

EKİM 2014 SAYI: 77

moment

EXPO

Makine İhracatçıları Birliği Aylık Makine İhracatı ve Ticareti Dergisi



"ANA EKSENİNDE
MAKİNE SEKTÖRÜ
OLMAYAN BİR
SANAYİLEŞME TASAVVURU
İMKANSIZDIR"

TARIMSAL ÜRETİM
GÜCÜNÜ
TRAKTÖR
SEKTÖRÜNDEN
ALİYOR

MTG
HOLLANDA FAALİYETLERİNİ
INDUSTRIAL PROCESSING
FUARIYLA SÜRDÜRDÜ



Taste the Engineering



**Layne
Bowler**

www.laynebowler.com.tr





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

dirinler
since 1952
www.dirinler.com.tr



dirinler
www.dirinler.com.tr

Türkiye'de Üretiyoruz | Dünyaya Satıyoruz



Dünyayı Şekillendiriyoruz





**ADNAN
DALGAKIRAN**

Makine İhracatçıları Birliği
Yönetim Kurulu Başkanı

YÜKSEK TEKNOLOJİLİ SEKTÖRLERDE İHRACATIMIZI ARTIRMALİYİZ

Küresel sanayi eğilimleri dikkate alındığında, tüm ülkelerde sanayi katma değerleri mutlak olarak artıyor. Gelişmiş ülkelerin sanayi katma değerlerinin milli gelirleri içindeki payları azalıyor. Gelişen ülkelerinki artıyor veya korunuyor. Türkiye’de sanayinin katma değeri mutlak olarak yükseliyor. Ancak sanayinin payı henüz sanayileşmiş ülke olmadan azalıyor. Diğer yandan küresel tedarik zinciri büyüyor, imalat sanayisi üretimi ve ihracatında ithal girdi kullanımının payı artıyor. Çok sayıda ülke tedarik zincirine satıcı olarak katılıyor. Türkiye’de ise sanayide ithal girdi kullanımı artıyor ancak Türk sanayisi küresel tedarik zincirine daha çok alıcı olarak katılıyor. Ayrıca küresel eğilimlerde, yüksek teknolojlili sektörlerin katma değerleri daha hızlı büyüyor. Biz ise bu sektörlerde çok sınırlı üretim yapıyoruz. Bunlara ek olarak, yüksek teknolojlili sanayi üretiminde yeni rekabetçi ülkeler doğuyor. Burada başka bir sıkıntı daha var ki o da hızlı hareket etmek. Bizim süratli hareket etmemiz gerekiyor. Mesela 20 yıl evvel tekstil makineleri satan birkaç ülke vardı. Şimdi bu makineleri üreten en az 15 ülke var. Bizim de bu rekabetin içinde hızla ilerlememiz gerekiyor. Dünya ticaretinde yüksek teknolojlili sektörlerin payı artıyor. Biz bu sektörlerde sınırlı ölçüde ihracat yapıyoruz. İmalat sanayisinde düşük ve orta düşük teknolojlili ürünlerin fiyatları düşerken orta yüksek ve yüksek teknolojlili ürünlerin fiyatları artıyor. Bizde, daha çok düşük ve orta düşük teknolojlili ürünler üretilip ihraç ediliyor. Bunların fiyatlarını biraz artırarak dünyaya kabul ettirmeye çalışıyoruz.

Sanayi değer zincirinde; Ar-Ge, inovasyon, buluş, tasarım, pazarlama, lojistik, satış kanalları ve satış sonrası hizmetler daha çok karlılık yaratıyor. Üretim halkasında, karlılık dünya genelinde azalırken Türkiye’de ise artış gösteriyor. Küresel ölçekte ana yan sanayi üreticileri sınır ötesi teknoloji kapasitesi geliştirme eğilimindedir. Gelişen ülkelerin kapasitesinden artan ölçüde yararlanıyorlar. Bizde henüz yeterli bir kapasite yaratılamamıştır. Doğrudan yabancı sermaye yatırımları genişliyor ve belirleyici oluyor. Bizde ise imalat sanayisi yeterli oranda yabancı sermayeyi çekemiyor. Yerli üretim teknolojilerine sahip olma, yeni üretim teknolojileri geliştirme ve uygulama; rekabette artan oranda belirleyici oluyor. Yerli üretim ve ürün teknolojileri de bizde yeterli değil. Dünyada, mühendislik, yazılım, test laboratuvarı, tasarım gibi alanlarda uluslararası nitelikteki firmaların varlığı ve imalat sanayisindeki etkinliği önem kazanıyor. Türkiye’nin bu alandaki kurumsal kapasitesi henüz sınırlı. Yeni sanayi devrimi hızla yaklaşıyor. Gerekli hazırlıkları yapmalıyız.


Güneşli yarınları görebilmem için...

Bir tuğla da siz koyun!

Yıllardır el ele vererek binlerce
lösemili çocuğumuzu hayata kazandırdık.

Bugün ülkemizin en donanımlı
Onkoloji Hastanesi'ni kurarken de
bizi yalnız bırakmayacağınıza inanıyoruz.

1  = 1  = 10 TL
TUĞLA yaz 3406'ya yolla

BANKA ve ONLINE
LÖSEV 
Bir tuğla da siz koyun

LÖSEV 
Bağış Kutuları 



- 8 GÜNDEM** “ANA EKSENİNDE MAKİNE SEKTÖRÜ OLMAYAN BİR SANAYİLEŞME TASAVVURU İMKANSIZDIR”
- 17 GÜNDEM** TÜRK EXIMBANK’TAN İHRACATÇIYA 33,8 MİLYAR DOLARLIK DESTEK
- 18 GÜNDEM** MAKTEK FUARINDA BİRLİKTEN KUVVET DOĞDU
- 26 GÜNDEM** MTG, HOLLANDA FAALİYETLERİNİ INDUSTRIAL PROCESSING FUARIYLA SÜRDÜRDÜ
- 28 GÜNDEM** İNOVASYON HAFTASINA ANKARA EV SAHİPLİĞİ YAPTI
- 30 SEKTÖRDEN** “HEDEFİMİZ YENİ TEKNOLOJİLERLE FARKLI PAZARLARA AÇILMAK”
- 34 SEKTÖRDEN** “DÜNYA, EKMEĞİNİ TÜRK MAKİNELERİYLE ÜRETECEK”
- 38 KAPAK** TARIMSAL ÜRETİM GÜCÜNÜ TRAKTÖR SEKTÖRÜNDEN ALIYOR
- 48 ÜLKELERDEN** CEZAYİR, TÜRK MAKİNELERİNE YÖNELİYOR
- 60 RÖPORTAJ** “TÜRKİYE’DEKİ AR-GE SİSTEMİ, KÜÇÜK İŞLETMELERİN KİMYASINA UYMUYOR”
- 64 AKADEMİK** “ÇAĞIN GEREKLERİNE UYGUN, ÜRETKEN BİR KURUM OLACAĞIZ”
- 68 KAMPÜS** “YETKİN VE NİTELİKLİ MÜHENDİSLER OLMA YOLUNDAYIZ”
- 70 PLATFORM’DAN** “İSDER YOLUNA EMİN ADIMLARLA DEVAM EDECEK”
- 74 ÜÇÜNCÜ KUŞAK** “İKİNCİ KUŞAKTAN DAHA FAZLA ÇALIŞMALIYIZ”
- 78 AR-GE MERKEZLERİ** “ULUSLARARASI PROJELERDE GÖREV ALIYORUZ”
- 82 JUNIOR** TÜRK KIZININ NOBEL YOLUNDAKİ ULUSLARARASI BAŞARISI
- 84 MAKALE** FORFAITING: DIŞ TİCARET FİNANSMANINDA OLMAZSA OLMAZ BİR ÜRÜN
- 87 GÖSTERGELER** TÜRKİYE’NİN MAKİNE İHRACATI EYLÜL AYINDA 11,1 MİLYAR DOLARA YÜKSELDİ
- 99 RAKAMLAR**
- 100 FUARLAR**
- 102 ADRESLER**
- 103 MOMENT in ENGLISH**

gündem

syf8



“ANA EKSENİNDE MAKİNE SEKTÖRÜ OLMAYAN BİR SANAYİLEŞME TASAVVURU İMKANSIZDIR”

gündem

syf18



MAKTEK FUARINDA BİRLİKTEN KUVVET DOĞDU

kapak

syf38



TARIMSAL ÜRETİM GÜCÜNÜ TRAKTÖR SEKTÖRÜNDEN ALIYOR

ülkelerden

syf54



CEZAYİR, TÜRK MAKİNELERİNE YÖNELİYOR

1.ULUSLARARASI İLERİ ENDÜSTRİYEL OTOMASYON KONGRE VE SERGİSİ

02 – 03 ARALIK 2014

The Green Park Pendik Hotel & Convention Center





TUGAY SOYKAN

“MTG, YURT İÇİ VE YURT DIŞI ÇALIŞMALARINA HIZ VERDİ”

Ekim sayımızın gündem sayfalarında makine sektörüyle ilgili son gelişmelere yer verdik. Makine İhracatçıları Birliği (MAİB) tarafından 20 Eylül'de Bolu'da düzenlenen Makine Sektör Toplantısında paydaşlar, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık ile bir araya geldi. Türk makine sektörünün yeni dönem stratejilerinin tartışıldığı toplantıda Fikri Işık, makine sektörünün Türk sanayisi için önemine dikkat çekti. Toplantıda, 2015-2018 stratejik planının hazırlanmasına temel teşkil edecek konular ele alındı. Ayrıca sektör temsilcileri de yaşadıkları sıkıntıları, bakanlıktan beklentilerini ve çözüm önerilerini dile getirme fırsatı buldu. Makine Tanıtım Grubu (MTG) ekim ayı içinde düzenlenen iki önemli fuarda yerini aldı. Hollanda'ya yönelik tanıtım faaliyetleri kapsamında 30 Eylül - 3 Ekim tarihleri arasında Utrecht şehrinde düzenlenen endüstriyel üretim fuarı Industrial Processing 2014'e stantla katılan MTG, ziyaretçilere Türk makine sektörü hakkında bilgi verdi. MTG tarafından desteklenen ikinci önemli organizasyon da MAKTEK Avrasya 2014 Fuarıydı. Makine İmalatçıları Birliği (MİB) ile Takım Tezgahları Sanayici ve İşadamları Derneğinin (TİAD) güç birliği yaptığı organizasyon, dünya makine sektörünü 14-19 Ekim tarihleri arasında İstanbul'da buluşturdu. Fuarı, 72 farklı ülkeden sektör temsilcileriyle 65 binin üzerinde ziyaretçi takip etti. Makine sektörünün gündemine dair bu haberlerin detaylarını ekim sayımızda bulabileceksiniz.

Sektörden bölümünde ise; traktör yedek parçalarıyla başladığı imalat faaliyetlerini, 2000 yılından itibaren çeşitli hidrolik ekipmanlarla genişleten Kazeloğlu Hidrolik'i daha yakından tanıyacağız. Sektörden sayfalarımızın ikinci bölümünde, 20 bin metrekarelik alan üzerine kurulu tesisinde, ekmeç üretiminde kullanılan 136 farklı çeşitte fırın ve hamur makineleri imal eden Kumkaya Makina'yı mercek altına alacağız.

Sektörel eğitim kurumları ve genç kuşağın başarılarına yer verdiğimiz sayfalarımızda bu ay sizlere; hedeflerini, "Çağın gereksinimlerine uygun bilimsel ve teknolojik araştırmalara yönelmiş üretken bir bölüm olmak" şeklinde tanımlayan Atatürk Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümünü tanıtacağız.

Ekim sayımızın kapak konusuna ise "Traktör" sektörünü taşıdık. Dosya çalışmamız çerçevesinde Türk ve dünya pazarındaki genel durum, sektörel gelişmeler ve üreticilerimizin yaşadığı sorunlar ile hedef pazarlar hakkında bilgiler paylaşmaya çalıştık. Traktör sektörüyle ilgili ayrıntılı bilgileri bu sayfalarımızda bulabileceksiniz. 77'nci sayımızda ayrıca Makine İhracatçıları Birliği (MAİB) Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Ağriklı ve İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği (İSDER) Yönetim Kurulu Başkanı Ender Akbaytogan ile gerçekleştirdiğimiz röportajlara yer verdik. Farklı sektörel analiz ve uzman makaleleriyle renklenen son sayımızı keyifle okuyacağınızı düşünüyoruz.

MAKİNE İHRACATÇILARI BİRLİĞİ ADINA SAHİBİ
Özkan AYDIN

YAYIN KURULU BAŞKANI
Adnan DALGAKIRAN

YAYIN KURULU
Kutlu KARAVELİOĞLU, Sevdâ Kayhan YILMAZ,
Necmettin ÖZTÜRK, Hüseyin DURMAZ,
Ali EREN, Tamer GÜVEN, Fehdi Murat GÜL,
Mehmet AĞRIKLI, Zeynep ARMAĞAN,
Menderes AKAR, Özkan AYDIN, Esra ARPINAR,
Mehtap ÖNAL, Erinc TARHAN, Berna BILGIN

YAYINA HAZIRLAYANLAR
Origami Medya

 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

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 - Çankaya
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. yasalarna uygun olarak yayımlanmaktadır. "Moment Expo Dergisi" ibaresi kullanılarak alıntı yapılması izne bağlıdır.

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





Agrievolution

Global Alliance for Agriculture
Equipment Manufacturing
Associations



ABIMAQ

*Brazilian Association of Industrial
Machinery and Equipment, Brazil*



AEA

*Agricultural Engineers Association,
United Kingdom*



AEM

*Association of Equipment
Manufacturers, USA*



AXEMA

*Association for Industrial Agricultural
Equipment, France*



CAMDA

*China Agricultural Machinery
Distributor's Association, China*



CEMA

*European Agricultural Machinery
Association, European Union*



FEDERUNACOMA

*Italian Farm Machinery Manufacturers
Association, Italia*



FICCI

*Federation of Indian Chambers of
Commerce and Industry, India*



JAMMA

*Japan Agricultural Machinery
Manufacturer's Association, Japan*



KAMICO

*Korean Agricultural Machinery
Industry Cooperative, Korea*



ROSAGROMASH

*Russian Association of Agricultural
Machinery Manufacturers, Russia*



TARMAKBİR

*The Turkish Association of
Agricultural Machinery & Equipment
Manufacturers, Turkey*



VDMA

*German Agricultural Machinery
Association, Germany*

www.agrievolution.com



TARMAKBİR

Türk Tarım Alet ve Makinaları İmalatçıları Birliği

lütfeñ
not edin!

AGRIEVOLUTION FORUM

5. DÜNYA TARIM MAKİNALARI ZİRVESİ

Ocak 2016, İstanbul

OTURUM KONULARI

- Avrasya tarım makineleri pazar olanakları,
- Tarım ve Tarımı İlgilendiren Teknolojik Yenikler,
- Tarım Makineleri Endüstrisi Global Pazarlama Stratejileri - Başarı Hikayeleri,
- Tarım Makineleri Üreticilerinin mevcut ve gelecek dönem iş durumları

"5. Agrievolution Tarım Makineleri Dünya Zirvesi"
TARMAKBİR ev sahipliğinde, 2016 yılı Ocak ayında İstanbul'da
Tüyap Beylikdüzü'nde düzenlenecek olan 10. Uluslararası Tarım ve
Tarımsal Mekanizasyon Fuarı ile eşzamanlı olarak gerçekleştirilecektir.





“ANA EKSENİNDE MAKİNE SEKTÖRÜ OLMAYAN BİR SANAYİLEŞME TASAVVURU İMKANSIZDIR”

Makine İhracatçıları Birliği (MAİB) tarafından 20 Eylül’de Bolu’da düzenlenen Makine Sektör Toplantısında paydaşlar, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık ile bir araya geldi. Türk makine sektörünün yeni dönem stratejilerinin tartışıldığı toplantıda Fikri Işık makine sektörünün Türk sanayisi için önemine dikkat çekerek “Ana ekseninde makine sektörü olmayan bir sanayileşme tasavvuru imkansızdır. Ülkemizdeki diğer tüm sanayi sektörlerini geliştirmek için makine sektörünü bir lokomotif sektör olarak güçlendirmemiz gerekiyor” dedi.



Dünya ve Türkiye ekonomisi ile makine sektöründeki mevcut durum ve makine üreticilerinin beklentilerinin ele alındığı toplantıya, Bilim, Sanayi ve

Teknoloji Bakanlığı bürokratları, Makine İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyeleri, sektörel dernek temsilcileri, çeşitli kurum, kuruluş ve firma yetkililerinden oluşan yaklaşık 70 davetli katıldı. Bilim, Sanayi ve Teknoloji

Bakanı Fikri Işık’ın açılış konuşması ile başlayan toplantıda, MAİB Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran, dünyada makine sektörünün genel durumu ve Türk makine sektörünün yapısıyla ilgili bir sunum gerçekleştirdi.



tirdi. Makine alt sektör temsilcilerinin yaşadıkları sorunları ve çözüm önerilerini aktararak sektörlerine yönelik değerlendirmelerde bulunduğu toplantı kapsamında; yeni dönemde atılacak adımlarla ilgili fikir alışverişinde bulunuldu.

“MAKİNE SEKTÖRÜNÜ DESTEKLEMELİK TÜRK İMALAT SANAYİSİNİN TAMAMINI DESTEKLEMELİK TİR”

Makine sektörünün Türkiye ekonomisi için önemine değinen Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık, “Savunma, gıda, su, enerji gibi öncelikli alanlarda, pazar; biyoteknoloji, nanoteknoloji gibi gelişen alanlarda, stratejik; makine ve otomotiv gibi güçlü alanlarda ise hedef odaklı yaklaşım içinde olacağız” dedi. Fikri Işık, “Türkiye’nin nereden nereye geldiği ve bundan sonra nereye ulaşmak istediği ortadadır. 12 yılda, üretimde düşük teknolojiden orta teknolojiye doğru geçiş yaptık. Bundan sonra da orta yüksek ve yüksek teknolojiye doğru geçiş yapacağız” diye konuştu. “Ancak 2023 hedeflerimizi yakalayabilmemiz için bu teknoloji düzeyinde devam etme şansımız yok. Türkiye’nin mutlaka orta yüksek ve yüksek teknolojik ürünlerde üretim ve ihracat yapma zorunluluğu var. Hedefleri başarmak artık daha fazla bu alana yoğunlaşmakla mümkün. Artık 3Y; yerli, yeşil ve yenilikçi üretim anlayışı ekseninde mikro reformlarını öne çıkaracağız” diyen Fikri Işık, sözlerini şöyle sürdürdü: “Teknolojide derinlik, Ar-Ge ve yenilikte yetkinlik stratejimiz çerçevesinde paradigma değiştireceğiz. Makine sektörü sadece kendi açısından değil, imalat sanayisinin tamamı açısından önem taşıyor. Zira makine sektörünün ürünleri, diğer sektörler tarafından yatırım malı olarak kullanılıyor. Bu yönüyle düşünenecek olursak, ana ekseninde makine sektörü olmayan bir sanayileşme tasavvuru imkansızdır. Ülkemizdeki diğer tüm sanayi sektörlerini güçlendirmek için makine sektörünü bir lokomotif sektör olarak güçlendirmemiz gerekiyor. Dünyadaki toplam ihracatın yaklaşık yüzde 10’unun makine sektörüne ait olması da sektörün öneminin bir başka göstergesidir. Makine sektöründe ihracatımızın gösterdiği artıştan son derece memnunuz.” Fikri Işık, makine ihracatının 2013 yılında 10,6 milyar dolarla tarihi bir seviyeye ulaştığını hatırlatarak, “Bu yılın ilk yedi ayında ise geçen yılın aynı dönemine göre makine ihracatımız yüzde 8 oranında artış gösterdi ancak bu seviyeler yeterli değil, üstelik ithalatımız çok yüksek. Her ne ka-



dar bu yılın ilk yedi ayında ithalat yüzde 8 azalsa da geçen sene 20 milyar dolara yakın açık verdiğimiz gerçeğini unutmayalım. Bu yıl iç talebi kısımaya yönelik adımlarımız neticesinde, ilk yedi ayda sektörde ihracatın ithalatı karşılama oranı yüzde 44’e kadar yükseldi” ifadesini kullandı.

“MAKİNE SEKTÖRÜ İÇİN BİRÇOK EYLEMİ HAYATA GEÇİRDİK”

Bakanlık bünyesinde oluşturulan Makine Teknik Komitesi (MAKTEK) sayesinde sektörle sürekli bir etkileşim sağlandığını ifade eden Fikri Işık, “24. toplantısını gerçekleştirdiğimiz bu komitenin yapısını da geçtiğimiz günlerde değiştirerek daha geniş ve daha katılımcı bir komite oluşturduk. 2011 yılında uygulamaya başladığımız Makine Sektörü Strateji Belgesi ve Eylem Planı

FİKİRİ İŞİK: “DÜNYADA KAMU ALIMLARI TEKNOLOJİK DÖNÜŞÜMÜ VE YERLİ ÜRETİMİ DESTEKLEYEN ANA KALDIRAÇLARDANDIR.”



neticesinde önemli çıktılar elde ettik” dedi. Fikri Işık, 39 eylemi büyük oranda hayata geçirdiklerini belirterek, “Finansal kiralama işlemlerinde KDV’nin yüzde 1’e inmesi, kamu alımlarında yerli makineler lehine düzenlemelerin yapılması, ihracat sigortalarının yaygınlaştırılması, mesleki ve teknik eğitim okullarında ekipmanların yenilenmesi, Ar-Ge ve inovasyon sonucu ortaya çıkan teknolojinin ticarileşmesi konusunda destek sistemi oluşturma gibi eylemleri hayata geçirdik. Makine Teknoloji Enstitüsü kurulması, hurda traktörlerin dönüşümünün teşvik edilmesi gibi konuları ise henüz sonuçlandıramadık. Ancak bu konuları da sonuç alınıncaya kadar takip etmeye kararlıyız. 2015-2018 dönemini kapsayan Makine Sektörü Strateji Belgesini yeniden hazırlıyoruz. Bu toplantı, strateji belgesi hazırlanma sürecine katkıda bulunacak” şeklinde konuştu.

