

NİSAN 2014 SAYI: 71

# moment

EXPO



Makine İhracatçıları Birliği Aylık Makine İhracatı ve Ticareti Dergisi



**MTG'NİN**  
HANNOVER MESSE  
2014 ŞOVU

**SANAYİNİN**  
**TEMELLERİNİ**  
**BETON**  
SANTRALLERİ  
**ATIYOR**

**MAİB**  
YENİ YÖNETİMİNİ SEÇTİ



**Taste**  
the  
**Engineering**



**Layne  
Bowler**

[www.laynebowler.com.tr](http://www.laynebowler.com.tr)

Ekonomi  
Rahat Kazanç  
Başarı

# Kazandıran Güç

**DURMA**

BUGÜN YARIN DAİMA

**ÇOK DAHA  
FAZLA GÜÇ**

**DAHA AZ  
MALİYET**



Kompakt Yerleşim

Esnek ve Uyumlu Üretim

Ergonomik Tasarım

Bakım Gerektirmez

Otomasyona Uyumluluk

Zaman Kaybına Son

Çok Daha Kolay Kullanım

Güçlü Gövde



## ADNAN DALGAKIRAN

Makine İhracatçıları Birliği  
Yönetim Kurulu Başkanı

# VASATLIKTAN UYANIŞ

Türkiye'nin neredeyse yüzyıldır devam eden cari açık probleminin iki ana nedeni vardır: Enerji ve yatırım malları ithalatı. Kısa vadede petrol bulma ümidimiz olmadığı için, makine sektörü doğru stratejilerle yönetilir ve desteklenirse cari açık problemimizi ciddi ölçüde azaltabilir. Çünkü Türkiye'nin ithal ettiği makinelerin yüzde 70'i zaten ülkemizde üretiliyor. İthalatın bir çok nedeni var. Ancak bilinçli bir bakış açısıyla bu nedenleri kısa sürede asgariye indirebiliriz ve cari açığın 10 ila 15 milyar dolar arasında azalmasını sağlayabiliriz. Toplu iğne bile üretemeyen bir ülke olduğumuza dair kodlar genlerimize işlendiği için kendimize ve çevremize az güveniyoruz. Gelişmekte olan ülkelerin en büyük problemlerinden biri olan bu güven eksikliğini sosyolojik kökenlerine inerek düzeltmek gerekiyor. MAİB ve MTG olarak yurt içi ve yurt dışında bu algıyı kırmak için pek çok çalışma yaptık ve yeni dönemde de bu faaliyetlerimize devam edeceğiz.

Diğer önem verdiğimiz konu ise devletin üretime stratejik bir alan olarak bakmasını sağlamaktır. MAİB ve MTG bünyesinde lobi çalışmalarımızı sürdüreceğiz. Ayrıca Makine Federasyonu (MAKFED) örgütlenmesi de bu lobi faaliyetlerinde çok önemli bir basamak olacak. Makine sektör derneklerini tek çatı altında topladığımız MAKFED ile kendi içimizdeki birliği sağlayarak gücümüze güç katacağız.

Orta gelir tuzağı dediğimiz durum, vasatlığın kendisidir. Bu vasatlığı aşmak için merak eden, şüphe duyan ve yetinme duygusu olmayan bir gençlik yetiştirmeliyiz. Yeni dönemde bu konuda da stratejik çalışmalarımız olacak. Vasatlaktan uyanışı sağlamak için uzun soluklu ve etkin faaliyetlere imza atacağız.

# 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** MTG'NİN HANNOVER MESSE 2014 ŞOVU
- 28 **GÜNDEM** MAİB YENİ YÖNETİMİNİ SEÇTİ
- 30 **GÜNDEM** TEKNOLOJİ ÖDÜLLERİ SAHİPLERİNİ BULACAK
- 31 **GÜNDEM** 8. ROBOT OLİMPİYATLARI DÜZENLENDİ
- 32 **GÜNDEM** ENDONEZYA HEYETİ TÜRKİYE'Yİ ZİYARET ETTİ
- 34 **SEKTÖRDEN** "İLKLERİ GERÇEKLEŞTİREN FİRMAYIZ"
- 38 **SEKTÖRDEN** "ORTADOĞU PAZARINDA AVRUPALILARIN ÜSTÜNLÜĞÜNÜ KIRDIK"
- 42 **KAPAK** SANAYİNİN TEMELLERİNİ BETON SANTRALLERİ ATİYOR
- 52 **MSSP FOCUS** VİNÇ SEKTÖRÜNÜN NİTELİKLİ YAPILANMASI: TEVİD
- 58 **ÜLKELERDEN** ABD'NİN MAKİNE SEKTÖRÜ PAZARI
- 68 **AKADEMİK** "BİLİM VE TEKNOLOJİDE YENİLİĞİN ÖNCÜSÜ OLACAĞIZ"
- 76 **RÖPORTAJ** "OSO İLE BİRLİKTE KUVVET DOĞUYOR"
- 80 **RÖPORTAJ** "TÜRK EXİMBANK İÇİN MAKİNE SEKTÖRÜNÜN YERİ AYRIDIR"
- 84 **MAKİNE TARİHİ** TARİHTE İLK SATRANÇ OTOMATI: TÜRK
- 86 **RÖPORTAJ** "İHRACATTA MODEL ALINACAK KENTİZ"
- 89 **GÖSTERGELER** MART AYINDA MAKİNE İHRACATI 3,5 MİLYAR DOLARA YÜKSELDİ
- 101 **RAKAMLAR**
- 102 **FUARLAR**
- 104 **ADRESLER**
- 105 **MOMENT in ENGLISH**

## ABD'NİN MAKİNE SEKTÖRÜ PAZARI



58

## SANAYİNİN TEMELLERİNİ BETON SANTRALLERİ ATİYOR

42

### MAKİNE TARİHİ

## TARİHTE İLK SATRANÇ OTOMATI: TÜRK

84



gündem



gündem



**moment** EXPO  
in English

kapak



106  
CONCRETE PLANTS LAY  
THE FOUNDATIONS OF  
THE INDUSTRY

108  
MPG SHOW AT  
HANNOVER MESSE  
2014

110  
MAİB  
ELECTED ITS NEW  
BOARD OF DIRECTORS

111  
INDONESIAN  
DELEGATION VISITED  
TURKEY

**TUGAY SOYKAN**

# MAİB'DE YENİ DÖNEM BAŞLADI

MAİB, nisan ayı içinde yeni yönetimini seçti. Makine İhracatçıları Birliğinin (MAİB) 2013 Olağan Seçimli Genel Kurul Toplantısı 15 Nisan'da Orta Anadolu İhracatçı Birliklerinin Genel Sekreterlik Hizmet Binası'nda gerçekleştirildi. Yönetim kurulunun dört yıllık çalışmalarının ibra edildiği toplantıda, önümüzdeki dönemde yönetimde yer alacak isimler de belirlendi.

Hannover Messe'de Türkiye ve MTG rüzgarı esti. Dünyanın lider endüstri teknolojileri fuarından biri olan Hannover Messe 2014'de, geçtiğimiz yıllarda olduğu gibi MTG yine şov yaptı. "You are in good hands - Emin ellerdesiniz"" sloganıyla tasarlanan reklamlar, Türk makine sektörünün avantajlarına dikkat çekti. Moment Expo dergisi olarak MTG ile birlikte fuarda yerimizi aldık.

MİB'de bayrak değişimi yaşandı. Makina İmalatçıları Birliği Derneğinin (MİB) Olağan Genel Kurulu 19 Nisan'da İstanbul'da yapıldı. Makine İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyesi Sevda Kayhan Yılmaz başkanlığındaki yeni yönetim, derneğin 8'inci dönemi için bayrağı devraldı. Haberlerle ilgili detayları bu sayımızda bulabileceksiniz.

Nisan sayımızın sektörden bölümünde; kuru gıdalar için hasattan paketlenmeye kadar üretimin tüm aşamalarında ihtiyaç duyulan makineleri imal eden Akyürek Kardeşler firmasını mercek altına aldık. 30'a yakın ülkeye ihracat yapan firma Ortadoğu pazarındaki Avrupalı üreticilerin hakimiyetine meydan okuyor. Sektörden sayfalarımızın ikinci bölümünde ise Türkiye'nin ilk otomatik caka makinesini üreten Aysanmak Makine'nin başarı hikayesine yer ayırdık.

MSSP Focus bölümümüzün bu ayki konusu ise Elektrikli Vinç İmalatçıları Birliği Derneği (TEVİD). Makine Sanayii Sektör Platformu'na üye kuruluşlar içinde önemli bir yere sahip olan TEVİD'in son dönem çalışmalarıyla ilgili Yönetim Kurulu Başkanı Tekin Çelikbilek'ten bilgi aldık.

Sektörel eğitim kurumları ve genç kuşağın başarılarına yer verdiğimiz sayfalarımıza, üniversite-sanayi işbirliğini temel alan eğitim anlayışı ile Ar-Ge ve inovasyona dayalı üretim sistemini benimsemiş mühendisler yetiştirmeyi amaçlayan Ondokuz Mayıs Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümünü taşıdık.

Nisan sayısının kapak konusunda sanayinin temellerini atan beton santrallerini işledik. Türk inşaat sektörünün son yıllarda global ölçekte konumunu güçlendirmesi beton santrali üretimini de olumlu yönde etkiledi. Türkiye'nin beton santralleri ihracatı her geçen yıl artmaya devam ediyor. Dosya çalışmamızda sektörünün yapısı, sorunları ve ihracat verileriyle önde gelen firmaların sektöre yönelik düşüncelerini bulabilirsiniz. Gaziantep Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Bartık ile Türk Eximbank Genel Müdürü Hayrettin Kaplan'ın röportajıyla birlikte farklı sektörel analizlerin de yer aldığı Nisan sayımızı keyifle okuyacağınızı düşünüyoruz.

**MAKİNE İHRACATÇILARI BİRLİĞİ ADINA SAHİBİ**  
Özkan AYDIN

**YAYIN KURULU BAŞKANI**  
Adnan DALGAKIRAN

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

**YAYINA HAZIRLAYANLAR**  
Origami Medya

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

**EDİTÖR**  
Uğur DÜNDAR (ugur@origamimedya.com)

**MUHABİR**  
Volkan ÜKÜNÇ (volkan@origamimedya.com)

**REKLAM KOORDİNASYON**  
info@origamimedya.com

**GÖRSEL YÖNETMEN**  
Murat CERİT  
Merve ÖZSERBES

**YAYIN ADRESİ**  
Mecidiyeköy Mah. Atakan Sok. Savaş Apt. No:6  
Kat:2 D:7 Mecidiyeköy / Şişli / İST  
T: +90 212 252 87 76 - 77  
F: +90 212 211 40 70

**YAYIN TÜRÜ**  
Süreli, Yerel Dergi

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

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

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

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



Hidrolik Kombine Makaslar  
Hidrolik Punch Makinaları

**HKM 175**



Hidrolik Kombine Makaslar

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

Hidrolik Punch Makinaları

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

### Hidrolik Kombine Makas ile Yapılabilen İşler

 Sac Delme ve Çentik Açma



 L Profil  
(Köşebent)



 T Profil



 Lama



 Mil



 Kare Mil



### ŞAHİNLER METAL ENDÜSTRİ A.Ş.

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

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



# MTG'NİN HANNOVER MESSE 2014 ŞOVU

Welcome to HANNOVER MESSE 2014



Eingang

Entrance

Eingang

Entrance

Dünyanın lider endüstri teknolojileri fuarlarından olan Hannover Messe 2014'de, geçtiğimiz yıllarda olduğu gibi MTG şov yaptı. "You Are In Good Hands - Emin Ellerdensiniz" sloganıyla tasarlanan reklamlar, Türk makine sektörünün avantajlarına dikkat çekti.



# YOU ARE IN GOOD HANDS

Wir sind näher  
als Sie denken!




Besuchen Sie Turkish  
Machinery in Halle 5, D 36

Besuchen Sie den Verband der Pumpen-  
und Ventilhersteller in Halle 15, E 43

## YOU ARE IN GOOD HANDS

Wir sind jung  
und dynamisch!



 **TURKISH  
MACHINERY**



# TURKISH MACHINERY

w... machinery





**D**ünyanın lider endüstri teknolojileri fuarlarından olan Hannover Messe 7-11 Nisan tarihleri arasında Almanya'da düzenlendi. 66 ülkeden 5 bin firmanın katıldığı fuarda 160 Türk firması da yerini aldı. Toplam 6 bin 217 metrekare katılımcı alanı ile Alman firmalarının ardından ikinci sırayı alan Türk firmaları bir rekora daha imza attı.

Makine Tanıtım Grubu (MTG) ise bu güzel manzaranın odağındaydı. MTG, 5. ve 15. holdeki iki standında ziyaretçilerine Türk makine sektörü hakkında bilgi verirken, havaalanı ve fuar alanında yer alan reklam çalışmalarıyla da dikkatlerin Türk makine sektörünün üzerine yoğunlaşmasını sağladı. "You Are In Good Hands-Emin Ellerdesiniz" sloganı ile tasarlanan MTG reklamları hava-

lanından başlayarak, fuar alanında reklam kulelerinde, küp ilanlar, shuttlelar, taksi durakları, billboardlar, fuar haritaları ve fuar gazetesinde devam etti. Fuarı ziyaret eden 180 bin kişinin ve binlerce katılımcının MTG reklamları ile Türk makine sektörünün avantajları hakkında bilgi sahibi olması sağlandı.

MTG, Almanya Başbakanı Angela Merkel ve Rusya Devlet Başkanı Vladimir Putin'in de katıldığı açılış seremonisine de sponsor oldu. MTG'nin sponsor olduğu sigara salonunda Türk içecekleri, fındığı ve fıstığı tanıtıldı. Almanya Başbakanı Angela Merkel ve Hollanda Devlet Başkanı Mark Rutte'nin de katıldığı açılış seremonisine de sponsor olan MTG, fuar ziyaretçilerine sigara salonunda da Türk içecekleri ikram etti. Fuarı MTG ve MAİB'i temsilen Yönetim Başkan Yardımcısı Kutlu Karavelioğlu, Yönetim Kurulu Üyeleri Sevda Kayhan Yılmaz, Ali Eren ve Ferdi Murat Gül katıldı. Pompa ve Vana Sanayicileri Derneği'nde (POMSAD) MTG ile birlikte 15. holde yerini aldı. Hannover Başkonsolosu Mehmet Günay



ve Hannover Ticaret Ataşesi Kudret Ceran da MTG standını ziyaret etti. 8 Nisan tarihinde ise MTG standında, Türk ve Alman misafirlerden oluşan yaklaşık 200 kişinin katıldığı bir kokteyl düzenlendi.

### HANNOVER MESSE'DE İMAJ ÇALIŞMALARINA AĞIRLIK VERİLDİ

Fuar öncesi, MTG'nin Almanya danışmanları ve tanıtım çalışmalarının koordineli olarak yürütüleceği halkla ilişkiler firmasından temsilcilerle yapılan toplantılarda izlenecek yol haritası belirlendi. Özellikle 2014 yılında MTG'nin basında daha çok yer alması gerekliliği üzerinde duruldu. Bu çerçevede MTG'den yetkililerin bir araya geleceği kurum, dernek ve basın mensupları önceden tespit edildi. Hannover Messe'de Almanya'nın önemli basın yayın organlarında görev alan gazetecilere röportaj veren MTG yetkilileri, Türk makine sektörünün yapısını, mevcut potansiyelini ve hedeflerini kamuoyu ile paylaşma fırsatı yakaladı. MTG Yönetim Kurulu Üyeleri 7 Nisan'da Vereinigte Fachverlage yayın grubuyla gerçekleşen editöryel toplantının ardından, aynı grubun düzenlediği kokteyl partisine katıldı. Kokteyilde temaslarını sürdüren Yönetim Kurulu Üyeleri, Almanya'da Türk makine sektörünün imajını güçlendirme konusun-



da basından etkin biçimde faydalanılması gerekliliğine vurgu yaptı. 8 Nisan'da da yabancı basın mensupları ile MTG Yönetim Kurulu Üyeleri yoğun görüşmelerde bulundu. Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

Kutlu Karavelioğlu DDV Media dergisine Türkiye pompa sektörü hakkında röportaj verdi. Pumplaza'da Vereinigte Fachverlage yetkilileri ile gerçekleşen görüşmede ise Kutlu Karavelioğlu ve POMSAD Genel Sekreteri Gökhan Sezer Türktan Türk pompa sektörü hakkında değerlendirmelerde bulundu. Aynı gün TIMGlobal Media: Industrial Engineering News, Technische Revue ve Maschinen Markt dergileriyle Sevda Kayhan Yılmaz, Türk makine sektörünün gelişimi, MAİB ve MTG faaliyetleri hakkında bilgi veren bir görüşme gerçekleştirdi. Aerospace dergisi editorleri ile de Yönetim Kurulu Üyesi Ferdi Murat Gül bir görüşme yaptı. Türk Makine Sektörü ve MTG faaliyetleri hakkında bilgi verilen toplantıda ayrıca Amerika'da yapılabilecek aktiviteler için yol haritası çizildi, görüş ve önerilerde bulunuldu. Yönetim Kurulu Üyeleri Sevda Kayhan Yılmaz, Ali Eren ve Ferdi Murat Gül ABD'li Nordson firması yetkilileri ve OWL yöneticileri ile bir görüşme gerçekleştirdi. 8 Nisan'da MTG standında Türk ve yabancı konukların davet edildiği





bir kokteyl de organize edildi. Türk yemeklerinin ikram edildiği kokteyle 200'ü aşkın misafir katıldı. Hannover

Milletvekili Mustafa Erkan, Hannover Başkonsolosu Mehmet Günay, Hannover Ticaret Ataşesi Kudret

Ceran ve THY Hannover Müdürü Orhan Kabaoğlu da kokteylde yerini aldı. Kokteyle ayrıca; Verlag Moderne Industrie, VDMA gibi uluslararası kuruluşlardan davetliler, Hollanda'da faaliyet gösteren Metal Union yetkilisi ve birçok yabancı firma temsilcisi de katıldı. 9 Nisan'da Sevda Kayhan Yılmaz Ost West, MDA Technologies, Automation Tech ve VDI Nachrichten dergilerine röportaj verdi. Vereinigte Fachverlage yetkilileri, Sevda Kayhan Yılmaz, Ali Eren ve Ferdi Murat Gülün katılımıyla MTG standında kamera çekimleri yaptı. 9 Nisan'da ayrıca Pumpplaza'da düzenlenen etkinliğe davet edilen MTG Yönetim Kurulu Üyeleri ve Başkan Yardımcısı Kutlu Karavelioğlu pompa sektöründe faaliyet gösteren önemli firmalarla ikili görüşmeler gerçekleştirme fırsatı buldu. Fuar süresince MTG reklamlarının yer aldığı Messe Daily Gazetesi'nin 10 Nisan sayısında MTG Yönetim Kurulu Üyeleri Sevda Kayhan Yılmaz, Ferdi Murat Gül ve Hannover Ticaret Ataşesi Kudret Ceran'ın fotoğrafına yer verilerek, MTG hakkında haber yapıldı. Fuar süresince MTG standından üyelere ait veritabanı CD'si, katalog, USB, fuara katılan MSSP üyesi POMSAD'ın kataloğu dağıtıldı.



**KALİTELİ**  
**MAKİNEİNİN 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!**



# HANNOVER MESSE FOTO ALBÜM



Fuar girişlerindeki MTG reklam kuleleri dikkatlerin Türk makine sektörüne odaklanmasını sağladı.



Fuar alanının onlarca noktasına dağıtılan küp ilanlar "Türk makine sektörünün avantajlarına" vurgu yapan sloganlarla bezeni.





Makine Tanıtım Grubu 5. ve 15. holdeki stantları ile fuara katıldı.



"Opening Ceremony" girişinde davetlileri "Turkish Machinery" kübü karşıladı.



Fuar ana girişindeki taksi duraklarında MTG reklamları vardı.



Bagaj teslim bölümündeki MTG küp ilanları fuara gelenleri ilk karşılayan reklamlar oldu.



Fuarın ana girişinde MTG kule ilanlarının yanı sıra poster reklamları da boy gösterdi.



Hannover Messe yerleşim planını gösteren ve ziyaretçilerin ücretsiz olarak temin ettiği kağıtlarda MTG ilanları yer alıyordu.



Dünyanın en geniş fuar alanlarından birine sahip olan Hannover Messe'de holler arası servis hizmeti veren otobüsler Türk makine sektörünün avantajlarını vurgulayan MTG reklamları ile giydirdi.



Fuar süresince her gün dağıtılan "Messe Daily" gazetesinin ilk sayfasında 5 gün boyunca "Turkish Machinery" ilanı yer aldı.



Fuarın 5. hol ve kuzey girişinde MTG banner ilanları yer aldı.



Hannover Messe katılımcı firmalarının yer aldığı katalogun arka sayfasına MTG reklamı verildi.



# HANNOVER MESSE'DE TÜRKİYE VE MTG RÜZGARİ

Toplam metrekare alanı ile Almanya'dan sonra ikinci sırada yer alan Türkiye, Hannover Messe 2014'e 160 firma ile katıldı. Türk firmaları ile Hannover Messe 2014'ü ve MTG'nin tanıtım kampanyalarını konuştuk.





## “MODERN, GENÇ VE DİNAMIĞIZ”



**KUBILAY DAL**  
TÜDOKSAD  
GENEL SEKRETERİ

“Türkiye’nin tüm metal döküm sanayicilerine kapısını açan TÜDÖKSAD’ın aslı amacı, üyeleri arasında işbirliği ve etkileşimi artırarak ortak proje ve çalışmalarla döküm sektörünün büyü-yerek daha iyi bir noktaya getirilmesine destek olmaktır. Günümüzde yüksek katma değerli teknolojiler ve verimliliğin artırılması ile sürdürülebilir büyümenin sağlanması derneğimizin öncelikli hedefleri arasında yer almaktadır. Hannover Messe’ye milli katılım organizasyonu düzenlememizin nedeni de üyelerimizin dünyaya entegre olurken birlikte hareket etme kültürünün yerleşmesidir. Hannover Messe’nin önümüzdeki dönemde üyelerimize önemli kapılar açacağını düşünüyorum.”

*“MTG reklamların kullanılan el figürlerini oldukça beğendim. Avrupa’ya, Türkiye’nin modern, genç ve dinamik bir ülke olduğunu ifade edebilmek son derece önemlidir. MTG’nin bunu başardığını gördüm. Her ülkenin kendi standartlarını olduğu böylesine büyük bir organizasyonda Türkiye’nin de adının yer alması; makine sektöründe gelişmiş bir millet olduğumuzu herkese gösteriyor. MTG’nin bu özverili çalışmalarını ülkemiz ve sektörümüz adına karşılık bulduğunu düşünüyorum.”*

## “MTG, ARTI DEĞER KAZANDIRIYOR”



**CANAN ÖZGE SARIOĞLU**  
PINAR DÖKÜM  
PAZARLAMA VE SATIŞ  
MÜDÜR YARDIMCISI

“Bu yılki fuarın durgun geçtiğini söylemek yanlış olmaz. Katılımcı ve ziyaretçi sayısı açısından önceki yıllarda daha yoğun bir ilgi söz konusuydu. Ekonomik göstergelerin olumsuz yansımalarının ve bunun yanında birçok ürüne ve firmaya artık internet vasıtasıyla daha hızlı ve etkin bir biçimde ulaşabiliyor olmasının, mevcut durumun yaşanmasında etkili olduğunu düşünüyorum. Prestij bakımından Hannover Messe’de yer almanın hem firmamızın imajı açısından, hem de mevcut müşterilerimizle ilişkilerimizi güçlendirme-potansiyel müşterilerle tanışma açısından önemli olduğunu düşünüyorum.”

*“Türkiye’nin en fazla ihtiyacı olduğunu düşündüğüm yurt dışı imaj oluşturma noktasında MTG’nin yürüttüğü çalışmalar, önemli bir artı değer kazandırıyor. Bu konuda atılan her adımın biz sektör temsilcilerine ve ülkemize büyük fayda sağladığına inanıyorum.”*

4. KATILIM



## “MTG’NİN ÇALIŞMALARıyla GURUR DUYUYORUZ”

Z REDUKTOR



10. KATILIM

**CEMALETTİN AYTIŞ**  
YILMAZ REDÜKTÖR  
İHRACAT MÜDÜRÜ

“İki yıl önceki fuarla karşılaştırdırca, Hannover Messe’yi bu yıl biraz daha sönük buldum. Bu durum belki de, firmalara ve ürünlere ulaşmanın artık eskisi kadar zor olmamasından kaynaklanıyor. İnsanlar ürünü ve firmayı görmek, bilgi almak için buraya kadar gelme ihtiyacı duymuyor. İnternet sayesinde hem firmalara, hem de ürünlere ulaşmak çok kolay. Firma olarak fuara katılma nedenimiz; sektörün büyükleriyle, dünya devleriyle hareket ettiğimizi herkese göstermek. Amacımız yeni müşteri bulmaktan ziyade sektördeki varlığımızı hissettirmek.”

*“MTG reklamları özellikle son yıllarda daha fazla dikkat çekiyor. Hannover Messe’de hem fuar alanının dışındaki, hem de fuar alanının içindeki reklamlar çok etkili. Bu sene otobüslerin üstünde de çok sayıda MTG reklamı gördüm. MTG’nin bu çalışmaları Türk makine sektörü ve bizler açısından gurur verici. Artık makine sektöründe ciddi firmalara sahip, bu alanda önemli ve büyük yatırımları olan bir ülke olduğumuzu rahatlıkla dünyaya ilan edebiliyoruz. MTG’nin uluslararası arenada Türkiye’yi bu şekilde tanıtmaları bizim için gurur verici.”*

## “MTG ÜLKEMİZ VE SEKTÖRÜMÜZ ADINA POZİTİF ETKİ YARATIYOR”



2. KATILIM

**EMRE TAVMAN**  
DİNAMİK MOTOR  
YÖNETİM KURULU  
BAŞKANI

“Fuara 21 senedir ziyaretçi olarak katılıyorum. Dinamik Motor olarak da firma düzeyinde ikinci kez katılıyoruz. Fuara gösterilen ilginin her yıl gittikçe azaldığını gözlemledim. Hatta bu sene bazı holler hiç açılmamış. Bulduğumuz holde de bazı stantların yerine hol yapılmış. Önceki yıllarda bu hollerde yer bulmak zorken şu anda stant alanları boş olarak duruyor. Bu durumu- mun yaşanmasında ekonomik krizin etkisi olsa da, bundan daha çok internet ve teknolojinin Çin’e doğru kayması asıl neden diye düşünüyorum. Firmamız özelinde gayet iyi bir fuar süreci yaşadık. Diğer ülkelerdeki bağlantılarımızla, halihazırda müşterilerimizle ve potansiyel müşterilerimizle bir araya geldik. Genel itibarıyla Hannover Messe markamızın bilinirliğini artırmayı amaçladığımız bir organizasyon.”

*“MTG’nin reklam çalışmalarını ülkemiz ve sektörümüz adına pozitif etki yaratacak faaliyetler olarak görüyorum.”*

## “MTG REKLAMLARININ OLUMLU GERİ DÖNÜŞÜ OLACAKTIR”



2. KATILIM

**ELMAS YARAR**  
EDİT ELEKTRONİK  
KURUMSAL MÜŞTERİ  
İLİŞKİLERİ YÖNETİCİSİ

“Fuar bizim açımızdan geçen seneye kıyasla oldukça iyi geçti. Hannover Messe’ye hem yeni müşterilerle tanışmak, hem de yeni bağlantılar kurabilmek amacıyla katıldık. Faydalı bir fuar süreci yaşadığımızı düşünüyorum.”

*“Hannover Messe, binlerce kişinin ziyaret ettiği, makine sektörü alanında dünyanın en büyük fuar organizasyonu. Böylesi bir mecrada MTG’nin yaptığı her türlü reklam ve tanıtım faaliyetinin olumlu geri dönüşü olacaktır.”*

## “MTG’NİN REKLAMLARI HER YERDE DİKKATİMİZİ ÇEKİYOR”



4. KATILIM

**FATİH İĞREK**  
**İĞREK MAKİNE**  
**ÜRETİM MÜDÜRÜ**

“Hannover Messe; ağır sanayi, demir-çelik ve enerji sektörüne yönelik fikir veren, başarılı, imrenilecek bir fuar. Ayrıca Hannover Messe bir yanıyla da fuarın ötesinde, uluslararası arena niteliğinde bir organizasyon. Fuarın ilk günleri sakin geçti. Fakat üçüncü günden itibaren bir canlılık gözlemlendi. Standımıza gösterilen ilginin önceki yıllara göre daha iyi olduğunu söyleyebilirim. Önemli temaslar gerçekleştirilerek potansiyel müşterilerle tanıştık.”

*“MTG’nin başarılı reklam çalışmalarını fuarın her yerinde dikkatimi çekti. Reklamda kullanılan el figürlerini de oldukça beğendim. MTG’nin bu reklam çalışmasıyla anlaşılır bir mesaj verdiğini düşünüyorum. Avrupa’ya, Türkiye’nin modern, genç ve dinamik bir ülke olduğunu ifade edebilmek son derece önemlidir. MTG’nin bunu başardığını gördüm. Her ülkenin kendi standartlarının olduğu böylesine büyük bir organizasyonda Türkiye’nin de adının yer alması; bizim sadece döner değil, makine de yapan bir millet olduğumuzu herkese gösteriyor. MTG’nin bu özverili çalışmalarının ülkemiz ve sektörümüz adına karşılık bulduğunu düşünüyorum.”*

## “MTG, ÖNEMLİ ÇALIŞMALAR YAPIYOR”



20. KATILIM

**FIRAT KIZILAY**  
**ENPAY ENDÜSTRİYEL**  
**PAZARLAMA MÜŞTERİ**  
**TEMSİLCİSİ**

“Pazarda hüküm süren durgunluk nedeniyle katılımcıların ve ziyaretçilerin fuara gösterdiği ilginin de geçtiğimiz yıllara kıyasla daha az olduğunu söyleyebilirim. Firmamızın Avrupa merkezli birçok müşterisi mevcut. Yeni müşterilere firmamızı tanıtmak ve mevcut müşterilerimizle tekrar bir araya gelip görüşmeler gerçekleştirmek, Hannover Messe’ye katılmaktaki temel amaçlarımız arasında bulunuyor.”

*“Reklamın iyisi kötüsü olmaz diye bir tabir var. Bu sebeple tanıtımın her çeşidinin muhakkak bir geri dönüşü olacağını düşünüyorum. Ülkemizin ve sektörümüzün daha etkin tanıtımı yönünde MTG’nin gerçekleştirdiği çalışmaları bu açıdan önemli buluyorum.”*

## “MTG’NİN REKLAMLARI GURUR VERİCİ”



4. KATILIM

**HAYRULLAH MUTLU**  
**MERKEZ MOTOR**  
**SATIŞ SORUMLUSU**

“Geçen yıla kıyasla daha sakin bir fuar geçiriyoruz. Katılımın ve ilginin daha yoğun olduğu geçen yılki Hannover Messe’de özellikle Asya ve Ortadoğu ülkelerinden gelenler de daha fazlaydı. Yeni ürünlerimizi tanıtmak ve yeni müşteriler bulabilmek amacıyla fuara katıldık ve bu hedef çerçevesinde başarılı görüşmeler gerçekleştirdik.”

*“MTG’nin reklam çalışmaları, Türk katılımcılar olarak her şeyden önce bize büyük bir gurur veriyor. Ülkemizi böylesine başarılı bir biçimde temsil ettiği için MTG yetkililerine teşekkür ediyorum.”*



## “MTG, SEKTÖRÜMÜZÜN BAŞARISINI YANSITIYOR”



2. KATILIM

**İDİL ERSÖZ ÖNEY**  
TECHNOCAST  
PAZARLAMA VE  
İLETİŞİM MÜDÜRÜ

“Sektörün en büyük fuarı olan Hannover Messe'nin çok faydalı bir organizasyon olduğunu düşünüyorum. Durgun başlayan fuar hafta ortasına doğru hareketlendi. Fuar boyunca yoğun ziyaretçi ilgisiyle karşılaştık ve bazı ziyaretçilerimizle de karşılıklı görüşme imkanımız oldu. Fuarla katılmaktaki önemli amacımız yeni müşterilerle tanışmak ve mevcut müşterilerimizle ilişkilerimizi tazeleyerek geliştirebilmek.”

*“MTG'nin tanıtım faaliyetleri, ülkemiz ve sektörümüz için oldukça faydalı. Bu tip reklam çalışmaları yapılmadığı takdirde Türkiye'nin ve sektörümüzün başarılarının anlatılabilemesinin zor olacağını düşünüyorum.”*

## “MTG, YÜKSEK PRESTİJLİ İŞLERE İMZA ATIYOR”



4. KATILIM

**METİN HEKİMOĞLU**  
DATAKOM  
GENEL MÜDÜRÜ

“Dünya genelinde bütün fuarlara gösterilen ilgi gitgide azalıyor. İnternetin çözüm geliştirme noktasındaki etkinliği, insanların fuarları ziyaret etmesi gerekliliğini de ortadan kaldırdı. Hannover Messe artık daha çok bir prestij fuarı olma özelliği taşıyor. Tüm bunlara rağmen fuarın Avrupa'dan müşteri edinme noktasındaki etkisi yadsınamaz. Firmamız açısından fuar hem distribütörlerimizle görüşme imkanı sağlıyor, hem de müşterilerimizle bir araya gelebiliyoruz.”

*“MTG, yüksek prestijli işlere imza atıyor. Fuarla katılımcı ve ziyaretçi olarak gelenler Türkiye ile ilgili yoğun bir tanıtımla karşı karşıya kalıyor. Bu durumun yarattığı etkiyi sektörümüz ve ülkemiz açısından gayet olumlu buluyorum.”*

## “TÜRKİYE'NİN ADINI MTG İLE BİRLİKTE HER YERDE GÖRÜYORUZ”



4. KATILIM

**ABDURRAHMAN İLERİ MAKİM**  
GENEL MÜDÜR  
YARDIMCISI

“Geçen yıla göre biraz daha sakin gibi görünse de fuarın henüz bitmediğini göz önünde bulundurursak ziyaretçi sayısının ilerleyen günlerde daha da artabileceğini düşünüyorum. Fuarla potansiyel müşterilerimize ulaşmak için katılıyoruz. Amacımız olası müşterilerimizin sadece fuar süresince değil, fuardan sonra da bizlere ulaşmalarını sağlamak. Fuardan aylar sonra bile firmamızı arayıp bulan müşteriler olabiliyor.”

*“Ülkemizin ve sektörümüzün tanıtımı açısından MTG'nin yaptığı reklam çalışmalarını başarılı buluyorum. Hol girişlerinde ve billboardlardaki MTG reklamları fuara gelen herkesin gözüne çarpıyor. Fuarın bu yılki partner ülkesi Hollanda olsa da hemen hemen her yerde MTG ile birlikte Türkiye'nin adını görüyoruz. Genel anlamda MTG çalışmalarının pozitif etki bırakacağına eminim.”*



## “MTG İLE TÜRK MAKİNE SEKTÖRÜNÜN ÖNEMİ ARTIYOR”



15. KATILIM

### MUSTAFA BAYRAK DİRİNLER DÖKÜM SANAYİ SATIŞ MÜDÜRÜ

“Hannover Messe’ye firmaların katılım düzeyi ve ziyaretçilerin gösterdiği ilgi, 2012 yılına kadar gayet iyi bir düzeydeydi. Özellikle 2007-2008 döneminin oldukça parlak olduğunu söyleyebilirim. Fakat baş gösteren ekonomik krizle birlikte bu durumda belli bir azalma söz konusu oldu ve bir süre sonra da fuara olan ilgi neredeyse tamamen durdu. Firma olarak fuara katılmamızın en önemli sebebi yeni müşteri bulmak olsa da onun kadar önemli olan diğer bir husus da mevcut müşterilerimizle temas kurup tekrar görüşme fırsatı yakalayabilmek.”

*“MTG’nin çalışmalarıyla Türkiye’nin önemi artıyor. Fuarla katılan ya da fuara ziyaret eden herkes, Türkiye’nin makine sanayisi alanında da güçlü bir biçimde var olduğunun farkına varıyor. Tüm bu tanıtım çalışmalarını muhakkak ki dünyanın dört bir yanından fuara gelen firmaların ve ziyaretçilerin dikkatini çekiyordur diye düşünüyorum.”*

## “MTG, TÜRKİYE’NİN VARLIĞINI HİSSETTİRİYOR”



14. KATILIM

### SAVAŞ YALÇIN KLEMSAN GENEL MÜDÜRÜ

“Hannover Messe’ye 2000 yılından bu yana katılıyoruz. Fuarla gösterilen ilgi 2009 senesinde azalmaya başlasa da bu seneki durumun biraz daha iyi olduğunu gördüm. Fakat yeni müşteri edinme noktasında ne yazık ki bize bir getirisi bulunmuyor. Bugün itibarıyla 80 ülkeye ihracat yapan bir firma olarak, müşterilerimizin önemli bir kısmını buradaki çalışmalarımızla edindik. Bizim için Hannover Messe artık bir buluşma noktası.”

*“Böylesine etkili uluslararası bir organizasyonda, MTG’nin gerçekleştirdiği reklam ve tanıtım çalışmalarının algı yönetimi açısından etkili olduğunu düşünüyorum. Diğer taraftan Türkiye’nin buradaki varlığını hissettirmesi de önemli bir durum.”*

## “EMİN ELLERDESİNİZ! OLDUKÇA ETKİLİ BİR MESAJ”



11. KATILIM

### TANER DELİKARA POLAT GRUP REDÜKTÖR AVRUPA SATIŞ SORUMLUSU

“Fuarda makro anlamda bir gerileme olduğunu düşünüyorum. Almanya’daki firmaların oluşan masraflar sebebiyle fuar alanlarını küçültmesinin yanında, bazı firmaların da maliyetler nedeniyle fuara katılmadığını öğrendik. Türk firmaları için aynı durumun geçerli olduğunu söyleyemem. Avrupa’daki Türk tedarikçilerin sayısı, minimum masrafla maksimum hizmet vermeleri sebebiyle artmış halde. Pozitif anlamda rekabet edebilir konumda olduğumuzu düşünüyorum. Firmamız açısından ise yeni bağlantılar kurduğumuz ve oldukça güzel geri dönüşler aldığımız bir fuar süreci geçirdiğimizi söyleyebilirim.”

*“MTG’nin reklam çalışmalarını çok başarılı buluyorum. “You are in good hands - Emin ellerdesiniz” güzel ve öznel cümleler seçilere oluşturulmuş oldukça etkili bir mesaj.”*



# HANNOVER MESSE 2014'E 160 TÜRK FİRMASI KATILDI



AKDAŞ



AKDEMİR



AKOMEK



AKSAN



ALCE



ALDEM



ALPLAS



ANAR



ANET



AR ELEKTRİK



ARPEK



ARSLAN



ARTESIS



ASÇELİK



ATOM



ATOS



AYHAN METAL



AYZER



BAŞOĞLU



BİMED



BORSAN



ÇEMAŞ



ÇETİNKAYA



CUBERA



DATAKOM



DEMAS



DENGE



DENİZCİLER



DİNAMİK MOTOR



DİNÇOĞLU



DİRİKANLAR



DİRİMLEK



DT5



EDİT



EGEMET



ELFATEK



Dünyanın en önemli endüstri fuarlarından Hannover Messe'ye bu yıl 160 Türk firması katıldı. Türkiye, Almanya'nın ardından fuara alanında en fazla metrekareye sahip ikinci ülke oldu.



