereceği desteğin çok önemli olduğu da bilinen bir gerçektir.

Sanayiciler için ülkeye hizmet, zaman zaman ekonomik çıkarların önüne mi geçiyor? Makine sektörüne yönelik uluslararası yapılanmalarda görev alacak profesyonellere ne tür tavsiyelerde bulunursunuz?

Kişilerin bu tür ulusal ya da uluslararası kuruluşlarda görev üstlenmek konusunda istekli olması, bu alanlara zaman ayırabilmesi gerekiyor. Mesleki örgütlerde gönüllülük esas olduğundan bu görevler bir bayrak yarışı havasında yürütülmeli, kişisel menfaatler yerine ortak menfaatler gözetilmeli ve her dönemde geçen döneme göre yapılan işin üstüne biraz daha ekleyerek ilerleme hedef alınmalıdır. Bu konularda harcanan zamanı kayıp olarak görmemek gerekir. Yapılan çalışmaların ve gösterilen çabaların sektör yararına olduğu ve kişilerin de o sektörün bir parçası olduğu göz önünde bulundurulmalıdır. Türkiye’nin Avrupa içindeki önemi ve genç, dinamik, kalifiye insan gücünün

Avrupa’ya katacakları her geçen gün daha iyi anlaşılıyor. Türk yöneticilerin ulusal dernek ve meslek örgütlerinde deneyim kazandıktan sonra uluslararası organizasyonlarda da görev alması Türkiye’nin yararına. Özellikle son dönemde Türkiye’nin Avrupa ve dünyadaki farklı platformlarda iyi şekilde temsil edildiğini gözlemliyoruz. Genç arkadaşlarımıza, eğer gerçekten zaman ayırabileceklerini ve faydalı olabileceklerini düşünüyorlarsa; dernekler, düşünce kuruluşları ve meslek örgütleri gibi alanlardaki faaliyetlere önem vermelerini tavsiye ediyorum.

Türk yöneticilerin ulusal dernek ve meslek örgütlerinde deneyim kazandıktan sonra uluslararası organizasyonlarda görev alması Türkiye’nin yararına.

Uzmanlığımız; tecrübemizin birikimidir...

1952'den beri...

*Our expertise comes from our
experience... since 1952...*



dirinler
since 1952

www.dirinler.com.tr



**EMO
Hannover**

16-21.9.2013

Uluslararası Makine ve Metal İşleme
Teknolojisi Fuarı
The World of Metal Working
Hall: 27 - E70

Türkiye'de Üretiyoruz
We Produce in Turkey

We Sell To The World
Dünyaya Satıyoruz

We Shape The World



dirinler
www.dirinler.com.tr



YILIN SON ÇEYREĞİNDE EKONOMİK VE SEKTÖREL GELİŞMELER

“Yılın son aylarında ABD Merkez Bankası’nın (FED) parasal genişlemeden çıkışa ilişkin uygulamaları belirleyici olacak. İç talep ve kamu harcamaları destekli büyüme devam edecek, özel sektör yatırımlarıyla makine harcamaları yeni yılda artacak.”

Dünya ekonomisi ve ticaretinde 2012 yılında başlayan yavaşlama 2013 yılında da devam ediyor. 2013 yılının son çeyreğine girilirken dünya ekonomisi ve ticareti için “yavaş büyüme” ana senaryo olmayı sürdürüyor. 2012 yılında yüzde 2,5 oranında büyüyen dünya ekonomisinin 2013 yılında yüzde 2,4'lük büyüme gerçekleştirmesi bekleniyor. Dünya ticaretinde ise geçen yılın ardından bu yıl da öngörülen yüzde 3'lük büyüme rakamına ulaşılması oldukça zor. Nitekim yılın ilk yedi ayında dünya ticaretindeki büyüme oranı yüzde 1,5 olarak gerçekleşti. Gelişmiş ülkeler ekonomik açıdan toparlanırken, gelişimini sürdüren ülkelerde ekonomi zayıflıyor. ABD’de büyüme ılımlı kalmakla birlikte ekonomik açıdan toparlanma devam ediyor. AB ve Euro Bölgesi ise beş çeyrek dönemden sonra ilk kez 2013’ün ikinci çeyrek döneminde, bir önceki çeyrek döneme göre yüzde 0,9 büyüdü. İngiltere ve Japonya’da da rakamlar ekonomik toparlanmaya işaret ediyor. Gelişen ülkeler tarafında ise yavaşlama eğilimi 2013 yılında da sürüyor. Çin, Hindistan, Brezilya ve Rusya’nın yer aldığı BRIC ülkelerinde büyüme 2010-2011 ortalamasının altına indi. Diğer gelişen ülkelerde de yavaşlama gözleniyor.

KÜRESEL KRİZ SONRASI BAŞLAYAN PARASAL GENİŞLEMELERDE YENİ BİR AŞAMAYA GEÇİLİYOR

Dünya ekonomisinde 2008 yılında başlayan ve 2009 yılında yüzde 2,2 küçülmeye neden olan küresel krizin önlenmesi için kullanılan en önemli politika aracı, gelişmiş ülkelerin merkez bankaları aracılığıyla uyguladıkları parasal genişleme oldu. ABD, AB, Japonya ve İngiltere Merkez Bankaları parasal genişlemeye giderken, ABD Merkez Bankası FED’in uyguladığı politika küresel ölçekte belirleyici rol üstlendi. FED’in uyguladığı genişletici para politikasının temel hedefi, ABD ekonomisinde sürdürülebilir ve makul bir büyümenin yeniden tesis edilmesidir. Bununla birlikte FED’in parasal genişleme ile yarattığı bol ve ucuz dolar likiditesi dünya ekonomilerini etkiliyor. ABD Merkez Bankası 2013 yılı Haziran ayında sürdürmekte olduğu parasal genişlemeden çıkışa ilişkin olarak bir takvim açıklayarak artık bu dönemin sonuna gelinmekte olduğunu ortaya koydu. Böylece uzun yıllardır uygulanan genişletici para rejimi yerini daha sıkı bir para rejimine bırakacak. Yeni para rejimi ile birlikte yeni küresel koşullar da oluşmaya başlayacak. Yeni küresel koşullar; tüm dünyada faiz oranlarının artması, dolar likiditesinin azalması ve gelişen ülkelere çıkması,



Can Fuat GÜRLESEL
Ekonomi ve Strateji Danışmanlık Hizmetleri
Genel Müdürü

gelişen ülke para birimlerinin değer kaybetmesi, Amerikan Doları’nın diğer para birimleri karşısında güçlenmesi ile emtia ve varlık fiyatlarında gerileme olarak sıralanabilir. Bu yeni koşullardan öncelikle gelişen ülkeler etkilenecektir. Özellikle faiz ve döviz kurlarındaki artışlar gelişen ülkelere biri olan

Türkiye'yi son aylarda önemli ölçüde etkiledi. Ancak FED parasal genişlemeden çıkışı, beklentilerin aksine Eylül ayında başlatmadı. ABD ekonomisindeki büyümeye ilişkin göstergelerin parasal genişlemeden çıkış için henüz yeterli olmadığını açıklayan FED, çıkışı ekim ayı toplantısına kadar öteledi. FED'in parasal genişlemeden çıkışı ötelemesi ile birlikte mali göstergelerde yeni bir yükseliş dalgası (geçici) yaşanırken Türk Lirası dahil gelişen ülkelerin para birimleri hızla değer kazandı.