**ADNAN DALGAKIRAN:
“ORTA GELİR TUZAĞINI
HİZMET SEKTÖRÜ
İLE AŞAMAYIZ;
SANAYİLEŞME İLE BUNU
BAŞARMADAN DİĞER
SEKTÖRLERE KAYMAK
CİDDİ BİR TEHLİKEDİR.”**

“KAMU ALIMLARI YERLİ ÜRETİMİN KALDIRACI OLACAK”

Fikri Işık sözlerini şöyle noktaladı: “2013 yılında 3. Sanayi Şurasını gerçekleştirdik. Şura’da 194’ü bakanlığımızın sorumluluğunda olmak üzere toplam 440 tavsiye kararı alındı. Bu kararların birçoğu makine sektörüyle ilgili olmakla beraber üçü doğrudan sektörü ilgilendiriyor. 4. nesil otomasyona geçişe yönelik sistemlerin entegrasyonunun sağlanması, sanayi şurasının, makine sektörünü doğrudan ilgilendiren konularından birisiydi. Finansmana erişimde makine ve ekipmanların doğrudan teminat olarak gösterilebilmesine yönelik yurt dışı uygulamaların incelenmesi ve uygun olanların Türkiye’ye aktarılması yine şuranın sektörle ilgili aldığı bir tavsiye kararıydı. Bu kararların takipçisi olup hayata geçirilmeleri için her türlü çalışmayı yapacağız. Makine üretiminde yerlilik oranı bizim için çok önemli bir durum. Makine sektöründe yerliyseniz diğer sektörlerde daha çok yerlilik oranı kazanmış oluyorsunuz. Kamu alımlarını yerli üretim noktasında bir kaldıraç olarak kullanmak istiyoruz. Bütün dünya aslında bu evrelerden geçti. Dünyada kamu alımları teknolojik dönüşümü ve yerli üretimi destekleyen ana kaldıraçlardandır. Üreticinin malının yerli olduğunu belgelemesi için bir standart oluşturduk. Ürünün yerli olma kriterini yüzde 51 olarak belirledik. Bakanlık olarak da özellikle teknolojik üründe iş deneyimi belgesi sorununu da çözdük. Sektörde gerçekten teknolojik bir ürün üretilip kamu ihalesine girilecekken, iş bitirme belgesinin olmaması bir engel olarak öne sürülüyordu. Artık ürün teknolojikse iş bitirme belgesini Bakanlık olarak biz vereceğiz. Bu sektörde katma değer oluşabilmesi için Ar-Ge ve inovasyon, olmazsa olmazlar arasında yer alıyor. Küçük firmaları teknoparklara davet ediyoruz. Büyük firmalar için 50 olan araştırmacı sayısını 30’a çektik. Aslında makine sektörü için bu önemli bir adımdı. Şu anda toplam 163 Ar-Ge merkezi var. Bunun 10’u makine sektörüne ait. Makine, Türkiye’nin güçlü olduğu bir sektör. Sayıyı artırmak durumundayız. Yeni Ar-Ge merkezlerini bekliyoruz. Maalesef desteklerimizden faydalanan bir makine kuruluşu yok. KOSGEB’in işbirliği-güç birliği programını sektörün kullanımına açık. Tekno yatırım desteği için kullanımımıza hazır 100 milyon lira var ve harcamakta zorlanıyoruz. Test ve deneylerin makine sektörü için önemli olduğunu da biliyoruz. TSE bünyesinde dört yeni laboratuvarı hizme-



te açtık. Özellikle Türkiye'deki tüm sanayiye, elektronik ortamda birbiriyle etkileşim haline getirecek büyük bir çalışma yürütüyoruz. Şu anda Girişimci Bilgi Sisteminden "Kim, hangi sektörde, neyi, ne kadar üretiyor?" konularında veriler elde ediyoruz. Bu konuda İstanbul Sanayi Odasının önerisini de ekleyeceğiz. Sektörde çalışan akademisyenleri de bu portala dahil edeceğiz. Bu sayede diyelim ki makine sektöründe biri üretim yapmak istediğinde o portaldan, sektörde kimlerin hangi alanda neler yaptığını ve referanslarını görebilecek. Türkiye artık hedefi olan bir ülkedir. 100 milyar dolarlık makine ihracatı yapacak olsak artık daha farklı işlere yönelmemiz gerekiyor. Ne yapılması gerektiğini de en iyi sizler biliyorsunuz. Bundan sonra da hangi noktada yoğunlaşmamız gerektiğini bu veriler bize gösterecek. Bugün sizleri de yoracak şekilde bir toplantı gerçekleştirdik. Çok faydalı bir çalışma oldu. Değerli arkadaşlar hepimize katılımınız, katkılarınız için çok teşekkür ediyorum."

"SANAYİLEŞMEDEN DİĞER SEKTÖRLERE KAYIYORUZ"

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık'ın konuşmasının ardından MAİB Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran söz aldı. Makine sektörünün önemli ve bütün ülkeler için stratejik bir sektör olduğunun altını çizen Adnan Dalgakıran, gerçekleştirdiği sunumda; dünya imalat sanayisindeki eğilimler, Türkiye'nin konumu ve dünya makine sanayisindeki gelişmeler hakkında çeşitli bilgiler aktardı. Türk ekonomisi ile sanayisi hakkında düşüncelerini de paylaşan Adnan Dalgakıran, Türk makine sanayisi için değerlendirme ve önerilerde bulundu. "Dünya imalat sanayisinde eğilimler ve Türkiye'nin bu noktadaki konumuna baktarsak sanayinin katma değerinin dünya genelindeki payı son zamanlarda epey tartıştığımız bir konu" diyen Adnan Dalgakıran, 1980'den 2010'a uzanan yıllara baktığında yüzde 39'lardan yüzde 25'lere indiğini, Türkiye'de imalat sanayisinin toplam milli gelirdeki payının düşmesinin dünyaya benzer olduğunu söyledi. Dünya genelinde üretimde zenginlik oluşmasından sonra hizmet sektörü ve diğer sektörlerin ağırlığını hissettirdiğini belirten Adnan Dalgakıran, Türkiye'de ise sanayileşme oluşmadan hizmet sektörü ve diğer sektörlerle kayma yaşandığını aktararak, kuvvetli bir sanayileşme oluşmadan böyle bir durum yaşanmasının tehlikelerinden bahsetti. Dünyada imalat sanayisinde katma değer yaratan

ADNAN DALGAKIRAN:
"GELİŞMİŞ ÜLKELERİN
SANAYİ KATMA
DEĞERİNİN MİLLİ
GELİR İÇİNDEKİ PAYI
AZALIRKEN, GELİŞEN
ÜLKELERİNKİ ARTIYOR."

ADNAN DALGAKIRAN:
"DÜNYADA,
MÜHENDİSLİK,
YAZILIM, TEST
LABORATUARI, TASARIM
GİBİ ALANLARDA
ULUSLARARASI
NİTELİKTEKİ FİRMALARIN
VARLIĞI VE İMALAT
SANAYİSİNDEKİ
ETKİNLİĞİ ÖNEM
KAZANIYOR."

ülkeler sıralamasında bir miktar gerilediğimiz bilgisini veren Adnan Dalgakıran, "1990'da en çok katma değer yaratan ülkeler arasında 13. sıradan, 2010'da 17. sıraya geriledik. Rakiplerimiz, gelişmekte olan ülkeler dediğimiz Tayvan, Endonezya, Meksika, Hindistan, Rusya ve Çin'in bizden daha yukarıda devam ettikleri görülüyor" dedi.

"YENİ SANAYİ DEVRİMİNE HAZIR OLMALIYIZ"

Türkiye'nin dışında kaldığı veya tersine hareket ettiği eylemelere bakarak küresel sanayi eğilimleri ve Türkiye için bir değerlendirme yapmaya çalıştıklarını aktaran Adnan Dalgakıran, "Türkiye'nin dışında kaldığı veya tersine hareket ettiği eylemler şöyle sıralanıyor: Küresel sanayi eğilimlerinde ilk olarak tüm ülkelerde sanayi katma değerleri mutlak olarak artıyor. Gelişmiş ülkelerin sanayi katma değerlerinin milli gelirleri içindeki payları azalıyor. Gelişen ülkelerin artıyor veya korunuyor. Türkiye'de sanayinin katma değeri mutlak olarak yükseliyor. Ancak sanayinin payı henüz sanayileşmiş ülke olmadan azalıyor. İkinci olarak küresel tedarik zinciri büyüyor, imalat sanayisi üretimi ve ihracatında ithal girdi kullanımının payı artıyor. Çok sayıda ülke tedarik zincirine satıcı olarak katılıyor. Türkiye'de ise sanayide ithal girdi kullanımını artıran ancak Türk sanayisi küresel tedarik zincirine daha çok alıcı olarak katılıyor. Üçüncüsü, küresel eğilimlerde, yüksek teknoloji sektörlerinin katma değerleri daha hızlı büyüyor. Biz ise bu sektörlerde çok sınırlı üretim yapıyoruz. Dördüncüsü, yüksek teknoloji sanayi üretiminde yeni rekabetçi ülkeler doğuyor. Burada başka bir sıkıntı daha var o da hızlı hareket etmek. Bizim süratli hareket etmemiz gerekiyor. Mesela 20 yıl evvel tekstil makineleri satan birkaç ülke vardı. Şimdi bu makineleri üreten en az 15 ülke var. Bizim de bu rekabetin içinde hızla ilerlememiz gerekiyor. Dünya ticaretinde yüksek teknoloji sektörlerinin payı artıyor. Biz bu sektörlerde sınırlı ölçüde ihracat yapıyoruz. İmalat sanayisinde düşük ve orta düşük teknoloji ürünlerin fiyatları düşerken orta yüksek ve yüksek teknoloji ürünlerin fiyatları artıyor. Bizde, daha çok düşük ve orta düşük teknoloji ürünler üretilip ihraç ediliyor. Bunların fiyatlarını biraz artırarak dünyaya kabul ettirmeye çalışıyoruz" dedi. Sanayi değer zincirinde; Ar-Ge, inovasyon, buluş, tasarım, pazarlama, lojistik, satış kanalları ve satış sonrası hizmetlerin daha çok karlılık yarattığına değinen Adnan Dalgakıran, üretim halkasında karlılığın dün-



moment





ya genelinde azalmasına karşın Türkiye’de arttığına dikkat çekti. Adnan Dalgakıran küresel eğilimler ve Türk sanayisindeki durum konusunda ise şu bilgileri aktardı: “Küresel ölçekte ana yan sanayi üreticileri sınır ötesi teknoloji kapasitesi geliştirme eğilimindedir. Gelişen ülkelerin kapasitesinden artan ölçüde yararlanıyorlar. Bizde henüz yeterli bir kapasite yaratılamamıştır. Doğrudan yabancı sermaye yatırımları genişliyor ve belirleyici oluyor. Bizde ise imalat sanayisi yeterli oranda yabancı sermayeyi çekemiyor. Yerli üretim teknolojilerine sahip olma, yeni üretim teknolojileri geliştirme ve uygulama; rekabette artan oranda belirleyici oluyor. Yerli üretim ve ürün teknolojileri de bizde yeterli değil. Dünyada, Mühendislik, yazılım, test laboratuvarı, tasarım gibi alanlarda uluslararası nitelikteki firmaların varlığı ve imalat sanayisindeki etkinliği önem kazanıyor. Türkiye’nin bu alandaki kurumsal kapasitesi henüz sınırlı. Yeni sanayi devrimi hızla yaklaşıyor. Gerekli hazırlıkları yapmalıyız.” Sunumunda, Türkiye’nin dünyadaki olumsuz etkilendiği eğilimlerden bahseden Adnan Dalgakıran, bu etkileri maddeler halinde sıraladı: “İmalat sanayisi değer zincirinde ayrışma yaşanıyor. İmalat sanayisi üretim yerlerinde, küresel ölçekte değişim yaşanıyor. Türkiye, burada sanayi değer zinciri ayrışması ve üretim yeri değişimi ile ilgili ortaya çıkan yeni sanayi ülkelerinin rekabetiyle karşılaşılıyor. İkincisi, emek yoğun sektörlerde üretim, gelişen ülkelerde; ileri teknoloji sektörlerdeyse gelişmiş ülkelerde toplanıyor. Türk sanayisi bu iki eğilim arasında sıkışmış durumdadır. Dünyada iklim değişimi ve sürdürülebilir büyüme, imalat sanayisinde sınırlandırıcı ve genişletici etkiler yaratıyor. Bu sınırlamalarla özellikle Avrupa’dan Türkiye’ye, çevreyi daha çok kirlüten ve enerji yoğun sanayiler kayıyor. Dördüncüsü, dünyada imalat sanayisi ticaretinde bir yandan serbestleşme, diğer yandan bölgesel ve ikili anlaşmalarla ticaret artıyor. Türkiye’de ise Gümrük Birliği’nin mecburi uygulamalarından ve AB’nin yeni nesil ticaret anlaşmalarından sıkıntı çekiyoruz. Dünyada küresel ölçekte artan rekabet ile imalat sanayisinde karlılık düşüyor. Teknoloji faaliyetleri, tedarik zinciri yönetimi, markalaşma, satın alma ve birleşmelerle karlılık artırılmaya çalışılıyor. Bizde ise sanayi karlılığı düşüyor. Bunu artıracak girişimler sınırlı ölçüde kullanılıyor. İmalat sanayisi istihdamı, gelişmiş ülkelerde azalırken gelişen ülkelerde artıyor. Dünya ticaretinde serbestleşme ve üretim yer-



lerinin değişmesiyle imalat sanayisine yeni ülkeler katılıyor. Türkiye’nin de dünya mal ticaretinden aldığı pay 2008’e kadar arttı. Bu artış daha sonra durağana dönüştü.”

“YÜKSEK KATMA DEĞER ÜRETEYEN YABANCI SERMAYE TÜRKİYE’YE GETİRİLMELİ”

“Sanayileşmiş ülke olmanın koşulu orta yüksek ve yüksek teknoloji sektörlerde üretim ve ürün teknolojisine sahip olmaktır” diyen Adnan Dalgakıran, makine, motor ve endüstriyel makine orta yüksek ile yüksek teknoloji sanayi üretiminin katma değerinin, ortalama sanayi katma değeri içinde yüzde 50’den yüksek olması gerektiğini vurguladı. Yüksek katma değer üreten yabancı sermayenin Türkiye’ye getirilmesi-



nin önemine değinen Adnan Dalgakıran, Türkiye'yi teknolojik atılıma götürebilecek en hazır sektörün makine olduğunu söyledi. Adnan Dalgakıran sözlerini şöyle sürdürdü: "Sadece demirle yüksek katma değere gitmemiz mümkün değil. Yazılım ve elektronik sektörünün Türkiye'de gelişmesi ve bizim entegre çalışmamız gerekiyor. Yeni nesil organize sanayi bölgesinde bu grupların birlikte çalıştığı mekanizmaları kurmalıyız. Tersine mühendislik, mühendislik eğitimi ve teknik eğitim çok önemli. Türkiye'nin ancak son 10 yıldır gündeminde olan Ar-Ge desteği, üzerinde önemle durulması gereken bir konu. Dünya makine sektöründeki makro gelişmelere bakarsak imalat sanayisi ürünlerine talep artarak sürecek. Gelişen ülkelerin imalat sanayisi

ADNAN DALGAKIRAN:
"TÜRKİYE'Yİ TEKNOLOJİK
ATILIMA GÖTÜRECEK
EN HAZIR SEKTÖR
MAKİNE DİR."

ürünlerinde payı artacak. Gelişen ülkelerin makine sanayisindeki payları da aratacak. Yani Çin, Hindistan, Brezilya gibi ülkelerle Türkiye'nin payı da artıyor ama bizim artış hızımızı yukarıya çekmemiz gerekiyor. Yabancı sermaye yatırımları, Ar-Ge kapasitesi olan ülkelere yönelecek. Yan sanayi tedarik zinciri genişleyecek ve daha erişilebilir olacak. Biz aslında jeopolitik olarak da çok önemli bir yerdeyiz. Üretim teknolojileri ve süreçlerindeki öngörülere baktığımızda, üretim sistemlerinde dijital ve bilgi işlem tabanlı tam bir otomasyon, sürdürülebilirliği destekleyen üretim ve ürün teknolojileri, bilişim, yazılım ve iletişim teknolojileri üretim süreçlerini değiştiriyor. Üretimde etkinlik ve verimlilik artışına ihtiyaç var. Makine teknolojilerinde de gelişmeler var."

"MAKİNE ÜRETİCİSİNE POZİTİF AYRIMCILIK YAPILMALI, EŞİTLİKÇİ BAKIŞIN DIŞINA ÇIKMALIYIZ"

Adnan Dalgakıran sunumunu şu önerilerde bulunarak noktaladı: "Yatırım teşvikleri tek başına sanayicilik ve sanayi yatırımı için yeterli değildir. Bölgesel teşvikler mutlaka olmalı ama bu bölgesel teşvikler, düşük katma değerli üretim yapanların buraya doğru göçünü öngörmelidir. Ama onların yerini de yüksek katma değerli ürün imal edenler almalıdır. Teşvik sisteminde ölçek ekonomisini, katma değeri, kaliteyi destekleyen bir sistemin oluşması gerekiyor. Mevcut sanayi tesislerinin yer aldığı arsalar en büyük problemlerden biri. Yeni orta ve büyük ölçekli sanayi yatırımları için arsa stokları oldukça sınırlı ve pahalı. Halbuki devlete ait arazinin en bol olduğu ülkelereyiz. Organize sanayi bölgeleri mevcut yapısıyla sanayi yatırımları için özendirici değil. Sanayi ürünleri için iç piyasa ve ithalat gözetimlerini yeterli bulmuyoruz. Bu nedenle haksız rekabet önlenemiyor. Kamu alımları ve politikaları da yerli sanayiye yeterince kollamıyor. Yatırım teşvikleri, yüksek teknolojinin yoğun olduğu sektörleri özendiriyor. Türkiye, imalat sanayisinde yeterince yabancı sermaye çekemiyor. Hedefimiz 100 milyar dolar ihracat. Ama bu tempoyla bu hedefin gerçekleşmesi mümkün değil. 100 milyar dolar ihracat yapan bir makine sektörünün ne lere ihtiyacı olduğu konusunda bir çalışma yapıyoruz. Ne kadar mühendise, ne kadar meslek lisesi mezununa ihtiyaç var bakıyoruz. Teknoloji üretimi bütün dünyada gelişmiş ülkelerde yapılıyor. Gelişen bütün ülkeler rekabette öne çıkmak istiyorlarsa bu konuda destek ve teşvikler veriyor. Maki-



ne sektörü konusunda bir ayrımcılık da yapıyorlar. Türkiye’de bu konuda sektörler arasında eşitlikçi bakışın dışına çıkmamız gerekiyor. Türkiye ana omurgasını iki-üç sektöre oturtmak zorundadır. Yoksa zaten kit kaynakları dağıttığınızda sıkıntı oluyor. Organize bölge mantığı 21. yüzyıldaki gelişmiş sanayi mantığını karşılamıyor. Dolayısıyla organize bölgelerini rant alanı mantığından çıkaracak, makine yatırımcısının kit kaynaklarının tamamını araziye yatırmasını engelleyecek yeni nesil organize sanayi bölgeleri kavramı geliştirmeliyiz. Beş özel bölgede, 10 milyon metrekaresinin üzerinde alan verilip bu noktalarda makine, yazılım ve elektronik alanlarını bir araya getirerek özel üretim alanları oluşturulmalıdır. Kamu yatırımlarıyla yeterli makine kullanımının önün açılması da gerekiyor. Kamuda alım yapanların güçlükleri de giderilmeli ve bu noktada bilinçlendirilmeliler. Kamu ihalelerini hazırlayanların ihale şartnameleri hazırlanırken en büyük yerel firmalarla bir araya gelip konuşması lazım. Makine sektöründe kayıt dışılığın muhakkak önlenmesi gerekiyor. Gerçek serbest rekabet ortamının kurulması ve sürdürülmesi de önemli bir noktadır. Baştan sona yeni bir

teşvik anlayışı gerekiyor. Bu konuların hepsini kapsayan detaylı bir rapor hazırladık.”

“BİLİM, SANAYİ VE TEKNOLOJİ BAKANLIĞI İLE UYUM İÇİNDE ÇALIŞIYORUZ”

Adnan Dalgakıran’ın sunumunun ardından konuşan sektör temsilcileri yaşadıkları sıkıntıları, bakanlıktan beklentilerini ve çözüm önerilerini söz alarak dile getirme fırsatı buldu.

Toplantıda, 2015-2018 stratejik planının hazırlanmasına temel teşkil edecek konular ele alındı. Etkinlikte Türk makine üretiminin alt sektörlerini temsil eden isimler; KDV ve iadesine yönelik sorunlar, OSB ve sanayi sitelerindeki makine üreticilerin yaşadığı sıkıntılar, kamu ihale yönetmeliği ve destekleri, nitelikli personel sorunu ile Ar-Ge faaliyetlerinin önemi, endüstriyel otomasyon alanındaki gelişmeler, marka-kalite ve belgelendirme süreçlerinde atılması gereken adımlar, makine üreticilerinin farklı sektörler ile koordinasyonunun artırılması ve yeni yatırım fırsatları gibi farklı konularda görüşlerini aktararak Türk makine sektörünün ülke sanayisi için önemine dikkat çekti.

SEKTÖR TEMSİLCİLERİ,
MAKİNE ÜRETİCİSİNE
POZİTİF AYRIMCILIK
YAPILARAK, EŞİTLİKÇİ
BAKIŞIN DIŞINA
ÇIKILMASINI TALEP ETTİ.



TÜRK EXİMBANK'TAN İHRACATÇIYA 33,8 MİLYAR DOLARLIK DESTEK

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB), 20 Ekim tarihinde yaptığı açıklama ile Türk Eximbank'a tanıdığı reeskont limitini 11 milyar dolardan 14 milyar dolara yükseltti.

Türk Eximbank Genel Müdürü Hayrettin Kaplan, Türk Eximbank'ın sağladığı toplam destek tutarını üç yıllık dönemde üç kattan fazla artırarak 2013 yılsonu itibarıyla 28,1 milyar dolara yükselttiğini vurgulayarak, "2014 yılında ise toplam 33,8 milyar dolarlık bir destek sağlayacağımızı öngörmekteyiz" dedi. Kaplan, TCMB'nin 20 Ekim tarihinde yaptığı açıklama ile Türk Eximbank'a tanıdığı reeskont limitini 11 milyar dolardan 14 milyar dolara yükselttiğini belirtti.

"EN UYGUN MALİYETLİ KAYNAK"

Hayrettin Kaplan, son dönemde ihracatçılar açısından önemi giderek artan ve piyasadaki en uygun maliyetli kaynak imkanı olan reeskont kredisinden artık daha fazla ihracatçının yararlanabileceğini kaydetti. İhracatçıların küresel pazardaki rekabet gücünün artırılması ve karşılaştıkları risklerin minimum seviyeye indirilmesi amacıyla Türk Eximbank'ın son dönemde atağa kalktığını ve ihracat sektörüne verdiği nakdi kredi ve sigorta desteğini önemli ölçüde artırdığını ifade eden Kaplan, şunları söyledi: "24 Ekim 2014 tarihi itibarıyla nakdi kredi ve sigorta desteğimizi toplam 26 milyar dolara yükselttik ki, bu yılsonu hedefimizle uyumlu bir performans gösterdiğimizizin işaretidir. TCMB ile işbirliği içinde kullandırılan reeskont kredisine piyasadaki en uygun maliyetli kaynak imkanı olması nedeniyle yoğun bir talep bulunmaktadır. Bu çerçevede, reeskont kredisi kapsamında, 24 Ekim 2014 itibarıyla, bankamız kaynaklarından da destek sağlayarak 13 milyar



dolarlık kredi kullandırılmıştır. TCMB, bir yandan ihracatçılarımızın yoğun talebini dikkate alırken, diğer yandan kendi döviz rezervlerine sağlanan katkının artırılması amacıyla Bankamıza tanıdığı reeskont limiti 20 Ekim 2014 tarihi itibarıyla 11 milyar dolardan 14 milyar dolara yükseltti. Bu sayede, daha fazla ihracatçımız bu imkandan yararlanabilecektir."

"AMACIMIZ İHRACATÇILARIMIZIN REESKONT KREDİLERİNE ULAŞIMININ KOLAYLAŞTIRILMASI"

Kaplan, döviz cinsinden kullandırılacak reeskont kredileri için TCMB'nin 20 baz puanlık faiz indirimine ek olarak beş baz puan da Türk Eximbank'ın indirim yaptığını ve toplamda 25 baz puanlık bir faiz indirim gerçekleştirildiğini kaydetti. Böylece reeskont kredisi faiz oranlarının 120 gün vade için Libor+0,50, 240 gün için Libor + 0,75 ve 360 gün için de Libor+1,50 olarak yeniden belirlendiğini dile getiren Kaplan, ayrıca döviz cinsinden olan bu kaynağı, ihracatçıların TL kredi ihtiyacını dikkate alarak, kur riskinin banka tarafından yönetilmek üzere TL olarak da kullandırdıklarını belirtti. 360 gün vade seçeneğini artık sadece KOBİ'lere tanınan bir olanak olmaktan çıkarak,

25 milyon dolara kadar kredinin son dört ayının banka kaynaklarından karşılanması suretiyle bütün ihracatçılar için de sağlayabildiklerini vurgulayan Kaplan, sözlerini şöyle sürdürdü: "Burada amacımız ihracatçılarımızın ihtiyaç duydukları uygun maliyetli reeskont kredilerine ulaşımının kolaylaştırılmasıdır. Bu sayede ihracatçılarımızın bu krediyi daha etkin olarak kullanabilmelerinin, dolayısıyla önemli bir maliyet avantajı kazanarak rekabet güçlerini artırabilmelerinin önü açılmıştır. Türk Eximbank olarak ihracatçılarımıza vadeli satış yapma olanağı sağlayarak rekabet güçlerini artırmalarına imkan tanımak amacıyla, 2012 yılından itibaren sevk sonrası dönemdeki finansman ihtiyaçlarının karşılanmasına yönelik sevk sonrası reeskont kredisini uygulamaktayız.