ELİMKO



ELKOMSAN



ELTE



ERMAS



EMKO



EMTA



ENPAY



ENTES



EPC



EREN



ERGUN



ERSE



ERSOY



ERTEKİN



ESİSPOWER



ESİT  
ELEKTRİK



ESİT



ESİTAŞ



ETABİR



FERRO



FİGABARA



FMC



FOUNDRY  
KÖRFEZ



GENÇLER



GİSAS



GÜR METAL



GYD



HAS METAL



HEKİMOĞLU



HES KABLO



HİSAR



HİSARLAR



İGREK



İKA



KAEL



KAGAN



KANCA



KARDÖKMAK



KASPA



KLAS



KLEMSAN



KOÇAK



KONDAS



KORMAS



KRK



KYS



LASPAT



MADENCAN



MAKELSAN



MAKİM



MERKEZ MOTOR



MESAN



METE



METSAN



MIKRODEV



MIRSAN



MOSTON



ODÖKSAN



OK-LAS



OMTAŞ



ÖNDER



ONKA



ORTAÇ



OSCAR



ÖZÇELİKLER



ÖZKAN



PARSAN



PGR



PINAR



POLİTAN



REKSAN



SAHRA



SANKA



SARİMET



ŞENKAYA



SİGMA



ŞİRİNLER



SİSTAŞ



STS  
ELEKTRİK



STS TRAFİ



SÜMER



TAN



TECHNOCAST



TEKKAN



TEKNOKOL



TEKNOLABOR



TEKPAN



TEM TEKNİK



TERBAY



TESCOM



TONGUN



TORA



TORUN



TRAKYA  
DÖKÜM



TST



TUDOKSAD



TURKUAZ



UĞUR  
TÜRKYURT



ULUSOY



ÜNAL



ÜSTEK



UZMAN



VOLT



YAPITAŞ



YAZKAN



YENAL



YILMAZ  
REDÜKTÖR



ZARİFSAN



# MAİB YENİ YÖNETİMİNİ SEÇTİ

MAKİNE İHRACATÇILARI BİRLİĞİNİN (MAİB) 2013 OLAĞAN SEÇİMLİ GENEL KURUL TOPLANTISI 15 NİSAN'DA ORTA ANADOLU İHRACATÇI BİRLİKLERİNİN (OAİB) GENEL SEKRETERLİK HİZMET BİNASI'NDA GERÇEKLEŞTİRİLDİ. YÖNETİM KURULUNUN DÖRT YILLIK ÇALIŞMALARININ İBRA EDİLDİĞİ TOPLANTIDA ÖNÜMÜZDEKİ DÖNEMDE YÖNETİMDE YER ALACAK İSİMLER DE BELİRLENDİ.



**T**ürkiye'de makine ihracatı yapan firmaların temsil edildiği tek birlik olan MAİB Seçimli Olağan Genel Kurul Toplantısı 15 Nisan'da OAİB Genel Sekreterlik Hizmet Binası'nda gerçekleştirildi. Toplantıya, Birliğe üye firmaların yöneticilerinin yanı sıra Makine Sanayii Sektör Platformu'na (MSSP) bağlı derneklerden üst düzey temsilciler katıldı. Saygı duruşu ve İstiklal Marşı'nın

okunması ile başlayan toplantının kapsamı ve programıyla ilgili OAİB Genel Sekreteri Özkan Aydın genel kurul üyelerine bilgi verdi. Genel kurul üyelerinin talebiyle kongrenin Divan Kurulu Başkanlığını Murat Özcan, Katip Üyeliklerini ise Naci Vardar ve Savaş Emir üstlendi. Divan heyetinin belirlenmesinden sonra söz alan Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kutlu Karavelioğlu MAİB ve MTG'nin faaliyetleri ile 2014 yılı ça-

alışma raporunu genel kurul üyelerinin bilgisine sundu. Sunumunda 6 Nisan 2010 yılında göreve başlayan yönetim kurulunun dört yıllık çalışmalarını özetleyen Kutlu Karavelioğlu, MTG'nin yurt içi ve yurt dışı tanıtım faaliyetleri ile hedeflerinden bahsetti. MTG'nin çok sayıda organizasyona dahil olduğunu belirten Kutlu Karavelioğlu, Türk markalarının imajını ve sektörün ihracat potansiyelini yükseltmeye yönelik çalışmaların yurt içi ve yurt



dışında başarıyla sürdürüldüğünü söyledi. Birlik olarak MSSP üyelerine gerekli desteği sağlamaya çalıştıklarını aktaran Kutlu Karavelioğlu, Türk makine sektörünün uluslararası yapılanmalarda söz sahibi olmaya başladığının da altını çizdi. Çalışmalara 2014 yılında da aynı hızla devam edileceğini ifade eden Kutlu Karavelioğlu, mevcut yönetim kurulu üyelerine ve birlik çalışanlarına teşekkür etti. Programın devamında MAİB'in gelir-gider hesaplarıyla ilgili genel kurul üyelerine bilgilendirme verildi ve sorular yanıtlandı. Toplantıda 2013 yılı mali tabloları ve 2014 yılı bütçesi de üyelere sunuldu. Denetim raporlarının okunmasından sonra yapılan oylamada mali tablolar, denetim raporları ve 2014 yılı tahmini bütçesi oybirliği ile ibra edildi. Yönetimin ibrasından sonra söz alan MAİB ve MTG Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran, başta yönetim kurulu üyeleri olmak üzere dört yıllık görev süresi içinde birliğe katkıda bulunan çalışma arkadaşlarına teşekkür ederek, Birlik ve MTG'nin önceki yıllardaki başarılarının önümüzdeki dönemde de artarak devam edeceğini belirtti. MAİB'in sektörün tek birliği olduğunu söyleyen Adnan Dalgakıran, makine sektörünün ülke ekonomisi için önemine vurgu yaptı. Makine sektörünün, üretimde katma değer

yaratabilecek sektörlerin başında geldiğini belirten Adnan Dalgakıran, Türkiye ekonomisinin hedeflerine ulaşabilmesi için makine sektörünün desteklenmesi gerektiğinin altını çizdi. Sektörün eksikliklerine de dikkat çeken Adnan Dalgakıran, Birliğin çalışmaları ve üstlendiği misyonla ilgili de bilgi verdi. Adnan Dalgakıran özetle şunları söyledi: "Birliğimiz, devletin verdiği görev doğrultusunda sektörümüze sağlanan destekleri başarılı şekilde koordine ediyor ve kanuna uygun olarak çalışmalarını sürdürüyor. Asli görevlerimiz dışında kısıtlı kaynaklarımızla sektörümüzün gerek yurt içinde, gerekse yurt dışında tanıtılması için çaba harcıyoruz. Türkiye'nin makine ihracatının yüzde 70'i yerli üretimle karşılanabileceği halde ithalat oranımız oldukça yüksek. Bu durum Türkiye ekonomisi açısından cari açığın artmasına neden oluyor. İlgili devlet kurumlarına yerli malının tercih edilmesi konusunda baskılarımız sürüyor. Devletin yerli üretime daha stratejik bakmasını sağlamaya çalışıyoruz. Etkinliğimizi artırmak adına federasyon çatısı altında birleşmeli, tüm sektörel derneklerle ortak hedefe birlikte yürümeliz. Makine Federasyonu (MAKFED) çatısı altında birleşmek için MAİB öncülüğünde imzalar atıldı. Üretim, sanayi ve teknolojiye toplum-

## MAİB 2014-2018 YÖNETİM KURULU

**Yönetim Kurulu Başkanı**  
Dalgakıran – Adnan Dalgakıran

**Yönetim Kurulu Asil Üyeleri**  
Ağteks - Mehmet Ağrikli  
Dizayn - Necmettin Öztürk  
Durmazlar - Hüseyin Durmaz  
Erensan - Ali Eren  
Erkunt - Zeynep Erkunt Armağan  
HFMG - Ferdi Murat Gül  
İnan Plastik – Tamer Güven  
Kayahan – Sevda Kayhan Yılmaz  
Net Mak - Serol Acarkan  
SMS – Kutlu Karavelioğlu

sal bakışın geliştirilmesini çok önemsiyoruz. Gençlerimizi üreten, şüphe eden ve yetinme duygusunun azaldığı bireyler olarak yetiştirmek istiyoruz. Toplumsal dönüşümü sağlamaya yönelik çalışmalarımızı aralıksız sürdürüyoruz. Yeni dönemde aramıza katılacak arkadaşlarımızla daha da başarılı işlere imza atacağımızı düşünüyorum." Adnan Dalgakıran'ın konuşmasından sonra ilçe seçim kurulundan yetkililerin gözetiminde yönetim kurulu seçimine geçildi. Adnan Dalgakıran'ın yeniden MAİB Yönetim Kurulu Başkanı seçildiği listede ise üç yeni isim yer aldı.





# TEKNOLOJİ ÖDÜLLERİ SAHİPLERİNİ BULACAK

TÜBİTAK, TTGV VE TÜSİAD İŞBİRLİĞİYLE BU YIL 11'İNCİSİ DÜZENLENEN TEKNOLOJİ ÖDÜLLERİNDE, FİNALE KALAN 29 PROJE AÇIKLANDI. ÖDÜLLERİN SAHİPLERİNİ BULACAĞI TEKNOLOJİ KONGRESİ ETKİNLİĞİ, 21 MAYIS TARİHİNDE İSTANBUL'DA GERÇEKLEŞTİRİLECEK.

**T**ürkiye'nin teknoloji geliştiren ülkeler arasında yer almasını sağlamak, yenilikçi ürünleri teşvik etmek amacıyla düzenlenen Teknoloji Ödülleri yarışmasına 198 proje başvurdu. Bu yıl yarışma tarihindeki en yüksek sayıya ulaşarak, değerlendirmeye alınan 150 başvurudan 29'u finale kaldı. Finalistlerin 14'ü küçük, orta ve mikro; 15'i ise büyük ölçekli işletmelerden oluşuyor. Yurt çapında 19 ilden katılım gerçekleştirilen Teknoloji Ödüllerine en çok başvuru yapan iller; sırasıyla İstanbul (48), Ankara (34) ve Kocaeli (17) oldu. Başvuruların 107'si ürün, 43'ü ise süreç odaklı Ar-Ge ve yenilik projelerinden oluşuyor. Tüm başvurulardan yüzde 43'ü KOBİ, yüzde 57'si ise büyük firma ölçeğinde sınıflandırıldı. Projelerin sektörel dağılımında; bilişim (yüzde 45), makine imalat (yüzde 42), elektrik- elektronik (yüzde 20), malzeme-kimya (yüzde 18) öne çıkıyor.

## "HEDEFİMİZ, ÖZGÜN TEKNOLOJİ ÜRETİLMESİNİ VE YERLİ ÜRETİMİ DESTEKLEMektir"

Finale kalan projeleri tanıtmak amacıyla düzenlenen toplantıda konuşan Teknoloji Ödülleri Yürütme Kurulu Başkanı Müjdat Altay, "Ülkemizi kalkındıracak en önemli unsur teknolojidir. Özellikle içinde bulunduğumuz orta gelir tuzağından kurtulmak, ancak inovasyon ve teknolojiyle mümkündür. Hedefimiz, Türkiye'nin sahip olduğu potansiyel doğrultusunda yenilik ve fark yaratarak, gelişmiş ülkelerin seviyesine ulaşmak; ülkemizde özgün teknoloji üretilmesini ve yerli üretim yapılmasını sağlamaktır.



Bu noktada devlete ve tüm işverenlere önemli bir rol düşüyor. Ar-Ge merkezleri, üniversite ve sanayi gibi farklı kültürleri barındıran kuruluşların, birlikte verimli çalışma modellerini artırması, mesleki ve teknik eğitimin bu yönde planlanması gerekiyor. Bu çalışmaların yanı sıra, Ar-Ge ihalelerinin açılması da büyük önem taşıyor. Özel ve kamu alımlarında Türk malı üretilmeye öncelik verilmesi, göğsümüzü gere gere 'küresel şirketlerimiz, dünyaca ünlü markalarımız var' diyebilmemizi sağlayacak" dedi.

## TTGV, TÜBİTAK VE TÜSİAD'IN İŞBİRLİĞİYLE GERÇEKLEŞTİRİLİYOR

1997 yılında program tasarımı yapı-

lan Teknoloji Ödülleri 1998 yılından bu yana düzenleniyor. Türkiye'nin teknoloji geliştiren ülkeler arasında yer almasını sağlamak, yenilikçi ürünleri teşvik etmek amacıyla yapılan yarışma Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV), Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK) ve Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği (TÜSİAD) işbirliğinde gerçekleştiriliyor. 1997 yılından bu yana 10 kez düzenlenen Teknoloji Ödüllerine 674 proje ön başvuruda bulundu ve 452'si son başvuru kapsamında hakem değerlendirmesine alındı. Bu yıl 11'inci düzenlenecek olan Teknoloji Ödülleri ve Kongresi, 21 Mayıs tarihinde gerçekleştirilecek.



# 8. ROBOT OLİMPİYATLARI DÜZENLENDİ

İSTANBUL TEKNİK ÜNİVERSİTESİ, ROBOT OLİMPİYATLARI'NIN 8'İNCİ BULUŞMASINA EV SAHİPLİĞİ YAPTI.

**İ**stanbul Teknik Üniversitesi Kontrol ve Otomasyon Kulübü tarafından her yıl düzenlenen Robot Olimpiyatları'nın (İTÜRO) 8'incisi 10-12 Nisan tarihleri arasında İTÜ Süleyman Demirel Kültür Merkezi'nde gerçekleştirildi.

## 10 KATEGORİDE 600'E YAKIN PROJE YARIŞTI

Uluslararası platformda söz sahibi organizasyon olmak için çalışmalarını sürdüren olimpiyatlar çerçevesinde üç gün boyunca Çizgi İzleyen, Mikro Sumo, Labirent, Yangın Söndüren, Süpürge, Kendini Dengeleyen, Bas-

ketbol, Merdiven Çıkan, Senaryo ve Serbest olmak üzere 10 ayrı kategoride yarışmalar düzenlendi. İTÜRO kapsamında, yurt içi ve dışından öğrenciler, akademisyenler ve sanayi temsilcilerinin de katıldığı robotik ve kontrol bilimi gibi çeşitli konu başlıklarında seminer, panel ve söyleşiler de gerçekleştirildi. Etkinlik kapsamında "Dünya'nın en hızlı ballbotu" olarak tanıtılan "Rezero" da robotik severlerle buluştu. Ülkenin dört bir yanındaki üniversite, lise ve ilköğretimden gelen 600'e yakın projenin 828 yarışmacıyla 3 gün boyunca sergilendiği olimpiyatlarda dereceye girenler ödüllendirildi.



## KAZANAN PROJELERİN İSİMLERİ DE İLGİ ÇEKTİ

Çizgi İzleyen kategorisinde birinciliği "bhpdml1" adlı projesiyle Barbaros Hayrettin Paşa Denizcilik Meslek Lisesi kazandı. Diğer kategorilerin birincileri ise şöyle sıralandı: Yangın Söndüren kategorisinde "Yanarı Görür Allah", Süpürge kategorisinde "Tornado", Basketbol kategorisinde "Roboteam60" Merdiven Çıkan kategorisinde "Akiron", Labirent kategorisinde "Stable", Kendini Dengeleyen kategorisinde "Kafa1500", Senaryo Top Taşıma kategorisi "a.w.e.s.o.m.-o".





# ENDONEZYA HEYETİ TÜRKİYE'Yİ ZİYARET ETTİ

MAKİNE TANITIM GRUBUNUN (MTG) DAVETLİSİ OLARAK TÜRKİYE'YE GELEN ENDONEZYA HEYETİ, TEXPO EUROASIA FUARINI ZİYARET ETTİ. MAKİNE SEKTÖRÜNDEN ÖNEMLİ İSİMLERLE BİR ARAYA GELEN HEYETLE ÇEŞİTLİ KONU BAŞLIKLARI ÇERÇEVESİNDE GÖRÜŞMELER GERÇEKLEŞTİRİLDİ.

**M**TG yetkilileri, 2011 ve 2013 yıllarında düzenlenen Machine Tool Indonesia Fuarı (Cakarta/Endonezya) sırasında Türkiye ve Endonezya arasında makine sektörü ile ilgili gerçekleştirilebilecek işbirlikleri konusunda fikir alışverişinde bulunmak üzere, Cakarta Ticaret Müşaviri Okan Öztürk'ün de katılımıyla Endonezya Sanayi Bakanlığını ziyaret etti. İkili görüşmelerde, Bakanlık yetkililerinden Endonezya'nın tekstil makineleri konusunda talebi olduğu, özellikle iplik üretim-dokuma, iplik boyama ve örme makinelerine yatırım yapılmasının gerekliliği bilgisi alındı. 10 Şubat 2014 tarihinde gerçekleşen MTG toplantısında alınan karar uyarınca, Endonezya'dan bir heyet 26-29 Mart tarihleri arasında İstanbul'da düzenlenen Texpo Euroasia Fuarına davet edildi. Endonezya Sanayi Bakanlığı ile Endonezya merkezli bir tekstil firması temsilcisinin de yer aldığı heyet, MTG'nin davetlisi olarak İstanbul'da çeşitli temaslarda bulundu. Söz konusu ziyaretin ilk günü Tekstil Makina ve Aksesuar Sanayicileri Derneği (TEMSAD) ile gerçekleştirilen toplantıya, TEMSAD Yönetim Kurulu Başkanı Adil Nalbant ve Makine İhracatçıları Birliği (MAİB) Yönetim Kurulu Üyesi Hasan Büyükdede ile TEMSAD ve MTG'den üst düzey yetkililer katıldı. Söz konusu toplantıda, her iki ülkeden ilgili firma temsilcilerini bir araya getirme konusunda görüş birliğine varıldı. Heyet, 25 Mart'ta Canlar Makine ve Dilmenler Makine tesislerini ziyaret ederek firmaların makine ve satış potansiyeli hakkında bilgi aldı. 26 Mart'ta En-



donezya Başkonsolosluğunu ziyaret eden heyet, Endonezya Başkonsolosunun da iştirakiyle Texpo Euroasia 2014 Fuarının açılış törenine katılarak sektör firmalarının stantlarını ziyaret etti. Konuyla ilgili MAİB'den yapılan açıklamada, "Ziyaretin, Endonezya ile ilerleyen yıllarda yapılacak işbirliği çalışmaları açısından ve özellikle 2014 sonunda MTG'nin katılacağı

Machine Tool Endonezya 2014 Fuarında gerçekleştirilmesi düşünülen Milli Katılım Organizasyonu ve B2B görüşmeleri için faydalı olacağını düşünüyoruz. Ayrıca heyette yer alan bakanlık yetkililerinin, Endonezya tekstil firmalarının iletişim bilgilerini ve üretimlerini uzmanlarımızla paylaşacak olmaları da memnuniyet vericidir" ifadelerine yer verildi.

## Hidrolik hatlarınıza yüksek performanslı hızlı bağlantı elemanları

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

### **Damlatmaz yüzey ile operator güvenliği sağlanır:**

- herhangi bir boşalma yada çalışma ortamını kirletme yaşanmaz,
- güvenli üretim performansı.

### **Düz yüzeyler ile akışkanlarınızın bütünlüğü sağlanır:**

- hattınıza herhangi bir madde girmesi engellenir.

### **CBX'in otomatik kilitleme sistemi kolay ve pratik takıp sökme imkanı sağlar.**

### **Kompakt dizayn sayesinde ulaşılması güç yerlerde takıp sökme imkanı sağlanır.**

### **Kompakt dizaynının yanında CBX ürünü yüksek akış debisine sahiptir.**



 CONNECTORS

# STÄUBLI



# “İLKLERİ GERÇEKLEŞTİREN FİRMAYIZ”

Türkiye'nin ilk otomatik caka makinesini ürettiklerini söyleyen Aysanmak Makina Genel Müdür Yardımcısı Gökçe Şavkay, “Makinemiz istenen ölçülerdeki sacın kıvrırma işlemini, NC programlama sayesinde sorunsuz gerçekleştirilebiliyor” dedi.



**E**rol ve Mülayim Şavkay tarafından 1980 yılında Bursa'da 150 metre-karelik bir atölyede ağaç işleme makineleri üretimiyle faaliyete başlayan Aysanmak Makina, sektördeki daralma sebebiyle 1998 yılında üretim yelpazesini genişleterek sac işleme makineleri imalatına başladı. Ürettiği makineleri 2008 yılından bu yana dünyanın çeşitli ülkelerine ihraç eden firma, üretim kapasitesini artırarak ihraç pazarlarını artırmayı hedefliyor.

Aysanmak Makina şirket yapılanması hakkında bilgi verir misiniz?  
Firmamız kendi sermayesi ve çalış-

ma azmiyle 34 yıldır makine üretiyor. Aysanmak Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini Erol Şavkay üstleniyor. Satış Müdürü Akın Şavkay, yurt içi ve yurt dışı satış ile ilgili tüm operasyonları yönetiyor. Üretim kadromuz ise uzun yıllardır birlikte çalıştığımız çekirdek ekibin sorumluluğunda çalışmalarını sürdürüyor. Firmamız bünyesinde teknik ofis ve Ar-Ge bölümümüz bulunuyor. Aysanmak Makina olarak tüm iş süreçlerimizin standartlarını oluşturarak, gerçekçi hedefler doğrultusunda istikrarlı bir büyüme için üretmeye devam ediyoruz. Bu çerçevede, müşterilerimizin marka-

mıza duyduğu güveni daima canlı tutmak, araştırma ve geliştirmeye önem vererek tüm iş süreçlerine personelin gönülden katılımını sağlamak ve gelişimini desteklemek, ayrıca makinelerimizin teknik özelliklerinin yanında görselliğine de önem vermek özen gösterdiğimiz noktalar arasındadır.

**Üretimizi nerede ve nasıl gerçekleştiriyorsunuz?**

Üretimimize halihazırda devam ettiğimiz Nilüfer Organize Sanayi Bölgesindeki fabrika binamıza 2009 yılında taşındık. 3 bin 300 metre-karelik kapalı alanda talaşlı imalat, montaj, boya,



elektrik ve otomasyon üretim hatlarıyla imalat gerçekleştiriyoruz. Gelen makine çeşidi sipariş talebine göre 15-60 gün arasında değişen termin tarihi vererek makinelerimizin teslimatını yapıyoruz. Aysanmak yılların verdiği bilgi birikimi ile kurulduğu tarihten itibaren tekstil, otomotiv, ağaç ve sac işleme gibi çeşitli sektörlerdeki gelişmeleri yakından takip ederek, sahip olduğu esnek üretim kabiliyetiyle tüm bu sektörlerle hitap eden makineleri başarıyla üretti. İmal ettiğimiz makinelerin Ar-Ge çalışmalarını bünyemizde gerçekleştiriyoruz. Ayrıca makinelerimize ait özellikli otomasyonlardaki yazılımları da yine firmamız geliştiriyor. Nitelikli personelimizden oluşan çekirdek kadromuz ve makine üretebilecek gerekli teknik donanımına sahip olmamız en büyük avantajımızdır. Kendini sürekli geliştiren bir firma olarak müşterilerimizden gelen öneri ve eleştirilere göre makinelerimizde de sürekli iyileştirme çalışmaları yapıyoruz.

**Ürün çeşitleriniz ve bunların özellikleri hakkında bilgi verir misiniz?**

Redüktörlü giyotin makas makineleri, otomatik caka makineleri, motorlu giyotin makas makineleri, parçalı bıçaklı caka makineleri, daire kesme makineleri ve çift bant zımpara makineleri ana üretim programımızı oluşturuyor. Sac işleme makinelerimiz belirli kalınlıklardaki metal, sac levhaların kesim, büküm ve zımparalama işlemlerinde fiziki kullanım kolaylığı sağlayan ürünlerdir. Bu sayede müşterilerimiz iş/zaman biriminde büyük bir tasarruf sağlar. CE normlarına uygun olarak üretilen makinelerimizde ayrıca kullanıcı güvenliği de ön plandadır. Makinelerimizin hitap ettiği sektörleri; Sac ve metal işleri, otomotiv, savunma sanayi, gıda, beyaz eşya, havalandırma, pano imalatı,

paslanmaz çelik kap, güneş enerji sistemleri olarak sıralayabilirim.

### “TÜRKİYE’NİN İLK OTOMATİK CAKA MAKİNESİNİ AYSANMAK ÜRETTİ”

Türkiye’nin ilk otomatik caka makinesini ürettiklerini söyleyen Aysanmak Makine Genel Müdür Yardımcısı Gökçe Şavkay, “Makinemiz istenen ölçülerdeki sacın kıvrım işlemini, NC programlama sayesinde sorunsuz gerçekleştirilebiliyor” dedi.

### Çalışanlarınızın gelişimi konusunda ne tür çalışmalar yürütüyorsunuz?

Firmamızda proje bazlı bir çalışma (ISO 9001:2000, CE İşareti, yeni ürün tasarımı ve geliştirme) söz konusu olduğunda, proje süresine bağlı olarak çeşitli eğitim planlamaları uyguluyoruz. Bu plan uyarınca da personelimize uzmanlık alanlarına göre dışarıdan eğitim sağlama yoluna gidiyoruz.

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

Makine sektörünün en önemli etkinlik-

Firmamızın satış cirosunun yüzde 80’ini ihracat oluşturuyor. Otomatik caka makineleri, redüktörlü giyotin makas makineleri, çift bant zımpara makineleri ihraç kalemlerimiz arasında öne çıkan başlıca ürünlerdir.

lerinden birinin fuar organizasyonları olduğunu düşünüyorum. Bu kapsamda sektörümüzle ilgili büyük fuarlara katılıyoruz. 2008 yılından bu yana Aysanmak Makina olarak yurt içi ve yurt dışı da dahil olmak üzere toplam 30 fuara organizasyonuna katılarak ürünlerimizi sergiledik. Yeni müşterilere birebir satış yapma ve var olan müşterilerimizle yüz yüze iletişim kurma olanağı sağladığı için de firma olarak fuarları önemsiyoruz. Ayrıca makinelerimizin kalitesinin ve görseelliğinin en iyi şekilde tanıtıldığı etkinlikler olduğu için de fuarlar bizim için vazgeçilmez öneme sahiptir.

**Firmanızın ihracat potansiyeli hakkında bilgi verir misiniz?**

Firmamızın satış cirosunun yüzde 80’ini ihracat oluşturuyor. 2008 yılında





katıldığımız uluslararası bir fuar sonrası makinelerimizi yurt dışına ihraç etmeye başladık. Otomatik caka makineleri, redüktörlü giyotin makas makineleri, çift bant zımpara makineleri ihraç kalemlerimiz arasında öne çıkan başlıca ürünlerdir. Aralarında Avrupa ülkelerinin tamamının yer aldığı (Başta Almanya ve İngiltere); Rusya, İzlanda, Suudi Arabistan, Irak, İran, Mısır, Nijerya ve Amerika'yı da dahil edebileceğimiz 40 ülkeye makinelerimizi ulaştırıyoruz. 2008 yılından başlayarak ihracat ciromuzu her yıl iki katına çıkardık. 2013 yılı ciromuz ise 1,5 milyon euro düzeyinde gerçekleşti.

**İhracat konusunda karşılaştığınız sorunlar var mı? Mevcut sorunların çözüm yolu sizce nedir?**

Makinelerimizi ihraç ettiğimiz ülkelerin birçoğunda ekonomik durgunluk gözleniyor. Bazı ülkelerde devam eden iç savaş ve ekonomik kriz ortamı piyasada belirsizlik ortamı yaratıyor. Kurların belirli bir seviyede sabitlenememesi de ihracatçıyı olumsuz etkiliyor. Ayrıca Avrupa Birliği'ne giriş sürecimizin uzaması, gümrük ve nakliye masrafları genel olarak ihracatımızı olumsuz etkileyen faktörler arasındadır.

**Türkiye'nin makine üretim yapısını ve potansiyelini nasıl görüyorsunuz?**

Makine sektörü, yatırım mali ekipmanları temin ettiği için önemli sanayi kollarının tamamı ile stratejik bir işbirliği içindedir. Makinelerin ve diğer mekanik ekip-

manların performansı; tarım, balıkçılık, madencilik, inşaat, nakliye, proses endüstrileri ve diğerlerinin verimliliğinin artmasında önemli rol oynar. Dünyada sac işleme makinesi imalatı yapan ve satan 211 firma bulunuyor. Türkiye de sac işleme makineleri imalatı alanında dünya markası olarak nitelendirilebilecek firmalara ev sahipliği yapıyor. Bu durum ülkemizin dünya çapında bir marka ülke olduğunun göstergesidir.

#### “YATIRIMLARI ARTIRMAYI PLANLIYORUZ”

Aysanmak Makina'nın 2009 yılında atölye halindeki kendi fabrikasından Nilüfer Organize Sanayi Bölgesine taşınarak; tedarikçilere yakınlığı ile önemli bir avantaj elde ettiğini belirten Şavkay; “Daha önce üretim alanımız makine

İmal ettiğimiz makinelerin Ar-Ge çalışmalarını firmamız bünyesinde gerçekleştiriyoruz. Makinelerimize ait yazılımları da Ar-Ge departmanımız geliştiriyor.

üretim hattı için uygun değildi. Ancak yaptığımız değişiklikler ve yatırımlar sonucunda ortalama bir üretim hattına kavuştuk. Yakın bir gelecekte makine üretim hattına uygun 10 bin metrekarelik yeni bir fabrika binası inşa etmeyi düşünüyoruz. 2014 yılında aylık makine satışımızı 100 adede çıkarmak; Amerika, Endonezya, Malezya ve Tayland gibi ülkelere de makine ihraç ederek ülke bazında pazar sayımızı artırmak; personel istihdam oranımızı da 100 kişiye çıkarmak ve 5 eksenli CNC tezgah yatırımı yapmak başlıca hedeflerimiz arasında yer alıyor” dedi.

**Firmanız açısından 2013 yılı nasıl geçti ve 2014 yılına dair beklentileriniz nedir?**

2013 yılı büyüme rakamlarımız bir önceki yıla göre aynı seviyede gerçekleşti. 2012 yılındaki büyüme grafiği, 2013 yılında inişli-çıkışlı bir hareket-



lilik izledi. 2013 yılında fuarlara katılmaya devam ettik ve yeni pazar arayışlarımız çerçevesinde Amerika'ya ürünlerimizi ihraç etmeye başladık. Ayrıca Türkiye'deki önemli firmalar outsourcing olarak bizi tercih etti. 2014 yılı ise ihracat açısından durgun başladı. Ancak yurt içinde satışlarımız arttı. Yılın ikinci ve dördüncü çeyreğinde satışlarımızın yüzde 50 oranında artmasını bekliyoruz.

### Makine sektörünün size göre en büyük problemi nedir?

KOBİ'lere sanayi yatırım mali üreten bir firma olarak, söz konusu işletmelerle birbirimize zincir gibi bağlı durumdayız. Yani bir bütünü oluşturuyoruz. Son yıllarda yükselişe geçen ülkemizde; büyümenin istikrarlı bir seyir izlemesi, teşviklerin artırılması, finansal kaynaklar için kolaylıkların sağlanması ve KDV iadesi ile ilgili işlemlerin daha hızlı ilerlemesini sağlayacak prosedürlerin gerçekleştirilmesi hepimizin yararına olacaktır. Kaliteli üretim gerçekleştirmek adına yoğun bir şekilde çalışmalarımızı sürdürürken bir takım kolaylıklardan, imkanlardan faydalanmak için gerekli zamanı ayıramıyoruz. Her üreticinin devlet tarafından görevlendirilmiş bir takipçisi olması bizlere oldukça büyük fayda sağlar diye düşünüyorum. İstihdam sağlayan, ülkeyi kalkındıran sektörümüzün bu tarz bir desteğe ihtiyacının da olduğu kanaatindeyim.

### Aysanmak Makina olarak sektörün geleceği hakkında neler söyleyebilirsiniz?

Makine sektöründeki eğilimlerde teknolojik gelişmeler büyük yer tutuyor. Manuel kullanım şartlarına sahip olanlardan çok, NC veya CNC programlama ile bilgisayar teknolojileriyle ölçülendirme yapan makineler, zaman ve enerji kaybını azaltması sebebiyle daha yüksek satış payına sahiptir. Ancak bu durum küçük ve orta ölçekli firmaların alım gücüne göre değişiyor. Bu yüzden teknolojiyi yakından takip ediyoruz. Ancak yüksek maliyetlerle gerçekleştirildiğinden CNC makine imalatlarımıza ilerleyen dönemlerde ağırlık vereceğiz. İnternet her sektörde olduğu gibi makine sektöründe de önemli rol oynuyor. Biz de bu gelişmeye ayak uydurarak videolarımızı, makine resimlerimizi sosyal paylaşım sitelerinde yayınlıyoruz. Web sitemizi güncel teknolojiye bağlı olarak hazırlıyoruz. Sektörümüzü diğer sektörlerden ayıran fark; işin her aşamasında proje, Ar-Ge ve mühendislik tasarımlarının yapılması zorunluluğudur. Makineler ile makine aksam ve parçaları, talepte bulunanların (yani diğer sektörlerin ve kullanıcıların) isteğine ve diğer ürünlerin çeşitlilik ve fonksiyonlarına göre tasarım ve proje aşamalarından geçerek, yeniden planlanarak imal edilir. Yine kullanıcı isteklerine göre takım ve aparatlar da değiştirilir, modifiye edilir ve yeniden üretilir. Ürün geliştirme veya yeni ürün tasarım işlemleri Ar-Ge çalışmalarıyla

## GÖKÇE ŞAVKAY KİMDİR?



Bursa'da 1981 yılında doğan Gökçe Şavkay, Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Halkla İlişkiler mezunu. Çalışma hayatına 1999 yılında atılan Şavkay, 2006 yılında aile şirketi olan Aysanmak Makina'da göreve başladı. Özel bir yatırım bankasının Özyeğin Üniversitesi ile beraber yürüttüğü ve 43 ülkede toplamda 10 bin kadın girişimciye işletme ve yöneticilik eğitimleri vermeyi hedeflediği sertifika programını burslu olarak tamamlayan Şavkay; Aysanmak Makina'da Mali İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak çalışmalarını sürdürüyor.



ortaya çıkar. Dolayısıyla makine imalat sanayisi Ar-Ge ile iç içe yaşar. Ar-Ge çalışmaları sektörün gelişmesinde, teknolojisinin yenilenmesinde önemli bir rol oynar. Bu kombinasyon içinde makine üreticileri de, gelecek için her sektöre itici güç oluşturur.

### "TEKNOLOJİYİ YAKINDAN TAKİP EDİYORUZ"

Ar-Ge'ye önem vermenin ve güçlü bir sermaye yapısına sahip olmanın önemi değinen Şavkay; "Makinelerimizi, gelişen teknolojiyi yakından takip ederek, dünyaca kabul gören yüksek kalitedeki malzemeleri kullanarak imal ediyoruz. Firmamızın kuşaklar boyunca devam etmesi için kurumsallıktan vazgeçmeyecek, istihdam sağlamanın gururuyla Aysanmak Makina olarak çalışmalarımızı sürdüreceğiz" dedi.



# “ORTADOĞU PAZARINDA AVRUPALILARIN ÜSTÜNLÜĞÜNÜ KIRDIK”

Kuru gıdalar için hasattan paketlenmeye kadar üretimin tüm aşamalarında ihtiyaç duyulan makineleri imal ettiklerini belirten Akyürek Kardeşler Dış Ticaret Müdürü İlker Akyürek, “Farklı coğrafyalarda yer alan 30’a yakın ülkeye ihracat yapıyoruz. Sektörümüzde, Avrupalı makine üreticilerinin Ortadoğu pazarındaki üstünlüğünü kırdık” dedi.



**S**abahattin, Ahmet ve Ali Akyürek’in girişimleriyle 1972 yılında Mersin’de küçük bir atölye olarak faaliyete başlayan Akyürek Kardeşler, bugün 350 kişiye yakın personelle hasat sonrası hububat, bakliyat, tohum-yağlı tohum ve gıda işleme sanayisi için makineler üretiyor.

Şirket yapılanmanız hakkında bilgi verir misiniz?

Firmamız, bünyesinde 350 kişiye yakın personeli istihdam eden bir aile şirkettir. Kuru gıdalar için hasattan paketlenmeye kadar tüm aşamalarda ihtiyaç duyulan makinelerin tamamını üretiyoruz. Üretim faaliyetimizi

Mersin’in Karaduvar semtinde bulunan fabrikamızda gerçekleştiriyoruz. Makinelerimizin torna, boya, lazer, montaj ve diğer tüm üretim süreçleri Ar-Ge mühendislerimizin katkısıyla fabrikamızda uygulanıyor. Bugün itibarıyla alanımızda Türkiye pazarının çoğuna hakim durumdayız. Farklı





Makinelerimizi Amerika'dan Bolivya'ya, Tanzanya'dan Madagaskar'a kadar dünyanın birçok ülkesine ihraç ediyor, müşterilerimizi Türk teknolojisiyle tanıştırıyoruz.

coğrafyalarda yer alan 30'a yakın ülkeye ürünlerimizi gönderiyoruz. Ayrıca Rusya, Bulgaristan ve Etiyopya ofislerimizle de müşterilerimize hizmet veriyoruz. Makinelerimizin dünyada çalıştığı her noktaya servis ve satış sonrası hizmetlerimizi ulaştırıyor olmaktan da ayrıca mutluluk duyuyoruz.

Ürün çeşitleriniz ve bunların özellikleri hakkında bilgi alabilir miyiz?

Makinelerimiz; hububat, bakliyat ve tohum ve yağlı tohum ailesinde yer alan kuru sebzelerin, hasat esnasında ve hemen sonrasında ürüne karışan toz, taş, toprak, saman, cam ve bunu gibi ürün harici maddeleri ayırabildiği gibi; ortalama üründen küçük, az yetmişmiş, kırılmış, yabancı tohum, zedelenmiş tohum veya başka mahsul tohumu gibi maddeleri de ayırabiliyor. Bu ayırma işlemi mahsulün eni, boyu ve genişliği göz önüne alınarak yapıldığı gibi temizlik kalitesini artırmak ve ürün sınıflandırmasını gerçekleştirmek için de, ürünün kütleli ağırlığı ve rengi göz

önüne alınarak yapılır. Ürün yelpazemiz içinde bulunan 40 çeşide yakın makine arasında, temizleme ve işleme makineleri sektörün en çok tercih ettiği ürünlerdir. İmal ettiğimiz makineler, çeşitli kapasitede

ve temizlenmek istenen ürüne göre adapte edilebildiği gibi mekanik veya bilgisayar kontrollü olmak üzere her bütçeye ve plana uygun seçeneklere sahiptir. Bu temizleme boylama sınıflandırma ve paketlenme işlemlerinde, müşterilerimizin isteği doğrultusunda planlanır ve projelendirilir. Bir donanım veya sistem önerisi yapmadan önce, müşterinin amaç ve taleplerini açıkça anlamanın önemli olduğuna inanıyoruz. Müşterilerimize hizmet çerçevesinde çok değerli ve özel teklifler sunuyoruz. Öncelikle müşterilerimizin endişe ve sorunlarını dikkatle dinliyor sonrasında hızlı, dünyanın her yerinde etkili ve güveni-





lir servis deneyimlerimizden faydalanmalarını sağlıyoruz. Firmamızın önceliği müşteri memnuniyetidir. Uzun vadeli ortaklığa büyük bir önem vererek, iş ortağımız için tesis kurma

ve makine satmanın ötesinde hizmet veriyoruz. Akyürek Kardeşler olarak

Ürün yelpazemizde yer alan temizleme ve işleme makineleri en fazla tercih edilen ürünlerimizdir.

satış sonrasında da müşterilerimizin yatırımlarının, üretim sistemlerinin, makinelerinin kontrol ve bakımında da yanlarında olmaya devam ediyoruz.