FED'E KÜRESEL BAĞIMLILIK VE AŞIRI OYNAKLIKLAR İLE BELİRSİZLİKLER

Küresel kriz sonrası yaratılan aşırı bol ve ucuz likiditeye alışan küresel ekonomi, bunun kaynağı olan ABD Merkez Bankası FED'e de aşırı bağımlı hale geldi. Bu aşırı bağımlılık ile birlikte ülkelerin yerel para otoritelerinin etkinliği de giderek azalıyor. Küresel ekonomi FED'in parasal genişlemeden çıkışa ilişkin uygulayacağı takvime endekslemiş olup, FED'in kararlarına göre aşırı oynaklık gösteriyor. Aşırı oynaklıklar ise reel kesim açısından önemli belirsizlikler yaratıyor. FED'in parasal genişlemeden çıkışa başlaması belirsizlikleri azaltacaktır. Türkiye ekonomisi 2013 yılının ikinci çeyrek döneminde yüzde 4,4 ile beklentilerin üzerinde büyüdü. Yılın ilk yarısında büyüme yüzde 3,7 oldu. Böylece 2013 yılı için ortaya konulan yüzde 4,0 büyüme hedefine biraz daha yaklaşıldı. Büyümenin kaynakları değerlendirildiğinde ise büyümenin kalitesine ilişkin sorgulamalar yaşanıyor. İlk yarıdaki büyüme dinamiklerinde iç tüketim, kamu harcamaları ve stok gelişmeleri öne çıkarken net ihracatın katkısı önemli ölçüde negatife dönüştü. Yılın ilk yarısında büyümeye en önemli katkıyı özel ve kamu kesimi tüketim harcamaları verdi. Kamunun yatırım harcamalarında da artış gözleniyor. Yılın son çeyreğinde de büyümenin yine iç tüketim ve kamu harcamaları ile desteklenmesi ve yüzde 3,5-4,0 arasında gerçekleşmesi bekleniyor.

ÖZEL SEKTÖR YATIRIMLARI VE MAKİNE HARCAMALARI KÜÇÜLMEMEYE DEVAM EDİYOR

Ekonominin 2013 yılının ilk yarısında yüzde 3,7 büyümesine karşın özel sektör yatırımlarında küçülme sü-

rüyor. Kamu yatırımlarındaki artışa rağmen özel sektör yatırımları yılın ikinci çeyreğinde de yüzde 2 azaldı. Özel sektör yatırım harcamalarının azalması makine yatırımları ve harcamalarının da gerilemesine yol açıyor. Özel sektör makine harcamaları da benzer şekilde altı çeyrek dönemdir küçülüyor. Özel sektör yatırımları ve makine harcamalarındaki küçülme makine sanayisinin performansını sınırlamaya devam ediyor.

MAKİNE SANAYİSİNİN PERFORMANSI ZAYIF ÖZEL SEKTÖR YATIRIMLARI İLE SINIRLANIYOR

Gerek dünya ekonomisindeki yavaş büyüme senaryosu ile özellikle yeni pazarlar olarak görülen gelişen ülkelerin büyümelerindeki yavaşlama, gerekse Türkiye'de özel sektör yatırımları ve makine harcamalarının küçülmesi makine sanayisinin büyüme performansını sınırlandırıyor. Nitekim yılın ilk yedi ayında makine sanayisinde büyüme yüzde 1,9 olarak gerçekleşti. İmalat sanayi aynı dönemde ortalama yüzde 3,2 büyürken, makine sanayi imalat sanayi ortalamasının ve birçok sektörün altında büyüme performansı gösterdi. Makine sanayisinde ihracat artışı ise ilk sekiz ayda yüzde 7,3 olarak gerçekleşti. Altın hariç toplam ihracat yüzde 5, sanayi ihracatı yüzde 3,4 artarken; makine sanayisinin ihracat performansı daha yüksek seyretti. Makine sanayisindeki sınırlı büyümenin önemli ölçüde ihracattan kaynaklandığı anlaşılıyor.

MAKİNE SANAYİSİNDE MALİYET ARTIŞLARI FİYATLARA HENÜZ YANSITILAMADI

Makine sektöründe üretimde ana girdileri; işçilik ücretleri, ara girdiler içinde metaller ile mekanik-elektronik parçalar, enerji giderleri ve özellikle elektrik giderleriyle ulaştırma-taşımacılık-nakliye giderleri oluşturuyor. Makine sektörü büyük ölçüde emek yoğun olarak çalışıyor ve firma ölçükleri de küçük olduğu için işçilik ücretleri maliyetlerde belirleyici oluyor. Piyasalarda son dönemde yaşanan dalgalanmaların dışında işçilik ücretlerindeki yükselme girdi maliyetini artırdı. Türkiye İstatistik Kurumu'nun yayınladığı sanayide işgücü maaş-ücret endeksi verilerine göre makine sektöründe son bir yılda işgücü brüt ücretleri yüzde 15,9 oranında artış gösterdi. Aynı dönemde yüzde 7'lik

genel enflasyonun üzerinde seyreden bu artış, sektörün maliyetlerini yükselterek rekabet gücünü ve karlılığını olumsuz etkiliyor. Son bir yıl içinde enerji maliyetleri de yükseldi. Sanayi elektriğinin maliyeti yüzde 4,5 oranında arttı. Dalgalı bir seyir izleyen metal fiyatlarında ise son bir yılda sınırlı bir gerileme gözlemlendi. Son dönemde yaşanan kur artışlarının olumsuz etkisiyle ithal girdi maliyetleri yükseldi. Yurt içi pazara yönelik üretim için kullanılması halinde bu ithal girdilerin üzerindeki kur artışlarının olumsuz etkileri sürecektir. Ana girdilerde yaşanan bu artışlar son ürün fiyatlarına kademeli olarak yansımaktır. Haziran sonu itibariyle TÜİK üretici fiyatları endeksine göre makine ve teçhizatların imalatı sanayisinde yıllık üretici fiyatları artışı yüzde 4,82 oldu. Ağustos sonunda ise yıllık fiyat artışları yüzde 8,01 çıktı. Son iki ayda özellikle döviz kurlarının baskısı ile maliyet artışlarının ürün fiyatlarına kısmen yansıtıldığı söylenebilir. Özel sektör makine yatırımlarının altı çeyrek dönemdir küçülmesi nedeniyle makine talebi de daralıyor. Bu çerçevede talep daralmaya devam ederken ürün fiyatlarını artırmak kolay olmuyor. Aynı dönemde makine ithalatının yüzde 8 oranında yükselmesi artan dış rekabet baskısını kanıtıyor. Bu koşullar içinde makine üreticileri maliyet artışlarını kademeli ve zamana yayarak yapmayı tercih edecektir. Sektör mevcut koşullar karşısında daha çok ihracata yöneliyor. İhracat fiyatlarının yeni pazarlarda artırılabilmesi, döviz kuru artışlarından yararlanma, ihracatta garantili ödemeler gibi avantajları dış pazarlara satışı cazip hale getiriyor. Böylece yurt içi ve yurt dışı satışlar arasında paçalı maliyet yönetimi yapılabiliyor.

YILIN SON AYLARINDA NELER BEKLENİYOR

Yılın son aylarında ABD Merkez Bankası'nın (FED) parasal genişlemeden çıkışa ilişkin uygulamaları belirleyici olacak. Ekim ayı toplantısına kadar ABD'nin büyüme verileri izlenecek. Başta dolar kuru olmak üzere mali göstergelerde oynaklıklar sürecektir, T.C. Merkez Bankası da izlemeye kalacak. Büyüme tarafında ise iç talep ve kamu harcamaları destekli büyüme devam edecek. Özel sektör yatırımları ve makine harcamaları yeni yılda birlikte artacak.



“TÜRK MARKALARINA GÜVENMELİYİZ”

KBSB'nin yeni Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet İlhan: “Karar vericilerin yabancı markalara yönelik algılarını gözden geçirmeleri, yerli ürüne daha fazla inanmaları gerekiyor. İç piyasadaki gücümüz uluslararası alandaki rekabete de doğrudan yansıyor” dedi.

Kazan ve Basınçlı Kap Sanayicileri Birliği'nin (KBSB) Yönetim Kurulu Başkanlığı'na seçilen Ahmet İlhan, sektörün mevcut sorunlarını üyelerin desteğiyle çözeceklerine inandıklarını belirterek, dernek yönetimi olarak önceliklerini sektördeki aidiyet duygusunu geliştirmeye vereceklerini söyledi. Kazan ve basınçlı kaplar sektörünün Türkiye ekonomisine sağlayabileceği katkıları paylaşan Ahmet İlhan, derneğin çalışmalarıyla ilgili bilgi verdi.

Ahmet İlhan kimdir? Kısaca sizi tanıyabilir miyiz?

Malatya Doğanşehir'de 1966 yılında doğdum. İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi mezunuyum. 1983 yılında kurulan Mimsan Grup Genel Koordinatörlüğü görevinin yanında Kazan ve Basınçlı Kap Sanayicileri Birliği'nin Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini de üstleniyorum.