Bu programda Türk Eximbank'ın kısa vadeli ihracat kredi sigortası müşterisi olan firmaların sigorta poliçeleri de, kredinin asli nitelikteki teminatı olarak kabul edilmektedir. Böylece, program Türk Eximbank kredi programları içinde ilave bir teminat maliyeti doğurmayan tek kredi programı olarak öne çıkmaktadır. Daha fazla ihracatçının bu imkandan yararlanmasını amacıyla sürdürülen çalışmalar neticesinde, faktoring firmaları ile çalışan ihracatçılara sevk sonrası reeskont kredisi kullandırılmasının önü de açıldı. İhracatçılarımızın faktoring firmalarına temlik ettikleri ve faktoring firmalarınca da Türk Eximbank'a ciro edilen bonoları TCMB tarafından reeskonta kabul edilmeye başlanmasıyla birlikte doğrudan Bankamız müşterisi olmayan ihracatçılarımız da uygun maliyetli finansman imkanına kavuşacaktır."



MAKTEK FUARINDA BİRLİKTE KUVVET DOĞDU

moment



MAKİNE TANITIM GRUBU (MTG) TARAFINDAN DESTEKLENEN, MAKİNA İMALATÇILARI BİRLİĞİ (MİB) İLE TAKİM TEZGAHLARI SANAYİCİ VE İŞADAMLARI DERNEĞİNİN (TİAD) GÜÇ BİRLİĞİ YAPTIĞI MAKTEK AVRASYA 2014 FUARI, DÜNYA MAKİNE SEKTÖRÜNÜ 14-19 EKİM TARİHLERİ ARASINDA İSTANBUL'DA BULUŞTURDU.







Türkiye'nin stratejik sektörleri olan makine ve takım tezgahlarını temsil eden iki büyük meslek örgütü MİB ve TİAD'ın işbirliği ile İstanbul'da düzenlenen MAKTEK Avrasya 2014 Fuarını, 72 farklı ülkeden sektör temsilcileriyle 65 binin üzerinde ziyaretçi takip etti. Yetkililerin yaptığı açıklamaya göre fuar süresince yapılan satışlarla 1 milyar TL'ye yakın iş hacmine ulaşıldı.

“İŞBİRLİĞİ YAPTIĞIMIZDA NELER BAŞARABİLECEĞİMİZİ GÖRDÜK”

Fuarın açılışında konuşan MİB Yönetim Kurulu Başkanı Sevda Kayhan Yılmaz, MİB ve TİAD'ın MAKTEK Avrasya Fuarındaki güç birliğine vurgu yaparak, fuarı uzun zamandır bir araya gelemeyen iki kuruluşun, ortak hareket ettiğinde neler başarabildiğini göstermesi açısından çok önemsendiğini söyledi. “Biz aslında birbirimizin destekçisiyiz” diyen Sevda Kayhan Yılmaz sözlerini şöyle sürdürdü: “Sektörün iki önemli temsilcisi olan MİB ve TİAD'ın birlikte hareket etmesi için çaba harcayan başta Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı yetkilileri olmak üzere tüm emeği geçenlere teşekkür etmek istiyorum. MAKTEK Avrasya Fuarı yerli üreticilere yeni teknolojilerini sergileme fırsatı sunmanın yanında, sektör profesyonellerine makineleri üreten makineleri seçme şansı tanıyor. Uluslararası prestijini her geçen yıl

artıran fuarın daha da büyüyerek yoluna devam etmesini diliyorum.”

“MAKTEK SEKTÖRÜMÜZÜ TEK ÇATI ALTINDA BULUŞTURDU”

TİAD Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Gamsız ise MAKTEK Avrasya Fuarının sektör açısından önemine değindiği konuşmasında, Türk takım tezgahları üretimiyle ilgili verileri paylaştı. “Sektörümüzün bu önemli etkinliğine destek olan herkese teşekkürlerimi sunuyorum” diyerek sözlerine başlayan Erdal Gamsız özetle şunları söyledi: “MAKTEK Avrasya Fuarı sektörümüzün tek çatı altında buluşmasına vesile oldu. Bu durum sektörümüzün gelişmesine, fuar katılımcı ve zi-





Sevda KAYHAN YILMAZ
MİB Yönetim Kurulu Başkanı



Erdal GAMSIZ
TİAD Yönetim Kurulu Başkanı



İlhan ERSÖZLÜ
TÜYAP Fuarçılık Genel Müdür Yardımcısı

yaretçilerinin daha fazla yarar sağlamasına neden olacak. Son 10 yıldır gelişimini sürdüren takım tezgahları sektörümüz, dünyada 12'nci sırada yer alıyor. Avrupa'da ise Almanya ve İtalya'nın ardından üçüncü durumdayız. Geçen yıl yüzde 22'lik üretim artışına paralel olarak ihracatımız yükselirken ithalatımız ise yüzde 9 geriledi. Fuarın olumlu etkisiyle 2014 yılını yüzde 5'lik büyüme ile kapatacağımızı öngörüyoruz. MAKTEK Avrasya Fuarı bilim ve sanayi işbirliği için de güzel bir örnektir. Organizasyon kapsamında gerçekleştirilecek çalıştaylar sektörümüzün gelişimine katkıda bulunacak. Herkesin çok iyi bir fuar geçirmesini temenni ediyorum."

“FUARA 1378 FİRMA 3 BİNİ AŞKIN MARKAYLA KATILDI”

Fuarla ilgili bilgi veren TÜYAP Fuarçılık Genel Müdür Yardımcısı İlhan Ersözlü, "Sanayileşmeyi ve birçok sektörün rekabet gücünü doğrudan etkileyen makine ve takım tezgahlarının Avrasya bölgesindeki en önemli üreticilerini MAKTEK Avrasya 2014 Fuarında buluşturduk. Her anlamda oldukça başarılı bir fuara ev sahipliği yaptığımızı düşünüyoruz, gerek katılımcı firmaların gerek ziyaretçilerin memnuniyeti bu düşüncemizi destekliyor. Geçen yıl 64 ülkeden 59 bin 600 kişiyi ağırlamıştık. Bu yıl iki sektörün işbirliği doğrultusunda 72 ülkeden sektör temsilcileri ile Türkiye'nin 76 şehrinde 65 bini aşkın ziyaretçi fuarımıza katıldı. Almanya, İspanya, Çin, Tayvan, Hindistan, Güney Kore, Japonya, İtalya gibi bu sektörlerde söz sahibi ülkeler fuardaki yerini aldı. Geçen yılki fuarda katılımcı firmalar arasındaki ticaret yılsonu-

na kadar devam ederken, 600 milyon dolarlık iş hacmine ulaşıldı. Bu yıl da, 800 milyon dolarlık bir ticaret hacmine ulaşılacağını öngörüyoruz. MAKTEK Avrasya 2014 Fuarının, TÜYAP uzmanlığı ile bu yıl da önemli bir başarıya imza attığına inanıyoruz." İlhan Ersözlü sözlerine şöyle devam etti: "MAKTEK Avrasya 2014 Fuarında Türkiye'nin ve dünyanın önde gelen 1378 firması ve firma temsilciliği ile bu firmaların temsil ettiği 3 bine yakın marka yer aldı. Yüzde 46 büyüme ve artan katılımı birlikte 122 bin metrekare kapalı alan kapasitesine sahip kongre merkezinin 15 salonu da tam kapasiteyle kullanıldı. Fuarda, takım tezgahları, metal-sac işleme makineleri, tutucu-kesici takımlar, kalite kontrol ve ölçüm sistemleri, CAD/CAM, PLM yazılımları ile üretim teknolojileri alanlarında faaliyet gösteren üreticiler son teknoloji ürünleriyle yerini aldı."





“MİB’İN KATILIMI MAKTEK FUARINI YÜZDE 46 BÜYÜTTÜ”



M. NAIL TÜRKER
MAKİNA İMALATÇILARI
BİRLİĞİ (MİB)
GENEL SEKRETERİ

“MAKTEK Avrasya, takım tezgahları sektöründe imalatçılarımızın katıldığı ve bu yönde Türkiye’de olması gerektiğine inandığımız; imalatçı, ithalatçı ve en önemlisi kullanıcıları ile sektörün bütün paydaşlarını bir araya getiren çok önemli bir organizasyondur. Özellikle yerli imalatçılar ve diğer katılımcıların yeniliklerini sunabilecekleri bir sıklıkta, iki yılda bir defa düzenlenen ve sadece bölgesel değil dünya çapında öneme sahip bir fuardır. İmalatçılarımızın kendilerini gösterebilecekleri uzmanlık fuarı olması nedeniyle de bizim için ayrı bir önem taşıyor. Fuar, ziyaretçi ve katılımcı profilini ve yoğunluğunu izleyerek imalat sektörünün durumu hakkında görüş oluşturmamıza olanak sağladı. Ayrıca katılımcı firmalar ile görüşerek ekonomik şartları ve içinde buldukları durum hakkında bilgi edinebildik. Hem yerli, hem de yabancı katılımcı sayısı açısından memnuniyet verici bir rakama ulaştığımızı ifade edebilirim. Özellikle hafta sonuna doğru da yoğun bir ziyaretçi ilgisi gözlemledik. MİB ve TIAD’ın, MAKTEK Avrasya Fuarı için ilk kez gerçekleştirdiği işbirliği imalatçılar

ve ithalatçıların imalat sanayisine hizmet verebilmek için bir araya geldiği, olumlu sonuçları fuar sırasında gözlemleyebildiğimiz bir birliktelik oldu. Burada asıl önemli olan reel sektöre katkısı ve sektörün görüşleridir. Önceki yıllardan farklı olarak, MİB üyelerinin katıldığı bu yılki organizasyon yüzde 46 oranında büyüdü.”

“MTG, Türk makine üreticisinin yurt dışında bilinirliğini artırmada fark yarattı. Özellikle Almanya’da düzenlenen fuarlar ve bu ülkedeki sektörel yayımlarda yer alan reklamlarıyla üyelerinin özgüvenini de artırdı. MTG’nin çalışmaları, şirketler bazında da genişletilmeli ve makine sektörünün gücünün kaynağı olan Türk makine üreticisi, yurt dışındaki alıcılara anlatılmadığı. Mevcut ve dünya pazarlarında kabul görmüş mamullerin imalatçıların tanıtımına daha fazla ayrıcalık sağlanarak, onların pazar paylarını artırmaları için tanıtım desteğinin verilmesi yararlı olacaktır. Bu kampanyaların hedef ülkelere doğru genişlemesi ve şu anda sadece MTG tarafından yapılan tanıtım faaliyetlerinin tabana doğru yayılması için gereken tedbirlerin alınması gerektiğine inanıyorum.”

“MAKTEK AVRASYA FUARI SEKTÖRÜN GÜCÜNÜ DÜNYAYA GÖSTERDİ”



PINAR ÇELTİKÇİ
TAKIM TEZGAHLARI
SANAYİCI VE İŞADAMLARI
DERNEĞİ (TIAD)
GENEL SEKRETERİ

“Türk makine endüstrisi içinde takım tezgahları sektörü hayati bir öneme sahiptir. Takım Tezgahları Sanayici ve İşadamları Derneği (TIAD) da takım tezgahları sektörünü ve dolayısıyla Türk sanayisini geliştirmek adına çeşitli çalışmalar gerçekleştiriyor. Derneğimiz, Türkiye’de takım tezgahları alanında faaliyet gösteren firmaların yüzde 80’ini temsil ediyor. Bu bağlamda sektörel gelişimi sağlayacak, satış ve ticaret için güçlü bir potansiyel taşıyan MAKTEK Avrasya Fuarına büyük bir ihtiyaç vardı. 2012 yılında ilki gerçekleşen ve iki yılda bir düzenlenen MAKTEK Avrasya Fuarının, takım tezgahları sektörünün gücüne güç kattığını söyleyebiliriz. Kurumsal ve sektörel amaçlara hizmet eden bir dernek olarak; hem üyelerimizi, hem de sektörümüzü MAKTEK Avrasya Fuarı gibi uluslararası bir arenada temsil etmekten oldukça mutluyuz. MAKTEK Avrasya Fuarı, derneğimiz ve derneğimiz dengi sektörel kuruluşların bir araya gelmesine ve bu sayede müthiş bir network ve sirkülasyon ortamı oluşmasına imkan sağladı. Fuar sonrası sektörel bir büyüme gerçekleştiği gibi kurumsal bir büyüme de

yakaladık. Birçok yeni üyelik talebi aldık ve dolayısıyla geleceğin TIAD üyelerinin de fuarında olduğunu ifade edebiliriz. Avrasya’nın en büyük makine fuarı olan MAKTEK; İtalya, İspanya, Tayvan, Kore, Çin, Hindistan, İngiltere, Hırvatistan, Japonya ve Almanya gibi ülkelere temsilcilerin katılımı ile uluslararası statüsünü aşarak tüm dünya makine sektörünün şah damarı olma konumuna erişti. Türk makine sanayisi dendiğinde ilk akla gelen TIAD ve Makine İmalatçıları Birliği (MİB) gibi iki önemli kurumun, Türk makine sanayisini geliştirmek ve ülkemiz sanayisinin gücünü dünyaya kanıtlamak noktasında MAKTEK Avrasya Fuarı çerçevesinde gerçekleştirdiği işbirliğinin oldukça faydalı olduğuna inanıyorum. Bundan sonraki aşamada, nitelikli teknik eleman ve katma değeri yüksek üretim için hem TIAD’ın, hem de MİB’in güçlerini birleştirmesinin ve beraber yol almasının elzem olduğunu düşünüyorum.”



“MTG SAYESİNDE DÜNYA PAZARLARINDA GÜVENLE BOY GÖSTERİYORUZ”



BEYHAN KARA
EAE MAKİNA
SATIŞ PAZARLAMA
SORUMLUSU

“MAKTEK Avrasya, tüm sektör paydaşlarını aynı çatı altında birleştiren çok önemli ve büyük bir organizasyon. Fuar süresince yurt içinden ve yurt dışından gelen birçok potansiyel müşteriyle gayet verimli temaslarımız oldu. Genel anlamda firmamıza ve sergilediğimiz yeni ürünlerimize gösterilen ilgiden memnun olduğumuzu söyleyebilirim. İlerleyen yıllarda da ‘sektörün vitrini’ olarak tanımlanabilecek MAKTEK Fuarına katılmaya devam edeceğiz.”

“Türkiye artık ürettiği kaliteli makineler ve bu makineler çerçevesinde yarattığı imaj ile dünya pazarlarında güvenle boy gösteriyor. Gelenen bu noktada, sektörün tanıtılması için MTG’nin üstlendiği sorumluluğu özellikle takdir ediyorum. Tüm bu çalışmalarını nedeniyle MTG’ye teşekkür ediyorum.”

“GÜÇLÜ MTG, GÜÇLÜ SEKTÖR DEMEK”



İBRAHİM HARMAN
AKYAPAK
SATIŞ DİREKTÖRÜ

“Sektörümüzde, Türkiye özelinde ilk defa bu denli geniş kapsamlı bir fuar düzenleniyor. Ülkemizin böylece büyük organizasyonlara ihtiyacı olduğunu düşünüyorum. Fuar, makine üreticilerine pazar olanakları ve tanıtım fırsatı sunması açısından da eşsiz bir öneme sahip. MAKTEK Avrasya Fuarının ilerleyen yıllarda Euroblech Fuarı kadar etkili olacağına inanıyorum. Fuar süresi boyunca ürünlerimiz yoğun bir ilgiyle karşılandı. Önümüzdeki yıllarda da, MAKTEK dahil; çeliğe ve çelik yapılara hayat veren tüm alanlarda olmaya devam edeceğiz.”

“MTG, sektörün sesini duyuran yegane kurum. Gücünü artırıp etki alanını daha da genişletebilmesi için, makine sektörünün tüm paydaşları tarafından desteklenmesi gerekiyor. Dolayısıyla MTG’nin güçlenmesi, sanayiye can veren makinecilerin güçlenmesi anlamına geliyor.”

“TİCARİ ATEŞELİKLER DE MTG GİBİ AKTİF ROL ALMALI”



HASAN ÇETİNER
BEKA-MAK
ŞİRKET MÜDÜRÜ

“Yeni ürünlerimizi sergilemek ve marka bilinirliğimizi artırmak amacıyla MAKTEK Avrasya Fuarına katılıyoruz. Durgun başlayan fuar, hafta sonu itibarıyla yoğun bir kalabalığa sahne oldu. Türkiye’nin ev sahipliği yaptığı uluslararası öneme sahip bu organizasyonun mutlaka geliştirilmesi gerekiyor. Yakaladığımız kalite düzeyini dünyaya göstermek açısından MAKTEK Avrasya Fuarı önemli bir platform olma özelliği taşıyor. Hollanda, Dubai ve Suudi Arabistan’dan gelen birçok müşteriye ağırladık. Tedarikçilerin, ihracatçıların ve müşterilerin bir araya geldiği MAKTEK Avrasya Fuarının önümüzdeki yıllarda daha da gelişeceğine inanıyorum.”

“MTG, Türk makinesine karşı var olan çeşitli önyargıların giderilmesinde son derece önemli bir rol üstleniyor. Özellikle yurt dışında Türk makinesinin tanıtılması konusunda MTG’nin yanı sıra ticaret ateşeliklerimizin de daha aktif olması gerektiğini düşünüyorum.”



“MTG, YORULMADAN YOLUNA DEVAM ETMELİ”



İSA SÜTÇÜ
DİRİNLER MAKİNA
SATIŞ VE PAZARLAMA
MÜDÜRÜ

“Takım tezgahları ve sac işleme sektörü açısından MAKTEK Avrasya oldukça önemli bir fuar. Bizler de sektör açısından bu denli yüksek öneme sahip bir organizasyonda, yeni makinelerimizle burada olmaktan gayet memnunuz. Bu yıl özel üretim makineler ve daha çok büyük tonajlı preslerimizle fuara katıldık. Firmamızın sektörde sahip olduğu imaj açısından önümüzde yıllarda da fuarda yer almaya devam edeceğiz.”

“MTG'nin reklam ve tanıtım çalışmaları sayesinde, hedef pazarlarımızda 'Türk makinesi' imajının oluşturulduğunu ifade edebilirim. Makine kalitesi ve teknolojisi alanında ulaştığımız bu noktayı, MTG'nin yorulmadan tüm dünyaya anlatmaya devam etmesini diliyorum.”

“MTG, TÜRK MAKİNE SEKTÖRÜNÜN GİZLİ KAHRAMANI”



İSMAİL ŞÜKRÜ EKMEÇÇİ
NUKON MAKİNA
SATIŞ SORUMLUSU

“MAKTEK Avrasya, bizim açımızdan son derece önemli bir fuar. Lazer kesim alanında uzman bir firma olarak bu yıl da yeni makinelerimizle buradayız. Fuarın üç gün ile sınırlı tutulması ve pazar gününe kadar uzamaması daha iyi olurdu. Bunun haricinde organizasyondan kaynaklanan bazı sorunlar yaşadık. Zaman içinde, fuarcılık alanında da Avrupa standartlarını yakalayacağımızı umut ediyorum. Fuarda, Avrupalı ziyaretçilerden ziyade Arap ülkelerinden ve komşu ülkelerden gelen ziyaretçilerin sayıca daha fazla olduğunu gözlemledim.”

“MTG'nin çok çalışkan bir kurum olduğunu düşünüyorum. Deyim yerindeyse 'Türk makine sektörünün gizli kahramanı' olarak yorulmaksızın çalışıyor. MTG'nin, sektörümüz ve ülkemiz adına üstlendiği bu görevi, daha uzun yıllar başarıyla sürdürmesini diliyorum.”

“MTG, TÜRK MAKİNECİLERİNİN DAİMA YANINDA”



İSMAİL UZGÜDİŞ
ERMAKSAN
SATIŞ YÖNETİCİSİ

“Yeni teknolojilerimizi tanıtmak ve yeni müşterilerle tanışmak amacıyla MAKTEK Avrasya 2014 Fuarında yerimizi aldık. MAKTEK, firmamız açısından daima önemli bir fuar oldu. Faliyet gösterdiğimiz sektöre yönelik, yıl içinde düzenlenen beş-altı fuar arasında en verimli geçen organizasyon olduğunu söyleyebilirim. İlk iki gün ziyaretçi sayısı biraz az olsa da hafta sonu daha yoğun bir ilgi vardı. Genel itibarıyla fuarın süresinin uzun olduğunu ve hafta içi günlere planlanmasının da firmalar için ekstra bir maliyet yarattığını düşünüyorum. Eş zamanlı olarak Bursa, Gaziantep ve Almanya'da düzenlenen fuarlarla çakışması da yerli ve yabancı ziyaretçi ile katılımcı sayısını azaltmış gibi görünüyor. Fuarın reklam ve tanıtım ayağının daha güçlü bir biçimde yapılması gerekirdi. Gözlemlediğim kadarıyla ağırlıklı olarak fuar ziyaretçileri, katılımcı firmaların davetiyle fuara gelenlerden oluşuyor. Bu gibi aksaklıklar ve sorunlar giderildiği takdirde MAKTEK Fuarının daha güçlü bir çekim alanı yaratacağına inanıyorum.”

“MTG'nin reklam ve tanıtım kampanyalarının 'Türk makinesi' imajının oluşturulmasında çok önemli bir rol üstlendiğini düşünüyorum. MTG, yurt içinde ve yurt dışında düzenlenen pek çok önemli organizasyonda daima Türk makinecilerinin yanında. MTG'nin bu başarılı çalışmalarını artarak devam etmesini diliyorum.”



“TÜRK MAKİNESİNİN BAŞARISINDA MTG’NİN PAYI BÜYÜK”



MUSTAFA ŞAHİN
MVD MAKİNA
SATIŞ KOORDİNATÖRÜ

“Sektörün en önemli fuarlarından olan MAKTEK Avrasya 2014 Fuarına; öncelikle mevcut müşterilerimizle tekrar temas kurmak, yeni müşteriler edinmek ve teknolojiye ulaştığımız son noktayı ürünlerimiz vasıtasıyla herkese göstermek için katılıyoruz. Fuarda, hafta sonuna kıyasla hafta içinde yoğunluğun daha az olduğunu söyleyebilirim. Türkiye, metal işleme sektöründe artık çok önemli bir konuma sahip. Firmaların her sene ürünlerini ve üretim teknolojilerini nasıl yenilediğini burada çok rahat gözlemleyebiliyorsunuz. MVD olarak biz de her yıl yeni ürünlerimiz ve teknolojimizle MAKTEK Fuarında yer almaya devam edeceğiz.”

“Dünyada teknoloji lideri olarak tanımlanan pek çok ülkenin Türk makinelerini tercih ettiğini gururla ifade edebilirim. Türk makinesinin yakaladığı bu başarıda MTG büyük pay sahibi. Yalnızca kaliteli makine üreten değil, tanıtımını da başarıyla gerçekleştiren bir ülke olduğumuzu tüm dünyaya ispatlayan MTG’yi kutluyorum.”

“MTG, TÜRK MAKİNESİNİN PRESTİJİNİ ARTIRIYOR”



SERHAT HOCAOĞLU
BAYKAL MAKİNE
YURT İÇİ SATIŞ
SORUMLUSU

“MAKTEK Avrasya, Türkiye’de, alanında düzenlenen en büyük fuar olma özelliğine sahip. Doğrudan satış anlamında da taşıdığı potansiyel nedeniyle diğer fuarlar arasında oldukça öne çıkıyor. Fuarın tanıtımının gayet başarılı bir biçimde yapıldığını düşünüyorum. Bu yıl Avrupalı ziyaretçilerin nispeten daha az olduğunu gözlemledim. Bununla beraber komşu ülkelerden gelen çok sayıda ziyaretçi ağırladık. İlerleyen yıllarda da yeni makinelerimizle MAKTEK Fuarına katılmaya devam edeceğiz.”

“MTG, Türk makinesinin prestijini artıran çalışmalara imza atıyor. Dünyanın çeşitli ülkelerinde çok sayıda fuara katılan bir firma olarak bu durumun oldukça büyük faydasını görüyoruz. Türk makinesine duyulan saygının oluşturulmasında MTG’nin büyük emeği olduğunu düşünüyorum.”

“MTG, SEKTÖRÜMÜZÜN GÜÇLENMESİ İÇİN ÇALIŞIYOR”



SEMİH KAR
KARMETAL
FİRMA YÖNETİCİSİ

“Markamızın gücünü yansıtmak ve potansiyel bayi ile müşterilerle tanışmak amacıyla sektörümüzün bu en büyük fuarında, yeni makinelerimizle yerimizi aldık. MAKTEK Avrasya, Euroblech Fuarının Türkiye’deki dengi olarak tanımlanabilecek son derece önemli bir organizasyon. Bu çerçevede ülkemizin, MAKTEK Fuarının gelişip daha da güçlenmesine ihtiyacı var. Fuarın ilk günleri durgun geçse de, hafta sonuna doğru memnun edici bir yoğunluk vardı. Yerleşim düzenine dair bir sorunla karşılaşmamız dışında olumsuz bir durum yaşamadığımızı söyleyebilirim. Sektörün güçlü firmalarından biri olarak MAKTEK Fuarında yer almayı sürdüreceğiz.”