#### “MAKİNELERİMİZİN AR-GE VE TASARIMI FİRMAMIZDA GERÇEKLEŞTİRİLİYOR”

İmal ettikleri makinelerin tamamının Ar-Ge ve tasarım işlerinin firmaları bünyesinde gerçekleştirildiği bilgisini veren Akyürek Kardeşler Dış Ticaret Müdürü İlker Akyürek, “Sektörün en çok tercih ettiği ürünler Excell marka eleme ve boylama makineleridir. Bu makineler normal eleklerden daha üstün çalışma kapasitesine sahip ve son teknoloji ürünüdür. Kapalı sistem diye tabir edilen çalışma prensibine sahip eleklerimiz sessiz ve temiz iş görme özelliğine sahiptir” dedi.

Çalışanlarınızın mesleki gelişimi konusunda ne tür faaliyetler yürütüyorsunuz?

Farklı birimlerde çalışan personelimizin kendi görev alanlarıyla ilgili gerekli eğitimleri almasını çok önemsiyoruz. Periyodik eğitimler hem idari,

Son yıllarda devlet desteği ile cesaretlenen firmalar, üretimde dünyadaki son teknolojiyi yakalama yolunda büyük adımlar attı.



hem de teknik kadroyu kapsayacak şekilde yılın belli dönemlerine dağılmış şekilde gerçekleştiriliyor.

**Sektörünüze yönelik fuar organizasyonlarına katılıyor musunuz? Fuarların firmanız açısından önemi nedir?**

Genellikle yurt dışı fuarlarına katılıyoruz. Dünyanın neresinde olursa olsun fuarlara katılmaya dikkat ediyoruz. Fuarlar bizim gibi ihracata önem veren firmalar için oldukça önemli organizasyonlardır. Müşterilerimizle yüz yüze gerçekleştirdiğimiz görüşmeler firmamızı daha etkin bir biçimde tanıtımda yardımcı oluyor.

### **“MAKİNELERİMİZİ DÜNYANIN BİRÇOK ÜLKESİNE GÖNDERDİK”**

Ürün skalasında yer alan 40'a yakın ürün kaleminin hepsinde ihracat yaptıklarını belirten Akyürek, “İhracata öncelik veriyoruz. Kendi sektörümüzde Avrupalı makine üreticilerinin Ortadoğu pazarında sahip olduğu üstünlüğünü büyük ölçüde daralttık. Bunun yanında özellikle Etiyopya'da büyük atılımlar gerçekleştirdik. Bulgaristan'da çeşitli tesisler kurduk. Rusya pazarında güçlenmek için bir şirket kurarak çalışmalara başladık. Makine-lerimizi Amerika'dan Bolivya'ya,

Tanzanya'dan Madagaskar'a kadar dünyanın birçok ülkesine gönderdik ve dolayısıyla oradaki üreticileri Türk üretim teknolojisi ile tanıştırdık. Bu aşamadan sonra dış ticaret yapılanmamıza daha fazla önem vererek personel artırımını yapacağız. Avrupa, Amerika ve Ortadoğu'daki birçok ülkeye yeni yatırımlar gerçekleştirmeyi planlıyoruz. Önümüzdeki yıllar içinde ihracat rakamlarımızın artacağını düşünüyorum” dedi.

**Türkiye'nin makine üretim potansiyelini nasıl görüyorsunuz?**  
Ülkemiz son yıllarda ekonomik anlamda büyük bir atılım gerçekleştirdi. Özellikle üretim yapan firmalara verilen destekler, Cumhuriyet tarihinde görülmemiş bir düzeye yükseldi. Devlet desteği ile cesaretlenen firmalar üretimde, dünyadaki son teknoloji yakalama yolunda büyük adımlar attı. Ar-Ge konusunda da oldukça önemli ilerlemeler kaydettik. Aynı azim ve kararlılıkla çalışmaya devam ettiğimiz takdirde dünyaya kendi teknolojimizi kabul ettirme noktasında önemli bir aşama kaydedeceğimizi düşünüyorum.

**Firmanız açısından 2013 yılı nasıl geçti ve 2014 yılına dair beklentileriniz nedir?**

2013 yılını genel anlamda olumlu gelişmeler yaşayarak geride bırak-

## **İLKER AKYÜREK KİMDİR?**



Eğitimi İngiltere'de tamamlayan İlker Akyürek, Akyürek Kardeşler firmasında Dış Ticaret Müdürü olarak görev yapıyor.

tığımızı söyleyebilirim. Satışlarımız bir önceki yıla oranla belli bir oranda yükseldi. Bunun yanında firmamızın kurumsallaşma çalışmalarını büyük ölçüde tamamladık. 2014 yılında da hız kesmeden sektörümüzdeki müşterilerimize en kaliteli hizmeti vermeye devam edeceğiz.





# SANAYİNİN TEMELLERİNİ BETON SANTRALLERİ ATIYOR

Son yıllarda Türk inşaat sektörünün global ölçekte konumunu güçlendirmesi beton santrali üretimini olumlu yönde etkiledi. Beton santralleri ihracatı 2013 yılında yüzde 14,6'lık artışla 210 milyon dolara yükseldi.





**B**eton santralleri sektörünün üretim potansiyelini ve yapısını temel olarak inşaat sektöründeki gelişmeler şekillendiriyor.

Dünyada adından söz ettiren Türk inşaat sektörünün son dönemde yurt içi ve yurt dışında artan iş potansiyeli ve üstlendiği önemli projeler beton santrali üreticilerini olumlu yönde etkiliyor. Türkiye’de 50’nin üzerinde beton santrali üretimi yapan firma olmasına karşın, marka bilinirliği ve üretim potansiyel açısından pazarı birkaç firmanın sürüklediği gözleniyor. Her yıl mevcut alana yönelik üretim yapan yeni firmalar eklense de kapanan işletmeler nedeniyle sayı belli bir çizginin üzerine çıkmıyor. Uzmanlara göre Türkiye’de beton santrali üretimi yapan firmalar arasında yoğun bir rekabet yaşanıyor. Üreticiler hem hazır beton hem de inşaat sektörüne makine tedarik ediyor. Sektör aynı zamanda Türkiye ekonomisi açısından ciddi bir istihdam olanağı sunuyor. Sektörde faaliyet gösteren beton santrali üreticileri ihracat-

larını daha çok komşu ülkeler ile Türk inşaat sektörünün faaliyet gösterdiği bölgelere yönelik gerçekleştiriyor.

#### TÜRKİYE’DE SEKTÖRÜN GELİŞİMİ VE ÜRETİM YAPISI

Hazır beton, ilk kez 1903 yılında Almanya’da ortaya çıktı. İnşaatlarda sağladığı kolaylık nedeniyle tüketimi hızla yaygınlaştı. Zaman içinde diğer ülkelerde de üretilen ve tüketilen bir ürün haline geldi. Özellikle 1950’lerden sonra hızlanan kentleşme ve altyapı inşaatları hazır beton ve beton ürünlerine daha fazla gereksinim duyulmasına neden oldu. Türkiye beton üretimine diğer ülkelere göre hayli gecikmeli başladı. 1970’li yılların sonuna doğru ülkemizde faaliyet gösteren inşaat firmaları öncelikle kendi ihtiyaçlarını karşılamak üzere hazır beton üretimine yöneldi. Türkiye’de beton tüketiminin yaygınlaşması ise 1980’li yılların ikinci yarısında gerçekleşti. Zaman içinde beton ihtiyacına bağlı olarak gerekli makine ve parçaların üretil-

mesine başlandı. Talepteki yükselme üretici sayısının ve ürün çeşitliliğinin artmasına neden oldu. Dünya beton üretiminde beton santralleri, ilgili otomasyon sistemleri ve transmikserler üretimin ana unsurları kabul ediliyor. Beton santralleri, beton bileşenlerinin stoklanıp kontrol altında karıştırılarak, üretiminin gerçekleştirildiği tesislerdir. Beton santralleri karışım şekillerine göre; yaş ve kuru karışım, depolama şekillerine göre bunkerli ve yıldız tip olmak üzere ikiye ayrılıyor. Beton, çimento, doğal veya yapay agrega, su ve diğer katkı maddelerinin muhtelif oranlarda karıştırılmasıyla elde edilen bir yapı malzemesidir. Betonun niteliğine göre çimento, agrega, su ve diğer katkı malzemelerinin istenen oranlarda; bilgisayar kontrolüyle beton santrali veya mikserde karıştırılmasıyla elde edilen hazır beton tüketiciye taze beton olarak teslim ediliyor. Su ölçme ve beton üretmek üzere kullanılan malzemelerin beton santralinde veya transmikserde karıştırılmasına göre

## Türkiye'nin beton santralleri ihracatında 34,7 milyon dolarla Rusya ilk sırada yer alıyor.

kuru karışimli beton ve yaş karışimli beton olmak üzere iki tip hazır beton elde ediliyor. Beton tesisinde; beton santrali, otomasyon sistemi ve transmikselerinin dışında zorunlu olmasa da gerek betonun kalitesini, gerekse inşaat alanına uygulanması esnasında yapının daha kaliteli olmasını sağlayacak pompa, vibrasyon gibi bazı üretim araçları bulunuyor. Betonun transmikslerden inşaat alanına (kalıba) kolay ve hızlı aktarılmasını sağlayan araca pompa, kalıba dökülen betonun donatıları iyice sarmasını sağlamak ve hava boşluklarını dışarıya çıkararak doluluğu artırmak için kullanılan araca vibrasyon deniyor. Türkiye'de hazır beton tesislerinin birçoğu da yeni teknoloji ile kurulmuş ve transmikselerin çoğu pompalıdır. Kaliteli beton üretilmesinde teknoloji çok önemli bir yer tutuyor.

### BETON SANTRALLERİNİN ÖNEMİ VE KALİTEYE ETKİSİ

Hazır beton üretim tesislerinin kurulması ve işletilmesinde çevre kanunu ve ilgili yönetmelilere uyulması gerekiyor. Hazır beton üreticilerinin de çevreyi korumak ve çevreye en az zarar vermek için gerekli tedbirleri alması bekleniyor. Ayrıca beton gibi yapının temel unsuru olan ve yapının sağlamlığıyla doğrudan ilgili bir üründe çeşitli yönetmeliklerle belirlenmiş kalite ve standardın tutturulması yasal bir zorunluluktur. Bütün bunlar sektörde kalite sistemlerinin oluşturulmasını gündeme getirmiş, kalite denetiminde bulunmak ve sertifikasyon kurallarını tanımlamak üzere sektörel sertifikasyon kurumları kurulmuştur. İngiltere'de Betonarma Çelikleri Sertifikasyon Kurumu (ARES), Hazır Beton Kalite Sistemi (ORMC) bunlardan bazılarıdır. Ülkemizde de hazır beton kalite denetimine yönelik olarak 1995 yılında Türkiye Ha-

zır Beton Birliği Kalite Güvence Sistemi kurulmuştur. Bir hazır beton tesisinde kapasiteyi belirleyen temel üretim unsuru beton santralidir. Beton santraliyle birlikte transmiks ve pompa sayısı kapasite üzerinde kısıt oluşturan diğer üretim unsurlarıdır. Hazır beton, üretimini takiben en çok iki saat içinde kullanılması zorunlu olan bir inşaat malzemesidir. Dolayısıyla inşaat alanı ile beton santrali arasındaki mesafe ve santralden inşaat alanına betonun taşınma kapasitesi, beton santralinin kapasite kullanımını doğrudan etkiliyor. Bu nedenle taze betonun kullanılacağı yere betonun özellikleri bozulmadan taşınabilmesi gerekiyor. Beton taşınması için özel olarak tasarlanmış kamyon benzeri taşıt aracı olan transmiks, bir hazır beton tesisinin en önemli üretim araçlarından birisidir. Eğer santral kapasitesine uyumlu bir taşıma kapasitesi yoksa, santralde üretilen betonun inşaat alanına gerekli sürede taşınması mümkün olmayaca-

ğından, santralde beton üretimi taşıma kapasitesiyle sınırlanacaktır. Kapasiteyi etkileyen bir diğer üretim aracı pompa olup, betonun uygulama alanına (kalıba) hızlı bir biçimde aktarılmasını sağlamaktadır. Dolayısıyla pompalı dökümlerde transmikslerin şantiyelerde bekleme süresi kısalmakta ve daha çok beton taşıma imkanı doğmaktadır. Hazır beton tesisleri ağırlıklı olarak Türkiye'nin batı illerinde kurulmuştur. Nüfus yoğunluğunun fazla olduğu, dış göç alan illerde ihtiyaç duyulan yeni konut ve bu illerde hızlı kentleşmeye bağlı olarak ortaya çıkan altyapı yatırım ihtiyacı, inşaat sektörüne olan talebi artırıyor. Dolayısıyla inşaat sektöründe faaliyet gösteren, inşaat malzemeleri üreten firmalarda bu illerde yoğunlaşıyor.

### DÜNYADA GENELİNDE SEKTÖRÜN İHRACATI-İTHALAT DENGESİ

Birleşmiş Milletler (BM) İstatistik Bölümü verilerine göre, 2011 yılında





## Beton santralleri, ilgili otomasyon sistemleri ve transmikserler üretimin ana unsurları kabul ediliyor.

8,76 milyar dolar olan beton santralleri ihracatı, 2012 yılında yüzde 4,6 artarak 9,17 milyar dolar seviyesine yükseldi. İhracat listesinin ilk sırasında bulunan Almanya, 2011 yılında 1,32 milyar dolar değerinde beton santrali ihraç ederken bu rakam, 2012 yılında yüzde 9,2 azalarak 1,20 milyar dolar olarak kaydedildi. Listenin ikinci sırasındaki ABD 2012 yılında 1,17 milyar dolar değerinde beton santrali ihraç etti. 2011 yılında ABD'nin ihraç ettiği beton santralleri değeri 1 milyar dolar seviyesindeydi. ABD'nin 2012 yılı beton santralleri ihracatı bir önceki yıla göre yüzde 13,3 artış gösterdi. En fazla beton santrali ihraç eden ilk 10 ülke listesinin üçüncü sırasındaki Çin 2011 yılında 990 milyon dolarlık beton santrali ihraç ederken bu rakam, 2012 yılında yüzde 12,9 artarak 1,12 milyar dolar olarak kayda geçti. Türkiye, dünya geneli beton santralleri ihracatında 14. sırada yer alıyor. 2011 yılında 190 milyon dolar seviyesin-



de beton santrali ihraç eden Türkiye, 2012 yılında 180 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Türkiye'nin beton

santralleri ihracatı 2011-2012 yılları arasında yüzde 4,36 oranında azaldı. En fazla beton santrali ihraç eden ilk 10 ülke listesinde, 2011 yılına göre ihracatını en fazla artıran ülke ise yüzde 26,8 ile Fransa oldu. Fransa 2011 yılında 230 milyon dolarlık beton santrali ithal ederken bu rakam 2012 yılında 300 milyon dolara yükseldi. Dünya ölçeğinde beton santralleri ithalatı ise 2012 yılında bir önceki yıla göre yüzde 6,9 artış gösterdi. 2011 yılında 8,16 milyar dolarlık beton santralleri ithal edilirken 2012 yılında bu rakam 8,72 milyar dolar oldu. ABD, beton santralleri ithalatında 2012 yılında 750 milyon dolarla ilk sırada yer alıyor. ABD'nin 2011 yılı beton santralleri ithalatı 650 milyon dolar olarak kaydedilmişti. ABD'nin 2012 yılında ithalatı yüzde 14 arttı. Listenin ikinci sırasında ise Kanada yer alıyor. 2011 yılında Kanada 420 milyon dolar değerinde beton santrali ithal ederken bu rakam 2012 yılında, yüzde 23 artarak 520 milyon dolar kaydedildi. Avustralya, dünya beton santralleri

### BETON SANTRALLERİ İHRACATINDA BAŞLICA ÜLKELER (MİLYAR DOLAR)

Kaynak: BM İstatistik Bölümü Verileri

Sıra No	ÜLKE	2011	2012	Değişim % (12/11)
1	ALMANYA	1,32	1,20	-9,26
2	ABD	1,03	1,17	13,36
3	ÇİN	0,99	1,12	12,95
4	İTALYA	0,74	0,71	-4,07
5	BİRLEŞİK KRALLIK	0,37	0,43	16,28
6	GÜNEY AFRİKA	0,27	0,31	16,51
7	FRANSA	0,23	0,30	26,89
8	KANADA	0,26	0,30	12,68
9	İSVEÇ	0,28	0,27	-6,29
10	İSPANYA	0,23	0,25	8,88
14	TÜRKİYE	0,19	0,18	-4,36
	DİĞER	3,03	3,12	3,05
	TOPLAM	8,76	9,17	4,66



**BETON SANTRALLERİ İTHALATINDA BAŞLICA ÜLKELER  
(MİLYAR DOLAR)**Kaynak:  
BM İstatistik Bölümü Verileri

Sıra No	ÜLKE	2011	2012	Değişim % (12/11)
1	ABD	0,65	0,75	14,06
2	KANADA	0,42	0,52	23,06
3	AVUSTRALYA	0,38	0,39	0,35
4	RUSYA	0,24	0,35	43,77
5	ALMANYA	0,37	0,32	-12,45
6	FRANSA	0,35	0,29	-16,72
7	HİNDİSTAN	0,16	0,22	39,45
8	BİRLEŞİK KRALLIK	0,25	0,22	-11,76
9	ŞİLİ	0,15	0,22	41,06
10	İSVEÇ	0,17	0,20	19,40
30	TÜRKİYE	0,07	0,08	7,30
	DİĞER	4,92	5,16	4,77
	TOPLAM	8,16	8,72	6,90

ithalatı listesinin üçüncü sırasında yer alıyor. 2012 yılında Avustralya'nın beton santralleri ithalatı yüzde 0,35 artış göstererek 390 milyon dolar oldu. 2011 yılında bu rakam 380 milyon dolar seviyesindeydi. Türkiye, 2012 yılında dünya geneli beton santralleri ithalatı listesinin 30. sırasında yer aldı. 2011 yılında 70 milyon dolar değerinde beton santrali ithal eden Türkiye, 2012 yılında yüzde 7,3 artışla 80 milyon dolara yakın ithalat gerçekleştirdi. En fazla beton santrali ithal eden ilk 10 ülke listesinde, 2011 yılına göre ithalatını en fazla artıran ülke ise yüzde 43,7 ile Rusya oldu. Rusya 2011 yılında 240 milyon dolarlık beton santrali ithal ederken bu rakam 2012 yılında 350 milyon dolar seviyesine yükseldi.

**TÜRKİYE'NİN BETON SANTRALLERİ İHRACATI YÜZDE 14,6 ARTTI**

Türkiye'nin beton santralleri ihracatı 2013 yılında, bir önceki yıla oranla yüzde 14,6 artarak 210 milyon dolara çıktı. 2012 yılında bu rakam 183 milyon dolar düzeyindeydi. Türkiye 2013 yılında beton santralleri sektöründe en fazla Rusya'ya ihracat gerçekleştirdi. 2012 yılında söz konusu ülkeye 33,3 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam, 2013 yılında yüzde 4,20 artışla 34,7 milyon dolar seviyesine yükseldi. Listenin ikinci sırasında ise Irak bulunuyor. Türkiye'nin Irak'a yönelik beton santralleri ihracatı 2013 yılında

27,2 milyon dolar oldu. 2012 yılında bu rakam 16,5 milyon dolardı. Irak'a yönelik ihracat artışı yüzde 65 olarak kayda geçti. Üçüncü sırada bulunan Almanya'ya 2012 yılında 19,9 milyon dolar değerinde beton santrali ihraç edilirken bu rakam 2013 yılında yüzde

Beton santralleri; beton bileşenlerinin stoklanıp kontrol altında karıştırılarak, üretiminin gerçekleştirildiği tesislerdir.

2 artarak 20,3 milyon dolara yükseldi. Türkiye'nin 2013 yılında beton santralleri ihracatını en fazla artırdığı ülke yüzde 468,3 ile Brezilya oldu. Brezilya'ya 2012 yılında 1,89 milyon dolar değerinde beton santrali ihraç edilirken bu rakam, 2013 yılında 10,7 milyon dolar seviyesine yükseldi. Türkiye 2013 yılında beton/harc karıştırıcılar ve toprak, taş, cevher ayıran, yıkayan makinelerin parçaları kaleminde ihracat gerçekleştirdi. 2012 yılında beton/harc karıştırıcıları kaleminde 68,9 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam, 2013 yılında yüzde



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

Sıra No	ÜLKE	2011	2012	2013	Değişim % (13/12)
1	RUSYA	18,55	33,33	34,73	4,20
2	IRAK	11,93	16,51	27,25	65,02
3	ALMANYA	20,68	19,96	20,38	2,09
4	BREZİLYA	1,57	1,89	10,74	468,35
5	SUUDİ ARABİSTAN	5,65	5,37	7,75	44,24
6	CEZAYİR	7,79	6,92	7,08	2,38
7	KAZAKİSTAN	2,66	6,72	7,07	5,26
8	İTALYA	3,81	4,66	6,93	48,58
9	AZERBAYCAN	4,36	7,45	6,91	-7,25
10	LİBYA	0,95	4,46	5,74	28,71
	<b>DİĞER</b>	<b>113,65</b>	<b>75,96</b>	<b>75,54</b>	<b>-0,55</b>
	<b>TOPLAM</b>	<b>191,60</b>	<b>183,24</b>	<b>210,13</b>	<b>14,67</b>

24 artışla 85,6 milyon dolar seviyesine yükseldi. Toprak, taş, cevher ayıran, yıkayan makinelerin parçaları ürün grubunda 2013 yılında gerçekleştirilen ihracatın değeri 124,5 milyon dolar olarak kaydedildi. 2012 yılında bu rakam 114,26 milyon dolardı. Bahsedilen ürün grubunda yaşanan ihracat artışı yüzde 8,97 oldu. Türkiye'nin beton santralleri ithalatı 2012 yılında 76 milyon dolar-

ken bu rakam, 2013 yılında yüzde 11,2 azalarak 67,6 milyon dolar seviyesine geriledi. Türkiye 2013 yılında 27,04 milyon dolarla en fazla Almanya'dan beton santrali ithal etti. 2012 yılında söz konusu ülkeden gerçekleştirilen ithalatın değeri 34,4 milyon dolardı. Türkiye'nin 2013 yılında Almanya'dan gerçekleştirdiği ithalat yüzde 21,5 olarak kaydedildi. Listenin ikinci sırasında bulunan

İtalya'dan 2012 yılında 17,3 milyon dolarlık beton santrali ithal edilirken bu rakam, 2013 yılında yüzde 4,6 azalarak 16,5 milyon dolara geriledi. Üçüncü sırada bulunan ABD'den 2013 yılında 5,5 milyon dolar değerinde beton santrali ithal edildi. 2012 yılında Türkiye'nin söz konusu ülkeden gerçekleştirdiği beton santrali ithalatı 4,64 milyon dolardı. ABD'den gerçekleştirilen ithalattaki artış 19,4 oldu. Türkiye'nin 2013 yılında beton santralleri ithalatını en fazla artırdığı ülke yüzde 126,4 ile Finlandiya oldu. Finlandiya'dan 2012 yılında 0,57 milyon dolarlık beton santrali ithal edilirken bu rakam 2013 yılında 1,29 milyon dolar seviyesine yükseldi. Türkiye 2013 yılında beton/harc karıştırıcılar ve toprak, taş, cevher ayıran, yıkayan makinelerin parçaları kaleminde ithalat gerçekleştirdi. Söz konusu ürün kaleminde 2012 yılında 60,9 milyon dolarlık ithalat gerçekleştirilirken bu rakam 2013 yılında, yüzde 14,56 azalarak 52 milyon dolar olarak kaydedildi. Söz konusu ürün grubunda gerçekleşen ithalat artışı 2012 yılında 49,6 olarak kaydedildi. Beton/harc karıştırıcılar ürün grubunda 2013 yılında gerçekleştirilen ithalat 15,5 milyon dolar oldu. 2012 yılında bu rakam 15,23 milyon dolardı. Beton/harc karıştırıcılar kaleminde ithalat yüzde 2,2 arttı.

**ELKON**  
BETON SANTRALLERİ**"TÜRK MAKİNESİNİN İMAJINA ZARAR VERİLMEMELİ"**

HALİL ÇELİKKOL

ELKON EMEA BÖLGESİ SATIŞ VE PAZARLAMA MÜDÜRÜ

"Sektörümüz inşaat sektörünün gelişimine paralel olarak her geçen yıl büyüyor. Özellikle firmamız gibi yüksek üretim kalitesine, inovasyona, mutlak müşteri memnuniyetine önem veren firmalar üretim kapasitelerini, ulaştıkları ülke sayısını ve toplam satış adetlerini artırıyor. Elkon olarak yıllık 300 beton santrali üretim satışı gerçekleştiriyoruz. 1975 yılında kurulan Elkon Beton Santralleri, mobil, sabit, kompakt ve özel tip beton santralleri, çekilir tip beton pompaları, çimento siloları, beton geri dönüşüm sistemleri, beton karıştırma mikserleri üretiyor ve bu ürünlerini altı kıtada 95 ülkeye ihraç ediyor. Elkon,

## Dünya genelinde beton santralleri ihracatı 2012 yılında yüzde 4,6 artarak 9,17 milyar dolara yükseldi.

Türkiye İhracatçılar Meclisinin 2010, 2011, 2012 ve 2013 verilerine göre sektörünün lider firması ve aynı zamanda Avrupa'nın da en büyük beton santrali üreticilerinden biridir. Beton santrali üretimi yapan çok sayıda Türk firması var. Bunların birçoğu düşük üretim kapasitesine sahip ve çoğunlukla yurt içi pazara hizmet veren küçük ölçekli üreticiler. Nispeten daha büyük üretim kapasitesine sahip ihracat yapabilen firmaların sayısı ise az. Elkon olarak İngiltere, Fransa, İsveç, Avustralya ve Rusya gibi yüksek standartlara sahip ülkelere beton santrali ihraç ediyoruz. Elkon'un bu başarısında yüksek üretim kalitesine ve inovasyona verdiği önem öne çıkıyor. Üretimde kullandığımız kaynak robot teknolojisiyle daha hassas ve daha hızlı üretime, modüler üretim ile üretimde esnekliğe ve seri imalat ile sürdürülebilir yüksek kaliteye erişebiliyoruz. Sektörümüz dünyada büyüme potansiyeline sahiptir. Yüksek kalite/fiyat oranı, uluslararası standartlara uygunluk, ileri teknolojiye sahip ürünler, hızlı ve kaliteli satış sonrası hizmet; ürünlerin dünyada ilgi görmesinin en önemli nedenleridir. Sektöründe ciddi yatırımlar yapmış ve üretim teknolojisini en üst düzeye taşımış firmaların yaşadığı en büyük sorun haksız rekabettir. Yetersiz, altyapısı olmayan ve iş ahlakından uzak firmaların yaptığı başarısız



işler, uluslararası alanda Türkiye'ye ve Türkiye'nin kaliteli markalarına büyük zarar veriyor. Önlem alınması gereken bir diğer önemli sorun ise sektörün yaşadığı kalifiye eleman sıkıntısıdır. Bu sorun devletin de desteğiyle muhtelif programlarla süratle çözülmelidir."

**MEKA**  
BETON SANTRALLERİ

### "MARKA DEĞERİMİZİ ARTIRMAYI PLANLIYORUZ"

KEREM KAYBAL

MEKA BETON SANTRALLERİ  
PAZARLAMA KOORDİNATÖRÜ

"Türkiye son yıllarda inşaat makine-ri sektöründe üretim merkezi olma yolunda hızla ilerliyor. Bu durum dünya makine üreticilerinin yatırımlarını Türkiye'ye yönlendiriyor ve ülkemizin makina ihracatını her yıl önemli miktarlarda artırıyor. Gerçekleştirdiğimiz yeni yatırımlarla beton santrali üretimi konusundaki marka değerimizi artırmayı hedefliyoruz. Ayrıca yükselen ihracat rakamlarımızla milli ekonomiye katkı sağlamaya devam edeceğiz. 1987 yılında Ankara'da kurulan

Meka Beton Santralleri, faaliyetlerine iş ve inşaat makineleri imalatı ile başladı. 25 yılı aşkın bir süredir Türk sanayisine hizmet veren Meka; bu süre içinde sektörün öncü firmaları için beton santralleri üretimi gerçekleştirdi. 25 yıllık geçmişinde kalite odaklı üretim ve ihracata dayalı gelişimi benimseyen Meka, üretiminin yüzde 85'ini ihraç ediyor. Dört kıtada 65 ülkeye ihracat yapan Meka Beton Santralleri sabit, mobil ve kompakt olmak üzere üç tip beton santrali ve tek milli, çift milli ve planet olmak üzere üç tip beton mikserinin üretimi yapıyor. Bunun yanı sıra baraj, hava limanı gibi özel beton gereksimini olan projeler için de tecrübeli Ar-Ge ekibi ile gelen talepler doğrultusunda özel çözümler üretiyor ve ihracatını gerçekleştiriyor. Son yıllarda baraj ve HES projelerinin ülkemizde yaygınlaşması ve ilgili kurumların her geçen projede beton kalite düzeylerini artırmaya yönelik çalışmalar yapması, santral üreticilerinin çoğu zaman ürettikleri santrallere ısıtma veya soğutma sistemlerini adapte etmelerini zorunlu hale getirdi. Ayrıca dünyada yüksek mukavemetli beton üretim

### TÜRKİYE'NİN 6'LI G.T.İ.P. BAZINDA BETON SANTRALLERİ İHRACATI (MİLYON DOLAR)

Kaynak: TÜİK Verileri

GTİP	GTİP TANIMI	2011	2012	2013	Değişim % (13/12)
847431	BETON/HARÇ KARIŞTIRICILAR	46,25	68,98	85,62	24,11
847490	TOPRAK, TAŞ, CEVHER VB. AYIRAN, YIKAYAN VB. MAKİNELERİN PARÇALARI	145,34	114,26	124,51	8,97
	TOPLAM	191,60	183,24	210,13	14,67



zorunluluğu ortaya çıktıkça beton bileşimlerinden katkı ve fiber gibi malzemelerin kullanımı giderek arttı. Bu sebeple santral üreticileri, ürettikleri santrallere bu tip bileşenlerin adaptasyonunu sağlamaya yönelik çalışmalar yapıyor. Türkiye'nin coğrafi konumu nedeniyle başta Rusya olmak üzere; Kuzey Afrika, Arap ülkeleri, Türk Cumhuriyetleri ve Avrupa hedef pazarlarımızı oluşturuyor. Türkiye son yıllarda iş makineleri sektöründeki üretim hacmini rakip ülkelere göre ciddi anlamda yükseltti. Gerek teknoloji altyapımızın gelişmesi, gerekse döküm ve çelik işleme gibi kabiliyetlerimizin artmasıyla oluşturduğumuz yeni markalar Avrupalı firmalardan çok daha avantajlı fiyatlarda ve benzer kalitede ürünlerle rekabet edebiliyor. Sektörde Türk üreticiler geleceğe umutla bakıyor. Orta ve uzun vadede Türkiye'nin daha iyi bir noktaya geleceğine inanıyoruz."



### "YURT DIŞINDA PAZAR PAYIMIZI ARTIRACAĞIZ"

ÖZAY KARAMAN

VURMAK SATIŞ-PAZARLAMA MÜDÜRÜ

"Yurt içinde gelişen inşaat sektörü ve yurt dışında faaliyet gösteren firmalarımız sayesinde Türk inşaat ve beton

sektörü global ölçekte hatırı sayılır bir pazar payına ulaştı. İç pazardaki global oyuncular Türkiye'nin pazar şartlarından çekinerek ülkeden ayrılırken kurumsal ve lokal firmalarımız müşteri ihtiyaçlarını paralel üretim bantlarını geliştirdi. VUR-MAK olarak dünya pazarında giderek artan bir pazar payı grafiğine sahip olduğumuzu söyleyebilirim. Türk firmalarının da bu pazarda önemli bir yeri olduğunu ve pazar payının önümüzdeki 10 yıl içinde artarak devam edeceğini söyleyebilirim.

Gelişen inşaat sektörü ve giderek artan ihtiyaçlara paralel olarak sektörün gelişme potansiyelinin yüksek olduğunu düşünüyoruz. Özellikle gelişmekte olan ülkeler ve savaş sonrası yeniden yapılanma sürecine girmiş ülkelerdeki önemli potansiyeli göz ardı edemeyiz. Uluslararası pazarda sektörel olarak kalite ve inovasyon en büyük rekabet avantajını sağlayan etmenlerin başında geliyor. Kalitesiz ve ucuz ürünlerin orta ve uzun vadede işletmelere çok daha büyük maliyetlere ve zararlara mal olduğu ortadadır. VUR-MAK olarak Ar-Ge'ye yatırım yapıyoruz. Türkiye'de sektöründe CE sertifikası alan ilk üretici firma olarak global pazarda önemli bir marka değerimiz var. Vuruşkan Sanayi 1985 yılında kuruldu. 1997 yılında VUR-MAK Vuruşkan Makine Sanayi adını alarak beton ve çimento endüstrisi ihtiyaçlarına yönelik çözümler üretmeye başladı. Firmamız üç farklı üretim tesisinden sektörüne hizmet vermeyi sürdürüyor. Sektörümüzün en temel sıkıntısı, müşteri odaklı olmayan kapasite ve kalite olarak oldukça düşük ve iyi yapılanmamış firmaların çok daha düşük fiyatlarla pazara giriş yapması ve yanlış bilgilendirmelerle haksız rekabet oluşturması olarak sayılabilir. Bu durum müşteri memnuniyetsizliğine ve global pazarda Türkiye'nin imajının zedelenmesine yol açıyor. Firmamız ise kaliteden asla taviz vermeyen yapısı ve satış sonrası destek servisiyle tam anlamıyla müşteri memnuniyetini hedefliyor."

### TÜRKİYE'NİN ÜLKELERE GÖRE BETON SANTRALLERİ İTHALATI (MİLYON DOLAR)

Kaynak: TÜİK Verileri

Sıra No	ÜLKE	2011	2012	2013	Değişim % (13/12)
1	ALMANYA	20,11	34,45	27,04	-21,50
2	İTALYA	26,19	17,32	16,51	-4,67
3	ABD	3,65	4,64	5,55	19,48
4	ÇİN	3,72	1,38	2,80	102,85
5	İSPANYA	0,87	2,15	1,93	-10,27
6	İSVEÇ	1,90	2,06	1,80	-12,79
7	BELÇİKA	1,06	1,74	1,57	-9,89
8	FRANSA	2,09	3,18	1,30	-59,24
9	FİNLANDİYA	0,56	0,57	1,29	126,48
10	AVUSTURYA	0,29	0,37	0,82	120,23
	<b>Diğer</b>	<b>10,55</b>	<b>8,30</b>	<b>7,03</b>	<b>-15,32</b>
	<b>TOPLAM</b>	<b>70,98</b>	<b>76,17</b>	<b>67,63</b>	<b>-11,21</b>



Uzmanlığımız; tecrübemizin birikimidir...  
1952'den beri...

**dirinler** Since 1952  
www.dirinler.com.tr

**WIN**  
World of Industry

Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi  
Büyükdere İstanbul/Türkiye  
Fuar Alanı: **Salon 3-B140**



**dirinns**  
www.dirinns.com.tr

Türkiye'de **Üretiyoruz**

**Dünyaya Satıyoruz**



Dünyayı Şekillendiriyoruz



# VİNÇ

## SEKTÖRÜNÜN

### NİTELİKLİ YAPILANMASI:

# TEVİD

“Türkiye’de yerli vinç sanayisinin hak ettiği yere gelebilmesi için çalışıyoruz” diyen Elektrikli Vinç İmalatçıları Birliği Derneği (TEVİD) Yönetim Kurulu Başkanı Tekin Çelikkbilek, “Anayasa ve kanunlar çerçevesinde; ulusal ekonominin gelişmesine, kalkınmasına, verimliliğinin artırılmasına, sosyal, kültürel ve eğitsel yaşam seviyesinin yükseltilmesine katkıda bulunmayı amaçlıyoruz” dedi.

**M**akine Sanayii Sektör Platformu (MSSP) üyesi dernek, birlik ve diğer sektörel kurumları tanıtarak yönetim kurulu başkanlarından, dernek faaliyetleri ve sektörün gelecek hedefleriyle ilgili bilgi almaya devam ediyoruz. Dergimizin nisan sayısında Elektrikli Vinç İmalatçıları Birliği Derneği (TEVİD) Yönetim Kurulu Başkanı Tekin Çelikbilek sorularımızı yanıtladı.

**TEVİD'in kuruluş amaçları, yapısı ve son dönem çalışmalarıyla ilgili bilgi verir misiniz?**

Türkiye'de kaldırma makineleri sektöründe merdiven altı üretimi düzenlemek, denetimsiz üretimi önlemek ve yerli vinç alımını teşvik etmek amacıyla 2010 yılında Elektrikli Vinç İmalatçıları Derneğini kurmaya karar verdik. Derneğimiz sektörün yüzde 65'ini temsil ediyor. Türkiye elektrikli vinç sektöründe bin dolayında kişi istihdam ediliyor. Elektrikli vinç sektöründe üretim yapan sekiz firmanın (Özarar, Vinçsan, Küm-san, Çakmakvinç, Bülbüloğlu, Güralp, Temomakine ve Elektro-Mak) bir araya gelerek kurduğu derneğimize üye firmaların toplam cirosu 100 milyon dolara yaklaşıyor. TEVİD, 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 eğitsel 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.