Yönetim Kurulu Başkanlığı'na seçildiğiniz Kazan ve Basınçlı Kap Sanayicileri Birliği'nin yeni dönem planlarıyla ilgili bilgi verir misiniz?
Derneğimiz, ortak standartlar çerçevesinde ulusal kazan ve basınçlı kap sanayisini gelişmiş ülkeler seviyesine çıkarmayı, Türkiye'nin ihtiyacı olan kazan ve basınçlı kapların yurt içinde üretilmesini sağlamayı ve üyelerine destek olmayı amaçlıyor. Yönetim kurulu üyesi olarak birkaç yıldır görev aldığım, 60'a yakın üyesi bulunan Kazan ve Basınçlı Kap Sanayicileri Birliği Derneği'nde ilk kez başkanlık görevini üstleneceğim. Derne-

ğimizde bir nöbet değişimi gerçekleşti. Yaklaşık otuz yıllık süreç içinde Kazan ve Basınçlı Kap Sanayicileri Birliği, Türk sanayisine önemli hizmetlerde bulundu. Benden önce bu görevi üstlenip, sektörümüzün bayrağını taşıyan herkese teşekkür ediyorum. Türkiye'de kazan ve basınçlı kap üretimi yapan firmaların ciddi sorunları bulunuyor. Mevcut sorunları üyelerimizin desteği ile çözeceğimize inanıyorum. Öncelikle sektörümüzde aidiyet duygusunu geliştirmeyi planlıyoruz. Üyelerimizin derneğe daha çok güvenip destek olmaları için bir dizi çalışma yapacağız. Sektörümüzde faaliyet gösteren tüm firmaların derneğimiz çatısı altında birleşmesini arzu ediyoruz.

Kazan ve basınçlı kap sektörünün temel sorunları nelerdir?

Öncelikli görev sektördeki sivil toplum örgütlerine düşüyor. Üyelerimiz ile iletişimimizi geliştirerek hedef birliği ve algı paralellliği oluşturacağız. Meslektaşlarımızın derneğimizi destekleyeceğini; kalite ve vizyon gelişimiyle ülkemize karşı sorumluluğumuzu yerine getireceğimizi düşünüyorum. Kamu bürokrasisi ve siyaset kurumundan ciddi beklentiler içindeyiz. Bu beklentilerimizi ilgili yerlere, gerekli destekleyici argümanlar ile sunacağız. Ülkemiz sanayisinin rüştünü ispat ettiğine inanıyoruz. Artık güveni hak ediyoruz. Ancak kamusal otorite bunun yeterince farkında değil. Yerli sanayiye daha çok destek vermenin bir vatan borcu olduğu unutulmamalıdır. Ülke olarak ciddi bir cari açık problemimiz var. Sektör olarak cari açığımızı yıllık 3



Ahmet İLHAN
KBSB Yönetim Kurulu Başkanı

milyar dolar azaltarak ülkemiz ekonomisine katkı sağlayabiliriz. Türkiye'de enerjinin, enerji girdilerinin ve enerji teknolojilerinin yerleşmesi gerekiyor. Enerji kaynaklarında ve teknolojilerinde dışa bağımlılığımız azaltılmalıdır.

MTG hazırladığı tanıtım kampanyalarıyla Türk makine imalatçılarında özgüven aşıldı.

Mevcut sorunları üyelerimizin desteğiyle çözeceğimize inanıyorum. Öncelikle sektörümüzde aidiyet duygusunu geliştirmeyi amaçlıyoruz.

Türk makine sektörünün 2023 yılı ihracat hedeflerini yakalayabilmesi için kazan ve basınçlı kap sektörü ne tür katkılar sağlayabilir?

2023 ihracat hedeflerini makul buluyoruz. Sektör olarak ülke gelişimine katkı sağlayacağımıza inanıyorum. Sektörümüz ciddi sıkıntılar yaşamasına karşın üzerine düşen görevleri yerine getirecek azim ve kararlılığa sahiptir. Başbakanlık, tüm kamu kurumlarına yerli makine kullanımını teşvik eden bir genelge yayınladı. Bu genelgede yüzde 15'e kadar pahalı dahi olsa yerli makinelerin ve yerli girdilerin kullanımının kamu tarafından teşvik edileceği ifade ediliyor. Sektörümüzü de ilgilendiren bu teşvikleri memnuniyetle karşılıyoruz. Kazan ve basınçlı kap sanayicileri olarak, dünyanın farklı bölgelerine ihracat yapıyoruz. Sektör firmalarımız Ar-Ge'ye, eğitime ve personele yatırım yapıyor. Sektörümüz artık Avrupa kalitesinde ürünleri Uzakdoğu fiyatlarıyla sunabiliyor.

Kazan ve basınçlı kap sektöründeki yerli üretimin yurt dışındaki rekabet düzeyini nasıl görüyorsunuz, avantaj ve dezavantajları nelerdir?

Yerli üretimin uluslararası rekabete hazır olduğundan şüphem yok. Tabi ki alınması gereken yollar var. Özellikle ölçek ekonomisi bakımından firmalarımızın daha da büyümesi gerekiyor. Profesyonellikten uzak meslektaşlarımızın kendilerini geliştirmeleri için destek olmalıyız. Yerli üreticilerin yasal düzenlemelerle daha fazla desteklenmesi gerekiyor. Karar vericilerin yabancı markalara yönelik algılarını gözden geçirmeleri, Türk markalarına daha fazla inancını göstermeleri gerekiyor. İç piyasadaki gücümüz uluslararası alandaki rekabete de yansır.



Birlik ve dernekler gibi sivil toplum örgütleri içinde yer almanın sektör firmalarına ne tür katkılar sağladığını düşünüyorsunuz?

Sivil toplum örgütleri içinde yer almanın firmaların vizyonunu geliştirdiğine ve ortak sorunlar ile mücadele ortamı oluştuğuna inanıyorum. Sektörümüzde üretim yapan firmalar birbirlerine rakip olmanın yanı sıra aynı kaderi de paylaşıyor. Ortak sorunları hep beraber çözerek enerji israfının önüne geçebiliriz.

Makine Sanayii Sektör Platformu'na üye bir derneğin başkanı olarak devletin makine sektörüne yönelik teşviklerini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Devlet kurumları tarafından sektörümüze sağlanan destekleri memnuniyetle karşılıyoruz. Mevcut desteklerin sektör firmalarına daha iyi duyurulmasının ve başvuru prosedürlerinin kolaylaştırılmasının faydalı olacağı kanaatindeyiz.

Makine Tanıtım Grubu'nun (MTG) gerek yurt içi gerekse de yurt dışında gerçekleştirdiği tanıtım kampanyaları Türk makinesinin ve makine üreticisinin imajının güçlendirilmesine katkı sağlıyor mu?

MTG'nin yurt içi ve yurt dışı çalışmalarını destekliyoruz. Düzenlediği

tanıtım kampanyalarıyla Türk makine imalatçılarının özgüvenini artırdı. Türk makine sektörüne katkı sağlayan bu tip çalışmalar sürdürülmelidir. Hatta tanıtım süreçlerine sektörel sivil toplum kuruluşları da dahil edilmeli ve bu yöndeki çalışmalar derinleştirilmelidir.

Ekleme istedikleriniz...

Isı sektöründe dünyanın birçok bölgesine ihracat yapan üyelerimiz bulunuyor. Kalite olarak global markaların gerisinde olduğumuzu düşünmüyoruz. Ekolojik ortama zarar vermeyen doğalgaz kullanımının ülkemizde yaygınlaştırılması doğru bir adımdır. Fakat kombi çığırını ülkemize zarar veriyor. Merkezi ısıtma, dünyanın daha tasarruflu olduğu konusunda fikir birliğine vardığı bir sistemlerdir. Halkımızdan merkezi ısıtmayı teşvik eden mevzuata destek olmalarını bekliyorum. Dernek olarak ülkemizin enerji teknolojilerindeki dışa bağımlılığının azaltılması için hizmete hazırız. Termik santral ekipman imalatı ve montajı alanında üyemiz olan bazı firmaların özverili çalışmaları sektörümüzü heyecanlandırıyor. Bu heyecanı Türk halkının da paylaşmasını bekliyoruz.