“Sac işleme sektöründe Türkiye’nin bir marka olduğunu söylemek yanlış olmaz. Bu markanın algısının yerleşmesinde MTG’nin de çok büyük emeği bulunuyor. MTG’nin, sektörümüzün güçlenmesi yolunda sürdürdüğü çabalar artarak devam etmeli.”



MTG, HOLLANDA FAALİYETLERİNİ INDUSTRIAL PROCESSING FUARIYLA SÜRDÜRDÜ

Makine Tanıtım Grubu (MTG), Hollanda'ya yönelik tanıtım faaliyetlerine devam ediyor. Bu çerçevede 30 Eylül - 3 Ekim tarihleri arasında Utrecht şehrinde düzenlenen endüstriyel üretim fuarı Industrial Processing 2014'e standla katılarak, ziyaretçilere Türk makine sektörü hakkında bilgi verdi.

MTG, 30 Eylül - 3 Ekim tarihleri arasında Hollanda'da düzenlenen Industrial Processing 2014 Fuarında standla yer alarak Türk makine sanayisinin tanıtım çalışmalarına devam etti. Fuarı MTG'yi temsilen Yönetim Kurulu Üyesi Ferdi Murat Gül katıldı. Ayrıca fuarda Makine Sanayii Sektör Platformu (MSSP) üyesi derneklerden; Makine İmalatçıları Birliği (MİB), Endüstriyel Otomasyon Sanayicileri Derneği (ENOSAD) ve Akışkan Gücü Derneği'nden (AKDER) temsilciler de ziyaretçilere üyeleri hakkında bilgi vermek üzere MTG standında hazır bulundu.

FUAR ALANI MTG REKLAMLARIYLA SÜSLENDİ

Fuar alanının, doğu girişindeki büyük billboarda ve batı girişindeki döner kapılara "Türk Makinesi" konseptli ilanlar veren MTG, fuar planında da "Turkish Machinery" logosu ile yer aldı. Reklam ve tanıtım çalışmaları çerçevesinde ayrıca fuarın internet sitesinde bir yıl boyunca MTG profili yer alacak. Temmuz, ağustos, eylül ve ekim ayları süresince de fuar haber bültenlerinde MTG hakkında haberler ve banner yer almıştı.

MTG, HOLLANDALI SEKTÖR TEMSİLCİLERİYLE BULUŞTU

MTG yetkilileri, fuar süresince çeşitli dernek, kurum ve firma temsilcileriyle ikili görüşmeler gerçekleştirdi. Bu çerçevede 30 Eylül tarihinde fuara katılan önemli firmaların standları ziyaret edilerek, Hollanda'da





Türk makinesinin bilinirliğini artırmak için yeni dönemde atılacak adımlar hakkında görüşüldü. Fuarın ikinci gününde Türkiye'nin Lahey Ticaret Müşaviri Mehmet Tayfun Erkan ve Deventer Ticaret Ataşesi Hasan Önoğul MTG standını ziyaret etti. Yapılan görüşmelerde Hollanda'da MTG faaliyetlerini daha da etkili hale getirebilmek için neler yapılabileceği konusunda fikir alışverişinde bulunuldu. Ayrıca 2015 yılında MTG'nin Hollanda faaliyetleri kapsamında katılabileceği fuarlar hakkında bilgi alındı. Hollanda'da makine sektöründe faaliyet gösteren önemli derneklerden biri olan Metal Union Uluslararası İlişkiler Yöneticisi Paul H.J.Verlinden ile görüşme gerçekleştirilerek sektörde Türkiye ile Hollanda arasındaki işbirliği konusu değerlendirildi. Bu kapsamda Metal Union'dan gelecek niyet mektubu çerçevesinde çalışmaların başlatılmasına karar verildi. Metal Union Yönetim Kurulu temsilcileri ve üyelerinden oluşan bir heyet de Türkiye'ye davet edilerek, İstanbul ve Bursa çevresinde fabrika ve tesislerin gezdirilmesi ve Türk makine sektörünün yerinde tanıtılması planlandı. 2 Ekim'de MTG standını ziyaret eden Türkiye'nin Rotterdam Ticaret Ataşesi Tuba Sander ile de MTG'nin Hollanda'da faaliyetleri hakkında çeşitli görüşmeler gerçek-

leştirildi. 3 Ekim'de ise MTG Almanya faaliyetleri sırasında da temas sağlanan ve Industrial Processing Fuarı öncesinde ilan verilen Pump NL Dergisinin yetkilisi Marcel Meijers, MTG standını ziyaret etti. Görüşmede, ilerleyen süreçte yapılabilecek reklam çalışmaları hakkında değerlendirmelerde bulunuldu. Fuar süresince MTG standında ziyaretçilere, üye veri tabanını içeren katalog, CD, USB ve MSSP üye katalogları dağıtıldı.





İNOVASYON HAFTASINA ANKARA EV SAHİPLİĞİ YAPTI

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri (OAİB) ve Ankara Kalkınma Ajansı işbirliği ile düzenlenen Türkiye İnovasyon Haftası etkinliği, 21-22 Ekim tarihlerinde Ankara MEB Şura Salonunda gerçekleştirildi.



TİM tarafından ilki 2011'de düzenlenen Türkiye İnovasyon Haftası, bu yıl inovasyon kültürünü Anadolu kentlerine yaymak amacıyla kapılarını, İstanbul dışında üç kentte daha ziyaretçilere açacak. Bu kapsamda etkinliğin Ankara ayağı, OAİB ve Ankara Kalkınma Ajansının da işbirliği ile 21-22 Ekim'de Ankara MEB Şura Salonu'nda gerçekleştirildi. Etkinliğin açılışına Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekçi, TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi, OAİB Koordinatör Başkanı

Ahmet Kahraman, Ankara Kalkınma Ajansı Genel Sekreteri Arif Şayık ve iş dünyasından profesyoneller, sanayiciler, akademisyenler ile üniversite öğrencileri katıldı. Etkinlikte partner ülke olarak yer alan İrlanda ise İş ve İstihdam Bakanı Ged Nash'in yanı sıra birçok iş adamı ile Ankara'ya çıkarma yaptı.

“EN ÖNEMLİ PROBLEMİMİZ AR-GE VE İNOVASYON”

Açılıшта konuşan Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekçi, Türkiye'nin cari açık ve

enflasyon problemi bulunduğunu ancak en önemli sorunun inovasyon ve Ar-Ge olduğunu belirtti. Son yıllarda TİM'in öncülüğünde önemli çalışmalar yapıldığını vurgulayan Zeybekçi, "Türkiye'nin en önemli sorunu inovasyon ve Ar-Ge'dir. Diğer sorunları bir şekilde mutlaka çözüyoruz. Türkiye'nin dış ticaret hacminde ihracatı, ithalatı, hizmet gelirleri toplamı 480 milyar dolar oldu. İhracatımızda bugün itibarıyla 160 milyar dolara, hizmet gelirlerimizde yaklaşık olarak 50 milyar dolara, turizm gelirlerimiz-



de 40 milyar dolar seviyesine ulaştı. Ayrıca turist sayısı itibarıyla dünyanın 6'ncı büyük ekonomi haline geldik. Türkiye bütün bunları fason üretici ülke olarak yaptı. Yani, bilgi ve üretim teknolojilerini başkalarının bulduğu ürettiği ve karar verdiği dünyada; ham madde ve enerji kaynaklarını başkalarının kontrol ettiği; tüketim alışkanlıkları ve tüketim ağlarını başkalarının belirlediği ve karar verdiği dünyada Türkiye; doğal kaynakları, insan gücü, coğrafi konumunun ve girişimciliğinin verdiği enerjiyle bu hale geldi, bunu başarabildi" diye konuştu.

“TÜRKİYE’NİN BAŞARISINI TAKDİR EDİYORUM”

Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekçi'nin ardından söz alan İrlanda İş ve İstihdam Bakanı Ged Nash, Türkiye'nin başarılarını takdir ettiğini söyledi. Nash, “Son 10 yıl içinde ekonomisinde sağladığı gelişim konusunda Türkiye gerçekten tebrik edilmeli. Dünyada 16. büyük ekonomi oldunuz. Buradaki ekonomik vizyonu takdir ediyorum. Ekonominizin sergilediği gelişim konusunda dünyada herkes hemfikir. Türkiye'nin 2023 yılına kadar dünyanın ilk 10 ekonomisi arasına girme hedefini destekliyorum” diye konuştu.

“ANKARA DOĞAL BİR İNOVASYON EKOSİSTEMİNE SAHİP”

TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi ise açılış konuşmasında, INSEAD'ın 142 ülkeyi kapsayan inovasyon sıralamasında Türkiye'nin 2012'de 74'üncü, 2013'te 68'inci, 2014 yılında ise 54'üncü sıraya yükseldiğini vurguladı. “Türkiye'nin cari açığı değil, inovasyon açığı var” diyen Büyükekşi, bu kapsamda düzenlenen Türkiye İnovasyon Haftası etkinliğine geçen yıl 27 bin kişinin katıldığını söyledi. Büyükekşi sözlerini şöyle sürdürdü: “Bu sayede tasarımdan markalaşmaya, bilimden nanoteknolojiye, dünyanın önde gelen üst düzey 47 ismini, 500'den fazla Ar-Ge projesini ve ödüllü tasarımı, 50'den fazla Ar-Ge merkezini, onlarca üniversiteyi, bilim merkezini, teknokenti, bir araya getirdik. Rekabetçiliğin giderek arttığı dünya pazarında; şirket, sektör, bölge ve devletler için inovatif olmak hayati öneme sahip. Ankara bu çerçevede; savunma ve havacılık sanayi, elektronik ve bilişim sektörü ihracatında kilit rol üstleniyor. Bu sektörlerin katma değeri çok yüksek düzeyde. Türkiye'nin en fazla nüfus barındıran ikinci, en fazla ihracat gerçekleştiren beşinci, en çok ihracat yapan ilk 1000'de en fazla firmaya sahip ikinci ili Ankara; doğal bir inovasyon ekosistemine sahip. Uydu yazılımları, makine ve aksamları,



Nihat ZEYBEKÇİ
Ekonomi Bakanı

İNOVASYON HAFTASI
BOYUNCA 10
ÜNİVERSİTE, BEŞ
AR-GE, BEŞ TEKNOPARK
VE İKİ BİLİM MERKEZİ
ÇEŞİTLİ ETKİNLİKLER
DÜZENLEDİ.

seramik ve nitelikli madenler, malzeme bilimi mühendisliği alanlarında, üniversite-sanayi işbirliğine daha fazla odaklanılması gerekiyor. Türkiye 2023 yılında 500 milyar dolarlık ihracat hedefine ancak katma değeri yüksek sektörlerle ulaşabilir.”

İki gün süren İnovasyon Haftası boyunca 10 üniversite, beş Ar-Ge merkezi, beş teknopark ve iki bilim merkezi çeşitli etkinlikler düzenledi. 29-30 Mayıs tarihinde İzmir'de başlayan İnovasyon Haftası, Ankara ayasının ardından 6-7 Kasım tarihleri arasında Gaziantep'te devam edecek. Organizasyonun final etkinliği ise 4-6 Aralık tarihleri arasında İstanbul'da gerçekleştirilerek inovasyon şampiyonları ödülleri alacak.



“HEDEFİMİZ YENİ TEKNOLOJİLERLE FARKLI PAZARLARA AÇILMAK”

EKSENEL
POMPALARIN
YÖN DEĞİŞTİRME
FLANŞLARINI
GELİŞTİREREK
FAYDALI MODEL
PATENTİ ALDIKLARINI
BELİRTEN KAZELOĞLU
HİDROLİK GENEL
MÜDÜRÜ MEHMET
KAZEL, “MOBİL
HİDROLİK ARAÇ ÜSTÜ
EKİPMANLARDA
VE ENDÜSTRİYEL
ALANLARDA
KULLANILACAK YENİ
TEKNOLOJİLERLE
FARKLI PAZARLARA
AÇILMAK İSTİYORUZ”
DEDİ.

Mehmet Kazel tarafından 1982 yılında 50 metrekairelik küçük bir atölyede kurulan Kazeloğlu Hidrolik, traktör yedek parçalarıyla başladığı imalat faaliyetlerini, 2000 yılından itibaren çeşitli hidrolik ekipmanlarla genişletti. Bugün üretiminin yüzde 90'ını 40'tan fazla ülkeye ihrac eden firma, çalışmalarını kesintisiz sürdürüyor.

Üretiminizi nerede ve nasıl gerçekleştiriyorsunuz?

Üretim faaliyetlerimizi; Konya 3. Organize Sanayi Bölgesinde kurulu, ISO 9001-2008 Kalite Yönetim Sistemi Belgesine sahip, 11 bin metrekaresi açık ve 6 bin metrekaresi kapalı alandan oluşan dünya standartlarındaki modern tesisimizde sürdürüyoruz. Teknolojik imkan ve kabiliyetleri yüksek olan tesisimizde: Bilgisayar destekli CAD/CAM programları, CNC torna tezgahları, CNC işleme merkez-

leri, standart üstü hassas takımlar, ürünle-re özel modeller ve bağlantı aparatları, CNC azdırma ve fellow tezgahları, raspa tezgahları, universal tezgahlar, çeşitli kapasitelerdeki hidrolik, pnömatik ve eksantrik presler ile ürün yelpazemizi geliştirerek üretim gerçekleştiriyoruz. Firmamızın kalite kontrol laboratuvarı bünyesinde ise: Son teknoloji ürünü 3 koordinatlı (CMM) ölçme tezgahı, düzlem ölçüm cihazı, sertlik ölçüm cihazı, tam otomatik ve NC kontrollü deneme tezgahları ile kalite hedeflerimizi ürünlerimize yansıtıyoruz.

Ürün çeşitleriniz ve ürünlerinizin özellikleri hakkında bilgi verir misiniz?

Dökme demir dişli hidrolik pompalar, pistonlu pompalar, eksenel pompalar, güç aktarma kutuları (PTO), yön kontrol valfleri, özel donanımlı hidrolik yağ tankları, adaptörler ve kardan milleri üretim ve satışını gerçekleştirdiğimiz ürünler arasında yer alıyor. İmalatını





gerçekleştirdiğimiz söz konusu makine ve aksamlar hidrolik otomotiv sektöründe; damperli kamyonlar, yük araçları, araç üstü ekipmanlar ve iş makinelerinde kullanılıyor.

“GELİŞTİRDİĞİMİZ ÜRÜNLE FAYDALI MODEL PATENTİ ALDIK”

Eksenel pompaların yön değiştirme flanşlarını geliştirerek faydalı model patenti aldıklarını belirten Kazeloğlu Hidrolik Genel Müdürü Mehmet Kazel, “Dişli pompaların ısınma zamanını geciktiren ürünümüzün de patentini aldık. Mobil hidrolik araç üstü ekipmanlarda ve endüstriyel alanlarda kullanmaya yönelik, yeni ürün ve ürün geliştirme çalışmalarımızı sürdürüyoruz” dedi.

Çalışanlarınızın gelişimi konusunda ne tür çalışmalar gerçekleştiriyorsunuz?

Personelimizi; İş yeri sağlığı, iş yeri güvenliği, yangın ve afetler gibi konularda periyodik bir şekilde konuyla ilgili uzmanların desteğiyle eğitime tabii tutuyoruz. Ayrıca sahip olduğumuz ISO TS 16949 ve ISO 9001:2008 belgelerinin kural ve şartlarına göre; üretim, proses, kontrol ve kalite kontrol konusunda da çeşitli teknik eğitimler düzenliyoruz.

Ulusal ya da uluslararası fuarlara katılıyorsunuz? Fuarların firmanız açısından önemi nedir?

Avrupa ülkeleri başta olmak üzere Uzakdoğu

ve Ortadoğu ülkelerindeki düzenlenen sektörümüzle ilgili fuarlara katılmaya özen gösteriyoruz. Çoğu yabancı müşterimizi bu fuarlar sayesinde tanıdık. Fuarlar potansiyel müşterilerimizle doğrudan temas ederek iş birliklikleri geliştirmemize imkan sağlamasının yanında, sektörümüzle alakalı gelişmeleri de yakından gözlemlene fırsatı sunuyor. Ayrıca imal ettiğimiz yeni ürünleri de fuar organizasyonları sayesinde dünyanın çeşitli ülkelerinden gelen müşterilerimizin beğenisine sunuyoruz.

“ÜRETİMİMİZİN YÜZDE 90’INI İHRAÇ EDİYORUZ”

Kazeloğlu Hidrolik olarak imal ettikleri her ürün kaleminde ihracat gerçekleştirdiklerini ifade eden Kazel, “Ürünlerimizi Kazel Dış Ticaret firmamız aracılığıyla Avrupa ve Ortadoğu ülkeleri başta olmak üzere, dünyanın 40’tan fazla ülkesine gönderiyoruz. Yıllık üretimimizin yüzde 90’ını doğrudan ihrac ettiğimizi söyleyebilirim” dedi.

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

Daha çok lojistik ve gümrük konularında sorunlarla karşılaşyoruz. Konya’da faaliyet gösteren bir firma olmamız sebebiyle deniz yolu taşımacılığında, limana malzeme gönderme aşamasında gecikmeler ve buna bağlı olarak artan masraflarla karşılaşılıyor. Nak-

“ÜRETİMİMİZİN
YÜZDE 90’INI 40’ TAN
FAZLA ÜLKEYE İHRAÇ
EDİYORUZ.”



pan çok sayıda firma olmakla birlikte Kaze- loğlu Hidrolik olarak, ISO TS 16949 belge- sine sahip tek yerli firmayız. ISO/TS 16949, global otomotiv endüstrisi için ISO Techni- cal Committee-TC 176 tarafından oluşturu- lan ve Alman VDA 6.1, Fransız EAQF ve İtalyan AVSQ standartlarını kapsayan bir belgedir. Bu standartla; otomotiv sektörünün bilgi bir- rikimini bir araya toplanması, ürün kalitesi- nin iyileştirilmesi, tedarikçi zincirinin gelişti- rilmesi, tüm sektörün aynı kalite sisteminde buluşmasının sağlanması, verimliliğin artırıl- ması, ana sanayinin farklı denetim tipleri uy- gulamasının önlenmesi, sektörün nitelik ve kalite düzeyinin artırılması ve tüketiciye daha güvenilir ürünler sunulması amaçlanıyor. Sektörümüzde faaliyet gösteren bazı firma- lar kalite kontrol denetimlerini tam anlamıyla yerine getirmediği ve standart dışı kalitesiz imalat gerçekleştirdiği için bu durum ülkemiz- in adına ve imajını ciddi zarar veriyor. Ayrıca kalitesiz ürünlerle pazarda haksız rekabet ya- ratarak hem bizim gibi ciddi ve işini layıkıyla yapan firmalara, hem de ülkemizi ekonomisi-

liye firmalarının özensiz çalışmasının bedeli- ni, malzeme gönderimi ve alımı esnasında oluşan ağır masraflarla ödemek durumunda kalıyoruz. Malzemelerin, gümrük kontrolü aşamasında tüm konteynirin açılması ve içindeki ürünlerin zarar görüp bozulmasından olumsuz etkileniyoruz. Bu mağduriyeti önlemek için, malzemeler yetkililerce iş yerlerinde belli bir bedel karşılığında kontrol edilip belgelenebilir. Ayrıca denizcilik şirketlerinin ardiye masraflarını yüksek düzeyde belirleyip ve sonradan bu fiyatları yüzde 30'a kadar düşürmesi, çelişkili çalışma şekillerinin açık bir göstergesidir. Faturalarımızda gösterilen ödemediğimiz iskontolardan vergi alınması konusu da ihracatta karşılaştığımız sorunlar arasında gösterilebilir.

Türkiye makine üreticiliği bakımından sizce ne durumda?

Faaliyet gösterdiğimiz sektörde üretim ya-





MEHMET KAZEL KİMDİR?



Konya'da 1959 yılında doğan Mehmet Kazel, Meram Teknik ve Endüstri Meslek Lisesinden mezun oldu. Kurucusu olduğu Kazeloğlu Hidrolik firmasında Genel Müdürlük görevini üstlenen Kazel, 32 yıldır hidrolik sektörde çalışmalarını sürdürüyor.

ne zarar veriyorlar. Bu durumun önüne geçmek için daha sıkı tedbirler alınması gerektiğini düşünüyorum.

Sektöre bakıldığında sizce en büyük problem nedir?

İmal ettiğimiz ürünleri test edip raporlayacak, ileri teknoloji kullanarak çalışan bir bilim merkezinin olmaması ve yeterli sayıda üst düzey teknik eleman yetiştirilememesi, bence ülkemizde öne çıkan temel problemler arasındadır. Firma olarak bu sorunları kendi bünyemizde yetiştirdiğimiz elemanlarla ve yurt dışındaki önemli firmaların ürünleri ile kendi ürünlerimizi kıyaslayarak aşmaya çalışıyoruz. Ayrıca ve yurt dışındaki bilim merkez-

lerine çeşitli testler için ürünlerimizi düzenli olarak gönderiyoruz.

“GELİŞEN TEKNOLOJİYİ TAKİP EDİYORUZ”

Faaliyet gösterdikleri sektörün rekabet gücünün oldukça fazla olduğunu, sürekli geliştiğini ve büyüdüğünü vurgulayan Kazel, “İmalat süreçlerimizde gelişen teknolojiyi takip ederek yüksek kalitede üretim gerçekleştiriyoruz. Bu çerçevede hassas ve performansı yüksek tezgahlara yatırım yaparak tüm ürünlerimizin ıslah ve sementasyon işlemlerini kendi bünyemizde hayata geçiriyoruz. Dolayısıyla dünyadaki rakiplerimizden bir adım önde olmak için gerekli tüm çabayı gösteriyoruz” dedi.





“DÜNYA, EKMEĞİNİ TÜRK MAKİNELERİYLE ÜRETECEK”

ÜRÜN PORTFÖYLERİNİ ÇEŞİTLENDİRMEYE TAM OTOMATİK EKMEK, UNLU MAMUL HATLARI VE BUTİK UNLU MAMUL MAKİNELERİYLE DEVAM EDECEKLERİNİ SÖYLEYEN KUMKAYA MAKİNA FİRMA YÖNETİCİSİ HAYRETTİN KUMBASAR, “MAKİNELERİMİZİ DÜNYANIN 90 ÜLKESİNE İHRAÇ EDİYORUZ. YENİ ÜRÜNLERLE BU SAYIYI DAHA DA ARTIRACAĞIZ. DÜNYA EKMEĞİNİ TÜRK MAKİNELERİYLE ÜRETECEK” DEDİ.

moment



Hayrettin Kumbasar ve Aydın Kaya tarafından 1989 yılında İstanbul'da küçük bir atölyede, fason makine parçaları imal ederek üretim hayatına başlayan Kumkaya Makina; bugün 20 bin metrekarelik alan üzerine kurulu tesisinde, ekmeğin üretiminde kullanılan 136 farklı çeşitte fırın ve hamur makineleri imal ediyor.

Üretimizi nerede ve nasıl gerçekleştiriyorsunuz?

Üretim faaliyetlerimizi İstanbul Beylikdüzü'nde 20 bin metrekare kapalı alana sahip fabri-

kamızda gerçekleştiriyoruz. Üretim tesisimizde kullandığımız tezgahların büyük kısmı CNC kontrollüdür. Sac işleme hattımızda CNC punch, robotlu laser kesim, abkantlar, oksijen plazma ve makaslar bulunuyor. Taşlı imalat bölümünde ise yine CNC tornalar, işleme merkezleri, frezeler, matkaplar ve borverk tezgahlar yer alıyor. Kaynak aşamasında klasik kaynak makinelerinin yanında kaynak robotları da kullanıyoruz. Ayrıca fabrikamızda, üretilen tüm parçaların kalite kontrolünün 3 boyutlu CNC ölçme cihazı ile yapıldığı kalite kontrol birimimiz ve imal ettiğimiz bütün parçaların stoklandığı CNC çok kat-

lı depomuz da bulunuyor. Birimlerimizin koordinasyonunu sağlamak için de SAP MRP Programı kullanıyoruz.