**Sivil toplum kuruluşu olarak üyelerinize ne tür katkılarda bulunuyorsunuz? Derneğiniz sektörün gelişmesi için hangi adımları atıyor? TEVİD'de bir yandan üye şirketlerin**



Tekin ÇELİKBİLEK  
Elektrikli Vinç İmalatçıları Birliği Derneği (TEVİD)  
Yönetim Kurulu Başkanı

tüm deneyim ve tecrübelerinin paylaşılmasının avantajları pekiştirilirken; diğer yandan kurumsallaşma çalışmaları, verimlilik analizleri, Ar-Ge çalışmaları, yönetimde yeniden yapılanma ve özellikle hayat boyu eğitim programları ile her düzeydeki çalışanımızın kişisel gelişimine de özel bir önem vermekteyiz. Başarı büyümeyi getirir ve büyüme değişim demektir. Bilgi akışının çok hızlı olduğu bilişim çağında imal edilen ürünlerin kaliteli olması tek başına yeterli değildir. Vinçlerimizin kalite standardının yanında, teknik sorunlara zamanında müdahale edebilmek ve vinçlerimizin uzun yıllar sorunsuz hizmet verebilmesi için gerekli hizmetleri sağlayabilmek de oldukça önemlidir. TEVİD olarak hedefimiz, Türkiye'de yerli vinç sanayisinin daha iyi bir yere gelebilmesi için çalışmak ve ülkemizin gelişiminin sürmesi için üstümüze düşen görevi yapmaktır. Değişen ve gelişen yeni dünya pazarlarına anında uyum sağlayacak stratejilerin oluşturulmasını, bir dün-

ya markası haline gelen ürünlerimize yenilerini ekleyerek; daha da önemlisi yeni alanlara yatırım yaparak gelişmeyi hedefliyoruz. Türkiye'de vinç imalat sektörünü yasa ve kanunlarla denetim altına alacak, uluslararası standartlara uygun üretim koşullarını sağlayacak girişimlerde bulunuyoruz. Türkiye'nin bu iş kolunda uluslararası platformda önünü açmak, sektörümüzdeki kalitesiz ve denetimsiz üretimi önlemek istiyoruz. Ülke 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 olmayı amaçlıyoruz. 300'e yakın sanayicimize yerli vinç imalatçılarını destekleme çağrısında bulduk. Sektörümüzü AB normları konusunda bilgilendirmek amacıyla "Vinç Üretiminde CE İşaretleme ve AB Normları" başlıklı çeşitli seminerler düzenledik. Vinçlerde test ve kontrol yönetmelikleri



ile ilgili çalışmalarımızı Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı yetkililerine sunarak, mevcut uygulamanın güncellenmesini talep ettik. 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. Derneğimizin, sektörümüzün uluslararası standartları yakalamasında imalatçılara ve kullanıcılara rehber olacağına inandığımız "Vinç El Kitabı"nı hazırladık.

Sektörünüzde üniversite-sanayi işbirliğinin sağlanmasına yönelik girişimleriniz var mı?  
Nitelikli iş gücü eksikliği Türk sanayisinin temel problemleri arasında yer almaktadır. 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 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 nitelikteki elemana

Türkiye'de vinç sektörünün 50 yıllık geçmişi var. 2010 yılına kadar yerli üreticiler arasında birliktelik sağlanamadı.

ulaşabiliyor. Yaptığımız bu çalışmalara yönelik sektörden aldığımız olumlu yorumlar ve devlet kademelerinden 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.

Türk vinç sektörünün genel yapısıyla ilgili neler paylaşmak istersiniz? Yeni teşvik sistemiyle birlikte firmalarımızın uluslararası rekabetçiliğinin artacağına inanıyor musunuz? Türkiye'de vinç sektörünün 50 yıllık

## ELEKTRİKLİ VİNÇ İMALATÇILARI BİRLİĞİ DERNEĞİ (TEVID)



<b>Kuruluş</b>	: 2010
<b>Dönem</b>	: 2. Dönem
<b>Üye Sayısı</b>	: 7
<b>Faaliyet Alanı</b>	: Elektrikli Gezer Köprü Vinç Üretimi ve Özel Vinç Üretimi
<b>Faaliyet Yeri</b>	: Yenişehir Mah. Trabzonlular Apt. No:21/3 Kat:2 D:4 Ataşehir/İstanbul
<b>Web Adresi</b>	: www.tevid.org



Ar-Ge, yeniden yapılanma ve sektör çalışanlarına yönelik hayat boyu eğitim programlarıyla mesleki eğitim faaliyetlerine katkı sağlamayı amaçlıyoruz.

geçmiş var. 2010 yılına kadar yerli üreticiler arasında birliktelik sağlanamadı. Türkiye hala yabancı vinç imalatçıları için önemli bir pazar durumunda. Sektöre doğru zamanda girdikleri için çok güzel bir marka değeri yarattılar. Bu marka değerinden bizim fiyatlarımızın yüzde 40-50 üzerinde primle Türkiye piyasasında iyi bir isim elde ettiler. Pazarda rekabet ettiğimiz yabancı markaların çoğu köklü bir geçmişe sahip. Yarattıkları marka değeri üzerinden

ve marka bilinirliğinin avantajını kullanarak ciddi satış rakamlarına ulaşıyorlar. 50-60 yıllık bir geçmişi olan Türk firmaları hem iç piyasanın taleplerini karşılama hem de ihracat konusunda gelişmelerini sürdürmelerine karşın sektörümüzde ithalat oranı çok yüksek. Dünya genelinde Türkiye'deki kadar vinç üretimi yapan firma yok. Türkiye'de küçük ölçekli üretim yapan ve sektörümüze zarar veren çok sayıda merdiven altı olarak nitelendirilecek işletme faaliyet gösteriyor. Gelişmiş sanayi ülkelerindeki gibi bir araya gelmiş, sektöre hakim markalar ortaya çıkaramadık. TEVİD üyesi olan vinç üreticilerinin müşterilerine sunduğu kalite Avrupa kökenli vinç firmalarının kalitesinden aşağı değildir. Zaten standardımızı FEM ve DIN normlarına uygun olarak belirliyoruz. Üyelerimiz bu normlara uygun üretim yapıyor. Bu nedenle kalite açısından hiçbir dezavantajımız olduğunu düşünmüyorum. Dünya devi kabul edilen firmanın yıllık cirosu 5 milyar dolar civarındadır. Hem devlet üretimi teşvik ediyor hem de finansman açısından çok büyük imkanlar sunuyor. Yerli üreticimizin en büyük

## TEKİN ÇELİKBİLEK KİMDİR?



Sivas'ta 1951 yılında doğan Tekin Çeliklek, Ankara Üniversitesi İşletme Fakültesinden mezun oldu. İş hayatına 1973 yılında kurduğu KM Kümsan Vinç Sistemleri firmasıyla atılan Çeliklek, yaklaşık 40 yıldır şirketin yönetim kurulu başkanlığı görevini üstleniyor. Tekin Çeliklek aynı zamanda 2010 yılında kurulan Türkiye Elektrikli Vinç İmalatçıları Birliği Derneğinin (TEVİD) Kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı'dır. Çeliklek evli ve üç çocuk babasıdır.

sıkıntısı ise finansmanın Türkiye'de çok pahalı ve çok kısa vadeli olmasıdır. İşimiz fabrikasyon değil, butik tarzı çalışıyoruz. Her binanın her bir fabrikanın ayrı özellik ve ölçülerde işlere ihtiyacı var. Butik imalatın süresi çok uzun. Bu nedenle finansmanı da bu eksenle düzenlemeliyiz. Eximbank kredileri üreticinin beklentilerine cevap veremiyor. Eximbank'ın sunduğu kredilerin vadesi 540 gün ama rakiplerimizin beş yıl hatta 10 yıl vadeli finansman bulma imkanına sahipler.

Ortak hareket ederek, Türk makinesinin marka değerini yükseltmeliyiz.





Vinç kullanıcılarına önemli sorumluluklar düştüğü inancındayız. Bu nedenle her türlü çalışmada ve alacağımız her kararda imalatçı ve kullanıcıyla birlikte hareket ediyoruz.

Vinç sektörünün temel sorunları nelerdir, bu sorunların çözümünde kimlere ne tür görevler düşüyor? 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 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 olmasına 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 yaptırımı mevcut. Çünkü bir anlamda asansöre canınızı emanet ediyorsunuz. Vinçler konusunda da aynı durum geçerliken, bugün için ne yazık ki asansörlerde de olduğu gibi yaptırmadan bahsedemiyoruz.

Makine Tanıtım Grubunun (MTG) gerek yurt içi, gerekse yurt dışında gerçekleştirdiği reklam ve tanıtım çalışmalarını nasıl buluyorsunuz? Tanıtım çalışmalarının Türkiye'nin imajına neler kattığını düşünüyorsunuz? Makine Tanıtım Grubu'nun çalışmalarını oldukça yararlı buluyor ve destekliyoruz. MTG'nin makine sektörünün gelişimine önemli katkılar sağladığını düşünüyoruz. Türkiye'de faal makine sektörünün yetenekleri ve bilgi birikimi, küresel boyutta sahip olduğu imajın önündedir. Bu nedenle tanıtım faaliyetlerinin önemi artıyor. İmaj, yeteneklerinizin değere dönüşmesinde çok önemli bir unsur. Firma boyutunda yapılacak çalışmalar, ülke imajıyla sınırlı. Dolayısıyla ortak hareket ederek, Türk malı makinenin yarattığı

## ELEKTRİKLİ VİNÇ İMALATÇILARI BİRLİĞİ DERNEĞİ (TEVİD) ÜYELERİ

BVS Bülbüloğlu  
Cmak  
Güralp  
KM Kümsan

Özarar  
Vinçsan  
Elektro-Mak

algıyı yükseltmek şart. Yapılan çalışmaların paylaşılması, iyi uygulama örneklerinin bilinir kılınması, sektörel gelişimin sağlanması yolunda oldukça yararlı. Bu çerçevede üstlenilen misyonu önemsiyor, bu yöndeki çalışmaların başarıyla sürmesini diliyoruz.





**ACCIAIERIE VALBRUNA**

High quality is our standard

Kare



İnşaat  
Demiri



Çekilmiş Tel



Yuvarlak



Kangal



Lama



Altıköşe



Köşebent



**VALBRUNA TURKEY**

Barbaros Mah. Halk Cad. No:8/A Kat:2 34746-Ataşehir - İstanbul

Tel. (216) 663 60 36 (Pbx) • Faks. (216) 663 61 00

info@valbruna-tr.com • www.valbruna-tr.com • www.valbruna-stainless-steel.com



# ABD'NİN MAKİNE SEKTÖRÜ PAZARI



“Türk makine sektörü belirlenen ihracat hedeflerine ulaşabilmek için mevcut pazarlarını çeşitlendirmeli ve büyük pazarlardaki payını artırmalıdır. 2012 yılı verilerine göre 163,7 milyar dolarlık makine ithalatıyla ABD, dünyanın büyük pazarlarından biridir. ABD'nin Türk makine sektörü için öneminden hareketle Makine İhracatçıları Birliği tarafından 2013 yılında ‘ABD Makine Sektörü; Eyaletler Esaslı İhracat Pazarı Raporu’ hazırlatıldı. ABD pazarına ilişkin bilgiler araştırma raporununun bulgularıyla Türk ihracatçısına sunuluyor.”





**A**merika Birleşik Devletleri 2012 yılı verilerine göre 163,7 milyar dolarlık makine ithalatıyla dünyanın büyük pazarlarından biridir. ABD'nin Türk makine sektörü için öneminden hareketle Makine İhracatçıları Birliği tarafından 2013 yılında "ABD Makine Sektörü; Eyaletler Esaslı İhracat Pazarı Raporu" hazırlatıldı. Bu yazıda mevcut raporu özetleyerek paylaşıyoruz.

### TÜRK MAKİNE SANAYİSİNİN İHRACATI VE ABD PAZARININ ÖNEMİ

Türkiye'nin orta uzun vadeli gelişme hedefleri içinde makine sektörü önemli bir yere sahiptir. Türkiye'nin kendi üretim teknolojisine sahip olması ve yüksek katma değerli üretim hedeflerine ulaşabilmesinde makine sektörüne önemli görevler düşüyor. 2023 yılı için belirlenen 500 milyar dolar mal ihracatı hedefi kapsamında makine sektörünün 100 milyar dolarlık ihracata ulaşması bekleniyor. Bu çerçevede makine sektörü önümüzdeki 10 yıl içinde önemli bir dönüşüm ve gelişme gösterme ihtiyacı ile karşı karşıyadır. 100 milyar dolarlık ihracat hedefine ulaşılabilmesi için Türk makine sektörü pazarlarını çeşitlendirmeli ve büyük pazarlarda yer alabilmelidir. Büyük pazarların başında da ABD pazarı gelmektedir. ABD, 2012 yılında 163,7 milyar dolar makine ithalatı yapmıştır. Türkiye'nin toplam makine ihracatı 8,5 milyar dolar, ABD'ye makine ihracatı ise 741,8 milyon dolardır. ABD'nin toplam ithalatı içinde ihracatımız sadece yüzde 0,45 pay alabilmektedir. Türk makine sektörünün 100 milyar dolar hedefine ulaşabilmesi için ABD'ye ihracatını artırması gereklidir. Bu gerekliliğe bağlı olarak Birliğimiz tarafından 2013 yılında "ABD Makine Sektörü; Eyaletler Esaslı İhracat Pazarı" araştırma raporu hazırlatılmıştır. Araştırma Raporu'nun amacı ABD'nin eyaletler esaslı makine ithalatını ayrıntılı ürün grupları itibariyle analiz etmek ve Türkiye için ürün ve eyalet esaslı olarak ihracat hedefleri ortaya koymaktır. Bu amaca yönelik olarak hazırlanan araştırma raporu sekiz bölümden oluşmaktadır. Sınıflandırma, ABD'nin genel makine ithalatı ile Türkiye'nin ABD'ye genel makine ihracatı, eyaletlerin makine ithalatı ve

Türkiye'nin eyaletlere makine ihracatı, hedef eyalet ve ürünlerin seçilmesi ile Türkiye için öneriler raporun ana bölümlerini oluşturmaktadır. Ayrıca pazara ilişkin temel bilgilere de yer verilmektedir. ABD'nin makine sektörü pazarına ilişkin bilgiler bu araştırma raporunun bulguları çerçevesinde ortaya konulmaktadır.

### ABD'NİN TOPLAM VE EYALETLER BAZINDA MAKİNE İTHALATI

ABD dünyanın en büyük makine iç pazarına sahiptir. ABD aynı zamanda gelişmiş bir makine sanayine de sahip bulunmaktadır. Buna rağmen ABD dünyanın en çok makine ithalatı yapan ülkesi konumundadır. ABD'nin 2012 yılındaki makine ithalatı 163,68 milyar dolar olmuştur. Bu itibarla ABD pazarı makine ihracatçıları için çok büyük bir potansiyel sunmaktadır. Ancak pazar bölgeler ve eyaletler itibariyle farklılıklar göstermektedir. Bu nedenle eyaletler bazında makine ithalatı ile eyaletlerin ithal ettikleri öncelikli makine gruplarının neler olduğu önem kazanmaktadır. Tablo 1 ve Tablo 2 eyaletler bazında toplam ithalatı ve eyaletlerin makine grupları itibariyle ithalatlarını göstermektedir.

### TÜRKİYE'NİN ABD'YE MAKİNE İHRACATI İLE HEDEF EYALETLER VE MAKİNE GRUPLARI

Türkiye 2012 yılında ABD'ye 741,7 milyon dolar makine ihracatı gerçekleştirmiş ve ABD ithalat pazarından yüzde 0,45 pay alabilmiştir. Türkiye ABD pazarına daha çok ihracat yapma ve daha yüksek pay alma potansiyeline sahiptir. Bu potansiyeli değerlendirmek için hedef eyaletler ile makine



gruplarının seçimi önem taşımaktadır. ABD'nin en çok ithalat yapan 30 eyaletinde hangi makine gruplarının ihracat olanağının yüksek olduğuna ilişkin olarak aşağıdaki kriterler kullanılmıştır.

## HEDEF ÜRÜNLERİN VE EYALETLERİN BELİRLENMESİNDE KULLANILAN YÖNTEM VE KRİTERLER

### Ürünlerde Seçilme Kriterleri

- ABD'nin yüksek tutarda ithalat yaptığı ürünler olması,
- ABD'nin çok sayıda ülkeden ithalat yaptığı ürünler olması,
- Türkiye'nin üretimini yaptığı,
- belirli bir ölçekte üretim
- kapasitesine sahip olduğu ve üretimde süreklilik sağlanabilecek ürünler olması,
- Türkiye'nin genel olarak (ABD dışında) ihracatçısı olduğu ve önemli sayıda ülkeye ihracatını yaptığı ürünler olması,
- Türkiye'nin ABD'ye zaten ihraç edilen ürünleri (ABD'ye şimdiye kadar hiç ihraç edilmemiş ürünler diğer kriterleri karşılıyorsa hedef ürün olarak ayrıca seçilmiştir),
- Çok sayıda ülkenin ve Türkiye'ye benzer ülkelerin ABD'ye ihraç ettiği ürünler, (Türkiye'nin şimdiye kadar ABD'ye ihraç etmediği ürünler),
- Ürünler 6'lı kod kısımları itibarıyla değerlendirilmiş ve seçilmiştir,
- Ağır ve lojistik-taşıma maliyetleri çok yüksek olanlar seçilmemiştir.

### Eyaletlerde Seçim Kriterleri

- Çok sayıda ülkenin ve Türkiye'ye benzer ülkelerin ihracat yapabildiği eyaletler seçilmiştir,
- Doğu ve Orta Amerika'da yer alan eyaletler seçilmiştir,
- Çin vb. gibi ülkelerin çok ucuz fiyat (fiyat rekabetinin imkansız olduğu ve bu ülkelerin eyalet pazarının yüzde 90 ve üzerine hakim olduğu) ile ürün sattığı eyaletler seçilmemiştir.
- Kanada ve Meksika'nın ürünlerin ihracatında pazarın yüzde 90 ve üzerinde hakim olduğu eyaletler seçilmemiştir.
- Japonya, Almanya, Güney Kore gibi ülkelerin ürünlerinin

ABD MAKİNE İTHALATI 2008-2012 (MİLYON DOLAR)					
ABD TOPLAM İTHALATI	2008	2009	2010	2011	2012
Texas	15.2	11.8	14.2	18.4	20.8
California	12.2	9.5	11.2	13.8	14.6
Illinois	9.0	5.7	8.1	10.4	10.9
Georgia	7.2	5.8	6.5	8.2	9.1
Michigan	5.4	3.3	5.4	7.6	8.8
Ohio	7.5	5.3	6.1	7.6	8.5
North Carolina	6.2	4.5	5.3	7.0	8.4
South Carolina	4.5	3.4	3.9	5.8	6.0
Kentucky	5.1	3,7	4.0	4.7	5.8
Tennessee	3.4	2,4	3.7	4.6	5.4
Connecticut	3.8	3.2	3.8	5.0	4.8
Pennsylvania	4.3	3.2	3.6	4.4	4.8
Indiana	2.9	2.1	2.8	3.5	3.9
New York	4.2	3.0	3.5	3.7	3.9
New Jersey	3.3	2.4	2.9	3.8	3.8
Washington	2.0	1.4	2.0	2.6	3.6
Florida	3.4	2.6	2.7	3.2	3.4
Wisconsin	3.7	2.2	2.2	2.8	3.0
Maryland	2.0	1.3	1.5	2.3	2.9
Arizona	2.0	1.4	1.8	2.6	2.6
Alabama	1.5	1.7	1.8	1.9	2.4
Virginia	2.3	1,6	1.9	2.4	2.4
Iowa	1.5	1.0	1.3	1.7	2.1
Oregon	1.3	1.3	1.1	1.4	2.0
Massachusetts	1.8	1.3	1.6	1.8	1.9
Minnesota	1.9	1.2	1.4	1.7	1.9
Missouri	1.6	1.3	1.4	1.5	1.6
Oklahoma	1.3	806	886	1.2	1.3
Mississippi	786	637	891	1.3	1.1
Louisiana	1.2	929	972	1.0	1.0
Colorado	701	541	724	953	920
North Dakota	488	378	510	727	852
West Virginia	494	464	586	609	751
Arkansas	705	446	557	623	706
Nebraska	416	381	399	521	594
Utah	622	441	452	434	494
New Hampshire	514	356	394	441	468
Idaho	269	135	317	397	420
New Mexico	685	512	865	426	320
Puerto Rico	289	215	231	253	275
Vermont	288	222	225	259	246
Wyoming	306	251	162	244	234
Maine	209	182	137	165	218
Rhode Island	268	194	201	232	215
Delaware	137	124	195	203	213
Montana	125	81	88	147	197
South Dakota	116	101	117	142	176
Alaska	99	114	98	173	136
<b>ABD TOPLAM İTHALATI</b>	<b>132.7</b>	<b>97.8</b>	<b>117</b>	<b>147.7</b>	<b>163.6</b>



İLK 30 EYALET MAKİNE İTHALATI 2012 (MİLYON DOLAR)

TABLO 2

EYALET	DIĞER MAKİNE AKSAMLARI	POMPA KOMPRESÖR	İNŞAAT MADENCİLİK	TÜRBİN TURBOJET	VANALAR	ENDÜSTRİYEL KLİMALAR	YÜK KALDIRMA VE İSTİF	METAL İŞLEME TEZGAHLARI	TARIM	TEKSTİL	BÜRO
TEKSAS	3.2	2.9	2.9	2.8	2.7	2.4	822	579	554	302	274
KALİFORNİYA	3.0	1.7	613	1.1	971	1.8	595	1.8	589	468	357
ILLINOIS	1.6	1.2	1.7	488	732	442	257	1.7	735	119	125
GEORGIA	702	1.0	1.3	1.4	613	630	343	872	596	153	244
MICHIGAN	1.7	1.8	251	320	541	343	410	1.2	79	6	11
OHIO	1.2	878	541	1.5	838	465	444	890	159	38	44
NORTH CAROLINA	687	624	1.9	1.9	661	203	245	954	269	222	160
SOUTH CAROLINA	729	1.0	196	671	608	213	267	1.0	108	135	20
KENTUCKY	573	322	381	2.8	347	379	186	302	26	44	1
TENNESSEE	990	954	915	174	695	194	118	360	130	99	76
CONNECTICUT	1.1	268	48	2.4	114	164	90	217	5	7	49
PENNSYLVANIA	856	477	896	299	348	431	253	291	102	27	50
INDIANA	859	677	170	347	465	201	145	377	108	31	41
NEW YORK	620	474	232	356	216	775	133	293	73	51	77
NEW JERSEY	565	403	153	132	263	487	100	617	33	220	119
WASHINGTON	235	104	470	2.0	90	94	139	134	180	15	16
FLORIDA	408	292	248	1.0	185	320	78	198	40	126	68
WISCONSIN	534	342	402	109	219	84	93	237	338	11	53
MARYLAND	187	111	944	28	66	100	123	563	511	49	55
ARIZONA	940	129	242	603	82	31	249	194	34	1	23
ALABAMA	438	398	84	174	292	75	65	134	32	10	10
VIRGINIA	366	219	190	415	115	70	68	560	46	22	27
IOWA	186	227	574	178	118	111	114	51	332	0.7	3
OREGON	1.5	58	87	73	46	39	32	63	49	6	14
MASSACHU	452	166	77	443	147	86	43	186	7	12	20
MINNESOTA	287	284	216	44	169	122	97	94	338	14	29
MISSOURI	380	158	83	80	206	145	87	130	85	29	19
OKLAHOMA	197	310	94	209	346	11	36	67	36	1	3
KANSAS	214	83	93	555	44	30	47	64	124	2	2
MISSISSIPPI	96	220	78	82	62	101	26	315	27	2	30

ihracat pazarında yüzde 90 ve üzerinde hakim olduğu eyaletler seçilmemiştir.

- İthalat yapılan ülkelerin ihraç fiyatlarının birbirine yakın olduğu eyaletler seçilmiştir,
- Türkiye'nin fiilen ihracat gerçekleştirdiği eyaletler seçilmiştir,
- Belirli bir pazar (ithalat büyüklüğü 10 milyon dolar ve üzeri) büyüklüğü olan eyaletler seçilmiştir.

### TÜRKİYE'NİN ABD PAZARINA İHRACAT OLANAĞI BULUNAN MAKİNE GRUPLARI

Belirtilen ürün seçim kriterleri kullanıldığında ABD pazarına ihracat olanağı bulunan ürünler aşağıdaki gibi seçilmiştir.

### SEÇİLMİŞ HEDEF ÜRÜNLER

#### Diğer Makine ve Aksamları

**848310** Tranmisyon Milleri, Kranklar

**848330** Yatak Kovanları (rulmansız olanlar), Mil Yatakları

**848340** Dişliler, Dişli Sistemleri, Bilyeli Vidalar, Dişli Kutuları

**847989** Kendine Özgü Fonksiyonlu Diğer Makine ve Cihazlar

**842139** Diğer Motorlar İçin Hava Filt.

**842490** Püskürtücü, Dağıtıcı, Yangın Söndürücülerin Aksam ve Parçaları

#### Pompa ve Kompresör

**841330** İçten Yanmalı Pistonlu Motor Yakıt, Yağ/Soğutma Pompaları Aksam ve Parçaları



**841350** Diğer Doğrusal Deplasmanlı Pompalar (Pozitif Hareketli)  
**841360** Diğer Döner Deplasmanlı Pompalar Aksam ve Parçaları  
**841381** Diğer Pompalar  
**841391** Pompaların Aksam ve Parçaları  
**841370** Diğer Santrifüjlü Pompalar Aksam ve Parçaları  
**841490** Hava, Gaz Pompası ve Kompresörü İle Vantilatör Aksam ve Parçaları  
**841480** Diğer Amaçlar İçin Kullanılan

Kompresör, Vantilatör, Aspiratör Aksam ve Parçaları  
**841459** Diğer Vantilatör ve Aspiratörler  
**841460** Aspiratörlü Davlumbazlar Aksam ve Parçaları

Türbin ve Turbojetler Hidrolik Silindirler

**841191** Turbojetler/Turbopropellerin Aksam ve Parçaları  
**841199** Diğer Gaz Türbinlerinin Aksam ve Parçaları  
**841290** Diğer Motor, Kuvvet Üreten

Makinelere Ait Aksam ve Parçalar  
**841229** Diğer Hidrolik Güç Motorları  
**841221** Doğrusal Hareketli Hidrolik Güç Motorları (Silindirler)

Rulmanlar

**848210** Bilyeli Rulmanlar Aksam ve Parçaları  
**848250** Silindirik Makaralı Rulmanlar Aksam ve Parçaları

Reaktör ve Kazan

**840310** Merkezi Isıtma Kazanları

**İLK 30 EYALET MAKİNE İTHALATI 2012 (MİLYON DOLAR)**

TABLO 2

EYALET	ENDÜSTRİYEL ISITICILAR	POMPA KOMPRESÖR	İNŞAAT MADENCİLİK	TÜRBİN TURBOJET	VANALAR	ENDÜSTRİYEL KLİMALAR	YÜK KALDIRMA İSTİFLEME	METAL İŞLEME TEZGAHLARI	TARIM	TEKSTİL	BÜRO
TEKSAS	251	184	169	147	82	81	37	37	26	16	3
KALİFORNİYA	197	331	136	118	167	159	131	54	58	6	2
ILLINOIS	55	364	468	157	115	157	182	56	13	84	0,9
GEORGIA	190	59	100	98	85	144	134	44	122	150	1
MICHIGAN	71	60	282	337	37	237	18	11	16	994	2
OHIO	66	89	459	322	75	184	62	51	38	65	0,3
NORTH CAROLINA	20	76	52	46	60	78	88	52	23	10	0,1
SOUTH CAROLINA	23	34	184	65	37	235	77	15	96	234	0,4
KENTUCKY	28	49	80	86	9	116	49	54	1	5	0,2
TENNESSEE	58	59	530	105	36	45	29	10	36	74	0,1
CONNECTICUT	30	40	77	16	12	85	13	7	20	0,0	0,1
PENNSYLVANIA	80	100	40	131	115	175	56	35	82	1	0,3
INDIANA	15	51	101	246	20	59	27	10	6	9	0,1
NEW YORK	63	104	89	39	85	42	146	37	27	1	0,9
NEW JERSEY	28	142	40	39	111	65	245	58	58	3	0,3
WASHINGTON	8	44	15	17	15	8	34	7	19	1	0,1
FLORIDA	23	71	50	16	104	61	38	27	17	4	0,2
WISCONSIN	40	67	20	31	86	27	119	52	45	115	1,4
MARYLAND	7	52	16	31	10	11	45	4	5	28	0,0
ARIZONA	28	1	7	22	16	10	17	2	1	0,1	0,0
ALABAMA	63	13	31	116	9	25	17	3	1	467	0,3
VIRGINIA	23	61	35	30	93	25	33	30	4	3	-
IOWA	12	71	9	19	12	34	4	3	2	86	0,1
OREGON	3	14	5	7	3	3	11	2	1	0,3	0,0
MASSACHU	14	74	28	37	28	74	49	19	15	1	2
MINNESOTA	11	78	16	21	42	17	19	13	7	36	0,5
MISSOURI	11	52	20	45	48	22	22	17	22	0,5	0,2
OKLAHOMA	30	5	4	4	7	8	3	1	4	0,0	-
KANSAS	9	35	8	10	5	18	8	2	1	0,5	0,0
MISSISSIPPI	8	36	3	13	2	6	12	1	1	58	0,0

### Endüstriyel Yıkama ve Kurutma Makineleri

**842290** Bulaşık Yıkama Makineleri

### Kağıt ve Basım Makineleri

**844130** Kutu, Tüp, Varil, vb Muhafazaları Yapmaya Mahsus Makineler

**844190** Kağıt Hamuru, Kağıt Karton İşleyen Makine Aksam ve Parçaları

### Yük Kaldırma Taşıma ve İstifleme Makineleri

**842890** Diğer Kaldırma Yükleme Benzeri İşler İçin Makineler

**842549** Yivli Krikolar

### Tarım Makineleri

**870190** Traktörler

**843390** Hasat Makinelerinin Aksam ve Parçaları

**843699** Diğer Tarla, Bahçe Makine ve Cihaz Parçaları, Aksamları

**843290** Tarla, Orman, Bahçe Tarımında Kullanılan Makinelerin Aksamları

### Endüstriyel Klima

**841590** Klima Cihazlarının Aksam ve Parçaları

**841810** Birden Fazla Dış Kapılı Kombine Soğutucu

**841899** Soğutucu/Dondurucu-Isı Pompalarına Ait Aksam ve Parçalar

**841850** Vitrin/Tezgah vb Tipi Soğutucu

### Metal İşleme ve Takım Tezgahları

**845610** Lazerle, Fotonla, Diğer Işın Yöntemleri İle Çalışanlar

**846229** Diğer Rulo Haline Getirme Katlama Makineleri

**851580** Lehim, Kaynak İçin Diğer Makine ve Cihazlar

### İnşaat ve Maden Makineleri

**843149** Ağır İş Makineleri

**843120** Diğer Yük Arabalarının Aksam ve Parçaları

**847490** Toprak, Taş, Cevher vb Ayıran, Yıkayana Makinelerin Parçaları

**843143** Delme/sondaj Makineleri

### Hadde ve Döküm Makineleri

**848071** Kauçuk/Plastik Maddeler İçin Enjeksiyon/Basınçlı Döküm Kalıpları

**848050** Cam Kalıpları

**848049** Metaller/Metal Karbürler İçin Diğer Döküm Kalıpları

**845590** Metalleri Haddeleme

Makinelerinin Aksam ve Parçaları

**845530** Hadde Silindirleri Aksam ve Parçaları

**845490** Taş Ocakları, Döküm Potaları, Külçe Kalıpları Aksam ve Parçaları

### Gıda Makineleri

**842121** Suyun Arıtma Cihazları

**843810** Ekmek, Pasta, Bisküvi,

Makarna İmalî İçin Makine ve Cihazlar

**843890** Yiyecek/İçecek Makineleri

**843880** Yiyecek İçecek Sanayinde Kullanılan Diğer Makine ve Cihazlar

**841989** Pastörize/Kondanse Etme Vb. İşler İçin Cihaz ve Tertibat

**843790** Tohum ve Tane İşleme

Makinelerinin Aksam ve Parçaları

### Ambalaj Makineleri

**842230** Şişe/Kutu Doldurma

Kapsülleme, İçecekleri Gazlandırma Makineleri

**842240** Diğer Paketleme/Ambalajlama Makineleri

### Kauçuk ve Plastik Makineleri

**847790** Kauçuk/Plastik Eşya İmalî Makinelerinin Aksam ve Parçaları

**847780** Kauçuk/Plastik Eşya İmalî İçin Diğer Makine ve Cihazlar

**847720** Kauçuk/Plastik İçin Ekstrüzyon Makineleri

### Vanalar

**848120** Yağlı Hidrolik /Pnömatik Transmisyon Valfleri

**848140** Emniyet Bırakma Valfleri

**848180** Diğer Muslukçu Eşyası

**848190** Musluk ve Valflerin Aksamları

### Endüstriyel Isıtıcılar

**841950** Isı Değiştiriciler (Eşanjörler)

**841919** Diğer Elektriksiz Anında/Depolu Su Isıtıcıları

**841790** Elektriksiz Sanayi/Laboratuvar Fırınlarının Aksam ve Parçaları

### **ABD'YE İHRACAT OLANAĞI BULUNAN ÜRÜNLER İÇİN HEDEF PAZARLAR**

ABD pazarında seçilen öncelikli ürünler için hedef pazarlar 5 grup halinde sunulmaktadır. Bu gruplar Eyaletlerin coğrafi yakınlıkları ve benzer ürün ihracatı olanaklarına göre yapılmıştır.

### **ABD PAZARINA İHRACATIN ARTIRILMASI İÇİN ÖNERİLER**

ABD pazarında makine sektörünün ihracatının artırılması için aşağıda uygulama önerileri sunulmaktadır.

5 Eyalette Sürekli Türk Makine Ticaret İrtibat Merkezi Kurulması ve Eşleştirme Programları Yapılması  
New Jersey, Illinois-Michigan, North Carolina-Florida, Texas ve

EYALETLER VE MAKİNE GRUPLARI	1.GRUP	2.GRUP	3.GRUP	4.GRUP	5.GRUP
	NEW JERSEY NEW YORK MASSACHUSSETS CONNECTICUT MARYLAND VIRGINIA	OHIO KENTUCKY INDIANA ILLINOIS MISSOURI WISCONSIN MICHIGAN PENNSYLVANIA IOWA MINESOTA	NORTH CAROLINA SOUTH CAROLINA GEORGIA FLORIDA ALABAMA TENNESSEE MISSISSPPI	TEXAS OKLAHOMA KANSAS	CALIFORNIA ARIZONA WASHINGTON
DIĞER MAKİNE AKSAM VE PARÇA		X	X	X	X
TÜRBİN TURBOJET VE HİDRO SİL.	X	X	X	X	X
POMPA VE KOMPRESÖR	X	X	X	X	X
İNŞAAT VE MADEN MAKİNELERİ		X	X	X	X
METAL İŞLEME VE TAKIM TEZGAHI		X	X		
VANALAR	X	X	X	X	X
ENDÜSTRİYEL KLİMALAR	X		X	X	X
TARIM MAKİNELERİ		X		X	X
YÜK KALDIRMA TAŞIMA VE İSTİF.		X			X
RULMANLAR		X			
GIDA MAKİNELERİ	X				X
HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ		X	X		
KAUÇUK VE PLASTİK MAKİNELERİ		X	X		
AMBALAJ MAKİNELERİ	X	X	X		
KAĞIT VE BASIM MAKİNELERİ	X				
ENDÜSTRİYEL ISITICILAR	X				X
REAKTÖR VE KAZANLAR	X				
ENDÜSTRİYEL YIK. VE KUR. MAK.	X	X			

California'da sürekli Türk Makine Ticaret İrtibat Merkezleri kurulması, ilgili eyaletlerde seçilmiş ürünler için alıcılar ile satıcıları sürekli eşleştirme programları uygulanması,

#### 5 Eyalet Merkezli Yılda 2 Kez Ticaret Heyeti Düzenlenmesi

New Jersey, Illinois-Michigan, North Carolina-Florida, Texas ve California'da yılda ikişer kez ilgili eyaletlerin katılımı ile seçilmiş ürünler için alıcı ve satıcıları buluşturan ticaret heyetleri düzenlenmesi,

#### 5 Eyalet Merkezli URGE Projesi Geliştirilmesi

New Jersey, Illinois-Michigan, North Carolina-Florida, Texas ve California merkezli 5 eyalet grubu için seçilmiş ürünlerde yine seçilecek 20'şer Türk üretici-ihracatçı firma için 5

ayrı Uluslararası Rekabeti Geliştirme Projesi Hazırlanması ve Uygulanması

#### Fuar Katılımları ve Eşleştirme Programları

Belirtilen fuarlara seçilmiş Türk firmalarının katılımı, ilgili eyaletlerden alıcıların önceden bilgilendirilmesi ile özel tanıtım ve eşleştirme programları yapılması.

#### ABD MAKİNE PAZARINA GİRİŞ VE FİRMALAR İÇİN ÖNERİLER

- Seçilmiş tüm alt makine gruplarında ABD'nin talep makine standartlarının belirlenmesi ve Türk makine üreticilerinin/ihracatçılarının bu standartlarda makine üretimi (Ekonomi Bakanlığı destekli seçilmiş firmalar için program-teşvik), ABD

standartlarına uygunluk belgesi için Türkiye'de akredite bir firma kurulması, ABD'li firma ile işbirliği yapılması,

- Seçilmiş tüm alt makine gruplarında metrik/ölçü farklarının ortaya konulması ve çevrim tabloları çalışması hazırlanması (Ekonomi Bakanlığı Dış Pazar Araştırma Desteği)
- Seçilmiş alt makine gruplarında ABD iç pazarında istenilen zorunlu kullanım sertifikalarının tespiti ve sertifikalandırma işlemlerinin yapılması (Ekonomi Bakanlığı destekli seçilmiş firmalar için program-teşvik), ABD sertifikalarının alınması için Türkiye'de akredite bir firma kurulması, ABD'li firma ile işbirliği yapılması,



## ABD'DE ÖNEMLİ MAKİNE FUARLARI

TABLO 4

SEKTÖR	FUAR İSMİ	EYALET	TARİH
TARIM MAKİNELERİ	AG CONNECT INTERNATIONAL AGRICULTURE EXHIBITION	INDIANA	İKİ YILDA BİR OCAK 27-29 OCAK 2015
TARIM MAKİNELERİ	WOLRD AG EXPO	CALIFORNIA	HER YIL ŞUBAT 2014
ENDÜSTRİYEL ISITMA VE ENDÜSTRİYEL KLİMA	AHR EXPO	NEW YORK	HER YIL OCAK 21-23 OCAK 2014
İNŞAAT MAKİNELERİ	CONEXPO	NEVADALAS VEGAS	HER YIL 4-8 MART 2014
MADEN MAKİNELERİ	MINEXPO	NEVADALAS VEGAS	HER YIL 2014
KAĞIT MAKİNELERİ	TISSUE WORLD AMERICAS	FLORIDA	HER YIL 18-21 MART 2014
VANALAR	VALVE WOLRD AMERICAS EXPO CONFERENCE		İKİ YILDA BİR 2015
AMBALAJ MAKİNELERİ	PAC EXPO INTERNATIONAL	NEVADA LAS VEGAS	HER YIL 2014 EYLÜL
AMBALAJ PAKETLEME MAKİNELERİ	WESTPACK	CALIFORNIA	HER YIL
AMBALAJ PAKETLEME MAKİNELERİ	SOUTHPACK	NORTH CAROLINA	HER YIL HAZİRAN 2014
AMBALAJ PAKETLEME MAKİNELERİ	EASTPACK	NEW YORK	HER YIL HAZİRAN 2014
METAL İŞLEME MAKİNELERİ	FABTECH	ILLINOISCHICAGO	HER YIL
TAKIM TEZGAHLARI	IMTS MACHINE TOOL SHOW	ILLINOIS CHICAGO	HER YIL 8-13 EYLÜL 2014
GIDA MAKİNELERİ	FA&M FOOD AUTOMOTION MANUFACTURE EXPO	FLORIDA	HER YIL NİSAN 2014
ENDÜSTRİYEL YIKAMA VE KURUTMA MAKİNELERİ	THE CLEAN SHOW	DEĞİŞİYOR	İKİ YILDA BİR 2015
TEKSTİL MAKİNELERİ	ATME MEGATEX AMERICAN INTERNATIONAL TEXTILE MACHINERY EXHIBITION	GEORGIAATLANTA	HER YIL MAYIS 2014



- Üretim kapasitesi ve üretimde sürdürülebilirlik ile ilgili doğru ve kapsamlı şirket bilgileri hazırlanması ve alıcılara sunulması,
- Diğer pazarlara ve özellikle Avrupa Birliği ülkelerine yapılmış olan ihracatların referans ve güven kaynağı olarak sunulması,
- İngilizce ve uluslararası standartlarda şirket ürün ve teknoloji tanıtımı yapan web siteleri kurulması,
- Ürün açıklamaları, ürün özellikleri

- ve ürün ambalajlarında alıcıların talep ve ihtiyaçlarını karşılayacak bilgilerin olması,
- Ürünlerin, rakip ürünlerden üstünlüklerinin ve sağlayacağı ilave avantajların kısa, basit ve açık olarak sunulması,
- Okyanus aşırı bir tedarikçi olarak zamanında teslim ile ilgili alıcıların ikna edilmesi, güven tesis edilmesi
- Seçilmiş ürünler için ABD pazarına e-ticaret portalı oluşturulması,

- Satış sonrası hizmetler ve yedek parçalar için yerel firmalar ile ortaklık, merkezi birimler kurulması, birkaç ürün grubu-şirket ortak firma kurmaları
- Yetkin yerel distribütör ve mümessil ile çalışma, deneme makineleri gönderme, test ve mühendislik hizmetleri sunulması
- İhracatçı firmalar arasında haksız rekabet oluşturan fiyat uygulamalarının "otokontrolü".