2. Makine ve Aksamları İmalat Teknolojileri AR-GE Proje Pazarı

**Fikirlerinizi
kendinize
saklamayın!**



**Değer
verenlerle
paylaşın!**

MakineApp 2013 Ödüllü Proje Yarışması'na tüm öğrenci,
akademisyen, sanayici ve girişimcileri bekliyoruz.
Ayrıntılı bilgi ve katılım için, www.makineapp.com

26 Ekim 2013
WOW İstanbul
Otel ve Kongre Merkezi





GÖSTERGELER

AĞUSTOS 2013



MAKİNE İHRACATIMIZ AĞUSTOS SONUNDA 9 MİLYAR DOLARA ULAŞTI

Makine ihracatı 2013 yılı Ocak-Ağustos döneminde, 2012 yılının aynı dönemine göre yüzde 5,8 artış göstererek 9 milyar dolar seviyesine yükseldi. Türkiye'nin makine ihracatında ilk 10 ülke listesinde, 1,4 milyar dolarla Almanya ilk sırada yer alıyor.

Makine sektöründe 2013 yılı Ocak-Ağustos döneminde en fazla ihracat klima ve soğutma makineleri ürün grubunda gerçekleşti. 2012 yılının aynı dönemine göre yüzde 0,7 ihracat artışı kaydeden mal grubunun, 2013 yılının Ocak-Ağustos dönemindeki ihracatı 1,5 milyar dolar olarak gerçekleşti. Listenin ikinci sırasında bulunan motorlar, aksam ve parçaları ürün grubunda 2012 yılının Ocak-Ağustos döneminde 1,1 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam, 2013 yılının aynı döneminde yüzde 8,7 artarak 1,2 milyar dolar olarak kayda geçti. Diğer yıkama ve kurutma makineleri, aksam ve parçaları kalemi, en fazla ürün ihrac eden üçüncü ürün grubu oldu. 2012 yılının Ocak-Ağustos döneminde söz konusu kaleminde 736,9 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam, 2013 yılının aynı döneminde yüzde 5,4 artışla 776,4 milyon dolar seviyesine yükseldi.

İHRACATIN İLK SIRASINDA ALMANYA BULUNUYOR

Türkiye'nin makine ihracatı 2013 yılı Ocak-Ağustos döneminde 9 milyar dolar olarak kaydedildi. Bir önceki yılın sekiz aylık dönemine oranla yüz-

de 5,8 artış gösteren sektörün, 2012 yılının aynı döneminde ihraç ettiği ürünlerin değeri 8,5 milyar dolardı. Makine sektöründe en fazla ihracat gerçekleştirilen ilk 10 ülke listesinin birinci sırasında Almanya bulunuyor. Almanya'ya 2012 yılının Ocak-Ağustos döneminde 1,3 milyar dolarlık makine ihraç edilirken bu rakam, 2013 yılının aynı döneminde yüzde 5,5 artışla 1,4 milyar dolar olarak kayda geçti. Listenin ikinci sırasındaki İngiltere'ye

gerçekleştirilen ihracat 2013 yılı Ocak-Ağustos döneminde 562 milyon dolar oldu. Türkiye'nin en fazla ihracat gerçekleştirdiği ilk 10 listesinin üçüncü sırasında yer alan ABD'ye, 2013 yılının Ocak-Ağustos döneminde gönderilen ürünlerin değeri 506 milyon dolar seviyesine yükseldi. İhracat artışının yüzde 0,8 olarak kaydedildiği söz konusu ülkeye 2012 yılının aynı döneminde 502 milyon dolarlık makine ihraç edilmişti.



MAKİNE SEKTÖR TAMAMI İTİBARI İHRACAT KAYIT RAKAMLARI

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

MAL GRUBU ADI	1 OCAK-31 AĞUSTOS 2012			1 OCAK-31 AĞUSTOS 2013			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/Kg	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/Kg	MİKTAR	DEĞER
REAKTÖRLER VE KAZANLAR	34,1	235	6,9	38,1	265,7	7,0	11,9	13,1
TÜRBİNLİ, TURBOJET, TURBOPROPELLER, HİDROLİK SİLİNDİRLER VE AKSAM- PARÇALARI	7,4	189,3	25,3	6,9	179,7	25,8	-6,9	-5,1
POMPALAR VE KOMPRESÖRLER	59	498,4	8,4	59,5	510,5	8,6	0,8	2,4
VANALAR	32,1	296,4	9,2	37,1	362,1	9,7	15,7	22,2
KLİMALAR VE SOĞUTMA MAKİNELERİ	329,1	1.513	4,6	315,2	1.523	4,8	-4,2	0,7
ISITICILAR VE FIRINLAR	23,7	193,6	8,2	26,4	193,6	7,3	11,4	0,0
HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ, KALIPLAR, AKSAM VE PARÇALARI	33	252,4	7,6	29,9	262,7	8,8	-9,3	4,1
GIDA MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	38,2	232,2	6,1	46	272,2	5,9	20,5	17,2
TARIM VE ORMANCILIKTA KULLANILAN MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALARI	85,1	436	5,1	78,9	414,5	5,2	-7,2	-4,9
YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEMeye MAHSUS MAKİNELER, AKSAM PARÇALARI	34,8	175,4	5,0	39	189,7	4,9	12,1	8,1
İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALARI	181,3	730,8	4,0	178	774,8	4,4	-1,8	6,0
KAĞIT İMALİNE VE MATBAACILIĞA MAHSUS MAKİNELER	3,8	34,1	8,9	5,4	50,2	9,2	42,8	47,1
TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ AKSAM VE PARÇALARI	30,7	174,1	5,7	29,7	189,6	6,4	-3,3	8,9
DİĞER YIKAMA VE KURUTMA MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	224,8	736,9	3,3	224,1	776,4	3,5	-0,3	5,4
DERİ İŞLEME VE İMALAT MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	1	4,8	4,8	1,2	6,1	5,1	19,9	26,8
KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞLEME VE İMALATINA AİT MAKİNELER	5,9	73,8	12,3	7,5	90,1	12,0	25,6	22,1
TAKIM TEZGAHLARI	63,6	448,2	7,0	63,7	464,8	7,3	0,2	3,7
MOTORLAR, AKSAM VE PARÇALARI	72,5	1.122	15,5	71,7	1.220	17,0	-1,1	8,7
BÜRO MAKİNELERİ	2	82,4	39,9	2,1	105,3	48,8	4,4	27,8
RULMANLAR	6,8	75,3	11,0	6,5	78,1	11,9	-4,2	3,7
SİLAH VE MÜHİMMAT	8,1	334,4	40,9	11	319,3	28,9	35,0	-4,5
AMBALAJ MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	3	74,4	24,2	3,5	84,1	23,9	14,9	13,0
TOPLAM	1.367	8.561	6,3	1.370	9.057	6,6	0,2	5,8



İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER

İnşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçaları ürün grubunda 2013 yılı Ocak-Ağustos döneminde 774,8 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi. Geçen yıla oranla yüzde 6 artışın yaşandığı sektörün 2012 yılının aynı döneminde ihraç ettiği ürünlerin değeri 730,8 milyon dolardı.

İnşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçaları mal grubunda Rusya, 2013 yılının Ocak-Ağustos döneminde 71 milyon dolarla en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke oldu. 2012 yılına göre yüzde 33,7 ihracat artışının yaşandığı söz konusu ülkeye, 2012 yılının aynı döneminde 53,1 milyon dolar değerinde ürün gönderilmişti. Listenin ikinci sırasında bulunan Almanya'ya 2013 yılı Ocak-Ağustos döneminde 60,2 milyon dolar değerinde ürün ihraç edildi. Üçüncü sıradaki Ege Serbest Bölgesi'ne 2012 yılının Ocak-Ağustos döneminde 41 milyon dolarlık ürün gönderilirken bu rakam, 2013 yılının aynı döneminde yüzde 32,4 artışla 54,3 milyon dolar olarak kaydedildi. Listenin dördüncü sırasındaki Irak'a 2013 yılının Ocak-Ağustos döneminde, bir önceki yılın aynı dönemine oranla gerçekleştirilen ihracat artışı 27,3 oldu. 2012 yılının Ocak-Ağustos döneminde 41,6 milyon dolarlık ürün ihraç

edilen söz konusu ülkeye, 2013 yılının aynı döneminde gönderilen ürünlerin değeri 52,7 milyon dolar oldu. Beşinci sıradaki Gaziantep Serbest Bölgesi'ne 2012 yılının Ocak-Ağustos döneminde 5,1 milyon dolarlık inşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçaları ihraç edilirken bu rakam, 2013 yılının aynı döneminde 818,2 artışla 47,5

milyon dolar seviyesine ulaştı.