Ürün çeşitleriniz ve bunların özellikleri hakkında bilgi verir misiniz?

Kumkaya Makina olarak ekmek üretiminde kullanılan her türlü fırın ve hamur makinelerinin imalatını gerçekleştiriyoruz. Müşterilerimiz unlu mamul üreticileri, pastaneler, fırınlar, endüstriyel ekmek üreten firmalar, belediyelerin halk ekmek fabrikaları ile askeri birlikler gibi çeşitli kurum ve kuruluşlardan oluşuyor. Dünya ölçeğinde değerlendirildiğinde firmamızın ürettiği sayıda çeşitli özelliklere sahip makineyi tek bir fabrikada üretebilen firma sayısının oldukça az olduğunu söyleyebilirim. Kendi içlerinde farklı kapasitelere ve tiplerde sahip olmakla birlikte, ürettiğimiz makineleri şu şekilde sıralayabilirim: Pasta fırınları, modüler katlı fırınlar, siclotermik katlı fırınlar, borulu katlı fırınlar, yağ ısıtmalı borulu katlı fırınlar, döner arabalı fırınlar, tünel tipi endüstriyel fırınlar, katlı tip mayalama odaları, step tip mayalama odaları, oluklu tip mayalama odaları, un eleme makineleri, spiral hamur yoğurma makineleri, ara dinlendirme makineleri, hamur kesme tartma makineleri, konik çevirme makineleri, uzun şekil verme makineleri, ekmek otomatları, ürün soğutma kuleleri, katlı tip fırınların otomatik yükleme boşaltma sistemleri ve mayalama odası klima cihazı.

“EKMEK VENDING MAKİNESİ GELİŞTİRDİK”

İçecek otomatlarının ekmek versiyonu olarak tanımlanabilecek, ekmek vending makinesinin geliştirdiklerini belirten Kumkaya Makina Firma Yöneticisi Hayrettin Kumbasar, “İmalat



aşamasında olan bu makinemiz madeni-kağıt para ve kredi kartı gibi ödeme seçenekleriyle unlu mamulleri otomattan 24 saat satın alma imkanı sağlıyor. Ayrıca bu makine ile birlikte çalışabilen ve +4 derecede saklanması gereken süt, peynir, yumurta gibi ürünlerin satıldığı bir modül de ürettik” dedi.

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

Yurt içinde düzenlenen büyük ve önemli ekmekçilik fuarına sürekli katılıyoruz. Bu yıl düzenlenen fuara 1150 metrekarelik bir alanda katıldık. Özellikle yurt içinden birçok müşterimizi ağırladık ve yeni ürünlerimizi hem yerli, hem de yabancı misafirlerimizin beğenisine sunduk. Ayrıca bu fuar kapsamında üretti-



“İÇEÇEK OTOMATLARININ EKMEK VERSİYONU OLARAK TANIMLANABİLECEK, EKMEK VENDING MAKİNESİNİ GELİŞTİRDİK.”



ğımız tüm makineleri standımızda sergiledik. Yurt dışındaki fuarlara daha küçük alanlarda katılıyoruz. Özellikle yurt dışı fuarlarda yabancı müşterilere ürünlerimizi tanıtmaya ve yeni satış kanalları bulma imkanına sahip oluyoruz. Yılda ortalama sekiz fuara katılıyoruz. Fuarlar sayesinde rakiplerimizin durumunu da gözlemlene fırsatı yakalıyoruz.

Firmanızın ihracat potansiyeli hakkında bilgi verir misiniz?

Kumkaya markasıyla 136 çeşit makine üretiyor ve her ürün tipinde ihracat gerçekleştiriyoruz. Bugüne kadar en küçük kapasiteli fırından, tam otomatik yüksek kapasiteli endüstriyel hatlara kadar çok sayıda makine ihraç ettik. Avrupalı üreticilere göre fiyat avantajına sahip olduğumuzu ifade edebilirim. Ancak son yıllarda bazı makinelerde, özellikle İtalyan üreticilerin bizden daha düşük fiyatlar verdiğini gördük. Çinli üreticilerin makine fiyatları çok uygun olmasına karşın Afrika pazarı hariç, ürünleri diğer ülkelerde ilgi görmüyor. Uzakdoğu'da ekmek kültürü olmadığı için makinelerin özellikleri bilinmeden üretim gerçekleştiriyor ve bu durum da son kullanıcı için büyük sorunlar yaratabiliyor. Aralarında; ABD, Avustralya ve Avrupa ülkelerinin de yer aldığı dünyanın 90 ülkesine ürünlerimizi gönderiyoruz. Firmamızı kurduktan üç yıl sonra ilk ihracatımızı gerçekleştirdik. Sovyetler Birliği ve Doğu Bloku ülkeleri dağıldıktan sonra Rusya, Ukrayna, Romanya, Bulgaristan'da; ilerleyen yıllar içinde de Özbekistan ve Kazakistan'da şirket ve ofislerimizi açtık. Bu şirketleri daha sonra çalışanlara devrettik ve verimsiz olanları da kapattık. O dönemde gerçekleştirdiğimiz atılımlar şirketimizin hızlı büyümesine büyük katkı sağladı.

İhracat konusunda yaşadığınız sorunlar var mı? Mevcut sorunlar sizce nasıl çözülebilir? Bugüne kadar ihracat konusunda yaşadığı-

miz ciddi bir problem olmadı. Yalnızca geçtiğimiz ay İran'a gönderdiğimiz endüstriyel tip fırın sevkiyatımız gümrükte "kırmızı hat" olarak tabir edilen bölgede alıkondu. Tüm soruları görsel açıklamalarıyla da yanıtlamamıza rağmen sorunu çözümlenemedi. Bu durum doğal olarak bizi müşterimiz karşısında zor durumda bıraktı. Sevkiyatın tümü olan toplam sekiz adet tır için müşterimiz bekleme ücretini ödemek zorunda kaldı. Genel anlamda ihracatta bir sorun yaşamamak da, böyle bir olay da karşılaşmış olduk.

"TÜRKİYE, SEKTÖRDEKİ PAZAR PAYINI HER YIL ARTIRIYOR"

Türkiye'nin ekmek makineleri üretimi alanında Avrupalı üreticilerin düzeyini yakaladığını vurgulayan Kumbasar, sözlerini şöyle sürdürdü: "Bazı ufak farklılıklar olmakla birlikte ülkemizde çoğu makine üretilebiliyor. Türkiye artık kendi ihtiyacını karşılayabildiği gibi ihraç imkanına da sahip. Firmamız da, yıllara göre değişmekle birlikte imalatının yüzde 70-80'ini ihraç ediyor. Faaliyet gösterdiğimiz sektörde Türkiye'de irili ufaklı 100 civarında üretici firma mevcut. Bu firmaların içinde ihracat yapmamış olan ise yok denecek kadar azdır. Dolayısıyla ülkemiz, sektördeki pazar payını her yıl artırıyor. Komşu ülkelerdeki iç karışıklıklar sona erdiğinde ihracatımızın daha da artacağına inanıyorum."

Makine sektörünün size göre en büyük problem nedir?

Öncelikli problem olarak "merdiven altı" diye adlandırılan kontrolsüz ve kalitesiz üretimin, Türk makinesinin imajını olumsuz etkilemenin yanı sıra haksız rekabete de sebep olduğunu ifade etmek isterim. Bunun haricinde, yurt içi piyasasındaki müşterilerimizin birbirleriyle giriştiği acımasız rekabet karlılıklarını düşürüyor ve makine yatırımı yapabilmelerini engelliyor. Ekmekçilik sektörünün gerek kullanılacak makineler, gerekse üretim modelleri açısından hala bir standarda oturmaması da başka bir sorun.

Kumkaya Makina olarak sektörün geleceği hakkında neler söyleyebilirsiniz?

Avrupalı rakiplerimizle aramızdaki teknolojik fark kapanmak üzere. Özellikle bazı Alman firmalarının üretim kalitesine ulaşmamıza çok az kaldı. Bahsettiğim firmalardan son olarak katıldığımız fuarda aldığımız işbirliği teklifleri de bu durumun en iyi göstergesidir. Sektörümüzde kalite, üretim çeşitliliği ve yeni makine dizaynı konularında önemli gelişmeler kaydedildi. Türk firmalarının ihracatı her geçen yıl daha da artıyor. Artık daha

"EKMEK ÜRETİMİNDE
KULLANILAN HER
TÜRLÜ FIRIN VE HAMUR
MAKİNELERİNİN
İMALATINI
GERÇEKLEŞTİRİYORUZ."



teknolojik ve katma değeri yüksek makineler üreterek ülkemizin zenginliğine daha çok katkı sağlıyoruz. Ayrıca ithalat da azaldığı için cari denge de ülkemiz lehine dönüyor. Yakın gelecekte özellikle Afrika pazarlarında daha etkin bir rol oynayacağımızı düşünüyorum. Güney Amerika sektörümüz açısından büyük imkanlar barındırıyor. Bu pazarlarda tanıtım faaliyetlerinin artırılması, ülkeler bazındaki ticari zorlukların devlet birimlerimizin de katkılarıyla ortadan kaldırılması gerekiyor. Bazı ülkelerle ülkemiz arasında gümrük oranları, rakip üreticiler olan İtalya, İspanya ve Portekiz'le farklılıklar gösteriyor. Özel-

likle Avrupalı üreticilerin Türkiye'yi imalat üssü yapma planları var. Üretim giderlerini düşürmek ve Asya ile Afrika pazarlarına İstanbul avantajını kullanarak ulaşmayı hedefliyorlar. Bunun için firma evlilikleri ve direkt satın almalar düşünülüyor. Dolayısıyla gelecek birkaç yıl bu anlamda ülkemiz açısından hareketli geçecek. İstanbul'da düzenlenen sektör fuarımız IBATECK, dünyanın bu alanda düzenlenen ikinci büyük fuarı olma yolunda başarıyla ilerliyor. Bahsettiğim tüm bu gelişmeler ışığında sektörümüzün geleceğinin oldukça parlak olduğunu düşünüyorum.

“YENİ PAZAR ARAYIŞLARIMIZI SÜRDÜRÜYORUZ”

2013 yılını 2012'ye göre yüzde 15 büyümeye kapattıklarını söyleyen Kumbasar, 2014 yılında henüz 2013 yılı rakamlarını yakalayamadıkları bilgisini verdi. Kumbasar, sözlerini şöyle sürdürdü: “Komşu ülkelerdeki karışıklıkların bu durumu önemli derecede etkilediğini düşünüyorum. Sektörümüz ağırlıklı olarak komşu ülkeler ve Türk Cumhuriyetlerine ihracat gerçekleştiriyor. Bu bölgelerdeki istikrarsızlık da direkt olarak satış rakamlarını etkiliyor. Firmamız yeni pazar arayışlarını durmaksızın sürdürüyor. Afrika ülkelerinde bu noktada ciddi mesafe kat ettik. Ürünlerimizin kalitesi, fiyat avantajı ve Türk insanına duyulan yakınlık bu çerçevede oldukça etkili oluyor. Kumkaya Makina olarak ürün portföyümüzü çeşitlendirmeye ağırlıklı olarak tam otomatik eklemek, unlu mamul hatları ve butik unlu mamul makineleriyle devam edeceğiz. Bunun yanında hamurhane makinelerinin modernizasyonunu ele alıp, kullanılabilirliği artırılmış yeni makineler dizayn edeceğiz.”



HAYRETTİN KUMBASAR KİMDİR?



Samsun'da 1962 yılında doğan Hayrettin Kumbasar, Yıldız Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümünden mezun oldu. Kumbasar 25 yıldır, kurucusu olduğu Kumkaya Makina'da çalışmalarına devam ediyor.

“SEKTÖRÜMÜZDE KALİTE, ÜRETİM ÇEŞİTLİLİĞİ VE YENİ MAKİNE DİZAYNI KONULARINDA ÖNEMLİ GELİŞMELER YAŞANIYOR.”



TARIMSAL ÜRETİM GÜCÜNÜ TRAKTÖR SEKTÖRÜNDEN ALİYOR

TÜRKİYE VE DÜNYADA TARIMSAL ÜRETİMDE YAŞANAN KALİTE VE VERİM ARTIŞI, MAKİNE PARKININ YENİLENMESİYLE İLİŞKİLENDİRİLİYOR. GELENEKSEL TARIM TEKNİKLERİ BİR KENARA BIRAKILARAK, TARIMIN DAHA MODERN MAKİNELERLE YAPILMASININ ÖNEMİ İSE HER PLATFORMDA VURGULANIYOR. UZMANLARA GÖRE TÜRKİYE, SON YILLARDA MODERN TARIMIN TEMEL UNSURU OLAN "TRAKTÖR" ÜRETİMİYLE SEKTÖRDE ÖNE ÇIKIYOR.







TRAKTÖR İHRACATINDA BAŞLICA ÜLKELER
[MİLYAR DOLAR]

Kaynak:
BM İstatistik Bölümü Verileri

Sıra No	ÜLKE	2012	2013	Değişim % [13/12]
1	ALMANYA	9,36	10,55	12,7
2	ABD	8,12	6,21	-23,6
3	MEKSİKA	6,04	5,57	-7,8
4	HOLLANDA	4,37	5,01	14,6
5	FRANSA	3,44	3,22	-6,5
6	BELÇİKA	2,92	3,18	8,9
7	İTALYA	2,32	2,50	7,4
8	İSVEÇ	1,77	2,13	20,4
9	İNGİLTERE	1,96	1,93	-1,5
10	JAPONYA	2,31	1,89	-18,1
21	TÜRKİYE	0,40	0,42	5,5
	DiĞER	11,60	11,98	3,3
	TOPLAM	54,22	54,17	-0,1

Türkiye'nin ilk traktör fabrikası 1955 yılında açıldı. Amerikan yardımları çerçevesinde, Atatürk tarafından Ankara'da kurulan uçak üretim ve bakım fabrikasının yerinde hizmet vermeye başlayan tesiste, yabancı bir markanın montaj işleri gerçekleştiriliyordu. İlk üretilen traktör 6 Nisan 1955'te Türkiye Zirai Donatım Kurumuna teslim edildi. 1956 yılında ise 1065 adet traktörün montaj üretimi yapıldı. 1961 yılında yerli katkı oranı yüzde 43'e yükseldi. 1962 yılında ise dünyaca tanınan bir marka daha Türkiye'de üretim yapmaya başladı. Türk traktör sektöründe şu an yaklaşık 30 firma 40'a yakın markayı temsil ediyor. İmalatçı vasfı taşıyan sekiz firma, farklı yerli katkı oranlarıyla hizmet vermeyi sürdürüyor. Bu firmalardan üçü kendi motorlarını üretiyor. Yerli markalar altında üretim yapan firmalar yüzde 28'lik pazar payına sahip. Türk traktör sektöründe lisanslı üretim yapan firmalarla birlikte yerli traktörlerin pazar payı



şın yaşandığı 1976 yılının ardından 1979 yılında keskin bir düşüş yaşandı ve ancak 15 binden biraz fazla traktör satılabildi. Sektör 1984 (42 bin 454 adet) ve 1997 (54 bin 731 adet) yıllarında iki pik değerini gördü. 2011’de ise son 50 yılın en büyük iç pazar satışı gerçekleşti (62 bin 750 adet). Traktör ve ekipman imalatında ve satışında rekorların kırıldığı 2011 yılından sonra, 2012 yılında traktör imalatı yüzde 12 gerilerken iç pazardaki daralma yüzde 17’lere ulaştı. 2013 yılında iç pazarda 52 bin 285 traktör satışı gerçekleşti. 2014 yılının ilk yedi ayında ise pazar yüzde 11 büyüdü. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerine göre 2014 yılı Ağustos ayı itibarıyla trafiğe tescilli yapılan traktör sayısı yüzde 14,8 oranında arttı. 4 bin 945 adet (2013 ve 2014 model) traktörün trafik tescil işlemi gerçekleştirildi. Ağustos ayında bir önceki yılın aynı ayına göre tescil edilen traktör sayısındaki artış yüzde 45 oldu. Sektöre dair 2013 yılı verileri dikkate alındığında, traktör arkası ekipman ve diğer tarım makineleri dahil edilmeden traktör sektöründe 3 Milyar TL’lik pazar büyüklüğüne ulaşıldı. Türkiye’de her tipte traktör imalatı yapılıyor. Türk traktör pazarı için arazi ölçeğinin küçük olması ve işletmelerin alım gücünün zayıflığı nedeniyle daha çok 100 beygir gücüne kadar olan traktörler üretiliyor. Talebe bağlı olarak 140 beygir gücünde traktörlerin de imalatı da yapılıyor. Türkiye ağırlıklı olarak ABD, İtalya, Fas, Güney Afrika ve Polonya’ya traktör ihraç ediyor. Her üç traktörden biri ABD ve İtalya’ya gönderiliyor. Sektörde yer alan firmaların sayısı son yıllarda artış gösterirken, Türkiye, traktör sektörün-

TÜRKİYE’NİN TRAKTÖR İHRACATI 2013 YILINDA YÜZDE 5,2 ARTARAK 421,7 MİLYON DOLARA YÜKSELDİ.

yüzde 80 düzeyindedir. Sektörde montaj ağırlıklı üretim yapan firmalar SKD (Semi-Knock Down), CKD (Completely-Knock Down) parça formlarında ithalat gerçekleştiriyor ve bunları Türkiye’de kurdukları basit montaj hatlarında, iç piyasadan tedarik ettikleri akü, lastik gibi parçalarla birleştirerek pazara sunuyor.

TÜRKİYE’DE TRAKTÖR SEKTÖRÜNÜN YAPISI

Ankara ile Sakarya’da iki, Konya, İstanbul, Tekirdağ, Kocaeli ve Bandırma’da bir adet traktör üretim tesisi mevcuttur. Pazarın yüzde 57’sine hakim olan Ankara, traktör sektöründe Türkiye’nin en önemli üretim üssüdür. Traktör sektöründe 1960 yılında oluşmaya başlayan iç pazar incelendiğinde, 1960’lı yılların başında 500 civarında seyreden satışların ilk ciddi tepe noktasına 1968 yılında ulaştığı görülür (15 bin 118 adet). 1973 yılında 37 bin 778, 1975 yılında 51 bin 630 adet ile rekorların kırıldığı 1976 yılına gelindi (77 binden fazla traktör satışı). Gelmiş geçmiş en yüksek satı-

TRAKTÖR İTHALATINDA BAŞLICA ÜLKELER [MİLYAR DOLAR]

Kaynak: BM İstatistik Bölümü Verileri

Sıra No	ÜLKE	2012	2013	Değişim % [13/12]
1	ABD	8,01	8,57	6,9
2	KANADA	4,11	3,88	-5,7
3	FRANSA	2,96	3,70	24,7
4	ALMANYA	2,47	2,84	15,0
5	POLONYA	1,70	1,83	7,6
6	BELÇİKA	1,55	1,72	11,2
7	İNGİLTERE	1,46	1,71	17,1
8	RUSYA	2,65	1,66	-37,2
9	İTALYA	1,04	1,19	14,8
10	İSPANYA	0,95	1,06	12,2
16	TÜRKİYE	0,76	0,65	-14,6
	DİĞER	21,11	22,04	4,4
	TOPLAM	48,01	50,20	4,6

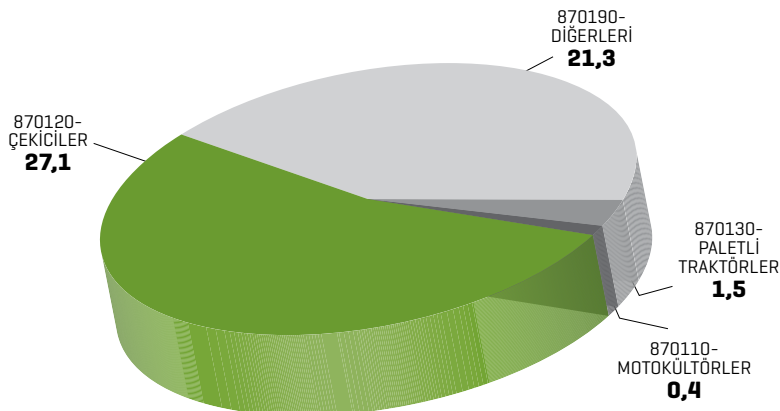


de dünyanın en büyük pazarlarından biri konumuna yerleşti. Uzmanlar bu durumu; tarımsal işletme sayısı, bu işletmelerin traktörü günlük yaşamda da kullanma alışkanlıkları ve sosyo-ekonomik nedenlerden ötürü ülkemizde traktöre olan talep fazlalığıyla ilişkilendiriyor. Diğer yandan mevcut traktör parkının yaşlı; parktaki yaşlı traktörlerin yenilenmesi için devlet desteği verilmesinin gündemde olması bu ilgiyi daha da artırıyor. Son yıllarda özellikle imalatta stokların artması ve çiftçi talepleri nedeniyle, bayilerin uzun vadeye

yayılan cazip satış kampanyaları düzenlemesi, satışlara da olumlu yansıdı. Küresel pazarda öne çıkan bir markamız bulunmuyor. Yerli üreticilerimiz genel olarak belirledikleri dış pazarlarda bayilik ağını kurmak yoluyla bu ülkelerdeki konumunu güçlendirmek için çaba sarf ediyor. Traktör sektörü 1 milyon dolar seviyesinin üstünde yaklaşık 50 ülkeye ihracat gerçekleştiriyor. 100 bin -1 milyon dolar değer aralığında ise yine 50 ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz. İstatistiklere bakıldığında dünyanın en büyük traktör üreticilerinin aynı zamanda traktör ithalatını en fazla yapan ülkeler olduğu ortaya çıkıyor. Buna göre, ABD, Fransa, Almanya ve İngiltere ilk beş içinde yer alıyor. AB ülkelerinin yanı sıra Ukrayna, Rusya ve Güney Afrika, kayda değer miktarlarda traktör ithal ediyor. İstatistiklere göre değer olarak en fazla traktör ithal eden ilk 20 ülkede AB ülkeleri ile birlikte; Ukrayna, Rusya ve Güney Afrika'nın payı yüzde 63'tür. İhracat açısından sektörün gelişim beklediği pazarlar ise; İtalya, Fas, Güney Afrika, Polonya, Arjantin, Avustralya, ABD, Irak, Şili, Malezya, Cezayir, Uruguay, Paraguay, Rusya ve Portekiz olarak sıralanıyor. Türk traktör sektörünün global pazarda rekabet açısından güçlü yanlarını da şu şekilde sayabiliriz: Avrupa'ya göre görece düşük ama nitelikli işçilik ve mühen-

G.T.İ.P. BAZINDA DÜNYA TRAKTÖR İTHALATI [2013 - MİLYAR DOLAR]

Kaynak:
TÜİK



dislik ücreti ve kar marjları nedeniyle fiyat/performansta rekabetçi traktörler üretmemiz. İmal edilen ürünler, küçük ölçekli işletmelere sahip yabancı pazarlarda avantaj sağlıyor. AB uyum yasaları nedeniyle ülkemizde üretilen traktörler ürün normları açısından Avrupalı muadilleriyle aynı teknolojiyi içeriyor. Jeopolitik konumumuz, ortak dil, kültür ve hafıza faktörleri ve yürütülen işbirlikleri, önemli fırsatlar sunuyor. Sektör genelinde ise ihracatta kalite bilinci yerleşmiş durumdadır.