**ABD'İN EN ÇOK İTHAL ETTİĞİ MAKİNE ÜRÜNLERİ İLE TÜRKİYE'NİN EN ÇOK İHRAÇ ETTİĞİ MAKİNE ÜRÜNLERİ SIRALAMASI İÇİN KARŞILAŞTIRMA (MİLYON DOLAR)**

TABLO 5

MAKİNE ÜRÜNLERİ	ABD İTHALATI	TÜRKİYE GENEL İHRACATI	TÜRKİYE İHRACATINDA SIRA	TÜRKİYE'NİN ABD'YE İHRACATI	TÜRKİYE'NİN ABD'YE İHRACATINDA SIRA
DİĞER MAKİNE VE AKSAMLARI	26.9	786	3	43	6
TÜRBİN TURBOJET HİDROLİK SİLİNDİR	24.3	335	11	209	1
POMPA VE KOMPRESÖR	18.6	731	4	43	5
İNŞAAT VE MADEN	17.2	1.1	2	44	4
METAL İŞLEME VE TAKIM TEZGAH	15.0	672	5	35	7
VANALAR	13.1	451	7	177	2
ENDÜSTRİ KLİMA	11.0	1.5	1	34	8
TARIM MAKİNE	6.5	543	6	116	3
YÜK KALDIRMA TAŞIMA İSTİFLEME	6.1	249	13	1	19
RULMAN	3.1	106	16	10	9
MOTORLAR	2.6	6	22	0,002	21
GIDA MAKİNE	2.6	444	8	2	13
HADDE VE DÖKÜM	2.4	365	10	7	10
KAUÇUK VE LASTİK	2.3	122	14	1	16
TEKSTİL MAKİNE	2.2	281	12	3	11
BÜRO MAKİNE	2.0	18	20	1	18
KAĞIT VE BASIM MAKİNE	1.9	51	18	1	15
AMBALAJ MAKİNE	1.6	98	17	1	17
ENDÜSTRİ ISITICI	1.5	107	15	1	14
REAKTÖR VE KAZAN	1.0	399	9	0,6	20
ENDÜSTRİ KURUTMA VE YIKAMA	739	23	19	2	12
DERİ MAKİNE	23	7	21	-	-
<b>TOPLAM</b>	<b>163.6</b>	<b>8.5</b>		<b>741</b>	



# “BİLİM VE TEKNOLOJİDE YENİLİĞİN ÖNCÜSÜ OLACAĞIZ”

Üniversite-sanayi işbirliğini temel alan eğitim anlayışı ile Ar-Ge ve inovasyona dayalı üretim sistemini benimsemiş mühendisler yetiştirmeyi amaçladıklarını belirten Ondokuz Mayıs Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölüm Başkanı Doç. Dr. Hakan Özcan, eğitimin niteliğini yükseltmek için çalışmalarının kesintisiz sürdüğünü söyledi.

Ondokuz Mayıs Üniversitesi Mühendislik Fakültesi bünyesinde 1993 yılında kurulan Makine Mühendisliği Bölümü, 2008-2009 eğitim-öğretim döneminde lisans ve yüksek lisans düzeyinde ilk öğrencilerini kabul etti. Bilim ve teknolojiye yeniliğin öncüsü olmayı amaçlayan Ondokuz Mayıs Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümünün eğitim müfredatı ise sanayinin beklentileri dikkate alınarak hazırlandı. Eğitimin niteliğinin köklü geçmişe sahip rakiplerle yarışabilecek düzeye ulaştığını vurgulayan Doç. Dr. Hakan Özcan, bölümün yapısı ve geleceğe yönelik planlarıyla ilgili bilgi verdi.

Ondokuz Mayıs Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü ne zaman kuruldu? Eğitimde belirlediğiniz temel hedefler nelerdir?

Ondokuz Mayıs Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü, 1993 yılında Mühendislik Fakültesi bünyesinde kuruldu. Gerekli altyapı sağlanarak 2008-2009 eğitim-öğretim yılından itibaren lisans ve yüksek lisans düzeyinde öğrenci kabul etmeye başladı. Eğitim ve araştırmaya yönelik akademik personelimiz; iki profesör, üç doçent, dört yardımcı doçent ve dokuz araştırma görevlisinden oluşuyor. Eğitimde temel hedeflerimiz; bilim



Doç. Dr. Hakan ÖZCAN  
Ondokuz Mayıs Üniversitesi Makine  
Mühendisliği Bölüm Başkanı

ve teknolojiye yeniliğin, eğitim ve öğretimde niteliğin, hizmette paydaş memnuniyetinin üst düzeyde olduğu

bir bölüm yaratmaktır. Müfredat ve bölüm olanaklarımız bu hedefler doğrultusunda oluşturuldu.

Bilginin üretilmesi kadar bilginin pratik uygulanabilirliğinin tescili olan patent geliştirme konusunda Ar-Ge desteği vermek de bölümümüzün başlıca hedeflerindedir.

Daha iyiye ulaşma noktasında önceliğinizi hangi konulara verdiniz? Bölümümüz 2008-2009 eğitim-öğretim yılından itibaren lisans ve yüksek lisans eğitimine, 2009-2010 eğitim-öğretim yılından itibaren lisans ikinci öğretim programına, 2011-2012 yılından itibaren ise doktora eğitimine başladı. İlk mezunlarımızı 2011-2012 eğitim-öğretim yılında verdik. Bölümümüz, bir taraftan ülkemizin ihtiyaç duyduğu teknik eleman ihtiyacını karşılarken diğer taraftan araştırma faaliyetleriyle bilim üretimine katkıda bulunuyor. Bilginin üretilmesi kadar



bilginin pratik uygulanabilirliğinin tescili olan patent geliştirme konusunda Ar-Ge desteği vermek de bölümümüzün başlıca hedeflerindedir.

Ayrıca araştırma ve eğitim aracılığıyla inovasyonu desteklemek bölümümüzün öncelikleri arasındadır.

Eğitim konularını oluştururken sanayiden gelen talepleri de dikkate aldınız mı? Teorik eğitimlerle pratik arasındaki dengeyi nasıl sağladınız? Makine mühendisliği; makinelerin, sistemlerin ve mekanik süreçlerin tasarım, imalat ile işletimlerini içeren; oldukça geniş alanlara ve sektörlere yayılmış, yaratıcılık içeren temel bir mühendislik disiplini. Makine teorisi ve dinamiği, katı cisimler mekaniği, akışkanlar mekaniği, termodinamik, tasarım ve imalat ile özellikle son yıllarda gelişen mekatronik ve biyomekanik gibi disiplinlerarası konular da makine mühendisliğinin temel çalışma alanlarıdır. Eğitim konularımız makine mühendisliğinin belirtilen temel çalışma alanları göz önünde bulundurularak belirlendi. Eğitim konularını oluştururken özellikle seçmeli derslerde sanayiye hitap edebilecek, sanayide gelişimi sağlayabilecek, öğrencilerin ilgi duydukları alanları kapsayacak eğitim konuları





## Kendini sürekli yenileyen bölümümüz, öncü ve yenilikçi anlayışıyla nitelikli eğitim hizmeti sunuyor.

seçildi. Eğitim süresi boyunca teorik dersleri daha anlaşılır kılmak amacıyla altıncı ve yedinci yarıyıllarda, çeşitli mühendislik derslerinin deneysel çalışması şeklinde değerlendirilebilecek laboratuvar çalışmaları yaptırılıyor. Son sınıf öğrencilerinin mühendislik problemlerine çözüm bulabilmeleri amacıyla ise makine proje ve bitirme çalışmasından oluşan proje dersleri veriliyor.

**Öğrencilerinize pratik uygulamalara yönelik sunduğunuz teknik olanaklar nelerdir?**

Öğrencilerimiz için sürekli olarak teknik geziler düzenliyoruz. Eğitim-öğretim planımızda yer alan bazı dersler ile öğrencilerimizin araştırma ve gözlem yapma yeteneklerini geliştirmeye çalış-



ırken diğer yandan da fikir ve yenilik geliştirme kabiliyetlerini artırarak üretken olmalarını sağlamaya çalışıyoruz. Bölümümüzde anabilim dallarına bağlı olarak imalat ve konstrüksiyon, enerji,

termodinamik-akışkanlar mekaniği, mekanik ve makine dinamiği ile ölçme tekniği-otomasyon laboratuvarları bulunuyor. Bu laboratuvar altyapısı ile makine laboratuvarı dersleri kapsamında çeşitli çalışmalar yürüterek nitelikli mühendisler yetiştirmeyi amaçlıyoruz. Özellikle öğrencilerimizin laboratuvar imkanlarından özgürce yararlanmaları için çaba sarf ediyoruz. Bu kapsamda öğretim üyelerimiz ile birlikte öğrencilerimiz, öğretim planında yer alan makine proje ve bitirme çalışması dersleri için ortak proje çalışmaları yapıyor.

**Öğrencilerin Ondokuz Mayıs Üniversitesini seçmesindeki temel nedenleri sıralayabilir misiniz?**  
Ondokuz Mayıs Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü olarak öğrencilerimize son teknolojiye sahip cihazları kullanabilme imkanı sunuyoruz. Kendini sürekli yenileyen bölümümüz, öncü ve yenilikçi anlayışıyla nitelikli eğitim hizmeti sunuyor. Bu nedenle Ondokuz Mayıs Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümünü seçen öğrenciler hem beklentilerine cevap buluyor, hem de başarılı çalışmalara imza atarak bölümümüzün prestijinin yükseltilmesine katkıda buluyor.







**Makine mühendisliği öğrencileri sanayiyle koordineli çalışma yapma şansına sahip mi? Sağladığınız staj olanakları nelerdir?**

Üniversite-sanayi işbirliğine dayalı bir eğitim anlayışı ile Ar-Ge ve inovasyona dayalı üretim sistemini benimsemiş mühendisler yetiştirmek için eğitim faaliyetlerimizi geliştirmeye özen gösteriyoruz. Birçok sanayi ve sivil toplum kuruluşuyla işbirliği yapan bölümümüz öğrencilere staj olanakları konusunda yardımcı oluyor. Böylece öğrencilerimizin mühendislik uygulamalarındaki eksikliklerini görerek, pratik bilgilerini ve teknik becerilerini artırmayı amaçlıyoruz. Özellikle ilgili sektörlerde staj imkanları sağlamaya çalışarak, öğrencilerin üretime odaklı sanayi firmalarında staj yapmalarını teşvik ediyoruz.

**Bölümünüz bünyesinde gerçekleştirdiğiniz veya gerçekleştirmeyi planladığınız sanayi projeleri konusunda bilgi verir misiniz? Mezun olan veya son sınıftaki öğrencilerimizin Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tekno girişim sermaye desteklerinden faydalanması için projeler geliştiriyor, teknik olanakları-**

**mızı öğrencilerin hizmetine sunuyoruz. Öğretim üyelerimiz ile öğrencilerimiz, değişik zamanlarda TÜBİTAK ve benzeri kamu kurumlarının ve çeşitli sanayi şirketlerinin desteklediği araştırma geliştirme projelerinde ortak görev alıyor. Bu projeler özellikle nano mühendislik ve otomotiv sanayisi üzerine**

yoğunlaşmakla birlikte, havacılık ve uzay sanayisine yönelik çalışmalar da gerçekleştiriyoruz. Üniversitemizde yakın zamanda faaliyete geçecek olan teknoparkta Ar-Ge ve inovasyon içeren projelere öğrencilerimiz, mezunlarımız ve öğretim üyelerimizin katılımı için çaba sarf ediyoruz. Ayrıca ilimizde faaliyet gösteren firmalardan üniversite-sanayi işbirliği çerçevesinde ortak proje geliştirmek için gelen önerileri değerlendirirken diğer yandan da firma ziyaretleri ile birlikte çalışma imkanlarını artırmaya çalışıyoruz.

**Türkiye'deki sanayi kuruluşlarının üniversitelere bakışını nasıl yorumluyorsunuz?**

Ülkemizde üniversite ve sanayi kuruluşları birbirinden bağımsız hareket ediyor. Bu durumun düzeltilmesi için üniversite ve sanayinin bir arada çalışması, işbirliği imkanlarının geliştirilmesi gerekiyor. Son yıllarda ülkemizde üniversite-sanayi işbirliğine verilen önem artsa da arzulanan düzeye ulaşamadı. Zaman içinde TÜBİTAK ile Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının sağladığı destekler bu işbirliğinin gelişmesini sağlayacaktır. Bölüm olarak bu işbirliğine destek olmak amacıyla yürütülen projeler haricinde de sanayi tecrübesi olan, meslekte başarılı olmuş mühendislerin deneyimlerini paylaştığı toplantı ve seminer gibi etkinlikler düzenliyoruz.





# HAVACILIK TEKNOLOJİLERİ AR-GE VE UYGULAMA MERKEZİ: OMÜ UZAYTEM

Nitelikli insan gücü yetiştiren üniversitelerin, bu insan gücünü belirli merkezlerde istihdam ederek, sanayiye desteklemesi gerektiğini savunan UZAYTEM Proje Koordinatörü Uçak Mühendisi Cevat Sunol, "Havacılık bilimleri, makine mühendisliği ve malzeme bölümünden birçok öğrenci merkezimizde yüksek lisans ile doktora düzeyinde araştırmalar yaparak projeler yürütüyor" dedi.



**O**ndokuz Mayıs Üniversitesi bünyesinde bulunan ilgili fakültelerle eşgüdümlü olarak çalışması planlanan Havacılık ve Uzay Teknolojileri Uygulama Araştırma Merkezi (UZAYTEM) 2011 yılında kuruldu. Öğrencilerin pek çok eğitimi bir arada bulabileceği, aktif olarak projeler geliştirebileceği, doğrudan üretim yapabileceği, bilgiye ve teknik yeterliliğe ulaşabileceği bir merkez haline gelmeyi amaçladıklarını belirten Cevat Sunol, merkezin çalışmalarını hakkında bilgi verdi.

UZAYTEM'in yapısıyla ilgili bilgi alabilir miyiz? Merkez ne zaman kuruldu? Hangi alanlarda çalışmalar yapıyor? Ondokuz Mayıs Üniversitesi bünyesinde bulunan Havacılık ve Uzay Bilimleri Fakültesi ile Sivil Havacılık Yüksek Okulunun UZAYTEM'de eşgüdümlü olarak çalışması planlanıyor. 2011 yılında kurulan UZAYTEM, havacılık teknolojileri Ar-Ge ve uygulama merkezidir. Merkezimiz bünyesinde, faaliyetlerine başlamış ve yetkilendirilmiş uçuş eğitim organizasyonu da bulunuyor.

UZAYTEM'in teknik altyapısından ve merkez bünyesinde yapılandırılmış bölümlerden bahsedebilir misiniz? Merkezinizde kaç kişi görev yapıyor, aktif olarak kullanılan kaç laboratuarlara sahipsiniz? Üniversitemizin Balıca'da bulunan yerleşkesinde Tekel'den devraldığımız 66 adet 1000 metrekare ve üç adet 5 bin metrekare hangarımız bulunuyor. Uçuş faaliyetlerimizi ise 900 metre uzunluğunda, 30 metre genişliğinde asfalt pistimizde gerçekleştiriyoruz. Aynı yerleşkede mer-

kezemize ait ve dışarıdan gelen hafif uçaklara bakım verdiğimiz bir bakım kuruluşumuz ve bakım hangarlarımız yer alıyor. 2013 yılı içinde merkezimiz bünyesinde 1000 metrekarelik bir kompozit atölyesi oluşturduk. Hava-cılık, savunma ve rüzgar enerjisi alanında çalışmalar yaptığımız bu atölyede, hem farklı kurum ve firmalar ile ortak projeler yürütmeyi, hem de döner sermaye kapsamında yüksek nitelikli kompozit parçalar geliştirmeyi hedefliyoruz. Atölye birbirinden izole, laminasyon, tesviye, boya, boya kurutma bölümlerine, montaj alanlarına ve bilgisayar destekli tasarım ofisine sahiptir. Atölyemizde el yatırması, vakum torbalama, vakum infüzyon ve resin transfer molding teknikleri ile üretim yapacak teknik altyapımız mevcut. İnsansız hava araçlarının ve hafif uçakların kanat ve gövde parçalarına ısıl işlem yapabilmek için 8x2x2 metre boyutlarında bir post kür fırınımız var. Atölyemizin kuruluş çalışmalarına paralel olarak 2013 yılı içinde TUSAŞ'ın geliştirdiği turboprop motorların testlerinde kullanılmak üzere insansız uçak platformu tasarladık ve ürettik. 180



kilogram azami kalkış ağırlığına ve altı metre kanat açıklığına sahip platformun test uçuşlarını tesislerimizde başarı ile gerçekleştirdik. Merkezimizin öncelikli hedefi, bu atölyede insansız hava aracı platformları ve hafif sportif uçaklar tasarlamak,

üretmek ve geliştirmektir. Bunun yanı sıra kompozit malzemeler üzerine sahip olduğumuz bilgi ve üretim kabiliyeti ile farklı projelerde çözüm ortağı olmak istiyoruz. Önümüzdeki dönemde atölyemizin ISO 9001 belgelendirme çalışmalarına başlayacağız. UZAYTEM'in altı kişiden oluşan yönetim kurulunda bir müdür, iki müdür yardımcısı ve üç memur bulunuyor. Uçuş eğitim organizasyonunda iki pilot ve iki teknisyen görev yapıyor. Bunun dışında Ar-Ge çalışmalarında bulunan akademisyenler, üniversitemizin diğer bölümlerinden görevlendirme ile çalışmalarını sürdürüyor. Atölyelerimizde görev alacak nitelikli personeli yetiştirmek için ise eğitim programları düzenleyerek kadromuzu genişletiyoruz. Amacımız; kompozit atölyesinde üretilen uçak parçalarının, oluşturduğumuz montaj hattında montajlarını yapmak ve sonunda uçağı piste çıkarmaktır.

**Üniversite-sanayi işbirliğinin geliştirilmesi açısından ele alındığında, UZAYTEM gibi Ar-Ge merkezlerinin önemi nedir?**

Ülkemizde kalkınma açısından sanayiye öncelik veriliyor. Sanayide yüksek katma değer yaratabilmek için ise Ar-Ge'nin desteklenmesi gerekiyor. Ar-Ge'nin en önemli girdisi, yüksek nitelikli insan gücüdür. Ülkemizde sanayi kuruluşlarının çok önemli bir





bölümü, Ar-Ge için gerekli nitelikli insan gücünü istihdam edebilecek altyapıya sahip değildir. Bu nedenle insan gücünü yetiştiren üniversiteler, bu insan gücünü belirli konular üzerine kurulmuş merkezlerde istihdam ederek, sanayiye destek vermek zorundadır. Bu merkezin üretim alt yapısını kurarken bu ihtiyaçları göz önünde bulundurduk. UZAYTEM'i kurma amacımız; hem sportif uçak ve insansız hava aracı gibi kendi projelerimizi gerçekleştirmek, hem savunma sanayisinin ihtiyaç duyduğu parçaları üretmek, hem de diğer üniversitelerden gelebilecek Ar-Ge taleplerini karşılamaktır. Bilginin, üretim ve imalatla bir arada olduğu böylesi bir tesis kuşkusuz pek çok firma için de ilgi çekici olacaktır. Dolayısıyla üniversite-sanayi işbirliğinin sağlanması açısından somut bir adımdır.

UZAYTEM bünyesinde gerçekleştirdiğiniz projeler nelerdir? Mevcut projelerde makine mühendisliği öğrencileri aktif olarak çalışma fırsatı bulabiliyor mu? Merkezimiz bünyesinde son olarak üniversiteler arasında yapılan en büyük "insansız hava aracı" projesi gerçekleştirildi. Proje, ticari olarak bir amaç doğrultusunda, bütçe ve takvim sınırlaması içinde yapıldı. Test uçuşunu da Balıca Kampüsü'ndeki pistimizde gerçekleştirdik. Bu tip sistemleri test edebilmeniz için askeri ya da sivil rahat uçuş pistlerine ihtiyaç var. Çünkü hava yolu trafiğinin yoğun olduğu bir yerde projeleri test edemezsiniz. Uçuş pistimiz böylesi projeleri test etmemize olanak sağlıyor. Pistin deniz kenarında olması da gerekli durumlarda uçağı denize yönlendirme şansı sunuyor. İnsansız

hava aracını daha da geliştirmek, daha rafine bir tasarıma sahip olanını yapmak istiyoruz. Ondokuz Mayıs Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Hüseyin Akan'ın talep ettiği sportif uçak projesi de planlarımız arasındadır. Bu uçağın da tasarımından üretimine tüm çalışmalarını yine merkezimiz bünyesinde iki yıl içinde tamamlamayı düşünüyoruz.

**Bilimsel proje çalışmalarında görev almanın mühendislik öğrencilerine neler kattığını düşünüyorsunuz?**  
Öğrencilerimizin üretimin içinde olmasını istiyoruz. Türkiye'de pek çok üniversite, öğrencisini sadece bitirme teziyle mezun ediyor. Amacımız; gerek havacılık ve uzay bilimlerinden, gerek makine mühendisliğinden, gerekse malzeme bölümünden birçok öğrencinin burada yüksek lisans ve doktora düzeyinde araştırmalar yaparak projeler yürütmesidir. Öğrenciler projeler gerçekleştirerek, imalat yaparak mezun olmalıdır. Bunun için de mümkün olduğunca bilimsel projelerde, Ar-Ge faaliyetlerinde görev almalıdır. Dolayısıyla üniversitelerde proje derslerinin olması, atölyelerin bulunması gerekiyor. Öğrencinin gerçekleştirdiği projeyi test edebilme şansına sahip olabilmesi önemlidir. Bu açıdan öğrencilerin pek çok eğitimi bir arada bulabileceği, aktif olarak projeler geliştirebileceği, doğrudan üretim yapabileceği, hem bilgiye hem de teknik yeterliliğe ulaşabileceği bir merkez haline gelmek temel amacımızdır.

### **"ÜNİVERSİTELER NİTELİKLİ AR-GE MERKEZLERİNE SAHİP OLMALI"**

ALPER ÖZDEMİR  
MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ  
4. SINIF ÖĞRENCİSİ

"Makine mühendisliğini tercih etmeseydim muhtemelen farklı bir mühendislik programına katılırdım. Çünkü çevremdeki ve ailemdeki herkes teknik eleman olarak çalışıyor. Lisede eğitim alırken fizik bilimleri konusunda arkadaşlarımdan önde olduğumu düşünüyordum. Bu yüzden makine mühendisliği bölümünü seçtim. Ondokuz Mayıs Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümünün yeni olmasına karşın önemli başarılarla imzatabilecek potansiyele sahip olduğunu düşünüyorum. Ülkemizde çok büyük Ar-Ge merkezleri var. Fakat bu merkezler profesyonel mühendisler ile çalışmayı seçiyor. Öğrenciler ise mezun

olduklarında pratikten yoksun kalıyor. Bizlerin bu eksikliğini giderip, profesyonel kadrolar seviyesine taşıyacak olan ise UZAYTEM gibi proje merkezleridir. Bence teknik eğitim veren tüm okulların bu tür proje merkezlerine sahip olması gerekiyor. Türk makine sanayisinin gelişme gösterdiğini düşünüyorum. Fakat çok detaylı bilgiye sahip olduğumu da söyleyemem. Sanayimizde tasarım mühendisliği yerine bakım onarım mühendisliğinin ön plana çıktığı kanaatindeyim. Geleceğe yönelik kaygılar taşımakla birlikte umudumu koruyorum. Mezun olduğumda büyük firmaların Ar-Ge bölümlerinde görev almak istiyorum. Ancak bu firmalarda çalışacak düzeye ulaşmak için üç yıl daha kendimi geliştirmeyi düşünüyorum. UZAYTEM'in teknik yeterliliğini geliştirmek için en iyi seçenek olacağına inanıyorum. Makine mühendisliği alanında yüksek lisans ve doktora eğitimi almak da amaçlarım arasında yer alıyor. Ancak bunu akademisyen olmak için değil, kişisel gelişimim için istiyorum.”

#### **“UZAYTEM EĞİTİMİMİZE KATKI SAĞLIYOR”**

OKAN TUNCEL

MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ

4. SINIF ÖĞRENCİSİ

“Yeni makineler tasarlamak, üretmek ve sorunları bilimi kullanarak çözmek hep ilgimi çekmişti. Makine mühendisliği eğitimi, ilgilendiği disiplinlerin çokluğu ve güçlüğü bakımından zorlu bir süreçtir. Hem öğrenci, hem öğretim elemanı bakımından nitelikli, başarılı ve çalışkan



insanları bünyesinde bulundurmaya gerektirir. Temelde bu şart sağlanmalı ve pratiğin şu anda olduğundan daha ileri bir seviyede olduğu bir eğitim sistemi tesis edilmelidir. Ondokuz Mayıs Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümünde nitelikli öğretim elemanları olduğunu fakat öğretim elemanı başına düşen öğrenci sayısının fazlalığı nedeniyle pratiğe yeteri kadar ağırlık verilemediği kanısındayım. UZAYTEM'in hazırladığı projelerde yer almanın eğitime katkı sağladığını düşünüyorum. Gerçek bir projede yer almak, ekip çalışmasını öğrenmek, teorik bilgilerimizi pratiğe

dökme yeteneğimizi geliştirmek ve çalıştığımız projelerin ilgi alanlarında bilgi sahibi olmak çok önemli. Başarılı örnekler olmasına karşın genel olarak Türk makine sektörü gelişmiş ülkeler seviyesine halen ulaşamadı. Umarım genç kuşaklar sayesinde bu fark kapanır ve Türkiye bu sektörde dünya liderleriyle rekabet edebilecek düzeyi yakalar. Mezuniyet sonrasında bir alanda uzmanlaşıp kendi işimi yapmayı düşünüyorum. Bu alan enerji veya imalat sanayisi olabilir, henüz net bir fikrim olduğunu söyleyemem. Yurt dışında çalışmayı mecburi olmadıkça düşünmüyorum.”



#### **“MÜHENDİSLİK SAHADA ÖĞRENİLİR”**

RAHMİ BEZCİOĞLU

MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ

4. SINIF ÖĞRENCİSİ

“Mekanik sistemlere çocukluğumdan bu yana ilgi duyuyorum. Hayalim mühendis olabilmektir. Üniversitedeki eğitimin sadece çok küçük bir adım olduğunu düşünüyorum. Mesleği sahada öğreneceğime inanıyorum. Somut çalışmalar öğrencilerin gelişimi açısından son derece önemlidir. Gelişmekte olmasına karşın Türk makine sektörünün istenilen seviyeye ulaştığını düşünmüyorum. Daha çok yol almamız gerekiyor. Sektörün mevcut potansiyeli nedeniyle geleceğe yönelik kaygı taşımıyorum. Yurt dışında eğitimimi sürdürmek gibi bir planım yok. Fakat ufku genişletecek, nitelikli projelerde çalışmak istiyorum.”



# “OSO İLE BİRLİKTE KUVVET DOĞUYOR”

Ortak Satın Alma Organizasyonu (OSO) Genel Müdürü Suat Sarı: “Geniş tabanlı bir satın alma organizasyonu olan OSO, yüksek pazarlık gücü ile girdi maliyetlerini minimize ederek, ölçek ekonomisine entegrasyonu sağlamada yardımcı bir mekanizma görevini üstleniyor.”

**T**ürkiye'nin en hızlı büyüyen ve gelişen satın alma portföyüne sahip olan OSO A.Ş.; ortakları, üyeleri ve tedarikçileri arasında kurduğu kazan-kazan stratejisi ve geliştirdiği yeni projeleri ile sektöre hizmet veriyor. Makine İhracatçıları Birliğinin (MAİB) öncülüğünde 104 firmanın bir araya gelerek kurduğu OSO'nun 650 üyesi bulunuyor. Organizasyonun yapısı ve çalışmalarına ilgili bilgi veren OSO A.Ş. Genel Müdürü Suat Sarı, yeni döneme yönelik projelerini ve sektörün geleceğine ilişkin öngörülerini paylaştı.

OSO'nun yapısı, çalışmaları ve hedefleriyle ilgili bilgi verir misiniz?  
OSO, 2005 yılının ikinci yarısında Dış Ticaret Müsteşarlığının desteği ile Orta Anadolu Makine İhracatçıları Birliğinin (MAİB) öncülüğünde makine sektöründe imalatçı-ihracatçı niteliğinde faaliyet gösteren firma ve temsilcilerin bir araya gelerek oluşturduğu geniş tabanlı bir satın alma organizasyonudur. Türk imalat sanayisi açısından girdi maliyetlerinin yüksekliği temel sorunlardan biridir. Küçük, orta ve mikro ölçekli çok sayıda firmanın oluşturduğu dağınık bir yapıya sahip olan imalat sanayisinde uygulanamayan ölçek ekonomisi, yüksek seviyelerde seyreden girdi maliyetleri ile firmalarımızı karşı karşıya bıraktığından, imalatçı firmalar yurt dışı rekabette zorlanmaktadır. Oysa üreticilerin imalatlarını gerçekleştirmeleri için gerekli olan malzeme ve hizmetler konsolide edildiğinde



Suat SARI  
Ortak Satın Alma Organizasyonu  
(OSO) Genel Müdürü

ortaya çıkan miktarlar, tedarikçiler ile yan sanayinin anlamlı fiyat iskontoları sunabileceği bir seviyeye yükselebiliyor. Bu noktada çözüm üretecek bir proje olarak devreye sokulan OSO, imalat sanayisinin alımlarının tek bir merkezde toplanmasından elde ettiği yüksek pazarlık gücü ile girdi maliyetlerini minimize ederek, ölçek ekonomisine entegrasyonu sağlamada yardımcı bir mekanizma görevini üstleniyor. Ortak satın alma, ekonomik çevrelerin Çin mucizesi olarak nitelendirdiği yapının ana unsurlarından biridir. Çin, üretimi desteklemek adına bu yolu izlemiştir. Girdi maliyetlerini azaltmak adına, devlet eliyle dünya pazarlarında kendinin üretmediği ve daha ucuz olan bazı malzemeleri dışarıdan ihale yoluyla almıştır. Dolayısıyla Çin mucizesinin temelinde ucuz iş gücü gibi girdi maliyetlerini daha da düşürmek yer alıyor. OSO'da benzer bir yol izleyerek ekonomik mucizeyi gerçekleştirmek isteyen 104 firmanın bir araya gelerek 2005 yılında kurduğu bir şirkettir. Sinerjinin ilk adımı, üye ve ortağımız olan şirketlerin satın alma müdürlerini teşvik etmek, bir potada beraber olmalarını sağlayabilmektir. OSO zaman içinde gelişimini sürdürecektir ve etkin

bir hale gelecektir. OSO'daki öncelikli hedefimiz bu yapılanmayı cazibe merkezi haline getirmektir. Üyemiz ya da ortağımız olan firmaların beklentilerine cevap bulabilmesi son derece önemlidir. Eğer beklentilere cevap verebilsek OSO'yu cazibe merkezi yapabiliriz. İlerleyen yıllarda ortak ve üye sayımızın artacağını düşünüyorum. OSO'da görev başladıktan sonra, kurumsal kültür tecrübemi yansıtarak yapısal bazlı değişiklikleri gerçekleştirme yönünde ilk adımları attık. Takım arkadaşlarımı, klasik maaşla yetinen bir durumdan; daha heyecan duyacakları, farklı uygulamalar yapabilecekleri ve performans ölçümlü bir yapılanmada, sorumluluk alacak bir duruma hedeflendirdik. 2014 yılı itibarıyla tüm çalışanlar vizyonel hedefleri çerçevesinde çalışıyor. Ayrıca şirket olarak ürün gamını geliştiriyoruz. Özellikle sektörün ihtiyaç duyduğu bazı malzemeler ve endüstriyel kolları bir kez daha aktüalize ederek araştırmaya başladık. Hedefimiz ürün gamını 20'ye çıkarmak. Akaryakıt, nakliye, lojistik, sigorta, rulman, civata, elektrik şalt malzemeleri, kargo, gümrükleme, doğal kaynak su, araç kiralama, elektrik motoru, kalibrasyon, patent ve ambalajlama gibi alanlarda tedarik-

## OSO, Türk imalat sanayisi açısından temel sorun olan girdi maliyetlerine çözüm bulmak için oluşturulmuş bir organizasyondur.

çilerimiz üzerinden hizmet veriyoruz. 2014 yılından başlamak üzere müşterilerimizi bilgilendirme açısından da çeşitli yenilikler yaptık. OSO'da mevcut mailing sistemiyle gönderilen e-postalar hakkında hangi şirket yetkilisinin e-maillerimize ne kadar ilgi gösterdiğini görüp, daha detaylı bilgi almamızı sağlayan bir sistemi kullanmaya başladık. Artık bilgi paylaşımı süreçlerini daha proaktif şekilde takip edebiliyoruz. İlaveten önemli gördüğümüz, bir üründe normalin üzerinde tüketimi olan firmaları bizzat arıyor ve ziyaret ediyoruz. Rutin müşteri ziyaretlerimizi de son dönem içinde artırdık. Üyelerimizle iletişimi artırmak, ilişkilerimizi ilerleterek yeni ürünlerimizi





## Marka bilinirliğimizi artırarak, ortak bir amaç çevresinde firmaları bir araya getirmeyi hedefliyoruz.

daha iyi şekilde tanıtabilmek için birebir temasları sıklaştırdık. Bu görüşmelerin ilerleyen aylarda bize pozitif bir değer olarak geri döneceğine inanıyorum. Yeni üye çalışmalarını içinde mevcut üyelere yeteri kadar eğilemediğimizi fark ettik. 2014 yılı ilk yarısı itibariyle tüm üye ve ortaklarımızı en az bir kez ziyaret etmeyi planladık. Yeni dönemde müşterilerimizin OSO'ya yönelik talep ve beklentilerine daha fazla odaklanacağız. Online satış ağıımızı daha aktif hale getirerek internet üzerinden taleplere anında cevap vermek arzusundayız.

**OSO'nu güçlü yanlarını sıralar mısınız? Benzer satın alma kulüplerinden farkınız nedir?**

Satın alma kulüplerinin yegane amacı kar etmektir. Fakat OSO'nun gerek kuruluş amacı, gerekse de kurucu ortakların önceliği ortak bir sinerji yarat-

maktır. OSO aslında iyi bir sivil toplum kuruluşu gibi sektör firmalarını ortak bir amaç çevresinde bir araya getirmeyi hedefliyor. Ortaklarımıza ve üyelerimize kendi satın almalarıyla yapamadıkları indirim ve iskonto oranlarını sağlayabilirsek başarılı olmuş demektir. OSO'nun artacak etkinliğiyle üyelerimizin Türkiye'nin karar mekanizmalarında daha fazla söz sahibi olmasını istiyoruz. Şu an mevcut üyelerimizin bazıları sektörün önemli yapılanmalarında görev alıyor. Örneğin yönetim kurulu üyelerimiz MAİB gibi önemli birliklerde görev alıyor. OSO Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran, İstanbul Sanayi Odasında Başkan Yardımcılığı görevini üstleniyor. Üyelerimizin etkin gücünü arkamızda hissetmek de şirket çalışanlarına ayrı bir şevk veriyor.

**OSO'nun Çalışma mantığı nedir?**

OSO'nun çalışma teorisi, ihaleler veya spot alımlar şeklinde değil, uzun süreli tedarik anlaşmaları şeklinde oluyor. Bunun nedeni ise makina üreticisi ve imalatçı herhangi başka bir firma, üretiminde kullandığı bir markayı iki ay sonra değiştiremez. Çünkü kullandığı ürünleri ve kaliteyi müşterisine lanse etmiştir. Bu nedenle çoğu noktada spot alımlar gerçekleştirilemez. O anlamda biz spot alımlar değil, potansiyelleri analiz ederek, bunların üzerinden

avantajlı anlaşmalar yapmaya çalışıyoruz. Kategoriler bazında bu anlaşmaları yapıp, firmalarımıza duyuruyoruz. İlk kurulduğumuz dönemde yapı, ortaklar şeklinde giderken, 2009 yılı itibariyle stratejik ortak tanımına geçildi. Bir firmanın OSO'ya ortak olabilmesi için ya birkaç kalemden kullanım miktarlarına ciddi etkisi olacak ve bunu yüzdesel anlamda artırabilecek ya da sektör temsilinde prestij olarak OSO'ya artı bir değer katacak olması gerekir. Üyelik sistemi çok daha kolay bir sistemdir. Üç yıllık bir sözleşmeyle, firmalardan sembolik bir aidat alınır. Bu firmalar ise özellikle hizmet kalemlerimizden faydalanıyor.