Türkiye geneli inşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçaları ihracatı listesinde en fazla artış yüzde 818,2 ile Gaziantep Serbest Bölgesi'nde yaşandı. Listede yüzde 33,7 ihracat artışıyla Rusya ikinci sırada bulunurken Rusya'yı yüzde 32,4 ile Ege Serbest Bölgesi üçüncü sırada izledi.



İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2012 ve 2013 Yılları Ocak-Ağustos 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	10,4	53,1	5,1	13,2	71	5,4	26,9	33,7
ALMANYA	16,4	72,1	4,4	13,6	60,2	4,4	-17,2	-16,5
EGE SERBEST BÖLGESİ	12,1	41	3,4	14,2	54,3	3,8	17,2	32,4
IRAK	10,6	41,4	3,9	12,9	52,7	4,1	21,8	27,3
GAZİANTEP SERBEST BÖLGESİ	0,9	5,1	5,6	7,3	47,5	6,5	698,3	818,2
AZERBAYCAN	7,3	43	5,8	7	42,4	6,0	-4,6	-1,4
İNGİLTERE	20,7	44,7	2,2	18,2	37,7	2,1	-11,7	-15,6
İRAN	9,3	39,9	4,3	7,2	28,5	3,9	-22,8	-28,7
SUUDİ ARABİSTAN	7,6	21	2,7	8,2	25,6	3,1	6,7	22,1
CEZAYİR	5,8	27,8	4,7	3,8	20,8	5,5	-34,6	-24,9
ÜRÜN GRUBU TOPLAMI	181,3	730,8	4,0	178	774,8	4,4	-1,8	6,0

POMPA VE KOMPRESÖRLER

Pompa ve kompresörler mal grubunda 2013 yılının Ocak-Ağustos döneminde 510,5 milyon dolar değerinde ürün ihraç edildi. Bir önceki yıla oranla yüzde 2,4 ihracat artışı kaydeden sektörün, 2012 yılının aynı dönemindeki ihracatı 498,4 milyon dolar seviyesindeydi.

Pompa ve kompresörler ürün grubunda, 2013 yılı Ocak-Ağustos döneminde en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke 112,7 milyon dolarla Almanya oldu. Listenin ikinci sırasındaki ABD'ye 2013 yılının Ocak-Ağustos döneminde gönderilen pompa ve kompresörlerin değeri ise 30,8 milyon dolar olarak kayda geçti. Listenin üçüncü sırasındaki Irak'a 2013 yılı Ocak-Ağustos döneminde 28 milyon dolarlık ürün ihraç edildi. Dördüncü sıradaki Rusya'ya 2012 yılı Ocak-Ağustos döneminde pompa ve kompresörler ürün grubunda 22,9 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam 2013 yılının aynı döneminde yüzde 13,7 artışla 26 milyon dolar seviyesine yükseldi. Listenin beşinci sırasında bulunan Azerbaycan'a 2013 yılı sekiz aylık dönemde 21,9 milyon dolar değerinde ürün gönderildi. 2012 yılının aynı döneminde söz konusu ülkeye gönderilen pompa ve komp-

resörlerin değeri 17,2 milyon dolardı. Azerbaycan'a yönelik ihracatımızdaki artış yüzde 27,2 oldu. Türkiye geneli pompa ve kompresörler ihracatı tablosunda en fazla

artış yüzde 52,6 ile Türkmenistan'da yaşandı. İkinci sırada yüzde 30,3 ile Çin'in yer aldığı tablonun üçüncü sırasında ise yüzde 27,2 ile Azerbaycan bulunuyor.



POMPA VE KOMPRESÖRLER İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2012 ve 2013 Yılları Ocak-Ağustos 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	11,4	115,7	10,1	11,7	112,7	9,6	2,7	-2,6
ABD	3,8	32,8	8,5	3,4	30,8	8,8	-9,8	-6,2
IRAK	3,8	31,4	8,1	3,2	28	8,7	-17,1	-10,7
RUSYA	2,8	22,9	8,0	3	26	8,7	4,7	13,7
AZERBAYCAN	1,4	17,2	12,0	2	21,9	11,0	39,2	27,2
İNGİLTERE	2,3	19	8,1	2,3	18,6	7,9	0,2	-1,8
İTALYA	2,6	18,9	7,3	2,3	16,7	7,0	-8,3	-11,9
TÜRKMENİSTAN	1	9,2	9,1	1,3	14	10,8	29,6	52,6
ÇİN	0,4	9,3	19,8	0,8	12,1	14,1	83,6	30,3
İRAN	1,3	16,3	12,0	1,1	11,3	10,2	-18,7	-30,8
ÜRÜN GRUBU TOPLAMI	59	498,4	8,5	59,5	510,5	8,6	0,8	2,4



TAKIM TEZGAHLARI



Türkiye'nin 2012 yılı Ocak-Ağustos döneminde takım tezgahları ihracatı 448,2 milyon dolar rakamından, 2013 yılının aynı döneminde yüzde 3,7 artışla 464,8 milyon dolar seviyesine yükseldi. Takım tezgahları ürün grubunda

2013 yılı Ocak-Ağustos döneminde en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke 50,9 milyon dolarla Rusya oldu. Rusya'ya 2012 yılının aynı döneminde gönderilen ürünlerin değeri 41,9 milyon dolardı. 2013 yılında Rusya'ya gerçekleştirilen

ihracattaki artış yüzde 21,6 olarak kayda geçti. Listenin ikinci sırasında bulunan Almanya'ya 2012 yılının Ocak-Ağustos döneminde 35,9 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam 2013 yılının aynı döneminde yüzde 0,5 artarak 36,1 milyon dolar oldu. Üçüncü sırada bulunan Irak'a 2013 yılı Ocak-Ağustos döneminde 24,2 milyon dolar değerinde takım tezgahı ihraç edildi. Yüzde 9,3 ihracat artışının yaşandığı söz konusu ülkeye, 2012 yılının aynı döneminde gönderilen ürünlerin değeri 22,1 milyon dolardı. Dördüncü sırada yer alan Libya'ya 2012 yılı Ocak-Ağustos döneminde 5,1 milyon dolarlık ürün ihraç edilirken bu rakam 2013 yılının aynı döneminde yüzde 248,7 artışla 17,8 milyon dolar seviyesine yükseldi. Beşinci sıradaki Azerbaycan'a gerçekleştirilen takım tezgahı ihracatı 2012 yılı Ocak-Ağustos döneminde 9,4 milyon dolarlıkken bu rakam 2013 yılının aynı döneminde yüzde 76,2 artışla 16,6 milyon dolara yükseldi.

Takım tezgahları mal grubunda en fazla ihracat artışının yaşandığı ülke yüzde 248,7 ile Libya oldu. İkinci sıradada yüzde 76,2 ile Azerbaycan bulunurken üçüncü sırada yüzde 21,6 ile Rusya yer aldı.