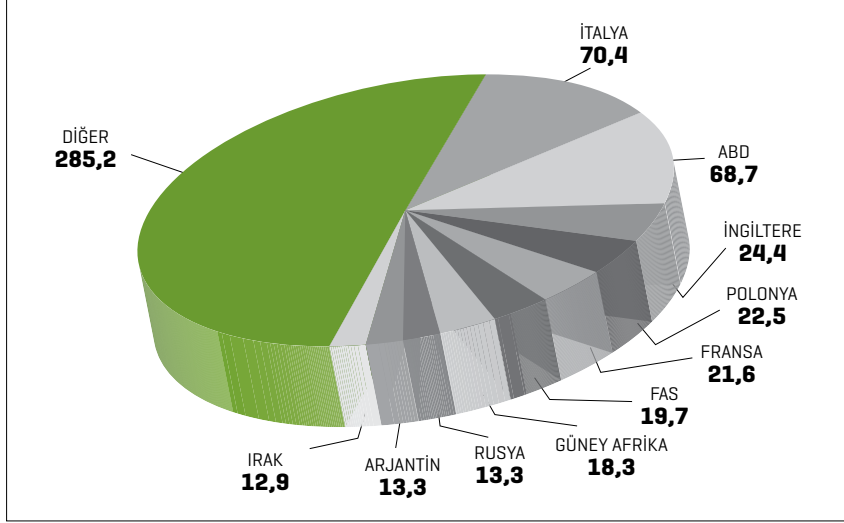
TRAKTÖR SEKTÖRÜNÜN TEMEL SORUNLARI

Sektörde 2008 yılından bu yana, tarımsal mekanizasyon üreticilerinin en büyük sorunlarından birisi olan KDV çözülmedi. Yüzde 18 KDV ile üretim için alınan parçaların, tarım makinesi haline geldikten sonra yüzde 8 KDV ile satılması üreticiler üzerinde ciddi bir finansal yük oluşturuyor. Diğer yandan ithal makinelerin yüzde 8 KDV ile ülkeye girmesi ve bu oranla satılması haksız rekabete sebep oluyor. Sektör firmaları yatırım yapmakta oldukça zorlanıyor. Uzmanlara göre birçok firma, işletme sermayesi kadar devletten alacağı bulduğu için banka kredisi kullanmak zorunda kalıyor. Kredinin faiz yükü de doğal olarak çiftçinin satın aldığı makinenin fiyatına yansıtılıyor. Mevcut yasalar çerçevesinde KDV'nin geri ödenmesi sadece yıllık bazda yapılabiliyor. Her ne kadar iade sürecinin hızlanması için çalışmalar yapılsa da, iade alabilmek üzere başvuru yapmak için dahi yılın bitmesini beklemek gerekiyor. Sektör temsilcileri sorunun çözümü konusunda, aynen ihracattan doğan KDV'nin iadesinde olduğu gibi, söz konusu KDV farkının da ay bazında iadesi halinde, üreticinin üzerindeki yükün büyük oranda kalkacağı görüşünde birleşiyor. Uzmanlar bu çerçevede serbest kalan kaynağın yatırıma ve istihdama yöneleceğini düşünüyor.

Kamuoyunda "Hurda Traktör Projesi" olarak bilinen çalışma, Türkiye Makine Sektörü Strateji Belgesinde bir eylem planı olarak yer alıyor. Sorumlu kurum olarak Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı, işbirliği kuruluşları olarak ise Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Kalkınma Bakanlığı, Maliye Bakanlığı, Hazine, Ziraat Bankası ve Türk Tarım Alet ve Makinaları İmalatçıları Birliği (TARMAKBİR) gösteriliyor. Proje kapsamında, eski traktörlerin piyasadaki çekilmesinden ziyade, bir üretim aracı olarak çiftçiler tarafından kullanılan çok eski traktörlerin yenilenmesi planlanıyor. Sektörel uzmanlara göre projenin uygulama zamanının belirlenmesinin ardından detaylar konusunda kurumlar arası diyalog süreci başlatılacak. Ülke kaynaklarının rasyonel kullanılması amacıyla daha önce uygulan-

TÜRKİYE'NİN ÜLKELERE GÖRE TRAKTÖR İHRACATI [2013 - MİLYON DOLAR]

Kaynak:
TÜİK



mış programların tecrübelerinden faydalanılarak, programın detayları belirlenecek. Sektörün diğer önemli sıkıntısı ise merdiven altı olarak tabir edilen kayıt dışı üretimdir. Yasal mevzuatlar çerçevesinde, sigortasız işçi çalıştıran, fatura kesmeyen veya eksik kesen, alınması zorunlu belgelere de sahip olmadan imalat yapanlar haksız rekabete neden oluyor. Bu gibi malların fiyatının eşdeğerine göre ucuz olması, bilinçsiz tüketiciyi aldattığı gibi ekonomiye de zarar veriyor ve Türk malı imajının zedelenmesine yol açıyor. Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı (TEPAV) tarafından 2007 yılında yapılan bir ankette, iş yapma önündeki en büyük engelin, kayıt dışılıktan kaynaklanan haksız rekabet olduğu tespit edildi. Uzmanlara göre; var olan denetim mekanizmasının daha da etkinleştirilmesi gerekiyor. Denetimlerin sadece ilgili Bakanlık

TÜRKİYE'NİN TRAKTÖR İHRACATINDA 70,4 MİLYON DOLARLA İTALYA İLK SIRADA YER ALIYOR.

TÜRKİYE'NİN ÜLKELERE GÖRE TRAKTÖR İTHALATI [MİLYON DOLAR]

Kaynak:
TÜİK

Sıra No	ÜLKE	2012	2013	Değişim % [13/12]
1	HOLLANDA	193,4	179,8	-7,04
2	ALMANYA	203,5	125,7	-38,24
3	HİNDİSTAN	65,2	72,9	11,8
4	İTALYA	59,0	56,9	-3,7
5	FRANSA	81,4	41,3	-49,3
6	BELÇİKA	37,6	38,8	3,0
7	İSPANYA	2,8	33,7	1113,2
8	POLONYA	2,4	23,4	893,2
9	İSVEÇ	11,7	13,0	11,9
10	GÜNEY KORE	24,1	12,8	-46,7
	DİĞER	76,1	48,0	-37,0
	TOPLAM	757,2	646,3	-14,6



TÜRKİYE'NİN TRAKTÖR İMALAT ADEDİ
[1992-2014 YILLARI ARASINDA]

Kaynak:
TARMAKBİR Verileri

YILLAR	İMALAT (ADET)	YILLAR	İMALAT (ADET)
1992	22.011	2003	29.761
1993	33.601	2004	42.511
1994	25.817	2005	41.502
1995	44.482	2006	44.386
1996	54.819	2007	37.623
1997	58.736	2008	28.751
1998	61.868	2009	17.762
1999	27.867	2010	39.134
2000	37.938	2011	62.250
2001	15.052	2012	53.982
2002	10.840	2013	56.407 [4,5%]
		2014 (Ağustos)	42.341 [20,3%]

envanterine kayıtlı firmalarla sınırlı kalmadan kapsamlı bir şekilde ve periyodik olarak yapılması şart. Konunun uzmanlarına göre traktör sektörünün gelişimi, problemlerin çözümüne bağlıdır. Devlet tarafından ihracatı artırıcı bir takım eylemlerin yapılmasının yanı sıra, başta Ar-Ge destekleri olmak üzere bütün devlet desteklerinin bürokrasiden arınmış ve uygulanabilir olması, teknoloji yenileme konusundaki ek yatırımlara finansman desteğinin sağlanması önemlidir.

DÜNYA TRAKTÖR İHRACATI 54,17 MİLYAR DOLAR

Birleşmiş Milletler (BM) İstatistik Bölümü verilerine göre, 2012 yılında 54,22 milyar dolar olan dünya geneli traktör ihracatı, 2013 yılında yüzde 0,1 azalarak 54,17 milyar dolar seviyesine geriledi. İhracat listesinin ilk sırasında bulunan Almanya, 2013 yılında 10,55 milyar dolar değerinde traktör ihraç etti. 2012 yılın-

da bu rakam 9,36 milyar dolar seviyesindeydi. Almanya'nın traktör ihracatı yüzde 12,7 artış gösterdi. Listenin ikinci sırasındaki ABD 2012 yılında 8,12 milyar dolar değerinde traktör ihraç etti. 2013 yılında bu rakam yüzde 23,6 azalarak 6,21 milyar dolar seviyesine geriledi. En fazla traktör ihraç eden ilk 10 ülke listesinin üçüncü sırasındaki Meksika 2013 yılında 5,57 milyar dolar değerinde ihracat gerçekleştirdi. 2012 yılında Meksika'nın traktör ihracatı 6,04 milyar dolardı. Meksika'nın traktör ihracatı 2013 yılında yüzde 7,8 azaldı. Türkiye, dünya geneli traktör ihracatı listesinin 21. sırasında yer alıyor. 2012 yılında 400 milyon dolar değerinde traktör ihraç eden Türkiye, 2013 yılında yüzde 5,5 artışla 420 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirdi. En fazla traktör ihraç eden ilk 10 ülke listesinde, 2012 yılına göre ihracatını en fazla artıran ülke ise yüzde 20,4 ile İsveç oldu. İsveç 2012 yılında 1,77 milyar dolar değerinde traktör ihraç ederken bu rakam 2013 yılında 2,13 milyar dolar seviyesine yükseldi.

Dünya ölçeğinde traktör ithalatı ise 2013 yılında bir önceki yıla göre yüzde 4,6 artış kaydetti. 2012 yılında 48,01 milyar dolarlık traktör ithal edilirken 2013 yılında bu rakam 50,20 milyar dolar seviyesine yükseldi. ABD, 2013 yılında 8,57 milyar dolar rakamıyla en fazla traktör ithal eden ilk 10 ülke listesinin ilk sırasında yer alıyor. ABD'nin 2012 yılı traktör ithalatı 8,01 milyar dolar olarak kaydedildi. Söz konusu ülkenin 2013 yılında ithalatı yüzde 6,9 artış gösterdi. Listenin ikinci sırasında ise Kanada bulunuyor. 2012 yılında Kanada 4,11 milyar dolar değerinde traktör ithal ederken bu rakam 2013 yılında, yüzde 5,7 azalarak 3,88 milyar dolar olarak kaydedildi. Fransa, dünya geneli traktör ithalatı listesinin üçüncü sırasında yer alıyor. 2013 yılında Fransa'nın traktör ithalatı yüzde 24,7 artarak 3,70 milyar dolar oldu. 2012 yılında bu rakam 2,96 milyar dolar seviyesindeydi. Türkiye, 2013 yılında dünya geneli traktör ithalatı listesinin 16. sırasında yer alıyor. Türkiye, 2012 yılında 760 milyon dolar değerinde traktör ithal ederken, 2013 yılında bu rakam yüzde 14,6 azalarak 650 milyon dolar olarak kaydedildi. En fazla traktör ithal eden ilk 10 ülke listesinde, 2012 yılına göre ithalatını en fazla artıran ülke ise yüzde 24,7 ile Fransa oldu.

TÜRKİYE'NİN TRAKTÖR İHRACATI ARTIYOR

TÜİK verilerine göre Türkiye'nin traktör ihracatı 2013 yılında, bir önceki yıla oranla yüzde 5,2 artarak 421,7 milyon dolar olarak kaydedildi. 2012 yılında bu rakam 400,9 milyon dolardı. Türkiye, 2013 yılında en fazla İtalya'ya traktör ihracatı gerçekleştirdi. 2012 yılında



söz konusu ülkeye 30,3 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam, 2013 yılında yüzde 132,2 artarak 70,4 milyon dolara yükseldi. Listenin ikinci sırasında ise ABD bulunuyor. Türkiye'nin ABD'ye yönelik traktör ihracatı 2013 yılında 68,7 milyon dolar oldu. 2012 yılında bu rakam 92,5 milyon dolardı. ABD'ye yönelik traktör ihracatı yüzde 25,7 azaldı. Listenin üçüncü sırasında bulunan İngiltere'ye 2012 yılında 39,5 milyon dolar değerinde traktör ihraç edilirken bu rakam 2013 yılında 24,4 milyon dolar olarak kayda geçti. İngiltere'ye yönelik traktör ihracatı yüzde 38,3 azaldı. Türkiye'nin 2013 yılında traktör ihracatını en fazla artırdığı ülke yüzde 132,2 ile İtalya oldu. Türkiye 2013 yılında en fazla traktör; tekerlekli, yeni, zirai ve ormancılık için (37 kw<motor gücü=< 59 kw) kaleminde ihracat gerçekleştirdi. 2012 yılında söz konusu mal grubunda 102,4 milyon dolarlık ihracat yapılırken bu rakam, 2013 yılında yüzde 61,7 artışla 165,6 milyon dolar seviyesine yükseldi. Listenin ikinci sırasında yer alan traktör; tekerlekli, yeni, zirai ve ormancılık için (59 kw<motor gücü=< 75 kw) ürün grubunda 2013 yılında gerçekleştirilen ihracatın değeri 138,5 milyon dolar olarak kaydedildi. 2012 yılında bu rakam 202,8 milyondur. Traktör; tekerlekli, yeni, zirai ve ormancılık için (59 kw<motor gücü=< 75 kw) ürün grubundaki ihracat yüzde 31,7 azaldı. Listenin üçüncü sırasındaki Çekiciler; yeni, yarı römorklar kaleminde ihracat 2012 yılında 72,2 milyon dolar seviyesindeyken, 2013 yılında bu rakam yüzde 7,7 artarak 77,8 milyona yükseldi.



di. Türkiye'nin 2013 yılında yüzde 136,7 ile ihracat oranını en fazla artırdığı kalem traktör; tekerlekli, yeni, zirai ve ormancılık için (18 kw<motor gücü=< 37 kw) oldu. Söz konusu ürün grubunda 2012 yılında 1,3 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken 2013 yılında bu rakam 3,1 milyon dolar olarak kayda geçti. TÜİK verilerine göre Türkiye'nin traktör ithalatı 2012 yılında 757,2 milyondurken bu rakam, 2013 yılında yüzde 14,6 azalarak 646,3 milyon dolar seviyesinde geriledi. Türkiye 2013 yılında 179,8 milyon dolarla en fazla Hollanda'dan traktör ithal etti. 2012 yılında söz konusu ülkeden gerçekleştirilen ithalatın değeri 193,4 milyondur. Türkiye'nin 2013 yılında Hollanda'dan gerçekleştirdiği ithalat

2013 YILI VERİLERİNE
GÖRE, TRAKTÖR
SEKTÖRÜNDE
3 MİLYAR TL'LİK PAZAR
BÜYÜKLÜĞÜNE ULAŞILDI.

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

Kaynak: TÜİK

GTİP	GTİP TANIMI	2012	2013	Değişim % [13/12]
8701.90.25.00.00	TRAKTÖR; TEKERLEKLİ, YENİ, ZİRAİ VE ORMANCILIK İÇİN (37 KW<MOTOR GÜÇ= < 59 KW)	102,47	165,69	61,7
8701.90.31.00.00	TRAKTÖR; TEKERLEKLİ, YENİ, ZİRAİ VE ORMANCILIK İÇİN (59 KW<MOTOR GÜÇ=< 75 KW)	202,80	138,52	-31,7
8701.20.10.00.00	ÇEKİCİLER; YENİ, YARI RÖMORKLAR İÇİN	72,28	77,82	7,7
8701.90.35.00.00	TRAKTÖR; TEKERLEKLİ, YENİ, ZİRAİ VE ORMANCILIK İÇİN (75 KW<MOTOR GÜCÜ=< 90 KW)	12,13	27,66	127,9
8701.90.90.00.19	DİĞER TRAKTÖRLER	4,45	4,03	-9,3
8701.90.20.00.00	TRAKTÖR; TEKERLEKLİ, YENİ, ZİRAİ VE ORMANCILIK İÇİN (18 KW<MOTOR GÜCÜ=< 37 KW)	1,32	3,13	136,7
8701.20.90.00.00	ÇEKİCİLER; KULLANILMIŞ, YARI RÖMORKLAR İÇİN	1,84	1,77	-3,6
8701.10.00.00.00	MOTOKÜLTÖRLER	1,83	1,43	-21,6
8701.90.39.00.00	TRAKTÖR; TEKERLEKLİ, YENİ, ZİRAİ VE ORMANCILIK (MOTOR GÜÇ >90 KW)	0,73	0,89	22,7
8701.90.50.00.00	TRAKTÖR; TEKERLEKLİ, KULLANILMIŞ, ZİRAİ VE ORMANCILIK İÇİN, DİĞERLERİ	0,89	0,75	-15,4
8701.90.11.00.00	TRAKTÖR; TEKERLEKLİ, YENİ, ZİRAİ VE ORMANCILIK İÇİN (MOTOR GÜCÜ=<18 KW)	0,05	0,01	-73,6
8701.30.00.00.00	PALETLİ TRAKTÖRLER	0,05	0,00	-100,0
	TOPLAM	400,85	421,70	5,2



yüzde 7,04 azaldı. Listenin ikinci sırasında bulunan Almanya'dan 2012 yılında 203,5 milyon dolarlık traktör ithal edilirken bu rakam, 2013 yılında yüzde 38,24 azalarak 125,7 milyon dolar olarak kaydedildi. Üçüncü sırada bulunan Hindistan'dan 2013 yılında 72,9 milyon dolar değerinde traktör ithal edildi. 2012 yılında Türkiye'nin söz konusu ülkeden gerçekleştirdiği traktör ithalatı 65,2 milyon dolardı. Hindistan'dan gerçekleştirilen ithalattaki artış yüzde 11,8 oldu. Türkiye'nin 2013 yılında traktör ithalatını en fazla artırdığı ülke yüzde 1113,2 ile İspanya oldu. İspanya'dan 2012 yılında 2,8 milyon dolar değerinde traktör ithal edilirken 2013 yılında bu rakam 33,7 milyon dolar değerine yükseldi. Türkiye 2013 yılında en fazla çekiciler; yeni, yarı römorklar için kaleminde ithalat gerçekleştirdi. Söz konusu ürün grubunda 2012 yılında 487,9 milyon dolarlık ithalat gerçekleştirilirken bu rakam 2013 yılında, yüzde 19,3 azalarak 393,8 milyon dolar olarak kaydedildi. Listenin ikinci sırasında bulunan traktör; tekerlekli, yeni, zirai ve ormancılık için (59 kw<motor güç=< 75 kw) kaleminde 2013 yılında 72,7 milyon dolar değerinde ithalat gerçekleştirildi. 2012 yılında bu rakam 102,9 milyon dolardı. 2013 traktör; tekerlekli, yeni, zirai ve ormancılık için (59 kw<motor güç=< 75 kw) ürün grubu ithalatı yüzde 29,3 azaldı. Listenin üçüncü sırasındaki traktör; tekerlekli, yeni, zirai ve ormancı-

lık için (37 kw<motor güç=< 59 kw) kaleminde 2012 yılında 67,6 milyon dolar değerinde ithalat gerçekleştirilirken bu rakam 2013 yılında yüzde 0,6 artarak 68 milyon dolar seviyesine yükseldi. Türkiye'nin 2013 yılında yüzde 68,5 ile ithalat oranını en fazla artırdığı kalem diğer traktörler oldu.

ERKUNT

"BİZİMKİSİ MEMLEKET MESELESİ"

ZEYNEP ERKUNT ARMAĞAN

ERKUNT TRAKTÖR

YÖNETİM KURULU BAŞKAN YARDIMCISI

Erkunt Traktör Fabrikasını 2004 yılında kurduk. Bu cümle bir kerede söyleniyor fakat 2004 yılına gelmeden önceki o dört yılda büyük bir emek yatıyor. Türkiye'nin hemen hemen her bölgesindeki çok sayıda köye uğrayarak, üretilecek traktörlerin nasıl olması gerektiğine, yine bu traktörü kullanacak çiftçiler ile birlikte karar verebilmek için binlerce kilometre yol kat ettik. Çiftçi için en az maliyetlisini, en güçlüsünü ve en kalitesini üretirken, bunu Türkiye'nin kendine ait bir traktör markası ile yapabilmeyi gayemiz. İki model ile başlayan üretim sürecimiz her yıl artarak genişlemeye devam etti. Çiftçi istedi, biz uygulamak için imkanlar yaratmaya çalıştık. Tasarım ve üretim ekibimiz çiftçiden gelen her öneriyi dindedi. Yapabileceğimiz ve hatta geliştireceğimiz her konu araştırıldı. Projelendirme aşamasından sonra devreye alınabilen her öneriyi, traktörlerimizde uygulayarak tüketicilerimizi de üretim sürecimize katmayı başardık. Bugün Erkunt Traktör, traktör üreten firmalar arasında en genç olanıdır. Buna rağmen 2010 yılından bu yana pazarın üçüncüsü olarak üretmeye ve daha da ilerlemek için gelişmeye devam ediyoruz. Yurt içinde yakaladığımız bu başarıyı, yurt dışında da göstermek için 2007 yılında, henüz üç yaşındayken kolları sıvadık. Sadece Türk çiftçisi değil, dünya çiftçisi de kullanmalıydı traktörlerimizi. Erkunt ismi ile dünyaya açılmak istedik. Ancak yapılan tüketici davranışları araştırmasının sonuçlarında, fonetik ve anlam olarak Erkunt isminin pazara uygun olmadığını öğrendik. Bunun üzerine yine Türkçe içeriğe sahip ama yabancı pazarlarda daha fazla dikkat çekecek bir marka adı arayışına girdik. Uzun çalışmalar sonucunda "ArmaTrac" isminde karar kıldık. İlk ihracatımızı Bulgaristan'a yaparak tamamen Türk mühendisleri tarafından tasarlanan ve yerli sermaye ile kurulmuş bir fabrikada üretilen traktörü ihraç ettik. Bulgaristan'ı, Macaristan, Romanya, Hırvatistan, KKTC, Irak, Cezayir, Fas, Senegal ve Ür-



dün gibi ülkeler takip etti. Bugün ağırlıklı olarak Balkan ve Afrika ülkelerine en çok 80 ve 90 beygir gücündeki traktörlerimizi ihraç ediyoruz. Şimdilik ihracat rakamlarımız toplam satışın içinde yüzde 5 paya sahip. Orta vadede hedefimiz ihracatımızı toplam satışlarımızın içinde yüzde 10'a çıkarmak. İhracat çok zorlu bir yol, çok genç bir markayı çok farklı ülkelerde tanıtmaya ve pazara sokmaya çalışıyoruz. Ürünün ne kadar sağlam ve güvenilir olduğu her zaman anahtar olmayabiliyor. 2013 yılının başında Ekonomi Bakanlığı tarafından Turquality'ye dahil edildik. Markamız dört yıl boyunca Bakanlık tarafından desteklenecek. ArmaTrac, bu programa dahil edilen ilk ve tek traktör markasıdır. Turquality ile birlikte pazar stratejilerimizi değiştirdik. Bugüne kadar ihracat yaptığımız 26 ülkenin hepsinde olmak yerine, hedef ülkeler belirleyerek o ülkenin pazarında daha etkin olabilmek için çalışıyoruz. Bu doğrultuda satış hedeflerimizi de yüzde 100 artırmış olduk. İngiltere ve Almanya'yı 2013 ve 2014 yıllarında portföye katmak bizim için büyük gurur oldu. Bu anlaşmalarla birlikte toplam bayi sayımızı 16'ya çıkıttı. Sırada en büyük hedef olarak Amerika pazarı var. Lisansa bağlı kalmadan her ülkenin değişen koşullarına ayak uydurarak pazara uygun özellikte üretim yapabiliyoruz. Ar-Ge bizim için çok önemli. Teknolojiyi traktörlerimizde uygulamak ve değişen dünyada rekabet gücümüzü artırmak için her yıl ciromuzun yüzde 2'sini ayırıyoruz. Yoğun rekabetin öne çıktığı bir dünyada nicelik önemli, ama bizim için öncelik niceliğin niteliğin önüne geçmemesidir. Sadece ne kadar kazandığına odaklı olan ama tüketici ihtiyaçlarına cevap vermeyi umursamayan bir işletmecilik anlayışının dünya tarihinde asla iz bırakamayacak olması aşıkâr. İşte bu nedenle; mesele en büyük beygirli traktörü üretebilmek değil diyoruz. Mesele yoktan var edilerek kurulan bir markanın, uluslararası platformda nelemi başarabileceğini tüm dünyaya gösterebilmek ve dünya çiftçisinin güvenini, beğenisini kazanmış, akılda kalıcı bir marka olabilmek. Mesele; Türkiye'ye bir dünya markası hediye edebilmek.