**Türk makine sektörünün geleceğine yönelik öngörüleriniz nelerdir?**

**Sektörün girdi maliyetlerini azaltmak için kısa vadede hangi adımlar atılmalıdır?**

Makine sektörü, yarattığı katma değer açısından Türkiye'deki en önemli sektörlerin başında geliyor. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı makine sektöründeki firmaların girdi maliyetlerini azaltmak için zaman zaman çeşitli girişimlerde bulunuyor. Bakanlık; Nisan 2014'de Ankara'da gerçekleştirdiği bir konferans ile (özellikle makine üreticileri için ana girdi kalemi olan demir, çelik,





sac gibi hammaddelerin temininde daha uygun koşulların sağlanmasına yönelik) tedarikçi firmalarla makine üreticilerini bir araya getirdi. Toplantıda firmaların ithal malzeme yerine yerli üretimi kullanmaları yönünde desteklenmeleri vurgulandı. Devletin öncülüğünde üretici firmalarımızın eli güçlendirilmeli ve dünya pazarlarına yönelik faaliyetleri desteklenmelidir. Gelişmiş ülkeler incelendiğinde devlet tarafından desteklenen firmaların belli bir zaman içinde güçlendikleri ve önemli Ar-Ge çalışmalarına imza atarak birer dünya markası halini aldıkları görülüyor. Türkiye gibi bu çalışmalara ayrılabilir bütçelerin kısıtlı olduğu ülkelerde, doğrudan destekler sunmak yerine üniversite-sanayi işbirliğinin kurulmasına, teknoparkların açılmasına öncülük etmek ve bu sayede çeşitli finans fonlarının desteğini almak gerekiyor. Her ne kadar istenilen düzeyde bir işbirliği halen sağlanamamış olsa da bu yönde çalışmalar olduğunu görmekten memnuniyet duyuyoruz. Ayrıca Türk Eximbank gibi bankaların ihracatçıya finansman açısından uygun koşullar sunması sektörümüzün dünyadaki rekabet gücünü artıracaktır. OSO olarak da girdi maliyetlerinin en önemli kalemi olarak gördüğümüz hammaddelerin temini konusundan önemli üreticilerle sık sık bir araya geliyoruz. Yakın bir zamanda beş önemli demir-çelik firmasının satın alma müdürleriyle bir toplantı gerçekleştirdik. Umuyorum bu alanda girdi maliyetlerini düşürerek üyelerimizin müşterilerine daha rekabetçi fiyatlar verebilir hale gelmesini sağlayacağız. Sektör firmalarının büyüyen pazar paylarını artırmak için mutlaka şirket evlilikleri gerçekleştirmeleri gerekiyor. Kollektif çalışma kültürünü sektörümüzde yerleştirmek zorundayız. Çünkü küçük ve orta ölçekli işletme yapılarıyla dünyadaki artan rekabet ortamında mücadele etmek; hem sektörümüzü, hem de firmalarımızı arzulanan noktaya taşıyamayacaktır. OSO'nun marka bilinirliğini artırmaya çalışıyoruz. Üretimin özellikle Marmara Bölgesi'nde yoğunlaşması nedeniyle ister istemez bu bölgeye odaklanmıştık. Fakat yeni dönemde Türkiye'nin genelinde tanınır olmak için de çalışmalara hız vereceğiz.

OSO'nun çalışmalarını koordine ederken yaşadığınız temel sorun ve sıkıntılar nelerdi? Son dönem hangi çalışmalara ağırlık verdiniz? Türkiye'de şirketlerin sahipleri ya da yönetim kurulu başkanları OSO yapılanmasında yer alma ve destekleme noktasında karar almış olsalar da, satın alma müdürlerinin mevcut alışkanlıklarını değiştirmek son derece zordur. Satın almadan sorumlu yetkililerle ikili ilişkiler kurmaz ve kendinizi doğru anlatamazsanız süreç son derece zor ilerliyor. Ayrıca piyasadaki etki ve ağırlığınıza bağlı olarak da girdi malzemesi üreticilerinin size bakışları değişiyor. Çünkü ikinci elde üreticiden binlerce ton mal alan, yıllarca bu işi yapan firmalar yeni bir firmanın; hele bizim gibi ortak satın alma yapan bir firmanın ortaya çıkmasının, doğal olarak ticaretlerine sekte vuracağını düşünüyor. Bu nedenle yaklaşık 20 ortak firmamızın çelik sektörüne yönelik taleplerini topladık. Bu taleplerin yıllık 150 bin ton civarına ulaştığını gördük. Bu rakamları özellikle demir-çelik sektöründeki üreticilerle paylaştığımızda dikkatlerini çektik. Eğer bu 150 bin tonluk talebi büyütürsek daha da cazip geleceğiz. Hatta bunları aylık belirli periyodlarla alım haline çevirirsek daha uygun fiyatlar alabileceğimizi düşünüyorum. Başlangıç oldukça önemlidir. Yönetim kurulumuz bu konuda gerekli desteği veriyor. Umuyorum pazarın mevcut negatif şartlarını aşar ve bunu da gerçekleştiririz. OSO'nun sanayici için ne kadar faydalı bir yapılanma olduğunu anlatırken çok yorulduk. Ama zaman içinde firmaların yapılanmaya bakışı değişti ve önemini kavramaya başladılar. OSO bünyesinde özellikle son dönemde yürüttüğümüz çeşitli projeler var. Bunlardan bir tanesi de elektrik motoru üretimi yapan bir firmaya ortak olmak elektrik

## Online satış ağıımızı daha aktif hale getirerek internet üzerinden taleplere anında cevap vereceğiz.

motoru üreten bir firmayla ortaklık görüşmelerimiz sürüyor. Bu görüşmeleri sonuçlandırdığımızda sektörümüz çok daha uygun maliyetlere önemli bir girdi kaleminde, çok ekonomik fiyatlarla alım yapabilecek seviyeye gelecektir. Son dönemde sigorta sektöründe sunduğumuz "Alacak Sorumluluk ve Ürün Sorumluluk" poliçeleri firmaların nakit akımları ve ürün garantisi hakkında dünyaya entegre olan ve ortak ile üyelerimizi koruyan çok önemli gördüğümüz yeniliklerdir.

Üyelerinize sunduğunuz rakamsal karşılıkla ilgi neler aktarabilirsiniz? Birçok ürün gamında sunduğumuz faydalar sektörlerine göre değişiyor. Örneğin gümrük konusunda yüzde 100'lere varan avantajlar sunduğumuz gibi akaryakıtta yüzde 5, kargoda yüzde 300, sigortada yüzde 20'ler ölçüsünde avantajlar oluşturabiliyoruz. Bu oranlar kullanım hacimleri ve ödeme şekilleri ile değişebiliyor. Bu arada kuruluş felsefemiz çerçevesinde sektörümüzdeki ortak sinerjiyi oluşturmak adına, şirketimize maddi fayda sağlamadan ortak ve üyelerimize sunduğumuz bazı ürünlerde de fayda sağladığımızı ifade etmeliyim. OSO'nun ülkemizdeki şirketlerin kolektif bilincini harekete geçirmek amacıyla, her sektör tarafından desteklenmesi gereken bir oluşum olduğunu belirtmek isterim.

## SUAT SARI KİMDİR?

İstanbul'da 1957 yılında doğan Suat Sarı, Yıldız Teknik Üniversitesi Elektrik Mühendisliği Bölümünden 1980 yılında mezun oldu. Yüksek lisansını iş sağlığı ve güvenliği alanında tamamlayan Suat Sarı, uzun yıllar çeşitli kamu kurum ve kuruluşlarında yöneticilik, birçok sivil toplum örgütünde yönetim kurulu üyeliği görevlerinde bulundu. Ciner Holding-HAVAŞ'ta Teknik Genel Müdür Yardımcısı olarak 1994-1999 yılları arasında çalışan Suat Sarı, Çelebi Holding ÇE-TUR'da 12 yıl süresince Genel Müdürlük görevini üstlendi. Birçok yurt dışı projede aktif olarak görev alan Suat Sarı, 2013 yılı sonunda OSO Genel Müdürlüğüne getirildi.



# “TÜRK EXİMBANK İÇİN MAKİNE SEKTÖRÜNÜN YERİ AYRIDIR”

Türk Eximbank Genel Müdürü Hayrettin Kaplan: “Dünya ticaretinden daha fazla pay almak için öncelikle daha ucuza üretmek gerekiyor. Makine sektörünün gelişimi ise diğer sektörlerin başarısında kilit rol oynuyor. Yeni kredi programlarımızla makine sektörünün ihtiyaçları doğrultusunda finansal çözümler sunarak sektörün ihracat hacminin artmasına destek oluyoruz.”

Türkiye'nin tek resmi ihracat destek kuruluşu olan Türk Eximbank, ülkemizin ihracata dayalı büyüme sürecine katkı sunmak amacıyla kuruldu. Türkiye'nin ihracatının artırılması, ihraç edilen mal ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi, ihracatçıların yeni pazarlara açılmasına katkıda bulunulması gibi misyonlar üstlenen Türk Eximbank, 2013 yılında firmalara 19,7 milyar doları nakdi, 8,4 milyar doları gayri nakdi olmak üzere yüzde 27'lik bir artışla toplam 28,1 milyar dolar düzeyinde finansman desteği sağladı. 2014 yılında da toplam desteğini yüzde 20 oranında artırarak 33,8 milyar dolara yükseltmeyi hedefleyen Türk Eximbank, ülke ihracatını finanse etme oranını da yüzde 18,5'ten, yüzde

20'ye çıkaracak. Türk Eximbank'ın son dönem çalışmaları hakkında bilgi veren Genel Müdür Hayrettin Kaplan, özellikle makine sektörüne sağlanan ve sağlanması planlanan desteklerle ilgili sorularımızı yanıtladı.

Eximbank'ın kuruluşu, yapılanması ve amaçları hakkında bilgi verir misiniz? Türkiye'nin tek resmi ihracat destek kuruluşu olan Türk Eximbank, ülkemizin ihracata dayalı büyüme sürecine katkı sunmak amacıyla 1987 yılında kuruldu. Bankanın amacı Türkiye'nin ihracatının artırılması, ihraç edilen mal ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi, ihracatçılarımızın yeni pazarlara açılmasının sağlanması ve ihracatçıları ile yurt dışında faaliyet gösteren müteahhitler ve yatırımcılara uluslararası piyasalarda rekabet gücü ve güvence kazandırılması şeklinde özetlenebilir. Bu amaca yönelik olarak, ihracatçılarımızın, döviz kazandırıcı faaliyetlerde bulunan firmalarımızın ve yurt dışında faaliyet gösteren müteahhit ve yatırımcılarımızın yandan kredi programlarımız kapsamında sevk öncesi ve sonrası dönemdeki finansman ihtiyaçları karşılarken diğer yandan ihracat kredi sigorta ve garantisi programlarıyla da risksiz bir ortamda faaliyet göstermelerine, dolayısıyla rekabet güçlerinin artırılmasına imkan tanıyor. Ayrıca ihracatçılarımızın vadeli satış işlemlerini teşvik etmek ve bu yolla ihracat hacmini artırmak, yeni ve hedef pazarlara girilmesini kolaylaştırmak amacıyla



**Hayrettin KAPLAN**  
Türk Eximbank  
Genel Müdürü

la vadeli ihracat alacakları da iskonto ediliyor. Türk Eximbank, dünyada nakdi kredi ve ihracat kredi sigorta/garanti imkanlarını aynı çatı altında sunan az sayıdaki ihracat kredi kuruluşundan biridir. Bu sayede bankamız ihracat sektörüne verdiği desteğin çerçevesini genişletmiş ve sunulan hizmetlerde bir bütünlük sağlamış durumdadır. Genel Müdürlüğünü 2012 yılı sonunda İstanbul'a taşıyan Türk Eximbank'ın Ankara'da bölge müdürlüğü, İzmir'de şubesi ve Adana, Bursa, Denizli, Gaziantep, Kayseri, Konya, Trabzon ile

**Türk Eximbank, 2013 yılında firmalara 19,7 milyar doları nakdi, 8,4 milyar doları gayri nakdi olmak üzere yüzde 27'lik bir artışla toplam 28,1 milyar dolar düzeyinde finansman desteği sağladı.**

İstanbul Avrupa Yakası'nda da temsilcilikleri bulunuyor.

Eximbank'ın son dönem yenilikleri nelerdir? Bu yenilikler Eximbank ile çalışan ya da çalışma arzusunda olan ihracatçı firmalara ne gibi avantajlar sunuyor?

Eximbank'ta göreve gelmemden sonra yeniden yapılanma süreci başlattım. Böylece daha etkin ve ihracatçılarımızın işini kolaylaştıran bir yapı oluşturuldu. Ayrıca, bu dönemde benimsenen firma odaklı yeni çalışma prensibimiz kapsamında, ihracatçılar ile yapılan çeşitli toplantılar ve birebir ziyaretler yoluyla daha fazla bir araya gelerek, onların talep ve ihtiyaçları belirledik. Bu bulgular çerçevesinde de ihracatçılarımızın ihtiyaçlarını en uygun koşullarla desteklemeye yönelik olarak teminattan faiz oranlarına, firma limitlerine ve bürokrasinin azaltılmasına kadar pek çok alanda düzenlemeler gerçekleştirildi. Bu çerçevede gerçekleştirilen çalışmalar neticesinde kredi başvuru için gereken belge sayısı azaltıldı, başvuru şartları mümkün olduğunca kolaylaştırıldı. Genel kredi sözleşmesi, taahhütname ve faks sözleşmesi gibi belgelerde noter onayı şartını kaldırarak, söz konusu belgeler bankamız yetkilileri huzurunda imzalanması suretiyle kabul edilmeye başladı. Bunlara ek olarak, artan kredi taleplerini daha hızlı karara bağlayabilmek amacıyla yeni kredi komiteleri ihdas edildi. İlâveten, pek çok kredi programında firma limitleri yükseltilerek firmalarımızın daha fazla krediye ulaşmalarına imkan sağlandı. Yapılan bu tür düzenlemelerin sonucunda firmalarımız, zaman ve maliyet avantajı sağlamanın yanı sıra kredi imkanına çok daha hızlı erişebiliyor. Ayrıca, firmalarımızın en çok sıkıntı yaşadığı konulardan biri olan teminat sorununu bir ölçüde hafifletmek amacıyla, Sevk Sonrası Reeskont Kredisi'nin teminat yapısında değişikliğe gidilerek bankamız sigorta müşterisi olan ihracatçı firmaların sigorta poliçeleri teminat olarak kabul edilmeye başladı. Böylece firmalarımız daha düşük maliyetle kredi kullanma imkanına kavuştu. Gerçekleştirilen bu düzenlemeler neticesinde de ihracat sektörümüze 2013 yılında 19,7 milyar doları nakdi, 8,4 milyar doları gayri nakdi olmak üzere yüzde 27'lik bir artışla toplam 28,1 milyar dolar düzeyinde finansman desteği sağladık. 2014 yılında da toplam desteğimizi yüzde



20 oranında artırarak 33,8 milyar dolara yükseltmeyi hedefliyoruz. Böylelikle, ülkemiz ihracatını finanse etme oranımızı da 2013 yılında yüzde 18,5'ten, yüzde 20'ye çıkartacağız.

#### Eximbank'ın özellikle makine ihracatçılarında sunduğu kredi olanakları nelerdir?

Makine sanayisi, bütün dünyada olduğu gibi ülkemiz sanayileşmesinin de itici gücü olup Türkiye ekonomisinin gelişiminde önemli rol oynamaktadır. Küresel rekabet sürecinde, dünya ticaretinden daha fazla pay almak için, daha kaliteli ürünleri daha ucuza üretmek gerekiyor. Bu nedenle, makine sektörünün başarısı, diğer sektörlerin başarısında kilit bir rol oynuyor ve ekonomik gelişim için stratejik sektörlerden birisi olarak kabul ediliyor. İlâveten, makine sektörünün gerçekleştirdiği ihracatın katma değeri de diğer pek çok sektöre göre daha yüksektir. Bu nedenlerle Türk Eximbank olarak makine sektörüne özel bir önem veriyoruz.

#### Reeskont Kredisi, Yüksek Limitli ve Uygun Faizli Kredi İmkani

Makine sektörüne özel olmamakla birlikte, makine ihracatçılarımızın da kısa vadeli kredi ihtiyacını karşı-

lamakta önemli bir rol oynayacağını düşündüğümüz bir programımız, yüksek limitli ve düşük faizli bir kredi imkanı olan Reeskont Kredisi'dir. Merkez Bankası kaynaklı Reeskont Kredisi'ni ihracatçılarımıza Libor/Euribor+0,75'den başlayan çok uygun faiz oranlarıyla sunuyoruz. Firma azami limitin 180 milyon dolar düzeyinde olması ise yüksek kaynak ihtiyacının karşılanması açısından önem taşıyor. Ayrıca, Ağustos 2013'te Merkez Bankası'nın Türk Eximbank'a tanıdığı reeskont limitini 5,5 milyar dolardan 11 milyar dolara yükseltmesi ve yaptığı düzenlemelerle vadeyi dört aydan sekiz aya kadar çıkartması, ihracatçılarımız açısından çok uygun maliyetli bir kaynak olan Reeskont Kredisi'nin önemini daha da artırdı. Bu sayede Reeskont Kredisini rotatif bazda kullanan ihracatçılarımızın aval ve köprü kredi maliyetlerinde de önemli bir azalış gerçekleştirildi. Dolayısıyla ihracatçılarımız, piyasalardaki en uygun faiz oranlarının yanı sıra, önemli bir maliyet avantajına da kavuştu. Ayrıca, bu dönemde KOBİ statüsündeki firmalarımız için son dört ayı Türk Eximbank kaynaklarından karşılanmak üzere bir yıl vadeli Reeskont Kredisi kullanma imkanı da



## Türk Eximbank, dünyada nakdi kredi ve ihracat kredi sigorta/garanti imkanlarını aynı çatı altında sunan az sayıdaki ihracat kredi kuruluşundan biridir.

getirildi. Halihazırda sadece Makine İhracatçıları Birliği (MAİB) üyesi ihracatçılarımıza da bu imkandan yararlanma olanağı tanidik.

### Eximbank Sigorta Poliçesi Teminatı Altında Sevk Sonrası Finansman

Bunlara ek olarak, Sevk Sonrası Reeskont Kredisi programıyla ihracatçılarımızın öncelikle ihracattan doğan alacakları sigortalanmakta, takiben söz konusu sigorta poliçesinin teminat olarak kabul edilmesi suretiyle ek bir teminata gerek kalmaksızın ihracat alacakları Libor/Euribor+0,75'ten başlayan oranlarla 3 ila 10 gün arasında iskonto edilerek finansman imkanı sunuluyor. Bu program kapsamında yine sadece MAİB üyesi ihracatçılarımıza sekiz ay yerine bir yıl vade imkanı tanılıyor.

### Orta-Uzun Vadeli Finansman Destekler

Kısa vadeli kredi desteğinin yanı sıra, ihracata yönelik üretim yapan imalatçılarımız ve ihracatçı-imalatçılarımıza işletme sermayesi ile yatırım modernizasyonu, teknolojik gelişim ve üretim kapasitesini artırma amaçlarıyla orta-uzun vadeli kredi imkanları da sunmaktayız. Makine sektörü açısından konuyu irdelersek, bu sektördeki firmalarımız İhracata Yönelik İşletme Sermayesi Kredisi programı kapsamında kendileri için üretim sürecinde önemli bir harcama kalemi olan ara mali ve hammadde gibi işletme sermayesi harcamalarına bir yılı geri ödemesiz olmak üzere beş yıla kadar vadeli kredi ile finanse etme imkanına sahiptir. İhracata Yönelik Yatırım Kredisi'yle de firmalarımızın kapasite artışı ve üretim teknolojisi iyileştirme-

lerine yönelik olarak yurt içi ve yurt dışından temin edebilecekleri makine, teçhizat ve diğer yatırım unsurlarının finansmanı amacıyla azami iki yılı geri ödemesiz dönemli yedi yıla kadar vade ile kredi imkanı sunuyoruz. Ayrıca, makine sektöründe faaliyet gösteren firmalarımızı, yurt içinde ihracata yönelik üretim yapan müşterilerine bu programı önermek suretiyle satış olanaklarını artırebilecekleri konusunda da bilgilendirmek isterim.

### Marka Yatırımlarınız için 10 Yıl Vadeli Kredi

Bunlara ek olarak, Türk malı imajının yerleştirilmesi ve uluslararası platformda tanınırlığının artırılmasına katkı sağlamaya yönelik faaliyetleri desteklemek amacıyla Marka Kredisi Programı'nı uyguluyoruz. İhracatçılarımızın yurt dışındaki orta-yüksek teknoloji sektörlerinde faaliyet gösteren yabancı şirketleri ve markaları satın alarak dış pazarlardaki dağıtım kanallarına ulaşmasına imkan tanımak amacıyla yürürlüğe konulan Marka Kredisi ile üç yıl geri ödemesiz, 10 yıla kadar vadeli finansman imkanları sunuyoruz. Bu yeni programların da etkisiyle kullandığımız orta-uzun vadeli krediler bir önceki yıla göre yüzde 60'luk bir artışla 2013 yılında 1 milyar dolara ulaştı.

### Ülke kredileri makine ihracatçılarına ne gibi faydalar sağlıyor?

Alıcı kredisi niteliğindeki ülke kredileri yeni adıyla Uluslararası Kredi Programları ile Türkiye'den makine ithal edecek yurt dışında yerleşik firmalara azami yedi yıl vadeli finansman sağlıyoruz. Bu kapsamda, makine ihracatçılarımızın alıcılarına uygun koşullarda finansman imkanı sağlamak suretiyle yeni pazarlara girişini kolaylaştırıyor ve mevcut pazarlarda konumunu güçlendiriyor. Böylelikle küresel rekabetin yoğunlaştığı günümüzde, Türk makine sektörünün, bankamızca kullanılacak alıcı kredileri ile rakiplerinin bir adım önüne geçmesini sağlıyoruz. Uygulamakta olduğumuz "Yurt Dışı Banka Kredileri", "Yurt İçi Aracı Banka Alıcı Kredileri" ve "Poliçe İskonto" programları ile makine sektörünün ihtiyaçları doğrultusunda finansal çözümler sunarak sektörün ihracat hacminin artması için destek veriyoruz.

### Orta ve uzun vadeli ihracat kredi sigortası programlarında ne gibi düzenlemeler yapıldı?

Bildiğiniz gibi Türk Eximbank olarak kurulduğumuz günden itibaren alacaklarınızı tahsilat riskine karşı korumaya yönelik programlar uyguluyoruz. Makine sektörü ihracatçılarımıza tek bir satış sözleşmesi kapsamında gerçekleştirecekleri Türk menşeli her türlü mal ihracatının ödeme vadesine bakılmaksızın sigortalanması imkanı sunulduğu Spesifik İhracat Kredi Sigortası Sevk Sonrası Risk Programı da bunlardan biridir. Şimdi, bu programdan yararlanan firmalarımıza sigorta poliçelerini teminat olarak kullanarak sigorta ve uluslararası krediler birimlerimizin ortaklaşa çabaları ile uygulamaya konulan Poliçe İskonto Programı'ndan yararlanma imkanı getirildi. Bu sayede ihracatçılarımız, vadeli satış imkanlarının artırılması ve sevk sonrası aşamada finansman ihtiyaçlarının karşılanmasına yönelik poliçe iskonto programından ilave bir teminat maliyetine katlanmadan faydalanabilecekler. Ayrıca, ülkemiz açısından önemli bir ihracat pazarı olan, ancak coğrafi konum itibarı ile daha riskli sayılabilecek ülkelerinin yer aldığı Afrika ve Ortadoğu ülkelerine ilişkin gerçekleştirilen ihracatın sigortalanmasına da hali hazırda devam ediyoruz.

### Verilen hizmetler konusunda diğer bankalara göre farkınız nedir?

Türk Eximbank, diğer bankalar gibi Bankacılık Kanunu çerçevesinde faaliyet göstermekle birlikte esas olarak bir ihracat destek kuruluşudur. Bu kapsamda, daha önce de belirttiğim gibi bankamız misyonu doğrultusunda bir yandan ihracata ve döviz kazandırıcı faaliyetlere yönelik olarak kredi imkanları sunarken, diğer yandan ülkemizde hiçbir bankanın yapmadığı şekilde firmalarımızın ihracat alacaklarını ticari ve politik risklere karşı sigortalayarak onların riskten arındırılmış bir ortamda faaliyet göstermelerine imkan tanıyor. Ayrıca, bankamızın kar etme misyonu da bulunmadığından ihracat sektörümüze piyasalara göre daha uygun koşullarla finansman imkanları da sağlayabilmekteyiz. Bankamızın önemli faaliyet alanlarından biri olan ve diğer bankalarda bulunmayan ihracat kredi sigortası ile ihracat yapan veya ihraca-

ta yeni başlayacak olan her ölçekten firmamızın daha uzun vadeli ve daha riskli ödeme şekilleri ile ihracat yapmasına, gelişen yeni piyasalara güvenle açılmasına ve mevcut pazarlardaki paylarının artırılması ile kalıcılıklarının sağlanmasına imkan tanınıyor. Bunlara ek olarak, ihracat kredi sigortası ile alıcı firmalar ve ülkeleri hakkında risk analizi imkanına sahip olmayan ihracatçılarımıza bu konuda bilgi sağlamakta olup, bu anlamda onlara yeni çalışmaya başlayacakları müşteriler ile faaliyet alanlarını genişletmeyi planlandıkları yeni ülkeler için kılavuzluk ediliyor. Diğer yandan, İhracat Kredi Sigortası'nın sağladığı diğer bir avantaj finansman alanındadır. Sigorta poliçesini teminat olarak gösteren ihracatçılarımız, bankamızın yanı sıra diğer bankalardan da finansman sağlayabiliyor. Böylece, İhracat Kredi Sigortası kapsamında diğer sektörler gibi makine sektöründe faaliyet gösteren ihracatçılarımıza da teminat, enforasyon ve finansmandan oluşan üçlü bir destek mekanizması sunuluyor.

#### Eximbank'ın kredi portföyüne yeni eklenen makine sektörüne ilişkin kredi ve hizmetlerin detayları nelerdir?

Daha önce kısaca değindiğim gibi yakın zamanda uluslararası krediler kapsamında alıcı kredisi niteliğinde üç yeni ürünü makine sektörünün kullanımına sunduk. Bunlar "Yurt Dışı Banka Kredileri", "Yurt İçi Banka Alıcı Kredileri" ve "Poliçe İskonto" programıdır.

**Alıcı Kredilerinin Yurt İçi ve Yurt Dışı Bankalar Aracılığıyla Kullanılması**  
Yurt Dışı Banka Krediler kapsamında, yurt dışında yerleşik bankalardan bankamız tarafından muteber bulunanlara kredi limiti tahsis ediyoruz. Limit tahsis edilen banka ile yapılacak ticaretin finansmanı anlaşması kapsamında da, Türkiye'den gerçekleştirilecek makine ihracatına finansman sağlıyoruz. Bu doğrultuda, biri çok uluslu banka olmak üzere Azerbaycan, Arnavutluk, Belarus, Gürcistan, Kazakistan, Kırgızistan ve Rusya'da faaliyet gösteren 12 bankaya yaklaşık 528 milyon dolar tutarında limit tahsisi gerçekleştirdik. Öte yandan, Yurt İçi Banka Alıcı Kredileriyle de yurt içinde faaliyet gösteren Türk bankalarının yurt dışındaki şube, iştirak ve muhabir bankaları aracılı-

ıyla Türkiye'den makine ithal edecek olan firmalara alıcı kredisi kullanıyoruz. İlk etapta T.C. Ziraat Bankası ve T.C. Halk Bankası ile işbirliği başlattık. Sırada görüşmelerimizin sürdüğü bir banka daha var. 2014 yılı içinde işbirliği yapacağımız banka sayısını daha da artırmayı hedefliyoruz.

#### Orta-Uzun Vadeli Alacakların İskontosu Yoluyla Finansman İmkani

Bunlara ek olarak 2014 yılı başında uygulamaya koyduğumuz Poliçe İskonto Programı çerçevesinde de bankamız Spesifik İhracat Kredi Sigortası Programı kapsamında satış sözleşmesi bazında sigortalanan ihracat işlemlerine ilişkin olarak, Türk ihracatçı firmalar tarafından düzenlenen ve kabul kredili mal/vesaik mukabili işlemlerde ithalatçı firma, kabul kredili akreditifli işlemlerde ise amir banka tarafından kabul edilen poliçeler iskonto edilecektir. Bu suretle makine ihracatçılarımızın vadeli satış imkanlarını artırmayı ve sevk sonrası aşamada finansman ihtiyaçlarını karşılamayı hedefliyoruz. Tüm bu uygulamaları alıcı kredilerinin artırılarak ihracatçılarımıza mevcut ve yeni pazarlarda rekabet gücü kazandırılması için gerçekleştirdik.

#### Makine sektörüne yönelik yeni kredi uygulamalarının geçmiş uygulamalardan farkları nelerdir?

Yakın zamana kadar alıcı kredisi niteliğinde kullanılan kredilerde teminat olarak sadece devlet garantisini kabul ediyorduk. Ancak zaman içinde devlet garantisinin temininde yaşanan güçlükler ve sektörden gelen talepler doğrultusunda yeni kredi mekanizmaları geliştirdik. Bu kapsamda, yurt dışı ve yurt içi bankalar aracılığıyla alıcı kredisi kullanırmaya başladık. Ayrıca, yıl başında uygulamaya konulan poliçe iskonto programıyla da Bankamızca sigortalanan ihracat işlemlerine ilişkin düzenlenen kambiyo senedi niteliğindeki poliçelerin iskonto edilmesi suretiyle alıcı kredisi açılmasının önünü açtık. Ayrıca, makine sektörü de dahil olmak üzere tüm ihracatçılarımıza yönelik olarak Bankamızca ihracat sektörünün talep ve ihtiyaçları doğrultusunda yeni ürünler geliştirilmesinin yanı sıra mevcut sigorta programlarına yönelik olarak değişiklikler de yapılıyor. Bu kapsamda geçtiğimiz yıl,

Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası ile Spesifik İhracat Kredi Sigortası Genel Poliçeleri hizmet kalitesinin artırılması amacıyla sigortalı firmalarımızın ihtiyaç ve talepleri doğrultusunda revize edildi. Türkiye'den ihraç edilerek, yurt dışında yerleşik iştirakleri, şirketleri vasıtasıyla ya da depo, antrepo vb. yerlerden, ilgili ülke içinde ya da üçüncü ülkelere gerçekleştirilecek sevkiyatların yanı sıra ihracatçı firmalarımızın yurt dışında kurulmuş olan iştiraklerinde üretim sevk ettikleri ürünler için de alacak sigortası imkanı sağlanmaya başladı. Bunlara ek olarak, Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı altında belirli alıcılara yönelik kredi sigortası uygulaması yürürlüğe konuldu. Ayrıca, Eylül 2013'te Yurt İçi İhracat Kredi Sigortasına uygulamasını başlattık. Böylece, sigortalılarımızın yurt içinde yapmış oldukları satışlarına da sigorta güvencesi sağlayarak, firmalarımızın gerek yurt dışı, gerekse yurt içi tüm alacaklarına yönelik komple bir güvence sağlamayı hedefliyoruz. Bu sigorta programından yararlanmak için, firmalarımızın kendilerinin ya da aynı şirketler topluluğu içinde yer alan başka bir firmanın bankamızdan Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Poliçesi'nin bulunması yeterli oluyor. Böylece, firmalarımızın yurt içi alıcı firmalara yaptıkları satışlar ticari risklere karşı teminat altına alınıyor, bu şekilde yaratılan teminat mekanizması ile firmalara riskten arınmış ortamda faaliyet gösterme olanağı sunuluyor.

Yakın zamanda uluslararası krediler kapsamında alıcı kredisi niteliğinde üç yeni ürünü makine sektörünün kullanımına sunduk. Bunlar "Yurt Dışı Banka Kredileri", "Yurt İçi Banka Alıcı Kredileri" ve "Poliçe İskonto" programıdır.



# TARİHTE İLK ŞATRANÇ OTOMATI: TÜRK

Tarihte ilk satranç otomatı 1770 yılında Avusturya-Macaristan İmparatoriçesi Maria Theresa için yapılmıştır. Büyük tartışmalara yol açan "Türk" isimli otomatın mucidi ise Maria Theresa'nın hizmetinde çalışan mekanikçi Wolfgang von Kempelen'dir.

**A**vusturya-Macaristan İmparatoriçesi Maria Theresa için yapılan bu otomat, 120 santimetre uzunluğunda, 105 santimetre genişliğinde ve 60 santimetre yüksekliğindedir. Otomat, akçaağaçtan ve üzerine satranç tahtası çizilmiş tekerlekli bir kabinet önünde oturan bıyıklı, sarıklı ve pelerinli bir Türk figüründen oluşuyordu. Öndeki kapak açılıp dolabın ve Türk'ün içine bakıldığında irili ufaklı pek çok kaldıraç, makara ve başka karmaşık mekanik sistemler görülebilmekteydi. Kurularak çalışan Türk, karşısındaki gönüllüyle satranç oynamaya başladığında, gözleri satranç tahtasını tarıyor, başını arada bir sallayıp satranç taşlarını eliyle hareket ettiriyordu. Yaptığı işler bunlarla da kalmıyordu; pek çok oyunda rakibini yenmeyi de başarıyordu. Yaptığı hamlenin bittiğini başını üç kez sallayarak belirten otomat, maç sonrasında seyredenlerden gelen soruları satranç tahtasının yanında bulunan özel bir tepside harfleri birleştirerek yanıtlatabiliyordu. Türk'ü izleyenler, yıllar boyunca otomatın sırrını çözmeye çalıştılar. Konuyla ilgili bazı çok ilginç teoriler üretildi ve bu açıklamalara gazetelerde geniş yer verildi. Bir teoriye göre satranç taşlarının içine yerleştirilen mıknatıslar sayesinde Türk taşları oynatıyordu. Bir başka teori ise kuklanın içine bir çocuğun girmiş olduğunu savunuyordu. Dr.

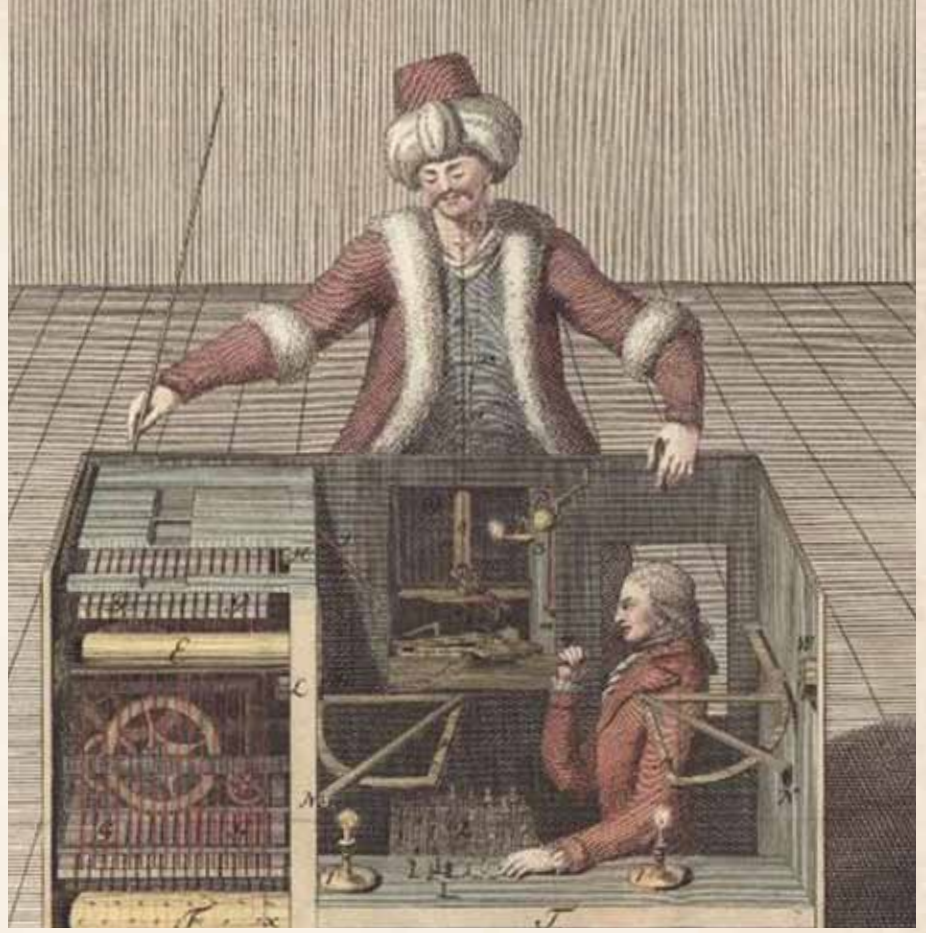


Gamaliel Bradford ve ünlü yazar Edgar Allan Poe en akılcı çözümleri üretenler olmuştu. Edgar Allan Poe,

otomatın hakkında yazdığı "Maelzel's Chess" adlı tanıtım yazısında Mekanik Türk'ü şöyle tasvir ediyordu: "Oyunu

Türk'ü izleyenler, yıllar boyunca otomatın sırrını çözmeye çalıştılar. Konuyla ilgili bazı çok ilginç teoriler üretildi ve bu açıklamalara gazetelerde geniş yer verildi.

kazanmadan önce kafasını bir zafer edasıyla sallıyor, kendini beğenmiş bakışlarla etrafına göz gezdirdikten sonra sol kolunu her zamankinden daha geriye çekiyor ve parmaklarını bir süre dinlendiriyor. Tabii söylenenlerin hepsi sadece teori bazında kalıyordu, kimse Türk'ün nasıl işlediğini ispatlayamıyordu. Türk'ün sahibi olan kişiler ve yakın çevresi de sırrı saklama konusunda çok kararlı davranıyordu. Bu sayede uzun yıllar boyunca Türk'ün gizemi insanları ona çekti ve sahiplerine de bir miktar para kazandırdı." Otomat, Kempelen 1804'de Viyana'da öldükten sonra birkaç kez el değiştirdi ve son olarak Beethoven'in yakın arkadaşı Johann Maelzel adlı bir makine mühendisi show-man'ın eline geçti. Daha sonraları ilk metronomu yapacak olan Maelzel, otomatı Kempelen'in oğlundan satın almıştı. En büyük ününü bu dönemde kazanan otomat, 1809'da Napolyon'la da satranç oynadı. 1817-1837 tarihlerinde tüm Avrupa'yı ve Amerika'yı gezen otomat, çalışma mekanizması ve topluluklar üzerinde yarattığı etki nedeniyle birçok kitap ve makaleye konu oldu. Bunlardan en önemlisi Edgar Allan Poe'nun Kempelen hakkında yazdığı makaledir. Satranç oynayan Türk hakkında oldukça ayrıntılı bilgiler içeren The Turk, Chess Automaton (Gerald Levitt) adlı kitapta, otomatın Napolyon'la oynadığı da dahil olmak üzere 52 adet satranç oyununun ayrıntılarını bulmak mümkündür. Bu oyunların detayları, otomat 1820 yılında Maelzel'in Londra'daki gösterileri sırasında bir arkadaşı tarafından kay-



dedilmişti. 1787-1837 yılları arasında otomatın içindeki kişi Jacques-François Mouret'ti.

#### ÇALIŞMA PRENSİBİ

Uzun süreler nasıl çalıştığı üzerinde fikirler yürütülen otomatın içinde satrançta oldukça tecrübeli biri vardı. Kempelen'in ustalığı da seyredenlerin düşündüğü gibi bir makineye satranç oynatmasında değil, kutunun içinde hiçbir şekilde görebilme olanağı olmayan birine satranç oynatabilmesindeydi. Makinenin içi seyirciye gösterildikten sonra satranç ustası kutunun içine giriyor ve mum ışığında iki bölümlü bir şekilde hem karşısındaki oyuncunun yaptığı hamleleri takip edebiliyor hem de otomatı yönetip karşı hamleleri yaptırabiliyordu. Mekanik Türk'ün sırrı, mekanizmanın bulunduğu kabinin içindeki bölümlerin katlanabilir olmasına ve mekanizmanın önden görüldüğü gibi kabinin tamamını kaplamamasında yatıyordu. Kabin içinde, operatörün oyunu takip etmesine yardım eden ikinci bir satranç tahtası daha vardı. Otomatın oynadığı ana satranç tahtasının altında,

her karenin altında zemberek şeklinde bir mekanizma ve her taşın altında da bir mıknatıs bulunuyordu. Bu sistem sayesinde kabin içindeki oyuncu hangi taşın hangi kareye oynadığını takip edebiliyor ve ikincil satranç tahtasında yaptığı hamleleri ana tahtaya bildiren özel düzeneği kullanarak Mekanik Türk'ü hareket ettirebiliyordu. Bir söylentiye göre Kempelen gösterileri sırasında kazandığı paranın büyük bölümünü çok zor olan bu işi üstlenen kişiye vermek zorunda kalmıştır. Kempelen, satranç oynayan Türk'ün içinde bir insan saklaması ve toplulukları kandırması nedeniyle birçok mekanikçi ve bilim adamı tarafından şarlatanlıkla suçlanmıştır.