TAKIM TEZGAHLARI İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE
 (2012 ve 2013 Yılları Ocak-Ağustos 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	5,7	41,9	7,3	6,5	50,9	7,8	13,9	21,6
ALMANYA	3,9	35,9	9,1	4,5	36,1	8,0	15,4	0,5
IRAK	3,3	22,1	6,6	3,3	24,2	7,2	-0,5	9,3
LİBYA	0,5	5,1	9,9	1,9	17,8	9,4	267,7	248,7
AZERBAYCAN	1,2	9,4	7,8	1,7	16,6	9,6	42,7	76,2
SUUDİ ARABİSTAN	2,2	14,3	6,5	2,3	15,1	6,3	8,6	5,5
İRAN	2,1	23,4	10,7	1,5	14,1	8,9	-27,2	-39,6
BULGARİSTAN	1,2	11,6	9,5	1,5	13,1	8,6	23,8	12,7
ABD	3,2	21,3	6,6	1,9	12,9	6,5	-38,4	-39,2
BREZİLYA	2,2	11,7	5,1	1,9	12	6,1	-14,2	2,5
ÜRÜN GRUBU TOPLAMI	63,6	448,2	7,1	63,7	464,8	7,3	0,2	3,7

TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ

Tarım ve ormancılıkta kullanılan makineler, aksam ve parçaları ürün grubunda 2013 yılı Ocak-Ağustos döneminde ihrac edilen ürünlerin değeri 414,5 milyon dolar olarak kayda geçti. Tarım ve ormancılıkta kullanılan makineler, aksam ve parçaları mal grubunda 2012 yılı Ocak-Ağustos döneminde en fazla İtalya'ya ihracat gerçekleştirildi. Söz konusu dönemde İtalya'ya gönderilen ürünlerin değeri 21,1 milyon dolarken bu rakam 2013 yıl Ocak-Ağustos döneminde yüzde 178,8 artışla 58,9 milyon dolar seviyesine yükseldi. Listenin ikinci sırasındaki ABD'ye 2013 yılı Ocak-Ağustos döneminde gönderilen ürünlerin değeri 40,2 milyon dolar olarak kaydedildi. Üçüncü sırada bulunan Irak'a tarım ve ormancılıkta kullanılan makineler, aksam ve parçaları kaleminde 2013 yılı Ocak-Ağustos döneminde ihrac edilen ürünlerin değeri 21,7 milyon dolar oldu. Dördüncü sıradaki Azerbaycan'a 2012 yılı Ocak-Ağustos döneminde 18 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam 2013 yılının aynı döneminde yüzde 17,4 artışla 21,2 milyon dolar seviyesine ulaştı. Beşinci sıradaki Fransa'ya 2013 yılı Ocak-Ağustos döneminde

ihrac edilen tarım ve ormancılıkta kullanılan makineler, aksam ve parçalarının değeri 20,7 milyon dolar olarak kaydedildi. En fazla ihracat artışının yaşandığı

ilk üç ülke sıralamasında ise yüzde 178,8 ile İtalya ilk sırada yer alırken yüzde 89,4 ile Güney Afrika Cumhuriyeti ikinci ve yüzde 25 ihracat artış rakamıyla da Fas üçüncü oldu.



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

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2012 YILI			2013 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
İTALYA	5	21,1	4,1	10,2	58,9	5,7	101,7	178,8
ABD	11,2	78,5	7,0	4,8	40,2	8,3	-56,9	-48,8
IRAK	9,8	38,8	3,9	6,1	21,7	3,5	-37,9	-44,1
AZERBAYCAN	4,3	18	4,1	4,2	21,2	4,9	-1,4	17,4
FRANSA	5	27,4	5,5	4,1	20,7	5,0	-17,4	-24,2
POLONYA	2,6	17	6,5	2,3	16,7	7,0	-8,8	-1,5
FAS	2,9	11,4	3,8	3,2	14,3	4,5	7,5	25,0
GÜNEY AFRIKA CUMHURİYETİ	1,5	6,9	4,5	2,4	13,1	5,3	60,5	89,4
BULGARİSTAN	2,2	10	4,5	2,4	11,8	4,9	9,1	18,6
RUSYA	1,8	10,9	6,0	1,9	10,5	5,3	8,2	-4,0
ÜRÜN GRUBU TOPLAMI	85,1	436	5,1	78,9	414,5	5,2	-7,2	-4,9



VANALAR

Vanalar ürün grubu ihracatı 2013 yılı Ocak-Ağustos döneminde, 2012 yılının aynı dönemine göre yüzde 22,2 artış kaydederek 362,1 milyon dolar değerine ulaştı. Söz konusu mal grubunda 2012 yılının aynı döneminde ihrac edilen ürünlerin değeri 296,4 milyon dolardı.

Vanalar ihracatında 2013 yılı Ocak-Ağustos döneminde en fazla ürün gönderilen ülke 43,7 milyon dolarla Almanya oldu. Almanya'ya 2012 yılının aynı döneminde ihrac edilen ürünlerin değeri 39 milyon dolardı. Söz konusu ülkeye gerçekleştirilen ihracattaki artış yüzde 12 olarak kaydedildi. Listenin ikinci sırasındaki İran'a 2012 yılı Ocak-Ağustos döneminde 17,6 milyon dolar değerinde ürün gönderilirken bu rakam 2013 yılının aynı döneminde yüzde 80,2 artarak 31,7 milyon dolar değerine yükseldi. Üçüncü sıradaki Irak'a 2013 yılı Ocak-Ağustos döneminde gerçekleştirilen vanalar ürün grubu ihracatı 27,9 milyon dolar olarak kaydedildi. Geçen yıla oranla yüzde 34,7 ihracat artışının yaşandığı söz konusu ülkeye 2012 yılının aynı döneminde 20,7 milyon dolarlık ürün gönderilmişti. Listenin dördüncü sırasında yer alan Azerbaycan'a 2012



yılı Ocak-Ağustos döneminde 18,1 milyon dolarlık ürün ihrac edilirken bu rakam 2013 yılının aynı döneminde yüzde 63,8 artışla 23,5 milyon dolar oldu. Beşinci sıradaki Rusya'ya 2013 yılı Ocak-Ağustos döneminde 21 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirildi. 2012 yılının aynı döne-

minde bu rakam 18,1 milyon dolardı. Rusya'ya yönelik ihracatımızdaki artış yüzde 16 olarak kayıtlara geçti. Vanalar mal grubunda en fazla ihracat artışı yüzde 103,6 ile İngiltere'de yaşandı. İngiltere'nin ardından yüzde 80,2 ile İran gelirken yüzde 63,8 ile Azerbaycan üçüncü sırada bulunuyor.

VANALAR İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2012 ve 2013 Yılları Ocak-Ağustos 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	5,2	39	7,4	5,7	43,7	7,6	9,0	12,0
İRAN	1,1	17,6	15,6	1,2	31,7	26,4	6,3	80,2
IRAK	2,1	20,7	9,5	2,7	27,9	10,2	25,0	34,7
AZERBAYCAN	1,7	14,3	8,4	3	23,5	7,8	77,8	63,8
RUSYA	2,1	18,1	8,3	1,9	21	10,8	-10,8	16,0
MISIR	2,4	22	9,2	2,5	20,9	8,1	7,1	-5,1
LİBYA	1,2	13,2	10,8	2,6	16,7	6,4	114,4	26,2
TÜRKMENİSTAN	1	8,1	7,8	1,1	10,7	9,0	14,1	31,9
İNGİLTERE	0,3	5	14,8	0,6	10,2	16,8	79,4	103,6
FRANSA	0,8	8,2	9,7	0,8	10,2	11,4	5,7	23,6
ÜRÜN GRUBU TOPLAMI	32,1	296,4	9,3	37,1	362,1	9,7	15,7	22,2

**MAKİNE SEKTÖRÜNÜN TAMAMI İTİBARI İHRACAT GERÇEKLEŞTİRİLEN İLK 20 ÜLKE
(2012-2013 YILLARI 1 OCAK-30 AĞUSTOS DÖNEMİ)**

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları



ÜLKE	2012 YILI		2013 YILI		% DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	MİKTAR	DEĞER
ALMANYA	138	1.348	137	1.422	-0,7	5,5
İNGİLTERE	143	583	133	562	-7,0	-3,5
ABD	35	502	30	506	-15,9	0,8
RUSYA	56	411	61	488	8,8	18,6
IRAK	78	408	86	485	11,0	19,0
FRANSA	82	397	73	361	-11,3	-9,1
İTALYA	65	312	66	349	1,0	12,1
AZERBAYCAN	33	226	38	287	13,4	27,3
ROMANYA	30	217	29	239	-4,1	10,3
İRAN	49	318	29	217	-40,4	-31,9
LİBYA	25	134	34	192	34,8	43,9
İSPANYA	42	176	46	189	7,7	7,7
CEZAYİR	33	194	25	159	-22,7	-17,9
SUUDİ ARABİSTAN	22	175	25	159	11,3	-9,0
MISIR	21	122	26	140	20,4	15,2
TÜRKMENİSTAN	14	106	18	140	27,2	32,5
POLONYA	29	138	28	135	-4,4	-2,4
BELÇİKA	24	117	22	123	-8,0	5,1
BULGARİSTAN	20	98	22	115	10,5	17,5
EGE SERBEST BÖLGESİ	18	93	21	107	12,0	15,3
DİĞER	408	2.488	424	2.680	3,8	7,7
TOPLAM	1.367	8.561	1.371	9.058	0,2	6