 **TÜMOSAN**

"HEDEFİMİZ DÜNYANIN LİDER MARKALARINDAN BİRİ OLMAK"

KURTULUŞ ÖĞÜN

TÜMOSAN GENEL MÜDÜRÜ

"Grubumuz bünyesine 2004 yılında katılan Tümosan, Türkiye İstatistik Kurumu verilerine göre yüzde 15'lik pazar payıyla sektörde



örneğin

ikinci sırada bulunuyor. Şirketimiz 2013 yılında cirosunu yüzde 49,6 artırarak 302 milyon TL'ye çıkardı. Net karını ise yüzde 105,5 artırarak 41 milyon TL'ye yükseltti. Hedefimiz, 2023 yılına ulaşmadan Türkiye'de pazar lideri olmak. Avrupa pazarında da ciddi bir ihracatçı marka haline gelmeyi amaçlıyoruz. Sektörümüzde son üç yılda 100 beygir gücünün üzerindeki traktör satışları arttı. Ancak bu segmentteki yabancı menşeli traktörlerin yedek parça ve servis maliyetlerinin yüksekliği nedeniyle Türkiye'de yaygınlaşmıyor. Yüzde 100 yerli traktör üretmek çok önemli. Bu eksikliği gidermek için İTÜ Teknopark bünyesinde çalışmalarımız sürüyor. Türkiye'nin ilk yüzde 100 yerli traktörlerini üretecek altyapıya sahibiz. Necmettin Erbakan TÜMOSAN'ı savunma sanayisine yönelik kurdu. Altay Tankı Güç Geliştirme Projesi ihalesini kazandık. Ağustos 2011 yılından itibaren ihale çalışmaları sürdürülen proje için TÜMOSAN en kısa sürede en uygun fiyatla ve en fazla yerli katkı ile projeyi gerçekleştirmeyi taahhüt etti. Böylece savunma sanayisinde ileri bir adım attık. Önümüzdeki dönem içinde hedeflerimizi gerçekleştirip liderliğe oynamak istiyoruz."

"TÜRK TRAKTÖR SEKTÖRÜNDE SEKİZ FİRMA, FARKLI YERLİ KATKI ORANLARIYLA HİZMET VERMEYİ SÜRDÜRÜYOR. BU FİRMALARDAN ÜÇÜ KENDİ MOTORLARINI ÜRETİYOR."



CEZAYİR



YÜZÖLÇÜMÜ

2.381.741 Km²

NÜFUS

37,9 milyon (2013)

ÖNEMLİ ŞEHİRLER

Cezayir (4.825.000)
Oran (1.150.000)
Constantine (810.000)
Annaba (580.000)

DİL

% 70 Arap
% 29 Berberi
% 1 Diğer

ETNİK GRUPLAR

Arapça (Resmi)
Berberice (Tamazight)
Fransızca

PARA BİRİMİ

Cezayir Dinarı
(Eylül 2014 kuru;
1 ABD Doları karşılığı
84 Cezayir Dinarı)

GSMH

159 milyar ABD Doları

*Kaynaklar: Economist
Intelligence Unit, Algeria
Country Report, 2014*

*T.C. Dışişleri Bakanlığı
Cezayir Ülke Künyesi*



CEZAYİR TÜRK MAKİNELERİNE YÖNELİYOR

TÜRKİYE İLE CEZAYİR ARASINDAKİ TİCARİ İLİŞKİLER GELİŞİMİNİ SÜRDÜRÜYOR. ÖZELLİKLE SON YILLARDA UYGULANAN EKONOMİ POLİTİKALARININ ETKİSİYLE CEZAYİR PAZARI TÜRK MAKİNE ÜRETİCİLERİ İÇİN CAZİBE MERKEZİ HALİNE GELDİ. BİRLEŞMİŞ MİLLETLER VERİLERİNE GÖRE CEZAYİR'İN 2012 YILINDA MAKİNE İTHALATINI EN FAZLA ARTIRDIĞI ÜLKE, YÜZDE 39,8 İLE TÜRKİYE OLDU. TÜRKİYE 2013 YILINDA İŞE CEZAYİR'E 223,1 MİLYON DOLARLIK MAKİNE İHRAÇ ETTİ.



Kuzey Afrika'nın Akdeniz kıyısında, Fas ve Tunus'a komşu olan Cezayir topraklarının yüzde 80'i; büyük bir bölümü yarı çöl özelliğine sahip Sahra'da yer alır. Ülkenin yüzde 10'luk kısmını oluşturan verimli kuzey kısmında tahıl, şarap, zeytin ve meyve üretimi gerçekleştirilir. Cezayir, başkanlık sistemi ile yönetilen bir Cumhuriyettir. Bağımsızlığını kazandığı 1962 yılından sonra, Ulusal Kurtuluş Cephesi (FLN) tarafından tek partili siyasi sistem çerçevesinde yönetilen Cezayir; 1989 yılında yapılan halk oylaması sunucunda kabul edilen yeni anayasa ile çok partili sisteme geçti. 37 milyon kişiden oluşan nüfusun büyük bir kısmı Akdeniz kıyısında, ülkenin kuzeyinde yoğunlaşıyor. Bu bölgede başkent Cezayir ve Oran olmak üzere iki önemli şehir bulunuyor. Ülke-
deki yaşanan iç karışıklık 1990'lı yıllarda nüfusun önemli şehirlere göç etmesine neden oldu. Cezayir'de kişi başına düşen GSYİH'si 9 bin dolar civarındadır. 2002 yılında kişi başına düşen gelirin 1,748 dolar olduğu düşünüldüğünde, kişi başı gelirden geçen yıllara oranla önemli bir artış yaşandığı gözleniyor. Ancak, bu durum genel olarak petrol ve gaz fiyatlarındaki yükselişten kaynaklanır. Geçen 10 yılda üst ve alt gelir grubu arasında fark da artış göstermiştir. Hükümetin kamu sek-

töründe çalışanların sayısını artırma politikası ve yüksek büyüme oranları, son yıllarda işsizliğin bir miktar azalmasını sağladı. Cezayir İstatistik Kurumu ONS verilerine göre, işsizlik oranı 2000'li yıllardan itibaren düşüş gösteriyor. Dünya Bankasına göre 1990'larda büyüyen kayıt dışı ekonomi GSYİH'nin yaklaşık yüzde 35'ine karşılık geliyor. Ülkenin işgücü potansiyelinde yüzde 35'i gibi yüksek bir oranının işsiz olduğu ya da yeterince verim alınmadığı tahmin ediliyor. Geleneksel kaçış yolu olan göç; Avrupa'ya ya da Kuzey Amerika'ya gitmek için vize almak son derece güç olduğundan, hemen hemen tamamen kapanmış gibidir. İşsiz sayısını azaltmak için, hükümetin işgücü yoğun hidrokarbonlar dışı endüstrileri geliştirmek zorunda olduğu belirtiliyor.

GENEL EKONOMİK GÖRÜNÜM

Afrika'nın en geniş (dünyanın en geniş 10'uncu) yüzölçümüne, 37 milyonu aşkın nüfusa ve önemli doğalgaz ve petrol rezervlerine sahip Cezayir; kıtanın (Güney Afrika, Nijerya ve Mısır'ın ardından) en büyük dördüncü ekonomisidir. Cezayir, 22 üyesi bulunan Arap Birliği ülkeleri içinde de (Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri, Mısır'ın ardından) dördüncü büyük ekonomidir. Ancak, ülke, büyük doğal gaz ve petrol kaynaklarına kar-

şın, kişi başına düşen gelir açısından alt orta gelirli bir ülke statüsündedir. Cezayir ekonomisi enerji sektörüne bağımlı olup hidrokarbon ürünleri, ülkenin ihracat gelirlerinin yüzde 97'sini, GSYİH'nin yüzde 45'ini ve bütçe gelirlerinin 2/3'ünü sağlar. Bu bağımlılık, petrol fiyatlarındaki değişimlerden büyük ölçüde etkilenen bir ekonomik yapılanmaya neden oluyor. Dolayısıyla ülke, özellikle 2002 yılından sonra yüksek düzeyde seyreden petrol fiyatlarından istifade ederek ekonomik durumunu güçlendirdi. Bu çerçevede; son 10 yıl içinde GSYİH'nin, cari fiyatlarla 3 katın üzerinde bir artış göstererek 67,8 milyar dolardan 208,8 milyar dolara kadar ulaştığı görülür. Böylece kişi başına düşen GSYİH, satın alma gücü paritesine göre ise 5 bin 200 dolardan 8 bin 765 dolara kadar yükseldi. Ancak, bu büyüme rakamları Cezayir'in 2003 yılında dünya ekonomisinden aldığı yüzde 0,343'lük payın yüzde 0,332'ye düşmesine engel olamadı. Bu noktada, bahsi geçen dönemin özellikle ilk beş yılında dünya ekonomisindeki yüksek büyüme hızına, Cezayir ekonomisinin eşlik edememesinin ciddi bir payı olduğu düşünüyor. Dolayısıyla, son 10 yılda Cezayir'in ortalama olarak yüzde 3 civarında bir büyüme oranı yakaladığı ve bu bakımdan ülkede nüfus artış hızının yüksekliği göz önüne alındığında, bu büyüme oranının Cezayir'in ekonomik kalkınma hedefleri bakımından yetersiz kaldığı görülüyor. Büyüme hızı, önemli altyapı projelerine büyük kaynaklar aktarılacak artırılmaya çalışılıyor. Öte yandan; 2000'li yılların başında 26 milyar dolar seviyesinde olan dış borçlar, son yıllarda 5 milyar dolar düzeyine

CEZAYİR'İN MAKİNE İTHALATINDA İLK 10 ÜLKE (MİLYON DOLAR)

Kaynak:
BM İstatistik Bölümü Verileri

Sıra No	ÜLKE	2011	2012	Değişim % [12/11]
1	ÇİN	1.079	1.455	25,8
2	İTALYA	1.694	1.127	-50,2
3	FRANSA	777	680	-14,3
4	ALMANYA	707	467	-51,2
5	ABD	573	436	-31,5
6	TÜRKİYE	225	373	39,8
7	İSPANYA	248	251	1,3
8	İNGİLTERE	336	203	-65,7
9	JAPONYA	412	192	-114,7
10	GÜNEY KORE	456	191	-138,7
	DİĞER	1.710	1.029	-66,2
	TOPLAM	8.217	6.405	-28,3

çekildi. Buna karşın, 1990'lı yıllara kadar uygulanan merkezi planlamaya dayalı ekonomik sistem ve 1990'lı yıllardaki "Kara 10 Yıl"dan sonra, 2000'li yılların başından itibaren kademeli bir şekilde serbest piyasa ekonomisine geçiş sürecini yaşayan Cezayir'de; benzer durumdaki diğer ülkelerde olduğu gibi, bu sürecin sıkıntıları halen hissediliyor. Zengin doğal kaynaklarına karşın, halkın satın alma gücünün çevre ve komşu ülkelere göre düşüklüğü; ülke ekonomisinin sektörel bazda çeşitlendirilerek geliştirilmesine yönelik ulusal ve uluslararası yatırımlardaki yetersizlik, ülkedeki kamu iktisadi teşekküllerinin özelleştirme



Tıpası Kalıntıları

CEZAYİR ULUSAL KALKINMA VE YATIRIM AJANSININ (ANDI) VERİLERİNE GÖRE TAMAMI TÜRK ORTAKLI 29, TÜRK-CEZAYİR ORTAKLI 8, TÜRK VE DİĞER ÜLKELER ORTAKLI 4 OLMAK ÜZERE, 41 FİRMA PAZARDA FAALİYET GÖSTERİYOR.



çalışmalarının çok yavaş ilerlemesi, özellikle enerji sektörü başta olmak üzere kamu kurum ve kuruluşlarındaki yolsuzluk iddiaları, kayıt dışı sektörün büyüklüğü, bölgeler arasında ciddi ekonomik ve sosyal dengesizlikler (özellikle kuzey ve güney) ve genç nüfusta

yüzde 30'ları bulan işsizlik bu sıkıntılarının başlıca kısmını oluşturur. 1990 yılların ortasından itibaren ticaret politikalarını da serbestleştirmeye başlayan Cezayir, yine de önemli ölçüde ithal ikameci ve korumacı eğilimler gösterir. Ülkedeki ticaret politikasının belir-

CEZAYİR'İN MAKİNE İTHALATINDA BAŞLICA KALEMLER [MİLYON DOLAR - 84. FASIL]

Kaynak: BM İstatistik Bölümü Verileri

GTİP	GTİP TANIMI	2011	2012	Değişim % [12/11]
8429	DOZERLER, GREYDER, SKREYPER, EKSKAVATÖR, KÜREYİCİ, YÜKLEYİCİ VB.	408	531	23,1
8411	TURBOJETLER, TURBO-PROPELLER, DİĞER GAZ TÜRBİNLERİ	641	526	-21,8
8481	MUSLUKÇU, BORUCU EŞYASI-BASINÇ DÜŞÜRÜCÜ, TERMOSTATİK VALF DAHİL	1.087	365	-197,4
8474	TOPRAK, TAŞ, METAL CEVHERİ VB. AYIKLAMA, ELEME VB. İÇİN MAKİNELER	317	345	8,2
8471	OTOMATİK BİLGİ İŞLEM MAKİNELERİ, ÜNİTELERİ	314	336	6,6
8415	KLİMA CİHAZLARI-VANTİLATÖRLÜ, ISI, NEM DEĞİŞTİRME TERTİBATLI	219	292	24,8
8421	SANTRİFÜJLE ÇALIŞAN KURUTMA, FİLTRE, ARITMA CİHAZLARI	473	272	-74,0
8418	BUZDOLAPLARI, DONDURUCULAR, SOĞUTUCULAR, ISI POMPALARI	217	250	13,1
8413	SIVILAR İÇİN POMPALAR, SIVI ELEVATÖRLERİ	552	245	-125,5
8414	HAVA-VAKUM POMPASI, HAVA/GAZ KOMPRESÖRÜ, VANTİLATÖR, ASPİRATÖR	722	224	-222,9
	DİĞER	3.268	3.020	-8,2
	TOPLAM	8.217	6.405	-28,3

Tassili n'Ajjer Sıradağları'ndaki tarih öncesinden kalma kaya resimleri



lenmesinde etkin olan ithalat lobilerine karşın, ulusal bir sanayinin kurulabilmesine yönelik hassasiyetler de bulunuyor. Öte yandan, Avrupa Birliği ile 2002 yılında imzalanan ve 2005 yılında yürürlüğe giren Serbest Ticaret Anlaşması ile pek çok sanayi ürününün ithalatında AB ülkeleri menşeli ürünlere indirimli gümrük vergileri uygulanıyor ve bazı ürün gruplarında da bu vergiler sıfırlanıyor. Tarım ve balıkçılık sektöründe ise çok kapsamlı olmamakla birlikte karşılıklı kota sistemi uygulanıyor. Söz konusu anlaşma, Cezayirli iş çevrelerinin şikayetleri ve AB'den ithalatın olağandışı bir şekilde arttığı öne sürülerek 2009 yılı sonunda Cezayir tarafından üç yıllığına askıya alındı ve bu süre 2012 yılında son buldu. İki taraf arasında yapılan müzakereler çerçevesinde ürün bazında indirim takvimi güncellenerek 2013 yılından itibaren geçerli olmak üzere yeniden yürürlüğe konuldu. Yine bu çerçevede, Cezayir 2004 yılında Büyük Arap Serbest Ticaret Bölgesine (GAFTA) üye oldu, ancak bu kapsamdaki gümrük tarifelerinde indirimleri oldukça geniş muafiyet listeleri 2010 yılında hayata geçirilebildi. Cezayir parası konvertibl değildir ve ülkede sıkı bir kambi-

yo rejimi uygulanıyor. Cezayir vatandaşlarının ve yerli şirketlerin döviz bulundurma ve yurt dışına para transferi yasalarla belirli durumlar dışında yasaktır. Bu durum uygulamada, paralel para piyasaların oluşmasına yol açıyor. Bu çerçevede oluşan kara borsalarda, merkez bankası tarafından belirlenen döviz kurları, piyasa fiyatlarından yüzde 30-40 seviyesinde sapma gösteriyor. Cezayir'in dinarı değerli tutma çabası da önemli rol oynuyor. Öte yandan, Cezayir enerji ürünlerinin ihracatı sayesinde her yıl neredeyse 25 milyar doları bulan bir dış ticaret fazlasıyla son 10 yıldır cari denge de düzenli bir şekilde fazla veriyor. 2011 yılında 17,7 milyar doları bulan cari fazlanın 2015 yılına kadar azalarak 4,6 milyar dolara düşmesi bekleniyor. Ülkenin belli başlı sorunlarından bir tanesi de kayıt dışı sektörün ülke ekonomisinin yüzde 60'ından fazlasını oluşturmasıdır. Ekonomik aktivitelerin yüzde 90'ından fazlasının nakit para ile gerçekleştirilmesi bunda ciddi bir rol oynar. Bazı büyük oteller ve alışveriş merkezleri dışında kredi kartı uygulaması yoktur. Bu bakımdan Cezayir'in vergi gelirleri de daha çok ithalattan alınan gümrük ve katma değer vergileridir. Bu durumun değiştirilmesi ve kayıt dışı sektörle mücadele edebilmek için 2011 yılında işlem türü ne olursa olsun, değeri 500 bin dinarı geçen bütün ödemelerin banka kanalı ile yapılması zorunluluğu getirilmiştir. Ayrıca, 100 bin dinarı geçen ödemelerin de çekle yapılması zorunludur. Yine bu kapsamda, kayıt dışı kurulan pazarlar kapatılırken esnafın kayıtlı çalışması için teşvikler sağlanıyor. Cezayir ile ilgili en ilginç verilerden biri ise ülkenin başta enerji ürünleri olmak üzere temel tüketim ürünlerine (buğday, şeker, yağ, vb.) yaptığı yüksek sübvansiyon oranlarına karşın, halkın satın alma gücünün halen düşük olmasıdır.

CEZAYİR'İN MAKİNE İTHALATI 8 MİLYAR 217 MİLYON DOLARDAN 2012 YILINDA YÜZDE 28,3 AZALARAK 6 MİLYAR 405 MİLYON DOLARA GERİLEDİ.





Cezayir Şehri

Cezayir'in hidrokarbon ürünlerini yaklaşık 8,5 milyar dolar ve elektriği 150 milyar 2,1 milyar dolar sübvans ettiği ve bu tutarın, ülkenin GSYİH'sinin yüzde 6,6'sına tekabül ettiği belirtiliyor. Cezayir'in, diğer temel tüketim ürünlerine yapılan harcamalarla GSYİH'nin yüzde 13'ü tutarında sübvansiyon harcamalarının olduğu, bütçeye dahil edilmeyen sübvansiyonlarla bu oranın yüzde 30'a yaklaştığı tahmin ediliyor. Ülkede, 3. Beş Yıllık Kalkınma Planı kapsamındaki projelerin finansmanına yönelik olarak toplamda 286 milyar dolar

kaynak aktarıldı. Bu kaynağın 130 milyar doları daha önceki dönemde başlatılan projelerin tamamlanması, geri kalan 156 milyar doları ise yeni projelerin finansmanı için ayrıldı. Bu miktarların sektörler itibari ile dağılımı ise şöyledir: Bayındırlık ve ulaştırma sektörleri için 40 milyar dolar, toplu taşıma, tramvay-metro hatları ve otoyol ve havayolu taşımacılığının geliştirilmesi için 35 milyar dolar, kamu binaları için 24 milyar dolar, tarım ve kırsal kalkınmayı desteklemek için 13 milyar dolar, bankacılık ve finans sektörü için 4 milyar dolar, enerji santralleri ve petrokimya sanayinin geliştirilmesi için 27 milyar dolar, sanayi bölgelerinin geliştirilmesi için 2 milyar dolar, yüksek teknolojiye dayalı ekonomik kalkınma için 3 milyar dolar, işsizliği önlemek amacıyla yeni iş sahaları açmak için 4 milyar dolar, diğer harcamalar için 14 milyar dolar.

EKONOMİK PERFORMANS

Cezayir'in bağımsızlıktan sonraki ekonomisi, hem tarım hem de sanayide katı ve verimsiz olarak tanımlanıyor. Bu dönemde, devletin önderliğindeki kalkınma planlaması tarzındaki ekonomi politikasına önem verildi. Petrol endüstrisi, 1971'de millileştirildi ve tarım kolektif mülkiyete alındı. Hükümet, hızla yükselen petrol gelirleri ve dış borçla finanse edilen ağır sanayinin kalkındırılması projesine yöneldi. Devlet kaynakları, işsizlik ve konut

TÜRKİYE'NİN CEZAYİR'E MAKİNE İHRACATINDA BAŞLICA KALEMLER (MİLYON DOLAR – 84. FASIL)

Kaynak: TÜİK Verileri

GTİP	GTİP TANIMI	2011	2012	2013	Değişim % [13/12]
8418	BUZDOLAPLARI, DONDURUCULAR VE DİĞER SOĞUTUCU VE DONDURUCU CİHAZLAR VE ISI POMPALARI	46,7	39,9	38,8	-2,7
8415	KLİMA CİHAZLARI (MOTORLU BİR VANTİLATÖR İLE NEM VE ISIYI DEĞİŞTİRMEYE MAHSUS TERTİBATI OLANLAR)	8,2	16,7	23,1	27,8
8437	TOHUM, HUBUBAT, KURU BAKLAGİLLERİ TEMİZLEME, TASNİF ETME AYIKLAMA VE ÖĞÜTMEYE MAHSUS MAKİNE VE CİHAZLAR	7,3	16,4	22,2	25,9
8474	TOPRAK, TAŞ, METAL CEVHERİ VB. AYIKLAMA, ELEME, TASNİF, AYIRMA, YIKAMA, KIRMA, ÖĞÜTME, YOĞURMA MAKİNELERİ	23,0	21,9	18,0	-21,7
8429	BULDOZERLER, GREYDERLER, TOPRAK TESVİYE MAKİNALARI, SKREYPERLER, MEKANİK KÜREYİCİLER, EKSKAVATÖRLER	27,3	12,7	11,6	-9,4
8479	KENDİNE ÖZGÜ BİR FONKSİYONU OLAN DİĞER MAKİNALAR VE MEKANİK CİHAZLAR	8,4	8,6	9,3	8,0
8438	YİYECEK VE İÇECEKLERİN SİNÂİ AMAÇLARLA HAZIRLANMASI VEYA İMALİNE MAHSUS MAKİNE VE CİHAZLAR	3,4	5,2	8,1	36,4
8422	BULAŞIK, ŞİŞE VB YIKAMA VE KURUTMA MAKİNALARI, ŞİŞE, KUTU ÇUVAL VB. DOLDURMA, ETİKETLEME MAKİNELERİ	6,5	5,4	7,3	26,5
8409	SADECE VEYA ESAS İTİBARIYLA 84.07 VEYA 84.08 POZİSYONLARINDAKİ MOTORLARIN AKSAM VE PARÇALARI	4,7	5,2	4,9	-5,8
8462	METALLERİ DÖVME, ÇEKİÇLEME, KALIPTA DÖVME, KESME, TASLAK ÇIKARTMA, ŞATAFATLAMA, KARBÜRLERİ İŞLEMEYE MAHSUS MAKİNELER	3,8	7,2	4,8	-49,5
	DİĞER	65,0	123,1	74,9	-64,3
	TOPLAM	204,2	262,2	223,1	-17,5

sorunu gibi kronikleşmiş yapısal problemleri büyük kamu yatırım projeleriyle aşmaya ayrılır. İlk önce 60 milyar doları kapsaması beklenen program, ülkenin güneyindeki High Platau Bölgesindeki yeni projelerin eklenmesiyle 160 milyar dolara çıktı. Sanayi sektörünün ülke GSYİH içinde yüzde 60-65'lik yer tutması, çoğunlukla hidrokarbürler ürünlerine dayanıyor. GSYİH'nin yüzde 46'sını, toplam ihracatın yüzde 98'ini ve toplam bütçe gelirlerinin yüzde 77'sini oluşturan hidrokarbonlar sektörü, Cezayir ekonomisinin temel sektörüdür. Ülke GSYİH içinde imalat sanayisinin payı ise yüzde 5 seviyesindedir. Bu imalat da, ana kaynağı da üretim, yönetim, yatırım, proje geliştirme, gelişme ve inovasyon yönünden yeterli olmayan ve sürekli olarak kapasitesinin altında çalışan iktisadi devlet teşebbüsleri tarafından gerçekleştiriliyor. Cezayir'de son yıllarda küçük sanayi üretiminde canlanma görülmesine rağmen, mesleki eğitimin yeterli olmaması ve başka türlü formasyon ve tecrübe imkanlarının da kapalı olması nedeniyle, üretim hattında çalışacak teknisyen bulmak büyük bir sorundur. Bu durum, sanayinin gelişmesi önündeki en temel engel olarak tanımlanıyor.