#### NEDEN TÜRK?

Dönemin Türk kültürünün Avrupa'da ilgi çekmesi (Hacivat ve Karagöz Gölge Oyunu'ndan etkilenmeleri) ve Avrupa'nın büyük bölümünün Türk akınlarından nasibini alıp, uzun süre Türk egemenliği altında yaşaması ve dolayısıyla toplumsal bellekte yer edinen, güçlü Türk imajı bu ismin verilmesinin ana nedeni olarak gösterilir.



# “İHRACATTA MODEL ALINACAK KENTİZ”

Türkiye'nin en fazla ihracat gerçekleştiren altıncı kenti olan Gaziantep'in başarısının temelinde, sektör çeşitliliğine sahip bir sanayi yapısı olduğunu vurgulayan Gaziantep Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Bartık, “Türkiye için model alınacak bir ihracat kentiyiz” dedi.

Gaziantep Ticaret Odası'nın Eyüp Bartık başkanlığındaki yeni yönetim kurulu 2013 yılında göreve başladı. Üyelerine en iyi hizmeti sunabilmek için hazırladıkları projeleri hayata geçirmeye başlayan yönetim kurulu, sanayicinin işlerini kolaylaştırmak adına önemli çalışmalara imza attı. Bölgesel kalkınmayı gerçekleştirmek adına yedi ildeki ticaret ve sanayi odaları ile Bölgesel Kalkınmada Güçbirliği Platformunun kurulmasına öncülük eden Gaziantep Ticaret Odası, kentin ihracatının artması için de Yurt Dışı Ticaret Ofisleri Projesini uygulamaya geçirdi. Gaziantep, 6 milyar 472 milyon 870 bin dolar rakamıyla 2013 yılında Türkiye ihracatının yüzde 4,27'sini gerçekleştirdi. Tekstil, gıda, kimya ve makine kentin ekonomisinde öne çıkan sektörler arasında yer alıyor. Mevcut yapısıyla Gaziantep'in model alınacak bir ihracat kenti olduğunu söyleyen Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Bartık, yeni yönetimin vizyonunu ve geleceğe dönük beklentilerini paylaştı.

**Eyüp Bartık kimdir? Sizi tanıyabilir miyiz?**

“İyi niyet ödül hak etmez. Aslolan sonuçtur!” diye bir söz vardır. Bu söz benim çalışma hayatıma bakışımı yansıtır. İş hayatına küçük yaşta atılan ve bunun meyvelerini toplayan biriyim.



**Eyüp BARTIK**  
Gaziantep Ticaret Odası  
Yönetim Kurulu Başkanı

Başarının bir anahtarı da iyi analiz yapabilmektir. Sizi sonuca götürecek iyi bir analizi oturduğunuz yerden yapamazsınız. O nedenle hayatın içinde, hatta kalbinde olmayı seviyorum. Kendimi Gaziantep sevdalısı olarak tanımlıyorum. Attığım her adımın bu sevdaya bir katkısı olsun istiyorum.

**Gaziantep Ticaret Odası başkanlığını üstlendiğiniz tarihten bu yana yönetim kurulunuzun çalışmalarına ilgili bilgi verir misiniz?**

Yönetim kurulumuz Mayıs 2013'te göreve başladı. Yeni yönetim olarak öncelik hedefimiz üyelerimize en iyi hizmeti sunabilmektir. Bu çerçevede göreve





## TİM verilerine göre Gaziantep 2013 yılında 175 ülkeye ihracat gerçekleştirdi.

hizmeti sunma hedefine odaklı, projelerimizi de bu temel üzerine oturttuk. Çünkü üyelerimize hizmet, Gaziantep'in ekonomik ve sosyal gelişimine hizmet anlamına geliyor. Sloganımız "Birlikte Başaralım". Biz, "üye hizmet" yönetim anlayışı ile devraldığımız bayrağı daha da yukarıya taşımaya hedefliyoruz. Bu bayrak ise ancak üyelerle birlikte yukarıya taşınabilir. Üyeye ulaşabilmenin tek yolu da kaliteli hizmettir.

talip olduğumuzda 27 farklı vizyon projesini açıkladık. Bu projeleri üzerine yenilerini de ekleyerek tek tek hayata geçiriyoruz. Her şeyden önce hizmetimizi üyelerimize ulaştırabilmek için 12 bin üyemizin iletişim bilgilerini güncelledik. Böylece oda üyelerinin yaklaşık yüzde 90'ına sağlıklı bir şekilde ulaşabilecek hale geldik. Güncellenen SMS ve e-mail veri tabanı ile artık üyelerimize tek bir tuşla ulaşabiliyoruz. "Oda ne iş yapar?" imajını ortadan kaldırmak istiyoruz. 2014 yılında üye aidatlarına zam yapmadık. Oda tarafından verilen kayıt sureti, faaliyet belgesi, ticaret sicili gazetesi tasdiki gibi bazı belgeler karşılığında alınan ücretleri kaldırdık. Üyemiz Gaziantep Ticaret Odası'na geldiğinde tüm işlemlerini burada yapsın, bankaya, vergi dairesine giderek zaman kaybetmesin istedik. İşadamların zamanı değerlidir ve bu çerçevede zaman maliyetlerini düşürmek için harç ödemelerini vergi dairesine gitmeden yapmalarını sağladık. Vergi dairesi veznesi açtık ve burada vergi dairesinden bir personel harç tahsilatı konusunda hizmet vermeye başladı. Daha önce üyelerimiz Ticaret Sicil Gazetesi ilanları için ödedikleri ücretleri bankalardaki TOBB hesabına yatırmak zorundaydı. Artık bu ücretler odamız tarafından tahsil ediliyor. Projelerimizden biri olan "Bölge Odaları

Arası İşbirliği Platformu" çerçevesinde ilk adımı attık ve Gaziantep'in komşusu yedi ildeki ticaret ve sanayi odaları ile Bölgesel Kalkınmada Güçbirliği Platformunu kurduk. Adıyaman, Antakya, Gaziantep, Kahramanmaraş, Kilis, Osmaniye, Şanlıurfa ticaret ve sanayi odaları bundan sonra bölgenin kalkınması için birlikte hareket edecek ve ortak projelere imza atacak. Vizyon projelerimizden biri olan "Yurt Dışı Ticaret Ofisleri Projesi" kapsamında ilk ofisimizi 9 Nisan 2014'te Erbil'de açtık. Gaziantep iş dünyasının, gelişme potansiyeli olan pazarlarda yer alması, 2023 ihracat hedeflerine ulaşılması için büyük önem taşıyor. Bu çerçevede Gaziantep ile ekonomik ilişkisi ön plana çıkmış ya da çıkmak üzere olan ya da ekonomi yapıcılarının yönlendirdiği yerlerde; dünyanın önemli ticaret merkezlerinde ticaret ofisleri açmanın çok önemli olduğuna inanıyoruz. Moskova ve Tahran ofisleri ile devam edecek olan yurt dışı ticaret ofisleri projemiz için ilk olarak Irak'ı seçmemizin temel nedeni Irak'ın Gaziantep'in en önemli ticaret partneri olmasıdır.

**Gaziantep Ticaret Odasının öncelikli hedefleri ve geleceğe dönük planları nelerdir?**

GTO Yönetim Kurulu olarak tüm çalışmalarımız üyelerimize en iyi

**Gaziantep'in ihracatında lokomotif sektörler hangileridir? Gaziantep merkezli ihracatın ülke ekonomisine katkısını nasıl görüyorsunuz?**  
Gaziantep'in ihracat başarısının temelindeki en önemli faktör, sanayisinin sektör çeşitliliğine sahip olmasıdır. Tekstil, gıda, kimya ve makine öne çıkan sektörler arasındadır. Ürün bazında ihracatta ilk sırayı yüzde 24 ile hububat ve bakliyat almaktadır. Hemen ardından yüzde 23 ile makine halısı en fazla ihraç ettiğimiz ürün grubudur. Bunları tekstil hammaddeleri ve kimyevi ürünler takip ediyor. Türkiye halı ihracatının yüzde 68'ini gerçekleştiriyoruz. Ayakkabı, triko konfeksiyon sektörleri ise çok büyük bir potansiyel barındırıyor. Gaziantep'in ihracat performansı tüm illere model gösterilecek bir ivmeyle ilerliyor. 2013 yılında 6 milyar 472 milyon 870 bin dolarlık ihracatla Türkiye ihracatının yüzde 4,27'sini gerçekleştirdi ve en fazla ihracat yapan altıncı il olmayı sürdürdü. İhracat artış hızı Türkiye genelinin üzerinde seyrediyor. TİM verilerine göre Gaziantep 2013 yılında 175 ülkeye ihracat gerçekleştirdi. Serbest Bölgeleri de ekleyince bu sayı 187'ye çıkıyor. Bu listede içinde belki de ismini hiç duymadığınız ülkeler dahi var. İlk 1000 ihracatçı listesinde ise İstanbul'dan sonra en fazla firmaya



## Gaziantep, İstanbul'dan sonra en fazla ihracatçı firmaya sahip kent olarak öne çıkıyor.

sahip kentiz. Tüm bunlar Gaziantep'in model alınacak bir ihracat kenti olduğunun en açık göstergesidir. En büyük pazarımız olan Irak, toplam ihracatımızın yüzde 36'sını oluşturuyor. Türkiye'nin Irak'a ihracatının ise yüzde 20'si Gaziantep'ten gerçekleştiriliyor. Böyle bir performans üretim ve ticaret kabiliyetinin yanı sıra, Gaziantep'in dünya konjonktürüne hızlı uyum sağlama becerisine sahip olması ile açıklanabilir.

Gaziantep'te sanayicilerin ve ihracatçıların yaşadığı temel sorunları sıralayabilir misiniz? Çözüm noktasında hangi adımların atılması gerekiyor?

Öncelikle rekabette artık fiyatın önemli olmadığını kabul etmeliyiz. Küresel ekonomi fikir ağırlıklı katma değere geçiyor, bilgi ekonomisi önem kazanıyor. Ürün ve pazar çeşitliliğimizi yüksek katma değerli ürünlerle desteklemek, küresel markalar yaratmak zorundayız. Gaziantep'in güçlü ekonomik altyapısı ile üretim ve ticarete gösterdiği performansın devamlılığı için de Ar-Ge ve inovasyon, yaşamsal önemi olan faktörlerdir. Özellikle en güçlü olduğu halı sektöründe anti bakteriyel halı, anti stres halı gibi inovatif yaklaşımlar görüyoruz. Dolayısıyla geleneksel üretim kanalları bir taraftan devam ederken, diğer taraftan da para kazandıracak ticari fikirleri ve yenilikleri ortaya çıkarıyoruz. Ancak bu çalışmaların küresel ekonominin yapısına ayak uyduracak hızda olması gerekiyor.

Gaziantep merkezli firmaların makine sektörünün gelişiminde etkili olduğunu düşünüyor musunuz?

Gaziantep, sektör çeşitliliği olan güçlü bir üretim kentidir. Dolayısıyla makine sektörünün gelişimine de önemli katkılarda bulunuyor.



Gaziantep'te özellikle fabrikalardaki makinelerin sürekli değişmesi, sahip olduğu emsalsiz tezgahları ve dünyaya entegre olmadaki başarısı bir çok Anadolu kentine oranla bilgi ekonomisini en rahat uygulayabilecek bir kent olduğunu kanıtlıyor.

Sanayi ve ticaret odalarının yönetim kurullarında makine sektöründen gelen isimler aktif görevler almaya başladı. Son dönemde makine üreticilerinin sivil toplum örgütlerinde ağırlığını hissettirmeye başlamasıyla ilgili neler düşünüyorsunuz?

Sivil toplum kuruluşlarının yönetim kadrosunda sahadan kişilerin görev alması ihtiyacın, sorunun bilinmesini ve dolayısıyla da doğru çözümün üretilmesini sağlar. Bu açıdan baktığımızda makine üreticilerinin sivil toplum örgütlerinde yer alması elbette üretim ekonomisinin sorunlarının tespiti ve çözümü için son derece önemlidir.

Türkiye'nin 2023 yılı ihracat hedeflerini yakalayabilmesi için kısa, orta ve uzun vadeli öncelikleri neler olmalıdır? Teknoloji üretmeli, katma değeri yüksek ürünlerle gelir düzeyi yüksek pazarlara girmeli ve markalar ya-

ratmalıyız diye düşünüyorum. Artık rekabeti fiyattan çok kalite belirliyor. Küresel ekonomi, işçilik ağırlıklı katma değerden fikir ağırlıklı katma değere geçiyor. Artık sadece üretim ekonomisinden değil bilgi ekonomisinden bahsediyoruz.

Makine Tanıtım Grubu'nun (MTG) Türk makinesi ve üreticisinin prestijini artırmaya yönelik çalışmalarıyla ilgili düşüncelerinizi paylaşır mısınız? MTG'nin sloganlarında belirttiği gibi makine başarısının anahtarudur. Makine tıkırtısı demek işler yolunda gidiyor, üretiyor ve kazanıyoruz demektir. Bu noktada MTG'nin Türkiye'nin algılarını doğru yönettiği kanaatindeyim.

Ürün ve pazar çeşitliliğimizi yüksek katma değerli ürünlerle desteklemek, küresel markalar yaratmak zorundayız.



# GÖSTERGELER

MART 2014



# MART AYINDA MAKİNE İHRACATI 3,5 MİLYAR DOLARA YÜKSELDİ

Türkiye'nin makine ihracatı 2014 yılı Ocak-Mart döneminde, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 8,4 artarak 3,5 milyar dolar oldu. Türkiye'nin makine ihracatında ilk 10 ülke sıralamasında ise 601 milyon dolarlık ihracat değeriyle Almanya ilk sırada bulunuyor.

**M**akine sektöründe 2014 yılı Ocak-Mart döneminde en fazla ihracat gerçekleştiren alt sektör klima ve soğutma makineleri oldu. 2014 yılının Ocak-Mart döneminde söz konusu ürün grubunda gerçekleştirilen ihracat 550,5 milyon dolar olarak kaydedildi. 2013 yılının aynı döneminde söz konusu mal grubunda gerçekleştirilen ihracatın değeri 531,3 milyon dolardı. Klima ve soğutma makineleri sektöründeki ihracat artışı

3,6 oldu. Listenin ikinci sırasında yer alan motorlar, aksam ve parçaları kaleminde 2013 yılı Ocak-Mart döneminde 461,5 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirilirken bu rakam 2014 yılının aynı döneminde yüzde 7,1 artışla 494,1 milyon dolara yükseldi. En fazla ihracat gerçekleştiren üçüncü ürün grubu ise diğer yıkama ve kurutma makineleri, aksam ve parçaları olarak kaydedildi. 2014 yılının Ocak-Mart döneminde 315,5 milyon

dolar değerinde ürün ihraç eden söz konusu mal grubunun, 2013 yılının aynı dönemindeki ihracatı 277 milyon dolar seviyesindeydi. Diğer yıkama ve kurutma makineleri, aksam ve parçaları ürün grubu ihracatı 2014 yılı Ocak-Mart döneminde bir önceki yılın aynı dönemine oranla yüzde 13,9 artış gösterdi.

## MAKİNE İHRACATININ İLK SIRASINDA ALMANYA YER ALIYOR

2014 yılı Ocak-Mart döneminde Türkiye'nin makine ihracatı 3,5 milyar dolar rakamına yükseldi. Bir önceki yıla oranla yüzde 8,4 artış gösteren sektörün, 2013 yılının aynı döneminde ihraç ettiği ürünlerin toplam değeri 3,2 milyon dolardı. Almanya, makine sektöründe en fazla ihracat gerçekleştirilen ilk 10 ülke listesinin ilk sırasında yer alıyor. Almanya'ya 2013 yılının Ocak-Mart döneminde 539 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam, 2014 yılının aynı döneminde yüzde 11,5 artışla 601 milyon dolar oldu. İkinci sıradaki ABD'ye yönelik makine ihracatımız 2014 yılının Ocak-Mart döneminde 233 milyon dolar olarak kaydedildi. 2013 yılının aynı döneminde söz konusu ülkeye yönelik ihracatımız 177 milyon dolar seviyesindeydi. ABD'ye yönelik ihracatımızdaki artış yüzde 31,7 olarak kayda geçti. En fazla ihracat gerçekleştirilen ilk 10 ülke listesinin üçüncü sırasındaki İngiltere'ye 2014 yılının Ocak-Mart döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 199 milyon dolar oldu.



**MAKİNE SEKTÖR TAMAMI İTİBARI İHRACAT KAYIT RAKAMLARI**

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

MAL GRUBU ADI	1 OCAK-31 MART 2013			1 OCAK-31 MART 2014			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/Kg	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/Kg	MİKTAR	DEĞER
KLİMALAR VE SOĞUTMA MAKİNELERİ	109,3	531,3	4,9	107,8	550,5	5,1	-1,4	3,6
MOTORLAR, AKSAM VE PARÇALARI	26,8	461,5	17,2	28,1	494,1	17,5	4,8	7,1
DİĞER YIKAMA VE KURUTMA MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	79,6	277	3,5	89,3	315,5	3,5	12,1	13,9
İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALARI	31,5	245,7	7,8	35,1	292,3	8,3	11,4	19,0
DİĞER MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALAR	67,9	294,7	4,3	60,9	278,1	4,6	-10,3	-5,7
POMPALAR VE KOMPRESÖRLER	21,5	181,9	8,4	25,2	216,4	8,6	17,1	18,9
TAKIM TEZGAHLARI	23,8	172,2	7,2	25,3	180,2	7,1	6,5	4,6
TARIM VE ORMANCILIKTA KULLANILAN MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALARI	27,6	140,2	5,1	32,4	174,3	5,4	17,1	24,3
VANALAR	12,8	121,1	9,4	14	141,6	10,1	8,7	16,9
SİLAH VE MÜHİMMAT	4,1	126	30,4	5,5	124,4	22,4	33,9	-1,2
REAKTÖRLER VE KAZANLAR	13,7	95,9	7,0	13,4	107,7	8,0	-2,6	12,4
GIDA SANAYİİ MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	15	93,8	6,2	16,4	100,3	6,1	9,1	6,9
TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ AKSAM VE PARÇALARI	11,2	97,2	8,6	10,7	84,9	7,9	-5,2	-12,7
HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ, KALIPLAR, AKSAM VE PARÇALARI	12,3	73,9	6,0	13	84,7	6,5	5,2	14,5
ISITICILAR VE FIRINLAR	2	57,2	28,2	3,2	80,8	25,2	57,7	41,2
TÜRBİNLİ, TURBOJET, TURBOPROPELLER, HİDROLİK SİLİNDİRLER VE AKSAM- PARÇALARI	9,7	69,8	7,1	9,6	75,6	7,8	-0,9	8,2
YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEMeye MAHSUS MAKİNELER, AKSAM PARÇALARI	14,4	71,4	4,9	13,3	62,9	4,7	-8,0	-11,9
BÜRO MAKİNELERİ	0,7	34,8	45,5	1,1	54,1	48,5	45,7	55,4
RULMANLAR	2,3	27,7	11,7	2,5	32,7	13,1	5,9	18,0
KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞLEME VE İMALATINA AİT MAKİNELER	2,8	32,2	11,3	2,4	31,8	12,8	-12,8	-1,1
AMBALAJ MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	1,2	31,4	24,7	1,3	31,3	22,8	8,2	-0,3
KAĞIT İMALİNE VE MATBAACILIĞA MAHSUS MAKİNELER	1,8	20,9	11,1	2,1	17,4	8,0	15,4	-17,0
DERİ İŞLEME VE İMALAT MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	0,2	0,9	3,8	0,4	2,6	6,4	63,9	173,8
<b>TOPLAM</b>	<b>493,7</b>	<b>3.260</b>	<b>6,6</b>	<b>513,9</b>	<b>3.535</b>	<b>6,9</b>	<b>4,1</b>	<b>8,4</b>



## İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER

2014 yılının Ocak-Mart döneminde inşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçaları sektöründe 278,1 milyon dolar değerinde ürün ihraç edildi.

İnşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçaları sektöründe Rusya, 2014 yılının Ocak-Mart döneminde 20,3 milyon dolarla en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke oldu. Listenin ikinci sırasında yer alan Almanya'ya 2014 yılının Ocak-Mart döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 19,3 milyon dolar olarak kaydedildi. Üçüncü sıradaki Irak'a 2014 yılının Ocak-Mart döneminde 16,2 milyon dolar değerinde inşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçaları ihraç edildi. Listenin dördüncü sırasında bulunan İngiltere'ye 2013 yılının Ocak-Mart döneminde 13,1 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam, 2014 yılının aynı döneminde yüzde 10,7 artışla 14,5 milyon dolar olarak kaydedildi. Beşinci sıradaki Suudi Arabistan'a 2014 yılının Ocak-Mart döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 12,2 milyon dolar oldu. 2013 yılının aynı döneminde bu rakam 8 milyon dolar seviyesindeydi. Söz konusu ülkeye gerçekleştirilen ihracattaki artış yüzde 52,5 olarak

kaydedildi. Türkiye geneli inşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçaları ihracatı listesinde en fazla artış yüzde 620,2 ile Dubai'de yaşandı.

Listede yüzde 116,9 ile Cezayir ikinci sırada bulunurken söz konusu ülkeyi yüzde 52,5 ile Suudi Arabistan üçüncü sırada takip etti.



### İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2013 ve 2014 Yılları Ocak-Mart Dönemi)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2013 YILI			2014 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
RUSYA	4,3	25	5,8	3,3	20,3	6,0	-22,2	-18,7
ALMANYA	5,9	26,9	4,5	3,6	19,3	5,4	-39,8	-28,0
IRAK	5,8	22,5	3,9	4,5	16,2	3,6	-21,7	-27,9
İNGİLTERE	6,4	13,1	2,0	6,4	14,5	2,3	-1,2	10,7
SUUDİ ARABİSTAN	2,4	8	3,3	3,5	12,2	3,4	47,8	52,5
İRAN	3	12	4,0	2,3	11,5	5,0	-23,4	-4,5
CEZAYİR	0,9	4,8	5,4	2	10,5	5,2	122,0	116,9
DUBAİ	0,01	1,4	74,7	0,09	10,3	114,2	371,1	620,2
ABD	1,6	7,3	4,3	2,4	10,2	4,2	46,2	40,3
AZERBAIJAN	2,9	17,7	6,0	1,8	9,8	5,4	-38,9	-44,8
MAL GRUBU TOPLAMI	67,9	294,7	4,3	60,9	278,1	4,6	-10,3	-5,7

# POMPA VE KOMPRESÖRLER

Pompa ve kompresörler mal grubunda 2014 yılının Ocak-Mart döneminde 216,4 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirildi. Bir önce yıla göre ihracat artışının yüzde 18,9 olarak kaydedildiği sektörün 2013 yılının aynı dönemindeki ihracatı 181,9 milyon dolardı.

Pompa ve kompresörler ürün grubunda, 2014 yılının Ocak-Mart döneminde en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke 52,1 milyon dolarla Almanya oldu. 2013 yılının aynı döneminde Almanya'ya gönderilen ürünlerin değeri 43,7 milyon dolar seviyesindeydi. Almanya'ya yönelik ihracat artışı yüzde 19,2 olarak kaydedildi. Listenin ikinci sırasında bulunan Irak'a 2013 yılının Ocak-Mart döneminde 10,2 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam 2014 yılının aynı döneminde, yüzde 28,1 artarak 13 milyon dolara yükseldi. Üçüncü sıradaki ABD'ye 2014 yılının Ocak-Mart döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 11,6 milyon dolar olarak kaydedildi. Dördüncü sıradaki Rusya'ya 2013 yılının Ocak-Mart döneminde pompa ve kompresörler kaleminde ihraç edilen ürünlerin değeri 9 milyon dolarken, 2014 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 16,8 artışla 10,5 milyon dolar



oldu. Beşinci sırada bulunan İran'a 2014 yılının Ocak-Mart döneminde, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 123,9 artışla 9 milyon dolar değerinde ürün ihraç edildi. 2013 yılının aynı döneminde söz konusu ülkeye gönderilen pompa ve kompresörlerin değeri 4

milyon dolar seviyesindeydi. Türkiye geneli pompa ve kompresörler ihracatı tablosunda en fazla artış yüzde 123,9 ile İran'da yaşandı. İkinci sırada yüzde 63,6 ile Türkmenistan'ın yer aldığı tablonun üçüncü sırasında ise yüzde 29,3 ile Çin bulunuyor.

## POMPA VE KOMPRESÖRLER İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2013 ve 2014 Yılları Ocak-Mart Dönemi)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2013 YILI			2014 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
ALMANYA	4,6	43,7	9,4	5,3	52,1	9,8	14,8	19,2
IRAK	1,2	10,2	8,4	1,5	13	8,6	25,1	28,1
ABD	1,3	11,9	8,7	1,3	11,6	8,6	-0,5	-2,2
RUSYA	1	9	8,7	1,3	10,5	8,0	27,0	16,8
İRAN	0,3	4	12,1	0,9	9	9,3	191,3	123,9
İNGİLTERE	0,7	6,1	8,1	0,8	7,3	8,2	17,1	18,8
TÜRKMENİSTAN	0,3	3,9	10,9	0,6	6,5	10,5	69,1	63,6
İTALYA	0,9	6,6	7,1	0,8	6	7,2	-9,4	-8,6
AZERBAYCAN	0,5	5,9	10,2	0,6	5,8	9,6	3,8	-1,7
ÇİN	0,2	3,4	13,3	0,3	4,4	13,5	27,1	29,3
<b>MAL GRUBU TOPLAMI</b>	<b>21,5</b>	<b>181,9</b>	<b>8,4</b>	<b>25,2</b>	<b>216,4</b>	<b>8,6</b>	<b>17,1</b>	<b>18,9</b>



## TAKIM TEZGAHLARI

2013 yılının Ocak-Mart döneminde 172,2 milyon dolar olan takım tezgahları ihracatı, 2014 yılının aynı döneminde yüzde

4,6 artışla 180,2 milyon dolar rakamına yükseldi. Takım tezgahları ürün grubunda en

fazla ihracat gerçekleştirilen ülke olan Rusya'ya 2014 yılının Ocak-Mart döneminde 14,5 milyon dolarlık ürün gönderildi. Listenin ikinci sırasında bulunan Almanya'ya 2013 yılının Ocak-Mart döneminde 13,8 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam, 2014 yılının aynı döneminde yüzde 3 artışla 14,2 milyon dolar seviyesine yükseldi. Listenin üçüncü sırasındaki ABD'ye 2014 yılının Ocak-Mart döneminde 11,2 milyon dolar değerinde ürün ihraç edildi. 2013 yılının aynı döneminde ABD'ye ihraç edilen ürünlerin değeri 6,1 milyon dolar seviyesindeydi. Söz konusu ülkeye gerçekleştirilen ihracattaki artış yüzde 81,8 olarak kayda geçti. Dördüncü sırada yer alan Irak'a 2014 yılının Ocak-Mart döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 8 milyon dolar oldu. Listenin beşinci sırasında bulunan Polonya'ya 2013 yılının Ocak-Mart döneminde 3,4 milyon dolar değerinde takım tezgahı ihraç edilirken bu rakam 2014 yılının aynı döneminde yüzde 72,5 artarak 5,9 milyon dolar seviyesine ulaştı. Takım tezgahları ürün grubunda en fazla ihracat artışının yaşandığı ülke yüzde 350,4 ile Macaristan oldu. İkinci sırada yüzde 81,8 ile ABD yer alırken üçüncü sırada yüzde 72,5 ile Polonya bulunuyor.



### TAKIM TEZGAHLARI İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2013 ve 2014 Yılları Ocak-Mart Dönemi)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2013 YILI			2014 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
RUSYA	2,4	19,4	7,9	1,7	14,5	8,5	-30,7	-25,1
ALMANYA	1,4	13,8	9,3	1,6	14,2	8,8	8,8	3,0
ABD	0,8	6,1	7,0	2,5	11,2	4,4	188,2	81,8
IRAK	1,2	9,4	7,4	1,2	8	6,3	0,0	-14,3
POLONYA	0,6	3,4	5,7	0,8	5,9	6,8	44,5	72,5
İRAN	0,5	4	7,5	0,8	5,6	6,5	60,0	39,6
MACARİSTAN	0,1	1	6,4	0,4	4,7	11,9	141,1	350,4
BULGARİSTAN	0,5	4,1	7,6	0,4	4,7	11,2	-22,1	14,9
CEZAYİR	0,3	3,1	9,2	0,5	4,6	7,8	76,3	49,8
SUUDİ ARABİSTAN	0,6	4,2	6,3	0,7	4,5	6,4	3,8	6,0
<b>MAL GRUBU TOPLAMI</b>	<b>23,8</b>	<b>172,2</b>	<b>7,2</b>	<b>25,3</b>	<b>180,2</b>	<b>7,1</b>	<b>6,5</b>	<b>4,6</b>



# TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ

Tarım ve ormancılıkta kullanılan makineler, aksam ve parçaları ürün grubunda 2014 yılının Ocak-Mart döneminde gerçekleştirilen ihracatın değeri 174,3 milyon dolar oldu. 2013 yılının aynı döneminde bu rakam 140,2 milyon dolardı. Tarım ve ormancılıkta kullanılan makineler, aksam ve parçaları ürün grubunda yaşanan ihracat artışı yüzde 24,3 oldu.

2014 yılının Ocak-Mart döneminde tarım ve ormancılıkta kullanılan makineler, aksam ve parçaları kaleminde en fazla ihracat ABD'ye gerçekleştirildi. Bir önceki yıla oranla yüzde 60,8 ihracat artışının yaşandığı ABD'ye 2013 yılının Ocak-Mart döneminde 17,2 milyon dolar ihracat değerine sahip ürün gönderilirken bu rakam, 2014 yılının aynı döneminde 27,6 milyon dolara yükseldi. Listenin ikinci sırasında yer alan İtalya'ya 2014 yılının Ocak-Mart döneminde 23,6 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi. 2013 yılının aynı döneminde bu rakam 18,4 milyon dolardı. İtalya'ya yönelik ihracat artışı yüzde 28,3 oldu. Üçüncü sırada bulunan Irak'a 2013 yılının Ocak-Mart döneminde ihraç edilen tarım ve ormancılıkta kullanılan makineler, aksam ve parçalarının değeri 5,8 milyon dolarken bu rakam 2014 yılının aynı döneminde yüzde 120,7

artışla, 12,9 milyon dolar seviyesine yükseldi. Dördüncü sıradaki Azerbaycan'a 2014 yılının Ocak-Mart döneminde 7 milyon dolarlık ürün ihraç edildi. Beşinci sıradaki Cezayir'e 2014 yılının Ocak-Mart döneminde ihraç edilen tarım ve ormancılıkta kullanılan makineler, aksam ve parçalarının toplam değeri 6,4 milyon dolar oldu. 2013 yılının aynı döneminde söz konusu ülkeye gönderilen ürünlerin

değeri 4,2 milyon dolar seviyesindeydi. Cezayir'e yönelik ihracat artışı yüzde 52,9 olarak kaydedildi.

Tarım ve ormancılıkta kullanılan makineler, aksam ve parçaları ürün grubunda ihracat artışının en fazla yaşandığı ilk üç ülke sıralamasında ise yüzde 120,7 ile Irak ilk sırada yer alırken yüzde 67,2 ile Fas ikinci ve yüzde 60,8 ihracat artışıyla da ABD üçüncü oldu.



## TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2013 ve 2014 Yılları Ocak-Mart Dönemi)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2013 YILI			2014 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
ABD	1,9	17,2	8,7	2,9	27,6	9,4	48,2	60,8
İTALYA	3,4	18,4	5,4	3,8	23,6	6,1	13,3	28,3
IRAK	1,4	5,8	3,9	3,3	12,9	3,9	122,5	120,7
AZERBAIJAN	1,7	7	4,0	1,5	7	4,5	-10,6	0,6
CEZAYİR	0,7	4,2	5,4	1,1	6,4	5,6	46,4	52,9
FAS	0,9	3,6	3,9	1,4	6	4,2	52,5	67,6
FRANSA	1,5	4,9	3,2	1,6	5,5	3,3	8,7	11,9
BULGARİSTAN	0,7	4,1	5,7	1,0	5,3	5,1	42,6	28,6
POLONYA	0,8	5,7	6,6	0,6	4,6	7,6	-28,8	-18,0
ARJANTİN	0,8	5,2	6,1	0,6	4,2	6,4	-23,4	-19,6
<b>MAL GRUBU TOPLAMI</b>	<b>27,6</b>	<b>140,2</b>	<b>5,1</b>	<b>32,4</b>	<b>174,3</b>	<b>5,4</b>	<b>17,1</b>	<b>24,3</b>



## VANALAR

Vanalar ürün grubu ihracatı 2014 yılının Ocak-Mart döneminde, 2013 yılının aynı dönemine göre yüzde 16,9 artış göstererek 141,6 milyon dolar değerine ulaştı. Vanalar mal grubunda 2013 yılının Ocak-Mart döneminde ihrac edilen ürünlerin değeri 121,1 milyon dolar seviyesindeydi.

Vanalar sektöründe 2014 yılının Ocak-Mart döneminde en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke 17,6 milyon dolarla Almanya oldu. Yüzde 2,3 artışın yaşandığı söz konusu ülkeye, 2013 yılının aynı döneminde 17,2 milyon dolar değerinde ürün ihrac edilmişti. Listenin ikinci sırasında yer alan Irak'a yönelik vanalar ihracatı 2014 yılının Ocak-Mart döneminde, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 30,6 artış gösterdi. 2013 yılının Ocak-Mart döneminde 9,6 milyon dolarlık ürün gönderilen Irak'a, 2014 yılının aynı döneminde ihrac edilen ürünlerin değeri 12,6 milyon dolara yükseldi. Listenin üçüncü sırasında bulunan İran'a 2013 yılının Ocak-Mart döneminde 5,2 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam, 2014 yılının aynı döneminde yüzde 126,1 artışla 11,7 milyon dolar oldu. Dördüncü sıradaki Mısır'a 2014 yılının Ocak-Mart döneminde 8 milyon dolarlık ihracat



gerçekleştirildi. 2013 yılının aynı döneminde söz konusu ülkeye gönderilen ürünlerin değeri 7,6 milyon dolar seviyesindeydi. Mısır'a yönelik vanalar ürün grubu ihracatı yüzde 4,9 arttı. Listenin beşinci sırasında yer alan Azerbaycan'a 2013 yılının Ocak-Mart döneminde 7,1 milyon dolar değerinde ihracat ger-

çekleştirilirken bu rakam 2014 yılının aynı döneminde, yüzde 11,8 artışla 7,9 milyon dolar olarak kaydedildi. Vanalar sektöründe en fazla ihracat artışı yüzde 126,1 ile İran'da yaşandı. İran'ın ardından yüzde 66,6 ile Fransa gelirken yüzde 48 ile İngiltere üçüncü sırada bulunuyor.

### VANALAR İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2013 ve 2014 Yılları Ocak-Mart Dönemi)

Kaynak: Tüm İhracatçı  
Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2013 YILI			2014 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
ALMANYA	2,2	17,2	7,6	2,1	17,6	8,3	-6,9	2,3
IRAK	1	9,6	9,2	1,2	12,6	10,0	21,1	30,6
İRAN	0,2	5,2	17,6	0,6	11,7	18,3	117,2	126,1
MISIR	0,9	7,6	8,1	0,9	8	8,6	-0,3	4,9
AZERBAYCAN	0,9	7,1	7,5	1	7,9	7,8	7,7	11,8
RUSYA	0,6	6,9	10,8	0,5	6,7	11,2	-6,9	-3,4
LİBYA	0,6	7	10,7	0,5	5,6	10,9	-22,2	-20,2
İNGİLTERE	0,1	3,3	16,9	0,2	4,8	17,8	40,5	48,0
FRANSA	0,2	2,8	10,1	0,4	4,6	11,6	45,3	66,6
TÜRKMENİSTAN	0,4	4,2	10,0	0,5	4,4	7,7	35,9	4,6
MAL GRUBU TOPLAMI	12,8	121,1	9,4	14	141,6	10,1	8,7	16,9

# REAKTÖR VE KAZANLAR

Reaktör ve kazanlar ihracatı 2014 yılının Ocak-Mart döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 12,4 artış gösterdi. 2013 yılının Ocak-Mart döneminde 95,9 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştiren sektörün, 2014 yılının aynı dönemindeki ihracatı 107,7 milyon dolar olarak kaydedildi.

Reaktör ve kazanlar kaleminde 2014 yılının Ocak-Mart döneminde en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke 27,3 milyon dolarla Almanya oldu. Yüzde 11,67 ihracat artışının yaşandığı Almanya'ya 2013 yılının aynı döneminde 24,4 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilmişti. Almanya'nın ardından ikinci sırada bulunan İngiltere'ye yönelik reaktör ve kazanlar ihracatı 2014 yılının Ocak-Mart döneminde 14,2 milyon dolar oldu. Yüzde 3,4 ihracat artışının yaşandığı söz konusu ülkeye 2013 yılının aynı döneminde gönderilen ürünlerin değeri 13,8 milyon dolardı. Listenin üçüncü sırasında yer alan Çin'e 2013 yılının Ocak-Mart döneminde 5,8 milyon dolarlık ürün ihraç edilirken bu rakam 2014 yılının aynı döneminde yüzde 25 artarak, 7,3 milyon dolar seviyesine yükseldi. Dördüncü sırada bulunan Rusya'ya 2014 yılının Ocak-Mart dö-

neminde 7,2 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirildi. Beşinci sıradaki İspanya'ya 2013 yılının Ocak-Mart döneminde 4,5 milyon dolarlık reaktör ve kazan ihracatı gerçekleştirilirken bu rakam, 2014 yılının aynı döneminde yüzde 56,9 artışla 7,1 milyon dolar

seviyesine yükseldi.

Gıda makineleri, aksam ve parçaları sektöründe en fazla ihracat artışının yaşandığı ülke yüzde 320,2 ile Polonya oldu. Irak yüzde 75 ile ikinci, İspanya ise yüzde 56,9 ile üçüncü sırada yer aldı.