TÜRKİYE'NİN ÜLKELERE GÖRE GENEL İHRACATI (OCAK-AĞUSTOS DÖNEMİ)

ÜLKE	2012 YILI		2013 YILI	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)
ALMANYA	1,672	8.609	1,599	8.645
IRAK	6,399	6.748	6,418	7.390
İNGİLTERE	1,404	5.083	1,403	5.328
RUSYA	3,827	4.313	3,552	4.604
İTALYA	3,000	4.128	3,030	4.301
FRANSA	922	4.077	982	4.130
ABD	1,840	3.654	1,958	3.685
İSPANYA	1,429	2.436	1,772	2.732
ÇİN	5,586	1.774	6,590	2.350
HOLLANDA	772	2.065	990	2.328
MISIR	2,450	2.490	2,242	2.325
SUUDİ ARABİSTAN	2,635	2.757	1,821	2.317
AZERBAYCAN	759	1.647	849	1.945
LİBYA	1,252	1.339	2,780	1.850
BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ	1,942	2.186	1,484	1.800
İSRAİL	1,904	1.594	1,926	1.736
ROMANYA	1,076	1.610	1,044	1.721
BELÇİKA	798	1.499	722	1.676
İRAN	1,085	2.221	658	1.616
CEZAYİR	513	1.152	621	1.444
DİĞER	28,421	28.636	23,295	30.583
TOPLAM	69,695	90.028	65,743	94.515



BELÇİKA

EUROFINISH

European Trade Fair for Surface Treatment Technology

23-24 Ekim 2013 @Ghent

KANADA

CMTS

Canadian Manufacturing Technology Show

20 Eylül-3 Ekim 2013 @Toronto

ABD

METALFORM

Kasım 2013 @Şikago

ALMANYA

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

BREZİLYA

CCM - Corte & Conformação de Metais

Metal Forming and Fabricating Exhibition

1-4 Ekim 2013 @Sao Paulo

EKİM

KASIM

ARALIK

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

RUSYA

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

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

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

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

RESMİ KURUMLAR

SEKTÖREL ÖRGÜTLER

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

RESMİ KURUMLAR

SEKTÖREL ÖRGÜTLER

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



moment
in English



TURKISH MACHINERY WAS IN GOOD HANDS AT EMO

THE MACHINERY PROMOTION GROUP (MPG), WHICH ATTENDED THE EMO, THE BIGGEST AND MOST PRESTIGIOUS METAL PROCESSING TECHNOLOGIES FAIR IN THE WORLD, WAS ON THE STAGE WITH ITS MOTTO “YOU ARE IN GOOD HANDS”. DURING THE MPG EVENTS, WHICH PROMOTED TRUST IN THE TURKISH MACHINERY, A MEETING FOR FOREIGN PRESS MEMBERS WAS HELD AS WELL.



The EMO, the leading metal processing technologies fair in the world, was organized in Hannover, Germany between 16 and 21 September 2013. MPG advertisements featuring the motto “You are in good hands!” ap-

peared at strategic points of the fair hall, on trams and in the baggage claim area of the airport. Seen at the airport first, the advertisements accompanied the visitors on trams, the advertising column of the fair hall and at the MPG stand inside the fair hall.

Sevda Kayhan Yılmaz and Ali Eren, Member of the Board of Directors, attended the fair on behalf of the Machinery Exporters Union (MAİB) and the Machinery Promotion Group (MPG). During the fair, meetings were made with foreign institutions,

company representatives, press members and representatives of the Consulate of the Republic of Turkey at the MPG stand. Members of the Board of Directors of MAİB, and the personnel of its machinery department attended these meetings as well. Besides the MPG, the Fluid Power Association (AKDER), Industrial Automation Industrialists' Association (ENOSAD), and the Turkish Pump and Valve Manufacturers' Association (POMSAD) attended the fair.

BROAD PARTICIPATION IN THE PRESS MEETING OF THE MPG

Within the framework of the EMO Fair, a meeting was held on 17 September 2013, which was attended by Turkish and foreign press members. At the meeting, Sevda Kayhan Yılmaz, Member of the Board of Directors of the MPG, made a presentation containing information on the Turkish machinery sector and the foreign trade between Germany and Turkey. Hüseyin Durmaz, Member of the Board of Directors of the MPG, who made a speech at the meeting, talked about the steady development of the Turkish machinery sector in the recent years. Afterwards, Talat Avcı, Vice Chairman of ENOSAD, gave information



on the situation of the industrial automation sector, which develops systems that serve as the brains of machines, in Turkey. Levent Yontar, Training Officer of AKDER, and Gökhan Türktan, Secretary General of POMSAD, were present

at the meeting, which was followed by numerous foreign journalists.

“OUR AIM IS TO SELL MACHINERY WITH GERMANY TO THE ENTIRE WORLD”

Sevda Kayhan Yılmaz underlined at the press meeting that their aim was not only to sell machinery to Germany but also to sell machinery with Germany to the entire world. Stating also that the visa problem for Turkish investors and businessmen must be resolved immediately, Yılmaz added further in her speech: “Turkey will become a sale and production base for the African and Middle Eastern countries, which have difficulties in entering the German market. Germany will overcome the lack of qualified and young personnel with the well-educated mid-level and senior managers in Turkey.”

The cocktail party made at the MPG stand on 18 September attracted many Turkish machinery companies and foreign guests. During the fair, which lasted until 21 September, foreign visitors and attendants were informed about the Turkish machinery sector, Turkish companies were visited and the problems and solution offers of the attendants were listened to.





THE BIG BOSS OF THE WORLD ECONOMY: USA

THE USA, THE LEADING EXPORTER IN THE WORLD, DOMINATES TRADE THROUGH ITS BILATERAL RELATIONS WITH NUMEROUS COUNTRIES INCLUDING TURKEY AND THE AGREEMENTS IT MAKES TO FOSTER INVESTMENTS. TURKEY HAS INCREASED ITS MACHINERY EXPORT TO THE USA BY 31 PERCENT IN 2012 COMPARED TO THE PREVIOUS YEAR AND ITS TRADE IN VARIOUS SECTOR FIELDS WITH THE USA, WHICH IT HAS DETERMINED AS A TARGET MARKET, CONTINUES INCREASINGLY.

The USA is among the most important markets worldwide with its population above 315 million and its GDP exceeding 15.7 trillion dollars. The country is a target market for both developed and developing countries not only for its status as the leading exporter in the world but also for being the world's biggest foreign direct investment source. The USA economy is an important and decisive one with the power to directly affect the world economy. In 2012, the per capita GDP was determined to be over 50,000 dollars in the USA, where the greater part of the GDP is allocated for private consumption expenditures, and private sector's fixed capital investments are low compared to consumption. Principal natural resources of the USA are coal, copper, lead, molybdenum, phosphate, uranium, bauxite, gold, iron, mercury, nickel, silver, tungsten, zinc, oil and natural gas. The USA, with a population of less than even 5 percent of the world, accounts for 25 percent of the total worldwide carbon dioxide pollution despite the environment-friendly regulations and precautions against air and water pollution and for endangered animals implemented as a result of the raising awareness about the protection of nature. Despite having already signed the Kyoto Protocol, the USA refuses to follow this protocol, which was signed in 1997 within the scope of the United Nations Framework Convention on Climate Change and aims to reduce the greenhouse gas emissions of the industrialized/developed countries to 5,2 percent below the 1990 levels between 2008 and 2012. The USA has bilateral relations with numerous countries including Turkey



and ongoing investment agreements it has made in order to foster trade. These agreements mostly affect import and export positively and also strengthen the "most preferred country" status. Other benefits of such agreements include the facilitation of business enterprises, international staff transfers, international financial money and banking transactions, and the protection of patent rights, trademark and copyrights. The crisis that started in 2007 is defined as the most severe and the deepest crisis in the USA since the Great Depression of 1929. After battling against both economic recession and unemployment in 2009, the country showed signs of overcoming the crisis in 2010. The real GDP decreased by 0.3 percent in 2008 and 3.1 percent in 2009.