## REAKTÖR VE KAZANLAR TÜRKİYE GENELİ İHRACATI (2013 ve 2014 Yılları Ocak-Mart Dönemi)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2013 YILI			2014 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
ALMANYA	1,6	24,4	14,7	1,9	27,3	14,3	15,4	11,6
İNGİLTERE	0,9	13,8	14,5	1	14,2	13,7	10,1	3,4
ÇİN	0,4	5,8	12,6	0,6	7,3	11,5	37,7	25,0
RUSYA	1,9	7,4	3,9	1	7,2	6,9	-45,4	-2,3
İSPANYA	0,4	4,5	10,4	0,5	7,1	12,8	27,1	56,9
İTALYA	0,3	3	8,4	0,3	4,1	11,9	-2,7	37,7
BELÇİKA	0,2	3,9	14,0	0,2	3,5	15,3	-18,9	-11,6
IRAK	0,5	1,8	3,2	1,1	3,2	2,8	99,7	75,0
POLONYA	0,1	0,7	6,2	0,3	3,2	10,8	140,7	320,2
ROMANYA	0,5	2,1	3,9	0,5	3,1	6,3	-8,0	46,9
<b>MAL GRUBU TOPLAMI</b>	<b>13,7</b>	<b>95,9</b>	<b>7,0</b>	<b>13,4</b>	<b>107,7</b>	<b>8,0</b>	<b>-2,6</b>	<b>12,4</b>



## GIDA MAKİNELERİ

Gıda makineleri, aksam ve parçaları ihracatı 2014 yılının Ocak-Mart döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 6,9 artış gösterdi. 2013 yılının Ocak-Mart döneminde 93,8 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştiren sektörün, 2014 yılının aynı dönemindeki ihracatı 100,3 milyon dolar olarak kaydedildi.

Gıda makineleri, aksam ve parçaları kaleminde 2014 yılının Ocak-Mart döneminde en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke 14,1 milyon dolarla Irak oldu. Yüzde 25,6 ihracat artışının yaşandığı Irak'a 2013 yılının aynı döneminde 11,3 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilmişti. Irak'ın ardından ikinci sırada bulunan Mısır'a yönelik gıda makineleri, aksam ve parçaları ihracatı 2014 yılının Ocak-Mart döneminde 6,5 milyon dolar oldu. Yüzde 11,6 ihracat artışının yaşandığı söz konusu ülkeye 2013 yılının aynı döneminde gönderilen ürünlerin değeri 5,8 milyon dolardı. Listenin üçüncü sırasında yer alan Libya'ya 2014 yılının Ocak-Mart döneminde 6,4 milyon dolarlık ürün ihraç edildi. Dördüncü sırada bulunan Rusya'ya 2014 yılının Ocak-Mart döneminde 6,2 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirildi. 2013 yılının

aynı döneminde bu rakam 4,6 milyon dolar seviyesindeydi. Rusya'ya yönelik ihracat artışı yüzde 34,2 oldu. Beşinci sıradaki İran'a 2013 yılının Ocak-Mart döneminde 2,7 milyon dolar değerinde gıda makineleri, aksam ve parçaları ihraç edilirken, 2014 yılının aynı döneminde bu rakam 5,9 milyon dolar

seviyesine yükseldi. İran'a yönelik ihracat artışı 116,1 olarak kaydedildi. Gıda makineleri, aksam ve parçaları sektöründe en fazla ihracat artışının yaşandığı ülke yüzde 294,6 ile Özbekistan oldu. İran yüzde 116,1 ile ikinci, Rusya ise yüzde 34,2 ile üçüncü sırada yer aldı.



### GIDA MAKİNELERİ İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2013 ve 2014 Yılları Ocak-Mart Dönemi)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2013 YILI			2014 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
IRAK	1,9	11,3	5,8	2,1	14,1	6,5	13,4	25,6
MISIR	1,3	5,8	4,3	1,6	6,5	3,9	21,2	11,6
LİBYA	1,6	10,2	6,1	1,2	6,4	4,9	-23,2	-37,5
RUSYA	0,6	4,6	7,3	0,9	6,2	6,8	44,4	34,2
İRAN	0,7	2,7	3,9	1	5,9	5,7	49,1	116,1
CEZAYİR	1,1	6,4	5,6	0,7	5	6,8	-35,7	-21,7
ÖZBEKİSTAN	0,2	1,2	5,3	1,4	4,8	3,3	531,2	294,6
KAZAKİSTAN	0,4	2,8	6,4	0,3	3,8	10,0	-14,9	33,1
MERSİN SERBEST BÖLGESİ	0,5	4,8	8,4	0,4	3,6	7,3	-14,2	-25,6
AZERBAIJAN	0,3	3,1	9,4	0,4	3,1	7,4	25,6	-0,3
<b>MAL GRUBU TOPLAMI</b>	<b>15</b>	<b>93,8</b>	<b>6,2</b>	<b>16,4</b>	<b>100,3</b>	<b>6,1</b>	<b>9,1</b>	<b>6,9</b>

# HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ

Hadde ve döküm makineleri, kalıplar, aksam ve parçaları sektöründe 2014 yılının Ocak-Mart döneminde 84,9 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirildi.

Hadde ve döküm makineleri, kalıplar, aksam ve parçaları mal grubunda 2014 yılının Ocak-Mart döneminde en fazla ihracat 15,6 milyon dolarla İran'a gerçekleştirildi. Yüzde 188 artışın yaşandığı söz konusu ülkeye 2013 yılının aynı döneminde gönderilen ürünlerin değeri 5,4 milyon dolardı. Listenin ikinci sırasında yer alan Almanya'ya 2013 yılının Ocak-Mart döneminde 4,6 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam, 2014 yılının aynı döneminde yüzde 163,8 artışla 12,2 milyon dolar seviyesine yükseldi. Üçüncü sıradaki Rusya'ya 2014 yılının Ocak-Mart döneminde 8,3 milyon dolar değerinde ürün ihraç edildi. Dördüncü sırada bulunan İtalya'ya 2014 yılının Ocak-Mart döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 4,9 milyon dolar olarak kaydedildi. 2013 yılının aynı döneminde bu rakam 4,7 milyon dolardı. İtalya'ya yönelik ihracat artışı yüzde 5,8 olarak kayda geçti. Listenin beşinci sırasındaki Slovakya'ya 2013 yılının Ocak-Mart döneminde 72 bin dolar değerinde



hadde ve döküm makineleri, kalıplar, aksam ve parçaları ihraç edilirken 2014 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 4.685,8 artışla 3,4 milyon dolar seviyesine yükseldi.

Hadde ve döküm makineleri, kalıplar,

aksam ve parçaları sektöründe ihracat artışının en fazla yaşandığı ülke yüzde 4.685,8 ile Slovakya oldu. Slovakya'nın ardından ikinci sırada yüzde 619,2 ile Polonya ve üçüncü sırada ise yüzde 188 ihracat artışıyla İran bulunuyor.

## HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2013 ve 2014 Yılları Ocak-Mart Dönemi)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2013 YILI			2014 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
İRAN	0,9	5,4	6,0	2	15,6	7,6	128,3	188,0
ALMANYA	0,4	4,6	10,0	1,3	12,2	9,3	181,5	163,8
RUSYA	0,8	17,2	20,1	0,4	8,3	20,0	-50,9	-51,2
İTALYA	0,6	4,7	7,3	0,6	4,9	7,5	3,0	5,8
SLOVAKYA	0,001	0,07	36,4	0,4	3,4	8,6	20.110,4	4.685,8
BULGARİSTAN	0,06	2,6	43,7	0,1	3	21,7	132,2	15,4
ABD	0,4	4,9	10,2	0,9	3	3,2	91,9	-39,3
SUUDİ ARABİSTAN	0,8	7,7	8,7	0,5	2,9	5,4	-39,3	-62,5
POLONYA	0,03	0,3	11,3	0,2	2,6	12,4	551,6	619,2
FRANSA	0,1	1,6	8,7	0,1	1,7	13,6	-32,8	5,5
<b>MAL GRUBU TOPLAMI</b>	<b>11,2</b>	<b>97,2</b>	<b>8,6</b>	<b>10,7</b>	<b>84,9</b>	<b>7,9</b>	<b>-5,2</b>	<b>-12,7</b>



# TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ



Tekstil ve konfeksiyon makineleri ihracatı 2014 yılının Ocak-Mart döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 14,5 artış gösterdi. 2013 yılının Ocak-Mart döneminde 73,9 milyon dolarlık ihracat gerçekleştiren sektörün, 2014 yılının aynı dönemindeki ihracatı 84,7 milyon dolar olarak kaydedildi.

Tekstil ve konfeksiyon makineleri ürün grubunda 2014 yılının Ocak-Mart döneminde 8,9 milyon dolarla en fazla İngiltere'ye ihracat gerçekleştirildi. 2013 yılında bu rakam 5,6 milyon dolar seviyesindeydi. İngiltere'ye yönelik ihracat artışı yüzde 57,7 oldu. Listenin ikinci sırasında ise Özbekis-

tan bulunuyor. Özbekistan'a 2013 yılının Ocak-Mart döneminde 3,6 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam 2014 yılının aynı döneminde, yüzde 93,8 artışla 7 milyon dolar seviyesine yükseldi. Üçüncü sıradaki Almanya'ya 2014 yılının Ocak-Mart döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 6,1 milyon dolar olarak kaydedildi. Listenin dördüncü ve beşinci sırasında ise İran ve Fransa yer alıyor. Dördüncü sıradaki İran'a 2013 yılının Ocak-Mart döneminde gönderilen ürünlerin değeri 1,4 dolarken bu rakam 2014 yılının aynı döneminde yüzde 296,7 artışla 5,7 milyon dolar seviyesine yükseldi. Beşinci sıradaki Fransa'ya ise 2014 yılının Ocak-Mart döneminde 5,5 milyon dolarlık tekstil ve konfeksiyon makineleri ihracatı gerçekleştirildi. 2013 yılında söz konusu ülkeye gönderilen ürünlerin değeri 3 milyon dolar seviyesindeydi. Fransa'ya yönelik ihracat artışı yüzde 84,1 olarak kayda geçti.

Tekstil ve konfeksiyon makineleri mal grubunda en fazla ihracat artışı yüzde 517 ile Suudi Arabistan'da yaşandı. Söz konusu ülkenin ardından yüzde 296,7 ile İran gelirken yüzde 100,4 ile Pakistan üçüncü sırada yer aldı.

## TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2013 ve 2014 Yılları Ocak-Mart Dönemi)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2013 YILI			2014 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
İNGİLTERE	1,3	5,6	4,1	1,8	8,9	4,8	35,5	57,7
ÖZBEKİSTAN	0,7	3,6	4,8	0,7	7	9,5	-2,2	93,8
ALMANYA	1,1	7,4	6,7	0,7	6,1	7,8	-29,2	-17,3
İRAN	0,5	1,4	2,8	1,7	5,7	3,3	234,2	296,7
FRANSA	0,5	3	5,3	1	5,5	5,5	75,7	84,1
BELÇİKA	1	4,6	4,3	1	4,6	4,6	-5,9	0,0
PAKİSTAN	0,4	1,4	3,0	0,3	2,9	8,3	-27,7	100,4
RUSYA	0,1	1,4	10,6	0,2	2,6	10,2	89,7	83,4
SUUDİ ARABİSTAN	0,004	0,4	9,0	0,1	2,5	22,3	148,8	517,0
HİNDİSTAN	0,4	2,3	4,6	0,4	2,5	6,1	-17,8	9,5
<b>MAL GRUBU TOPLAMI</b>	<b>12,3</b>	<b>73,9</b>	<b>6,0</b>	<b>13</b>	<b>84,7</b>	<b>6,5</b>	<b>5,2</b>	<b>14,5</b>



ÜLKE	2013 YILI		2014 YILI		% DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	MİKTAR	DEĞER
ALMANYA	53	539	53	601	-0,8	11,5
ABD	11	177	17	233	62,1	31,7
İNGİLTERE	50	208	44	199	-12,6	-4,4
IRAK	34	181	32	172	-4,6	-5,0
RUSYA	21	171	20	161	-3,8	-6,0
FRANSA	25	122	32	157	27,2	28,9
İTALYA	21	122	25	138	17,6	12,7
İRAN	11	71	16	115	41,6	62,1
AZERBAYCAN	14	94	11	80	-20,2	-15,2
İSPANYA	15	64	17	76	15,2	18,9
ROMANYA	10	85	9	72	-8,6	-14,8
POLONYA	10	47	12	67	19,9	43,4
CEZAYİR	10	61	10	64	-0,9	4,6
TÜRKMENİSTAN	6	51	9	63	48,1	24,5
SUUDİ ARABİSTAN	9	62	11	61	22,9	-0,9
LİBYA	11	66	10	54	-12,0	-17,8
BAE	3	28	4	54	35,3	90,2
MISIR	12	61	10	52	-11,4	-14,4
BELÇİKA	8	47	8	44	-3,1	-5,6
HOLLANDA	4	33	5	43	18,5	28,2
DİĞER	156	969	159	1.028	2,2	6,1
TOPLAM	494	3.260	514	3.535	4,1	8

**TÜRKİYE'NİN ÜLKELERE GÖRE GENEL İHRACATI (1 OCAK-31 MART DÖNEMİ)**

ÜLKE	2013 YILI		2014 YILI	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)
ALMANYA	587	3.2	686	3.7
IRAK	2,366	2.6	2,645	3
İNGİLTERE	502	1.9	708	2.2
İTALYA	1,114	1.6	1,048	1.8
FRANSA	357	1.5	375	1.6
RUSYA	1,220	1.7	796	1.4
ABD	734	1.3	833	1.3
İSPANYA	637	1	724	1,1
HOLLANDA	423	965	381	909
BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ	449	585	660	799
İSRAİL	643	605	850	787
MISIR	956	920	936	769
BELÇİKA	268	662	314	742
ROMANYA	331	613	371	739
SUUDİ ARABİSTAN	840	932	424	720
ÇİN	2,221	853	1,963	685
İRAN	199	532	249	665
LİBYA	1,182	696	711	645
AZERBAYCAN	270	625	273	610
POLONYA	149	503	182	609
DİĞER	8.689	11.3	8,781	12
TOPLAM	24,147	35.034	23,921	37.074



## ABD

AmeriMold

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

11-12 Haziran 2014 @Novi

SUBCON

Engineering Subcontracting and  
Surface Treatment and Finishing  
Exhibition

3-5 Haziran 2014 @Birmingham

## POLONYA

SURFEX

Exhibition of Surface Treatment  
Technologies

3-6 Haziran 2014 @Poznan

Mach-Tool

Machine Tools Exhibition

3-6 Haziran 2014 @Poznan

## MEKSİKA

FABTECH

Genel Makine

6-8 Mayıs 2014 @Mexico City

## ALMANYA

LOPE-C

International Conference and  
Exhibition for the Organic and Printed  
Electronics Industry

26-28 Mayıs 2014 @Münih

## BREZİLYA

FEIMAFE

International Machine Tools and  
Integrated Manufacturing Systems  
Trade Fair

3-8 Haziran 2013 @Sao Paulo

Mecanica Fair

Takım Tezgahları

20-24 Mayıs 2014 @Sao Paulo



## RUSYA

### METALLOBRABOTKA

International Exhibition on  
Metalworking Equipment and Supply

16-20 Haziran 2014 @Moskova

### RUSSIA ESSEN WELDING & CUTTING

International Trade Fair Joining,  
Cutting, Surfacing

10-13 Haziran 2014 @Moskova

## ÇİN

### Beijing Essen Welding & Cutting

International Trade Fair Joining,  
Cutting, Surfacing

2-5 Haziran 2014 @Şangay

### China International Machine Tool Exhibition

18-22 Haziran 2014 @Wenzhou

## TÜRKİYE

### Yapı İstanbul Fuarı

### Yapı Ürünleri

6 - 10 Mayıs 2014 @İstanbul

### WIN Metal Working

Uluslararası Makina İmalatı ve Metal  
İşleme Teknolojileri Fuarı

5 - 8 Haziran 2014 @İstanbul

### ANKIROS 2014

11 - 13 Eylül 2014 @İstanbul

### Avrasya Ambalaj 2014

Ambalaj Makineleri, Üretim-Geri  
Dönüşüm Teknolojileri ve Sistemleri,  
Ürünleri, Tamamlayıcı Ürünler

18 - 21 Eylül 2014 @İstanbul

## MALEZYA

### Metaltech Malaysia (MTM)

Malaysian International  
Metalworking, Finishing, Surface  
& Heat Treatment, Robotic, Sub-  
Contracting and Foundry Production  
Engineering Exhibition

21-24 Mayıs 2014 @Kuala Lumpur



## RESMİ KURUMLAR

## SEKTÖREL ÖRGÜTLER

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

## RESMİ KURUMLAR

## SEKTÖREL ÖRGÜTLER

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

## RESMİ KURUMLAR

## SEKTÖREL ÖRGÜTLER

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

APRIL 2014 ISSUE: 71

# moment **EXPO**



Machinery Exporters Union Monthly Machinery Export and Trade Magazine



MPG SHOW AT  
HANNOVER MESSE  
**2014**

**CONCRETE  
PLANTS**  
LAY THE FOUNDATIONS  
OF THE INDUSTRY

**MAiB**  
ELECTED ITS NEW  
BOARD OF DIRECTORS



# CONCRETE PLANTS LAY THE FOUNDATIONS OF THE INDUSTRY

THE TURKISH CONSTRUCTION SECTOR HAS STRENGTHENED ITS GLOBAL POSITION IN RECENT YEARS, WHICH POSITIVELY AFFECTED THE CONCRETE PLANT MANUFACTURING. TURKEY'S CONCRETE PLANT EXPORTS INCREASED 14.6 PERCENT AND REACHED 210 MILLION DOLLARS IN 2013.

The manufacturing potential and structure of the concrete plant sector is mainly shaped by the developments in the construction sector. The recently-increasing domestic and international business potential of the Turkish construction sector, which has made a name for itself worldwide, and the important projects undertaken by this sector positively affect the concrete plant manufacturers. It has been observed that although there are more than 50 companies manufacturing concrete plants in Turkey, the market is led by only a few companies in terms of brand recognition and manufacturing potential. Due to the businesses closing down, the number of the companies in the sector cannot exceed a certain level despite the addition of new companies manufacturing in this field each year. According to experts, there is a strict competition going on between the companies manufacturing concrete plants in Turkey. Manufacturers supply machinery to both the ready-mixed concrete sector and the construction sector. The sector also creates significant employment opportunities in the Turkish economy. The concrete plant manufacturers in the sector mainly export to the neighbor countries and the regions where the Turkish construction sector is active.

## THE DEVELOPMENT AND THE MANUFACTURING STRUCTURE OF THE SECTOR IN TURKEY

Ready-mixed concrete was used for



the first time in Germany in 1903. Its use steadily became widespread due to the convenience it provides in constructions. Over time, it became a product manufactured and used in other countries as well. The urbanization and infrastructure construc-

tion projects, which gained acceleration especially after 1950s, led to an increased need for ready mixed concrete and concrete products. Turkey started concrete manufacturing very late compared to other countries. Towards the end of 1970s, the construc-

tion companies active in our country started manufacturing ready-mixed concrete to meet their own need first. Use of concrete became widespread in the second half of 1980s in Turkey. Over time, manufacturing of necessary machines and parts started based on the need for concrete. The increase in demand led to an increase in the number of manufacturers and in product diversity. Concrete plants, related automation systems and transmixers are considered the main elements of manufacturing in the worldwide concrete manufacturing. Concrete plants are the facilities where concrete constituents are stored and mixed under control and concrete is manufactured. Type of mixes at concrete plants are classified as wet and dry mixes. As for the type of storage, concrete plants are divided in two groups: hopper-type and belt-type concrete mixing plants. Concrete is a construction material made by mixing various amounts of cement, natural or artificial aggregate, water and other ingredients. The ready-mixed concrete, made by mixing the desired amounts of cement, aggregate, water and other ingredients according to the characteristics of the concrete under the control of computers at concrete plants or mixers, is delivered to consumers in the form of fresh concrete. Based on the mixing of the materials used to measure water and manufacture concrete in a concrete plant or transmixer, there are two types of ready-mixed concrete: dry mix concrete and wet mix concrete. Besides the concrete plant, automation system and transmixers, there are also some manufacturing tools such as pumps and vibrators, etc. at concrete facilities. Although these tools are not necessarily required, they ensure both high quality of the concrete and the construction during the application of concrete at the construction site. The tool that enables easier and faster transfer of concrete from the transmixer to the construction site (to the concrete form) is called pump, and the tool used to help the concrete poured into the form spread well in the equipment and to increase the compactness by eliminating air

void is called vibrator. In Turkey, most of the ready-mixed concrete facilities were established using up-to-date technology and most of the transmixers have pumps. Technology plays an essential role in the manufacturing of high-quality concrete.

### CONCRETE PLANTS' IMPORTANCE AND THEIR IMPACT ON QUALITY

The environmental law and relevant regulations must be complied with for the establishment and operation of ready-mixed concrete manufacturing facilities. Ready-mixed concrete manufacturers are expected to take the necessary precautions to protect the environment and minimize the damage to the environment. Furthermore, it is a legal requirement to reach the level of quality and the standards specified with various regulations for concrete, a product that is the main the element of a structure and directly related to its robustness. All these factors started a discussion about the establishment of quality systems in the sector, and sectoral certification institutions were founded to specify the rules of certification. The Reinforced Concrete Steel Certification Agency and the Ready-Mixed Concrete Quality System in the UK are examples of such institutions. As for the related efforts in Turkey, the Turkish Ready-Mixed Concrete Association Quality Assurance System was established for the quality auditing of ready-mixed concrete in 1995. At a ready-mixed concrete facility, the main manufacturing element that determines the capacity is the concrete plant. Besides the concrete plant, the number of transmixers and pumps are the other manufacturing elements that have an impact on capacity. Ready-mixed concrete is a construction material that must be used within two hours once it is manufactured. Therefore, the distance between the construction site and the concrete plant and the capacity of concrete transfer from the plant to the site directly affect the capacity use of the concrete plant. Thus, the fresh concrete has to be transferred to its site of use without any damage to its characteristics. The transmixer, a truck-like vehicle designed particularly for carrying concrete, is one of the most important manufacturing means

at a ready-mixed concrete facility. If there is not a transfer capacity that matches the plant capacity, the concrete manufacturing at the plant will be restricted to the transfer capacity since it will not be possible to timely transfer the concrete manufactured at the plant to the construction site. Another manufacturing means that affects the capacity is the pump, which enables fast transfer of concrete to the application site (to the concrete form). In this way, in transfers with pumps, the transmixers are kept for shorter time at the construction site gets and it is possible to carry a higher amount of concrete. Ready-mixed concrete facilities are located mainly in western cities of Turkey. The demand for the construction sector is increased by the need for new residences in the densely-populated provinces that attract migration and the need for infrastructure investments in these cities due to fast urbanization. Therefore, the companies that are active in the construction sector and manufacture construction materials are concentrated in these cities.

### TURKEY'S CONCRETE PLANT EXPORTS INCREASED 14.6 PERCENT

Turkey's concrete plant exports increased 14.6 percent in 2013 compared to the previous year and reached 210 million dollars. In 2012, the amount of these exports was around 183 million dollars. In 2013, Turkey made the highest amount of exports to Russia in the concrete plants sector. 33 billion dollars' worth of export was made to this country in 2012 and this amount increased 4.20 percent to 34.7 million dollars in 2013. Iraq ranks second on the list. Turkey's concrete plant exports to Iraq reached 27.2 million dollars in 2013. They amounted to 16.5 million dollars in 2012. The increase in the exports to Iraq was 65 percent. Germany ranks third. 19.9 million dollars' worth of concrete plants were exported to Germany in 2012 and this amount increased 2 percent to 20.3 million dollars in 2013. The highest increase in Turkey's concrete plant exports in 2013 was registered for Brazil with 468.3 percent.



# MPG SHOW AT HANNOVER MESSE 2014

AT THE HANNOVER MESSE 2014, THE WORLD'S LEADING INDUSTRY TECHNOLOGIES FAIR, IT WAS ONCE AGAIN SHOW TIME FOR THE MPG. THE ADVERTISEMENTS FEATURING THE MOTTO "YOU ARE IN GOOD HANDS" EMPHASIZED THE ADVANTAGES OF THE TURKISH MACHINERY SECTOR.



**H**annover Messe, the world's most prestigious industrial fair, was organized between 7 and 11 April in Germany. Starting from the airport, the MPG advertisements featuring the motto "You are in good hands" were everywhere to see, from the advertising columns at the fair hall to cube advertisements, shuttles, taxi stations, billboards, fair maps and fair newspaper. In addition, the MPG gave information on the Turkish machinery sector to

the visitors at its stands in the 5th and the 15th halls.

The MPG was the sponsor of the inauguration ceremony attended by Angela Merkel, Prime Minister of Germany, and Vladimir Putin, Prime Minister of Russia. Turkish drinks and nuts were promoted at the smoking hall, which was also sponsored by the MPG.

As the sponsor of the inauguration ceremony attended by Angela Merkel, Prime Minister of Germany, and Mark Rutte, Prime Minister of Netherlands,

the Machinery Promotion Group offered Turkish drinks to its visitors at the smoking hall.

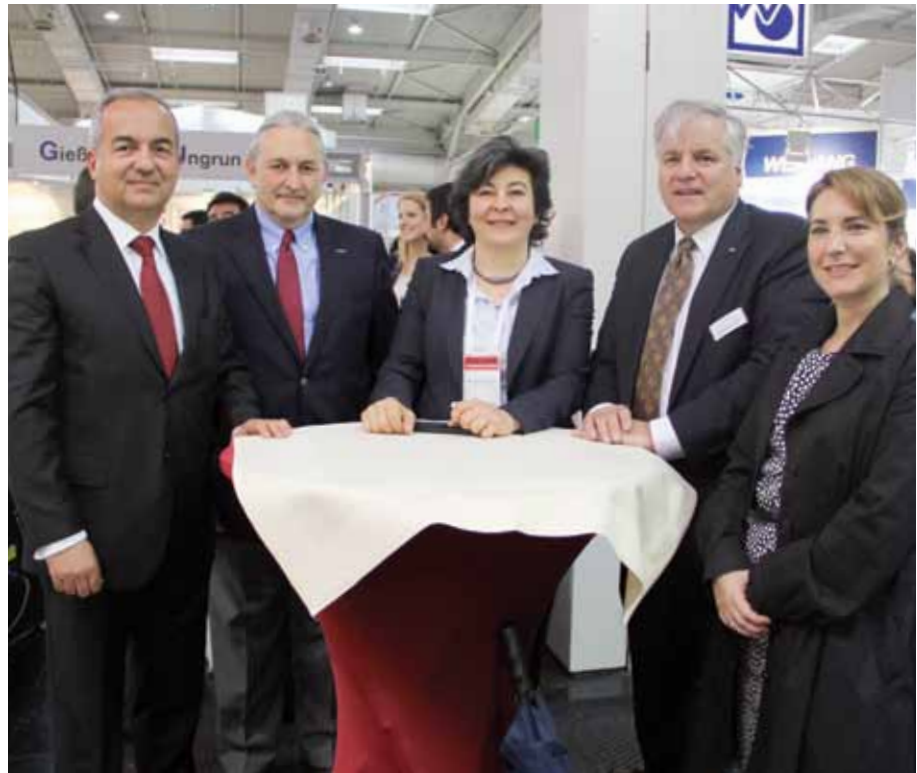
Kutlu Karavelioğlu, Vice Chairman of the Board of Directors, and Sevda Kayhan Yılmaz, Ali Eren and Ferdi Murat Gül, Members of the Board of Directors, represented the Machinery Exporters Union and the Machinery Promotion Group at the fair.

The Association of Pump and Valve Manufacturers attended the fair with its representatives at the 15th Hall.

Mehmet Günay, Hannover General Consul, and Kudret Ceran, Hannover Trade Attaché, also visited the MPG stand. On April 8, a cocktail party was held at the MPG stand, which hosted around 200 Turkish and German guests. Turkey participated the Hannover Messe 2014 Fair with 160 companies.

### EFFORTS FOR IMAGE PRIORITIZED AT HANNOVER MESSE

Before the fair, the road map was determined at the meetings with the Germany consultants of the MPG and the representatives of the public relations company to coordinate promotional campaigns. It was emphasized that the MPG must be covered more often in the press in 2014. The organizations, associations and press members to be met by MPG executives for this purpose were determined beforehand. MPG executives who gave an interview at the Hannover Messe to the journalists working for Germany's major media organs had an opportunity to share with the public the structure, existing potential and aims of the Turkish machinery sector. After the editorial meeting held with the publishing group Vereinigte Fachverlage on April 7, board members of the



MPG attended the cocktail party held by the same group. The board members, who made further contacts at the cocktail party, emphasized that the media should be used effectively to strengthen the image of the Turkish machinery sector in Germany. On April 8, a cocktail party was held at

the MPG stand, to which Turkish and foreign guests were invited. Over 200 guests attended the event, at which Turkish food was offered. Among the attendees were Mustafa Erkan, SPD Hannover Deputy, Mehmet Günay, Hannover General Consul, Kudret Ceran, Hannover Trade Attaché, and Orhan Kabaoğlu, THY Hannover Manager. There were also guests from international organizations such as Verlag Moderne Industrie and VDMA, executives of the Metal Union, which is active in the Netherlands, and many foreign company representatives. Board members of the MPG, who were guests of the event organized on April 9 at the Pumpplaza, had an opportunity to hold bilateral talks with important companies active in the pump sector. April 10 issue of the Messe Daily Newspaper, which featured MPG advertisements throughout the fair, published news about the MPG with a photo of the MPG board members Seveda Kayhan Yılmaz and Ferdi Murat Gül and Kudret Ceran, Hannover Trade Attaché. During the fair, member database CDs, catalogues, USBs, the catalogue of POMSAD, a MSSP member, evil eye pendants, Turkish coffee, Turkish delight and cezerye (Turkish carrot bars) were distributed at the MPG stand.





# MAİB ELECTED ITS NEW BOARD OF DIRECTORS

THE MACHINERY EXPORTERS UNION'S (MAİB) 2013 ORDINARY GENERAL ASSEMBLY MEETING WITH ELECTIONS WAS HELD ON APRIL 15 AT THE GENERAL SECRETARIAT SERVICE BUILDING OF THE CENTRAL ANATOLIAN EXPORTERS UNION. AT THE MEETING, WHERE THE BOARD OF DIRECTORS WAS DISCHARGED FROM ITS DUTIES IN ITS FOUR-YEAR PERIOD, NEW BOARD MEMBERS WERE ELECTED FOR THE FORTHCOMING PERIOD.

The Ordinary General Assembly Meeting with Elections of the Machinery Exporters Union, the only union where machinery-exporting companies in Turkey are represented, was held on April 15 at the General Secretariat Service Building. Besides the directors of union member companies, senior representatives of associations affiliated to the Machinery Industry Sector Platform (MSSP) attended the meeting. The meeting was opened with a moment of silence and the Turkish national anthem under the supervision of representatives from the Ministry of Economy and the Turkish Exporters Assembly. Afterwards, Özkan Aydın, General Secretary of the Central Anatolian Exporters Union, gave information to the general assembly members about the scope and schedule of the meeting. Upon the request of the general assembly members, Murat Özcan was appointed as the Chairman of the Council Board and Naci Vardar and Savaş Emir were appointed as clerks. Following the determination of the council members, Kutlu Karavelioğlu, Vice Chairman of the Board of Directors, submitted the information of the general assembly members the activities and the 2014 work report of MAİB and the Machinery Promotion Group. In his presentation, Kutlu Karavelioğlu summarized the efforts of the board of directors in its four-year period starting from April 6, 2010, and mentioned the international and domestic promotional activities and targets of the MPG. Stating that the MPG was involved in many international organizations, Kutlu Karavelioğlu pointed out that they were successfully continuing their efforts both domestically and



internationally to improve the image of Turkish brands and increase the export potential of the sector. Adding that they were doing their best as a union to support MSSP members, Kutlu Karavelioğlu also emphasized that the Turkish machinery sector had started having a say in international organizations. Kutlu Karavelioğlu further stated that their efforts would continue at the same pace in 2014 as well and thanked the current board members and union employees. As a part of the schedule, Mehmet Yücel informed the general assembly members about the income and expenditure accounts of the MAİB and answered their questions. Financial statements of 2013 and the budget for 2014 were also presented to the members at the meeting. At the voting performed after the audit reports were read, the financial statements, the audit reports and the estimated budget for 2014 were unani-

mously approved. Adnan Dalgakıran, Chairman of the Board of Directors of MAİB, who took the word after the discharge of the directors, thanked his colleagues, especially the board members, who contributed to the union during their term of office for four years, and stated that the success of the Union and the MPG in previous years were going to be maintained and increased in the forthcoming period as well. Stating that MAİB was the only union in the sector, Adnan Dalgakıran underlined the importance of the machinery sector for the country's economy. Pointing out that the machinery sector was one of the main sectors that can create added value in manufacturing, Adnan Dalgakıran emphasized that this sector had to be supported so that the Turkish economy can reach its targets. new members.



# INDONESIAN DELEGATION VISITED TURKEY

THE INDONESIAN DELEGATION, WHICH CAME TO TURKEY AS THE GUEST OF THE MACHINERY PROMOTION GROUP (MPG), VISITED THE TEXPO EURASIA FAIR. VARIOUS TOPICS WERE DISCUSSED WITH THE DELEGATION, WHICH CAME TOGETHER WITH SENIOR EXECUTIVES FROM THE MACHINERY SECTOR.

**M**PG executives, accompanied by Okan Öztürk, Jakarta Commercial Counsellor, visited the Ministry of Industry of Indonesia to exchange ideas about cooperation possibilities between Turkey and Indonesia during the 2011 and 2013 editions of the Machine Tool Indonesia Fair (Jakarta/Indonesia). At the bilateral talks, it was learned from Ministry executives that Indonesia had a demand for textile machines and investments needed to be made especially in yarn manufacturing, weaving, dyeing and darning machines. In accordance with the decision made at the MPG meeting held on February 10, 2014, a delegation from Indonesia was invited to the Texpo Eurasia Fair organized in Istanbul between March 26 and 29. The delegation, which included a representative from the Ministry of Industry of Indonesia and another one from a textile company based in Indonesia, made some contacts in Istanbul as the guest of the MPG. Adil Nalbant, Chairman of the Board of Directors of TEMSAD (Textile Machinery and Accessories Industrialists Association), Hasan Büyükdede, Member of the Board of Directors of MAİB (Machinery Exporters Union), and senior executives of TEMSAD and MAİB attended the meeting held with TEMSAD on the first day of this visit. At the meeting, a consensus was reached as to bringing together the representatives of the relevant companies from both countries. The delegation visited the facilities of the companies Canlar Makine and Dilmenler Makine on March 25, and obtained information on machines



and the sales potential. On March 26, the delegation was at the Consulate General of Indonesia and also attended the inauguration ceremony of the Texpo Eurasia 2014 Fair together with the Consul General of Indonesia and visited stands of sector companies. MAİB made the following statement about the visit: "We think that this visit will be beneficial in terms of the cooperation efforts to be made with

Indonesia in the following years and especially the National Attendance Organization and B2B talks to be held at the Machine Tool Indonesia 2014 Fair that the MPG will attend at the end of 2014. It is also pleasing that the ministry executives in the delegation will share with our experts the contact information of Indonesian textile companies and information concerning their manufacturing activities."

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

PRODUCT GROUP	JANUARY 01-MARCH 31, 2013			JANUARY 01-MARCH 31, 2014			[%] CHANGE	
	QUANTITY (1000 Tonnes)	VALUE (Mil \$)	\$/kg	QUANTITY (1000 Tonnes)	VALUE (Mil \$)	\$/kg	QUANTITY	VALUE
REACTORS AND BOILERS	66,9	326,8	4,9	65,8	334,2	5,1	-1,6	2,3
TURBIN, TURBOJETS, TURBO PROPELLERS	17,1	304,3	17,7	18,3	320	17,5	6,5	5,2
PUMPS AND COMPRESSORS	50,1	176,6	3,5	55,9	197,1	3,5	11,5	11,6
VALVES	42,5	185,4	4,4	42,1	189,1	4,5	-0,8	2,0
INDUSTRIAL AIR CONDITIONERS AND COOLING MACHINES	20,2	149,9	7,4	22,7	186,4	8,2	12,0	24,3
INDUSTRIAL HEATERS AND COOKERS	13,5	115,1	8,5	16,1	138	8,6	18,9	20,0
ROLLER AND FOUNDRY MACHINES, MOULDS	14,7	109,5	7,4	16,8	117,6	7,0	14,2	7,3
FOOD INDUSTRY MACHINES, ACCESSORIES AND SPARE PARTS	14,6	75,8	5,2	19,8	105,9	5,3	35,5	39,7
AGRICULTURE AND FORESTRY MACHINES	8,1	77,8	9,6	8,9	92,5	10,3	10,5	19,0
LOAD LIFTING, CARRYING AND STOWING MACHINES	2,4	72,5	29,1	3,9	92,5	23,3	59,0	27,5
CONSTRUCTION AND MINING MACHINES	9,8	64,5	6,6	8,5	71,3	8,4	-13,1	10,5
PAPER MANUFACTURING AND TYPOGRAPHY MACHINES	8,9	59,5	6,7	11	69,8	6,3	23,3	17,2
OTHER INDUSTRIAL WASHING AND DRYING MACHINES	8,6	52,9	6,1	8,5	56	6,5	-1,4	6,0
TEXTILE AND CLOTHING MACHINES AND ACCESSORIES	7,7	65	8,4	7,1	55,5	7,8	-7,6	-14,7
LEATHER PROCESSING AND MANUFACTURING MACHINES AND ACCESSORIES	6,4	46,6	7,2	6,2	49,7	8,0	-3,5	6,6
GUM, PLASTIC, RUBBER PROCESSING MACHINES	1,1	32,2	27,3	2	49,2	23,6	76,6	52,8
MACHINE TOOLS	8,5	44,9	5,2	8,7	41,4	4,7	2,0	-7,6
ENGINES, ACCESSORIES AND SPARE PARTS	0,4	22,2	46,9	0,7	35,1	49,3	50,3	58,0
OFFICE MACHINES	1,5	18	12,0	1,6	22,6	13,6	10,2	25,4
BEARINGS	1,8	20,1	11,0	1,6	21,4	12,8	-9,4	6,1
WEAPONS AND AMMUNITION FOR THE DEFENSE INDUSTRY	0,8	19,7	23,4	0,9	21,3	23,4	8,8	8,5
PACKAGING MACHINES, ACCESSORIES AND SPARE PARTS	1,1	13,6	11,7	1,1	9,4	8,2	-1,0	-31,2
<b>TOTAL</b>	<b>493,7</b>	<b>3.260</b>	<b>6,6</b>	<b>513,9</b>	<b>3.535</b>	<b>6,9</b>	<b>4,1</b>	<b>8,4</b>



## Dış ticaretle uğraşanları akreditifle uğraştırmıyoruz.

İhracat akreditiflerinizi bize yönlendirin, hem tahsilat riskinizi ortadan kaldırın hem de zaman kazanın. TEB'den alacağınız Dış Ticaret Danışmanlığı ve Akreditif Vesaik Hazırlama Hizmeti ile akreditif vesaikinin taslakları uzmanlarımız tarafından hazırlanır. KOBİ'lerimize de vesaikle uğraşmak yerine dış ticaret işlerini geliştirmeye daha fazla zaman kalır.



**TEB**

teb.com.tr / 444 0 832

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](http://www.makinebirlik.com)  
[www.makinetanitimgrubu.com](http://www.makinetanitimgrubu.com)