A recovery in the form of a 2.4-percent increase was registered in economy in 2010. The USA economy, affected by the debt crisis in Europe and the pressure on the budget, grew by 1.8 percent in 2011. It grew a further 2.2 percent in 2012 and is expected to grow by 2.1 percent in 2013 and an average of 2.4 percent between 2014 and 2017. It is estimated that the rate of unemployment, which was 9.6 percent in 2010, decreased to 9 percent in 2011. The rate in 2013 was 8.1 percent. While it is stated that the industrial production in the USA was 4.2 percent higher in 2011 and 3 percent higher in 2012 compared to the previous years, this increase is estimated to equal to an annual average of 2.4 percent between 2013 and 2016.

THE SECTOR THAT LIFTS ENDLESS LOADS

TURKEY'S CRANE EXPORTS INCREASED BY 59.3 PERCENT AND ROSE TO 81.5 MILLION DOLLARS IN 2012. EXPECTED TO MAINTAIN ITS DEVELOPMENT IN PARALLEL WITH THE INVESTMENTS PLANNED IN TURKEY, THE TURKISH CRANE SECTOR MEETS 80 PERCENT OF THE DOMESTIC DEMAND.

The first equipments to lift heavy objects were used in the 5th century B.C. The first picture of a crane was encountered in a book written by the Roman architect Vitruvius around 10 B.C. The crane depicted there consisted of a mast with a reel on its top, fixed with ropes. Another rope moving through the reel was fastened to the loads and lifted with a treadmill rotated by slaves. Around the 15th century, a more useful crane called pulley block crane was designed in Italy. The first steam crane was discovered by John Rennie from Scotland in the mid-19th century. Transportation, energy, communication and infrastructure investments, and the level reached in these fields are among the most important factors that show the economic and social development of countries. Organizations of education, social service and industry, which are among the fields forming as a result of these factors coming together, act as catalysts for people and technology production, the basis of sustainable development. In this cycle, the machinery sector is the factor underlying the fast development of almost all organizations, particularly the industrial ones. The primary need in the field of transport, construction of energy plants, and realization of infrastructure investments is doubtlessly machines. Lifting machines are of great importance for all these components. In the manufacturing industry, there are almost no businesses that do not use lifting machines even in small capacities. In the manufacturing processes of the companies engaged in mass production, various cranes



are needed because transfer of big quantities is performed on raw material inlet and product exit lines. It is not possible for the construction sector, heavy industry businesses and similar businesses to work without cranes of big capacity. The crane sector manufactures a wide range of cranes. Based on their movement ability, the cranes manufactured are classified as fixed cranes, rubber-wheeled cranes, crawler cranes, rail cranes (bridge cranes, tower cranes). Based on their lifting ability, on the other hand, the types developed include hydraulic cranes (rope cranes, telescopic cranes, breakdown cranes) and rope cranes (open cage cranes, fixed cranes, factory-type cranes). In addition, there are mechanically-controlled,

hydraulically-controlled, air-controlled and electrically-controlled cranes based on their control systems. Crane manufacture, which has such a wide range of products, maintains its development by becoming a sector in various fields of expertise. In Europe, where crane companies with qualified manufacturing capacity are active, crane manufacturers from 13 EU member countries are organizing under the roof of the FEM (European Federation of Materials Handling). Over a thousand FEM member companies, which employ over 160.000 employees, account for more than half of the total worldwide manufacture. Besides protecting its members' rights, FEM is also an organization that sets the standards for crane manufacturing worldwide.

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

PRODUCT GROUP	JANUARY 01 - AUGUST 31, 2012			JANUARY 01- AUGUST 31, 2013			[%] CHANGE	
	QUANTITY (1000 Tonnes)	VALUE (Mil \$)	\$/kg	QUANTITY (1000 Tonnes)	VALUE (Mil \$)	\$/kg	QUANTITY	VALUE
REACTORS AND BOILERS	34,1	235,0	6,9	38,1	265,7	7,0	11,9	13,1
TURBINES, TURBOJETS, TURBO PROPELLERS	7,4	189,3	25,3	6,9	179,7	25,8	-6,9	-5,1
PUMPS AND COMPRESSORS	59	498,4	8,4	59,5	510,5	8,6	0,8	2,4
VALVES	32,1	296,4	9,2	37,1	362,1	9,7	15,7	22,2
INDUSTRIAL AIR CONDITIONERS AND COOLING MACHINES	329,1	1.513	4,6	315,2	1.523	4,8	-4,2	0,7
INDUSTRIAL HEATERS AND COOKERS	23,7	193,6	8,2	26,4	193,6	7,3	11,4	0,0
ROLLER AND FOUNDRY MACHINES, MOULDS	33	252,4	7,6	29,9	262,7	8,8	-9,3	4,1
FOOD INDUSTRY MACHINES, ACCESSORIES AND SPARE PARTS	38,2	232,2	6,1	46,0	272,2	5,9	20,5	17,2
AGRICULTURE AND FORESTRY MACHINES	85,1	436,0	5,1	78,9	414,5	5,2	-7,2	-4,9
LOAD LIFTING, CARRYING AND STOWING MACHINES	34,8	175,4	5,0	39,0	189,7	4,9	12,1	8,1
CONSTRUCTION AND MINING MACHINES	181,3	730,8	4,0	178	774,8	4,4	-1,8	6,0
PAPER MANUFACTURING AND TYPOGRAPHY MACHINES	3,8	34,1	8,9	5,4	50,2	9,2	42,8	47,1
OTHER INDUSTRIAL WASHING AND DRYING MACHINES	30,7	174,1	5,7	29,7	189,6	6,4	-3,3	8,9
TEXTILE AND CLOTHING MACHINES AND ACCESSORIES	224,8	736,9	3,3	224,1	776,4	3,5	-0,3	5,4
LEATHER PROCESSING AND MANUFACTURING MACHINES AND ACCESSORIES	1	4,8	4,8	1,2	6,1	5,1	19,9	26,8
GUM, PLASTIC, RUBBER PROCESSING MACHINES	5,9	73,8	12,3	7,5	90,1	12,0	25,6	22,1
MACHINE TOOLS	63,6	448,2	7,0	63,7	464,8	7,3	0,2	3,7
ENGINES, ACCESSORIES AND SPARE PARTS	72,5	1.122	15,5	71,7	1.220	17,0	-1,1	8,7
OFFICE MACHINES	2	82,4	39,9	2,1	105,3	48,8	4,4	27,8
BEARINGS	6,8	75,3	11,0	6,5	78,1	11,9	-4,2	3,7
WEAPONS AND AMMUNITION FOR THE DEFENSE INDUSTRY	8,1	334,4	40,9	11,0	319,3	28,9	35,0	-4,5
PACKAGING MACHINES, ACCESSORIES AND SPARE PARTS	3	74,4	24,2	3,5	84,1	23,9	14,9	13,0
TOTAL	1.367	8.561	6,3	1.370	9.057	6,6	0,2	5,8

ANAHTAR TESLİM ÇÖZÜMLER

50 YILI AŞAN TECRÜBEMİZİ
SİZLERLE PAYLAŞMAKTAN GURUR DUYUYORUZ



uğur / promilling®



UN - İRMİK - MISIR - PİRİNÇ - YEM FABRİKALARI (ANAHTAR TESLİM), TAHIL DEPOLAMA SİLOLARI,
YÜKLEME - TAŞIMA - BOŞALTIMA SİSTEMLERİ, LİMAN TERMİNAL PROJELERİ (ANAHTAR TESLİM)



MERKEZ

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

ANKARA OFİS

T: +90 312 468 54 26
F: +90 312 468 79 36

İSTANBUL OFİS

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

info@ugurmakina.com
marketing@ugurmakina.com



TÜRK MAKİNE TARİHİ ARŞİVİMİZ
SİZİN HİKAYELERİNİZLE
DEVAM EDİYOR...



*Türk makine imalatında 50 yılı aşan serüvenleri anlatmaya
sizin hikayenizle devam edebilmemiz için Moment Expo ile
irtibata geçebilirsiniz.*



www.makinebirlik.com
www.makinetanitimgrubu.com