YABANCI YATIRIMLARIN DURUMU VE TÜRKİYE İLE TİCARET

Cezayir'de ulusal ekonominin enerji dışı sa-

nayinin çeşitlendirilmesi yoluyla güçlendirilmesini sağlamak amacıyla doğrudan yabancı yatırımların teşvik edilmesi, devletin öncelikleri arasında yer alıyor. Yabancı yatırımların katma değeri yüksek sektörlerde; istihdam yaratan, teknoloji transferi sağlayan, sadece ithal ikameci amaçlarla iç pazarı değil ihracatı hedefleyen bir yapıya kavuşması da arzuluyor. Bu çerçevede; 2008 yılında yabancı yatırımlara belirtilen kriterler doğrultusunda bazı düzenlemeler getirilmesi gündeme geldi ve 2009 katma bütçe yasası ile bir dizi önlem alındı. Cezayir'de uygulanmakta olan ekonominin liberalleştirilmesi, dışa açılım ve dünya ile entegrasyon çabaları çerçevesinde, yabancı sermayenin Cezayir'e çekilmesine ve yabancı firmalar ile ortaklık ve yatırımlara öncelik veriliyor. Bu suretle özellikle genç nüfus içindeki işsizliğin azaltılması, know-how ve teknoloji transferinin gerçekleştirilmesi amaçlanıyor ve diğer yandan ülke ekonomisinin petrol ve doğalgaza olan bağımlılığının azaltılması ve ihracatın çeşitlendirilmesi hedefleniyor. Cezayir Ulusal Kalkınma ve Yatırım Ajansından (ANDI) Türk Yatırımları konusunda alınan resmi bilgilere göre tamamı Türk ortaklı 29, Türk-Cezayir ortaklı 8 ve Türk ve diğer ülkeler ortaklı 4 firma olmak üzere toplam 41 firma tarafından: İnşaat sektöründe 20 proje, sanayi sektöründe 16 proje, ulaşım sektöründe 3 proje ve hizmet sektörün-

TÜRKİYE'NİN 84. FASILDA CEZAYİR'E GERÇEKLEŞTİRDİĞİ MAKİNE İHRACATI 2013 YILINDA 223,1 MİLYON DOLAR OLDU.





de 3 projede 1 milyar dolar tutarında yatırım yapıldığı belirtiliyor. Cezayir'de 50 dolayında firma taahhüt işlerinde faal olmak üzere inşaat sektörünün değişik dallarında faaliyet gösteriyor ve bu firmalarda 7 bin dolayında Türk işçisi çalışıyor. Ayrıca, Cezayir'de yerleşik olup, ticari faaliyette bulunan yine bir kısmı Cezayirliler ile ortak olmak üzere 100-150 civarında Türk firması mevcuttur. Türkiye ile Cezayir arasında ekonomik ilişkiler son derece dinamik bir gelişme gösteriyor. Özellikle, ekonomik alanda liberalizasyon sürecinin başlatılması, ülkenin hemen her alanda yatırım ve tüketim mallarına olan ihtiyacı ve terör olaylarının azalması, ihracatçılarımız için Cezayir'i cazip bir pazar haline getirdi. Türkiye ile Cezayir arasındaki ticarete 2005 yılı öncesinde Cezayir lehine seyreden dış ticaret dengesi, Cezayir'e yapılan ihracatın düzenli olarak her yıl artmasıyla, 2006 yılından itibaren Türkiye lehine fazla vermeye başladı. Türkiye lehine olan dış ticaret dengesi 2013 yılında 1,2 milyar dolara ulaştı. 2012 yılında 924 milyon dolar olan Cezayir'den ithalatımız, 2013 yılında yüzde 22,7 oranında gerileyerek 714 milyon dolar olarak kaydedildi. Türkiye'nin Cezayir'den ithalatında en önemli ürünler; petrol gazları ve diğer gazlı hidrokar-

bonlar, petrol yağları, kimyasal gübreler, fosfat ve amonyaktır.

MAKİNE İHRACATININ ÜÇÜNCÜ SIRASINDA TÜRKİYE YER ALIYOR

Cezayir'in makine ihracatı 2012 yılında bir önceki yıla oranla yüzde 18,4 azalarak 10 milyon 98 bin dolar olarak kaydedildi. 2011 yılında bu rakam 12 milyon 376 bin dolar seviyesindeydi. Cezayir 2012 yılında 3 milyon 224 bin dolarla en fazla ABD'ye makine ihraç etti. 2011 yılında bu rakam 1 milyon 455 bin dolar seviyesindeydi. Cezayir'in ABD'ye yönelik makine ihracatı yüzde 121,6 artış gösterdi. Cezayir'in 2012 yılında en fazla makine ihraç ettiği ikinci ülke ise 1 milyon 739 bin dolarla Moritanya. Cezayir'in Moritanya'ya 2011 yılındaki makine ihracatı 259 bin dolardı. Moritanya'ya yönelik ihracat artışı yüzde 571,4 olarak kayda geçti. Cezayir'in en fazla makine ihraç ettiği ilk 10 ülke listesinin üçüncü sırasında ise Türkiye yer alıyor. Türkiye'ye 2011 yılında 993 bin dolarlık makine ihraç edilirken 2012 yılında bu rakam yüzde 65,8 artışla 1 milyon 646 bin dolar olarak kaydedildi. Cezayir'in 2012 yılında bir önceki yıla göre makine ihracatını yüzde 571,4 ile en fazla artırdığı ülke ise Moritanya oldu. Cezayir 2012 yılı itibariyle 84. fasılda

Timgad Kalıntıları



TÜRKİYE İLE CEZAYİR ARASINDA EKONOMİK İLİŞKİLER SON DERECE DİNAMİK BİR GELİŞME GÖSTERİYOR.

en fazla, ağır iş makine ve cihazlarının aksam ve parçaları kaleminde ihracat gerçekleştirdi. 2011 yılında söz konusu ürün grubunda 3 milyon 16 bin dolarlık ürün ihraç edilirken bu rakam, 2012 yılında 3 milyon 867 bin dolar seviyesine yükseldi. Ağır iş makine ve cihazlarının aksam ve parçaları kaleminde yaşanan ihracat artışı yüzde 28,2 oldu. Listenin ikinci sırasında ise dokuma makineleri bulunuyor. Söz konusu kaleminde 2012 yılında gerçekleştirilen ihracatın değeri 1 milyon 383 bin dolar olarak kaydedildi. 2011 yılında bu rakam 2 milyon dolar seviyesindeydi. Dokuma makineleri ürün grubunda Cezayir'in ihracatı yüzde 31 azaldı. Listenin üçüncü sırasında bulunan sıvılar için pompalar, sıvı elevatörleri kaleminde 2011 yılında 390 bin dolar değerinde ihracat gerçekleştirilirken bu rakam, 2012 yılında yüzde 76,4 artarak 688 bin dolar seviyesine yükseldi. Cezayir'in 2012 yılında bir önceki yıla oranla ihracatını en fazla artırdığı ürün grubunda, yüzde 76,4 rakamıyla sıvılar için pompalar, sıvı elevatörleri oldu.

CEZAYİR'İN MAKİNE İTHALATI AZALIYOR

Cezayir'in makine ithalatı 2012 yılında bir önceki yıla oranla yüzde 28,3 azalarak 6 milyar 405 milyon dolara geriledi. 2011 yılında bu ra-

kam 8 milyar 217 milyon dolar seviyesindeydi. 2012 yılı rakamlarına göre Cezayir'in en fazla makine ithal ettiği ilk 10 ülke listesinin ilk sırasında Çin bulunuyor. Çin'den 2011 yılında 1 milyar 79 milyon dolar değerinde makine ithal eden Cezayir'in 2012 yılı makine ithalatı yüzde 25,8 artarak 1 milyar 455 milyon dolar olarak kaydedildi. Cezayir 2012 yılında listenin ikinci sırasında bulunan İtalya'dan 1 milyar 127 milyon dolar değerinde makine ithal etti. 2011 yılında bu rakam 1 milyar 694 milyon dolar seviyesindeydi. 2012 yılında Cezayir'in İtalya'dan makine ithalatı yüzde 50,2 azaldı. Cezayir'in 2012 yılında en fazla makine ithal ettiği ilk 10 ülke listesinin üçüncü sırasında ise Fransa yer alıyor. Cezayir, 2011 yılında Fransa'dan 777 milyon dolar değerinde makine ithal ederken bu rakam, 2012 yılında yüzde 14,3 azalarak 680 milyon dolar olarak kaydedildi. Cezayir'in 2012 yılında bir önceki yıla oranla makine ithalatını en fazla artırdığı ülke, yüzde 39,8 ile Türkiye oldu. Türkiye'den 2011 yılında 225 milyon dolar değerinde makine ithal edilirken bu rakam 2012 yılında, 262,2 milyon dolara yükseldi. Cezayir 2012 yılında en fazla dozerler, greyder, skreyper, ekskavatör, küreyici, yükleyici vb. kaleminde ürün ithal etti. 2011 yılında söz konusu ürün grubunda 408

CEZAYİR 2012 YILINDA EN FAZLA DOZERLER, GREYDER, SKREYPER, EKSKAVATÖR, KÜREYİCİ, YÜKLEYİCİ VB. KALEMİNDE ÜRÜN İTHAL ETTİ.





Casbah



milyon dolarlık ithalat gerçekleştirilirken bu rakam, 2012 yılında yüzde 23,1 artarak 531 milyon dolar olarak kayda geçti. Listenin ikinci sırasında turbojetler, turbo-propeller, diğer gaz türbinleri bulunuyor. Cezayir 2012 yılında söz konusu kalemde 526 milyon dolar değerinde makine ithal etti. 2011 yılında bu rakam 641 milyon dolardı. Söz konusu kalemde Cezayir'in ithalatı yüzde 21,8 azaldı. En fazla ithalat gerçekleştirilen üçüncü kalem muslukçu, borucu eşyası-basınç düşürücü (termostatik valf dahil) oldu. 2011 yılında söz konusu kalemde 1 milyar 87 milyon dolarlık ithalat gerçekleştirilirken bu rakam, 2012 yılında yüzde 197,4 azalarak 365 milyon dolar seviyesine geriledi. Cezayir'in makine ithalatında en fazla artış yüzde 24,8 ile klima cihazları-vantilatörlü, ısı, nem değiştirme tertibatı kaleminde gerçekleşti. Söz konusu ürün grubunda 2011 yılında 219 milyon dolarlık ithalat gerçekleştirilirken bu rakam, 2012 yılında 292 milyon dolar seviyesine yükseldi.

TÜRKİYE'NİN MAKİNE İHRACATI 223 MİLYON DOLAR

Türkiye'nin 84. fasılda Cezayir'e gerçekleştirdiği makine ihracatı 2013 yılında 223,1 milyon dolar olarak kayda geçti. 2012 yılında bu rakam 262,2 milyon dolar seviyesindeydi. Cezayir'e yönelik makine ihracatındaki yüzde 17,5 azalma yaşandı. Türkiye 2013 yılında 38,8 milyon dolarla en fazla buzdolapları, dondurucular ve diğer soğutucu ve dondurucu cihazlar ve ısı pompaları kaleminde ihracat gerçekleştirdi. Söz konusu kalemde 2012 yılında Türkiye'nin ihracatı 39,9 milyon dolardı. Cezayir'e yönelik buzdolapları, dondurucular ve diğer soğutucu ve dondurucu cihazlar ve ısı pompaları ürün grubundaki ihracat 2013 yılında yüzde 2,7 azaldı. Listenin ikin-

ci sırasında bulunan klima cihazları (motorlu bir vantilatör ile nem ve ısıyı değiştirmeye mahsus tertibatı olanlar) kaleminde, 2012 yılında 16,7 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam 2013 yılında yüzde 27,8 artarak 23,1 milyon dolar seviyesine yükseldi. Türkiye'nin Cezayir'e yönelik makine ihracatının üçüncü sırasında tohum, hububat, kuru baklagilleri temizleme, tasnif etme, ayıklama ve öğütmeye mahsus makina ve cihazlar mal grubu yer alıyor. 2013 yılında söz konusu kalemde gerçekleştirilen ihracatın değeri 22,2 dolar oldu. 2012 yılında bu rakam 16,4 milyon dolar seviyesindeydi. Söz konusu mal grubunda gerçekleşen ihracat artışı yüzde 25,9 oldu. 2013 yılında Türkiye'nin Cezayir'e yönelik makine ihracatında en fazla artış yüzde 36,4 ile yiyecek ve içeceklerin sınai amaçlarla hazırlanması veya imaline mahsus makina ve cihazlar kaleminde gerçekleşti. Söz konusu mal grubunda 2012 yılında 5,2 milyon dolar değerinde ürün ihraç edilirken 2013 yılında bu rakam, 8,1 milyon dolar seviyesine yükseldi. TÜİK verilerine göre; 2013 yılında Türkiye'nin Cezayir'den makine ithalatı 703 bin dolar olarak kaydedildi. 2013 yılında; Türkiye'nin Cezayir'den makine ithalatının ilk sırada 362 bin dolar ile toprak, maden, cevher kazıma, taşıma, ayırma, seçme makineleri, kazık varyoşları, kar küreyiciler ürün grubu yer alıyor.



"FİRMAMIZ CEZAYİR PAZARINDA OLDUKÇA GÜÇLÜ"

HALİL ÇELİKKOL

ELKON EMEA BÖLGESİ

SATIŞ VE PAZARLAMA MÜDÜRÜ

"Elkon, faaliyete başladığı yıldan bu yana; sabit, mobil ve kompakt beton santrallerinin, çekilir tip beton pompalarının, konveyör sistemlerinin, değişik sınai tesislerinin dizayn, üretim, montaj, devreye alma işlemlerini ve satış sonrası hizmetlerini gerçekleştiriyor. Faaliyetlerimizi, İstanbul Esentepe'de bulunan 1200 metrekare büyüklüğündeki merkez ofisimiz ve Çerkezköy'de toplam 65 bin metrekare alana sahip üretim tesislerimizde sürdürüyoruz. Firmamız; 1989 yılında kurulan ELKON-1 (sabit beton santrali ve mikser fabrikası), 2006 yılında kurulan ELKON-2 (mobil beton santrali ve agrega bunker fabrikası), 2007 yılında kurulan ELKON-3 (çimento silo ve transfer konveyör fabrikası) ve 2011 yılında kurulan ELKON-4 (kompakt beton santrali fabrikası) fabrikalarında, uzman kadro ile modern üretim teknolojileri (otomatik kaynak robotları, ileri teknolojiye sahip boya kabinleri

TÜRKİYE'NİN 84. FASILDA CEZAYİR'E GERÇEKLEŞTİRDİĞİ MAKİNE İHRACATI 2013 YILINDA 223,1 MİLYON DOLAR OLARAK KAYDA GEÇTİ.

ve seri üretim hatları) kullanarak çalışmalarına devam ediyor. ELKON-4 fabrikamızın da devreye alınmasıyla yıllık beton santrali üretim kapasitemizi 300 adede çıkardık. Firmamız bugün itibarıyla ürünlerini altı kıtada 93 ülkeye ihraç ediyor. İhracat gerçekleştirdiğimiz ülkeler arasında İngiltere, Fransa, İsveç, Rusya, Ukrayna, Kazakistan, Libya, Cezayir, Fas, Irak, Güney Afrika Cumhuriyeti, Nijerya, Suudi Arabistan, Umman, Yemen, Kuveyt, Endonezya, Papua Yeni Gine gibi ülkeler bulunuyor. Sadece Rusya'da 670 adetten fazla Elkon beton santrali üretim yapıyor. Son dönemde Afrika pazarı oldukça canlı. Rusya'dan sonra en iyi ikinci pazarımız Cezayir. Geçen yıl 18 beton santralinin kurulum işlemlerini gerçekleştirdik. İhracat konusunda sorun yaşamadığımız Cezayir pazarında, çok güçlü olduğumuzu söyleyebilirim."



"CEZAYİR PAZARI BÜYÜK FIRSATLAR SUNUYOR"

MUSTAFA ÖZDEMİR

İMAŞ MAKİNE

GENEL MÜDÜRÜ

"Cezayir'e 2000 yılında başlayan ihracatımız,

2001 yılında başkent Cezayir'de açılan satış ofisimizle ivme kazanarak bugüne kadar artarak devam etti. Cezayir'in gelişmekte olan bir ülke olmasının yanı sıra dinamik nüfus yapısı; ürün gamımızdaki yer alan özellikle un değirmenleri kurulumunda bize canlı bir piyasa sunuyor. Bu durum sayesinde Cezayir pazarının bizim için büyük fırsatlar sağladığını söyleyebilirim. Firmamızın ana ihrac kalemleri buğday, mısır, çavdar, yulaf, arpa gibi tahıl ürünlerinin öğütülüp un ve irmik elde edilmesini sağlayan anahtar teslimi değirmen projeleridir. Bunun yanı sıra 1200 mm'ye kadar metal kesimi yapabilen açılı, yarı ve tam otomatik şeritli testere tezgahlarını da söz konusu ülkeye ihraç ediyoruz. Cezayir'e ihraçta karşılaştığımız başlıca sorun vize uygulamasıdır. Cezayir vatandaşları Türkiye vizesini yarım saat içerisinde alabilirken Türkiye Cumhuriyeti vatandaşları için bu süre yaklaşık bir haftayı bulabiliyor. Vizelerin kaldırılmasının ya da bu sürenin kısaltılmasının, satış ve pazarlama hızımızı artırıp, ihracatımızı olumlu yönde etkileyeceğini düşünüyorum. Ayrıca Cezayir'in bankacılık ve finansal sistemindeki yavaşlık ve bankaların keyfi uygulamaları, ihracat sonrası tahsilatları uzun bir süre geciktiriyor."



Vahran



“TÜRKİYE’DEKİ AR-GE SİSTEMİ, KÜÇÜK İŞLETMELERİN KİMYASINA UYMUYOR”

TÜRKİYE’DEKİ AR-GE SİSTEMİNİN KÜÇÜK İŞLETMELERİN KİMYASINA UYGUN OLMADIĞINI VURGULAYAN MAKİNE İHRACATÇILARI BİRLİĞİ YÖNETİM KURULU ÜYESİ MEHMET AĞRIKLİ, “AR-GE ÇALIŞMASIYLA ÖZGÜN VE NİTELİKLİ ÜRÜN İMAL EDEN KÜÇÜK FİRMALARIN BİR KOMİSYON VASİTASIYLA TESPİT EDİLİP, DİĞERLERİNDEN AYRILMASI VE DESTEKLENMESİ LAZIM” DEDİ.

Makine İhracatçıları Birliğinin (MAİB) nisan ayında gerçekleştirdiği Olağan Genel Kurulunda Yönetim Kurulu Üyeliğine seçilen Mehmet Ağriklı ile bir araya geldik. Türk makine sektörüne dair değerlendirmelerini ve MAİB’in yanı sıra görev aldığı diğer sektörel sivil toplum kuruluşlarındaki çalışmalarını aktaran Mehmet Ağriklı, Türk makine sektörünün hak ettiği yere ulaşabilmesine katkı sağlamak amacıyla, çalışmalarını sürdüreceğinin altını önemle çiziyor.

Sizi tanıyabilir miyiz? İş hayatına başlama ve makine sektörüne geçiş süreciniz hakkında bilgi verir misiniz?

Erzincan Kemaliye’de 1963 yılında doğdum. 1986 yılında ODTÜ Makina Mühendisliği Bölümünden mezun oldum ve ardından İTÜ’de yüksek lisans eğitimimi tamamladım. Mezuniyetin ardından bir yıl süreyle bir çorap firmasında üretim mühendisi olarak çalıştım. Daha sonra tekstil mümessilliği firması olan TETAŞ’ta satış mühendisi ve satış müdürü olarak beş yıl süreyle görev yaptım. 1992 yılında çalıştığım firma bünyesinde oldukça pahalı olan bilgisayar kontrollü örgü makineleri satışı gerçekleştiriyorduk. Büyük bir müşterimizin, firmasında çıkan yangın sonucu çok fazla zarar gören, hurda denebilecek bir makinesini düşük fiyata satın aldım. Makineyi yaklaşık altı ay içinde tamamen yerli parçalarla onardım. Elektroniğini, mekaniğini ve kartını kendim yaptım. Makine çalışmaya başladıktan sonra neredeyse bir günde bana kazandırdığı para, bir aylık maaşıma denk geliyordu. Bu şartlar altında hemen ertesi gün işten ayrıldım. İşler iyi gidince ikinci, üçüncü derken neredeyse bir tekstil fabrikasını doldurabilecek sayıda makinemiz oldu. İç piyasaya hiç girmeden, ağırlıklı olarak Almanya ve Hollanda’ya triko ürün ihracat etmeye başladım. Triko üretimi ilginç bir olaydır. Ne kadar



Mehmet AĞRIKLİ
Makine İhracatçıları Birliği
Yönetim Kurulu Üyesi

az hata yaparsanız yapın; iplikten, operatörden, makineden, iğneden, havadan ve bunun çeşitli sebeplerden minimum yüzde 5 fire verirsiniz. Yılsonunda fire deposunu açtığınızda bunun inanılmaz bir maliyete sebep olduğunu görürsünüz. Bazen de en-boy oranlarında ortaya çıkan seri yanlışlıklar yapılır. O zamanlar dünyada, hatalı örülmüş bu kumaşları sökebilen bir makine yoktu. Biz de bu çerçevede, herhangi bir destek almadan profesyonel bir Ar-Ge projesi geliştirdik. 1994’te başladığımız dört sene süren proje ile dünyada ilk ve tek, yapay zekayla çalışan ve patenti bize ait triko örgü sökme makinesini imal ettik. Makinemizin maliyeti bir örgü makinesinin maliyetinin dörtte biri oranındayken bir örgü makinesinden altı katı daha fazla para kazandırıyor. Bu aşamadan sonra ise makinenin



seri imalatına karar verdik. 1999 yılında çok yüksek faizli bir kredi alarak makinemizi Paris ITMA Tekstil Makineleri Fuarında sergiledik. Orada çok büyük ilgiyle karşılaştık ve makinemizi dünyanın 50'den fazla ülkesine ihraç ettik. 2002 yılı itibariyle de tekstil işini tamamen bırakarak makine sektöründe çalışmaya başladık. Yeni makine talepleri artınca triko-cuların en fazla talep ettiği iplik büküm makineleri üretimine yöneldik. Tamamen özgün olan bu ürünü de bugüne kadar tam 74 ülkeye sattık ve satmaya da hala devam ediyoruz. İplik büküm makinelerinin farklı versiyonlarının üretimi konusunda uzmanlaşmış durumdayız. Dünyada bugün itibariyle karbon ipliği bükebilen tek makine, bizim ürettiğimiz makinedir. Bu çerçevede Ağteks Yönetim Kurulu Başkanı olarak işlerimizin de gayet iyi olduğunu söyleyebilirim.

Türk makine sektörüne ve sanayisine yön veren birçok sivil toplum örgütünde önemli görevler üstleniyorsunuz? Söz konusu kurumlardaki faaliyetlerinizden bahsedermisiniz?

Tekstil Makina ve Aksesuar Sanayicileri Derneğinin (TEMSAD) üyeleri yararına, sektörün önde gelen tekstil makinesi üreticileriyle bir ekip oluşturarak TEMSAD yönetimini üstlendik. Yaklaşık 10 yıldır yönetimdeyiz ve bu süre zarfında en fazla çalışan sektörel derneklere bir tanesi haline geldik. Dernek çatısı altında çok başarılı işlere imza attık. Birbirleriyle yan yana gelmek istemeyen rakip firmaların dost olmasını sağladık ve bu durum güzel bir sinerji yarattı. TEMSAD'taki görevim vesilesiyle İstanbul Sanayi Odasının (İSO) Meclis Üyeliğine seçildim. Orada da Maki-

ne İhracatçıları Birliği (MAİB) Başkanı Adnan Dalgakıran'la tanıştım. Adnan Dalgakıran'ın her şeyi bir yana bırakıp, makine sektörünün gelişimi için harcadığı yoğun çabadan ve çalışmalarından çok etkilendim. Bu bakış açısıyla da halen İSO'da, Adnan Dalgakıran'ın çalışmalarına yani dolayısıyla makine sektörünün gelişimine katkı sunmaya çalışıyorum. Daha sonra MAİB'den de yönetimde yer almam doğrultusunda bir teklif alınca memnuniyetle kabul ettim. İşlerimin yoğunluğuna rağmen, MAİB Yönetim Kurulunun fedakar çalışmalarını gördükçe motive oluyor, sektörün gelişimi adına ben de üzerime düşen sorumluluğu yerine getirmeye çalışıyorum. MAİB'in başarılı çalışmalarına tanık oldukça manevi olarak büyük bir haz duyuyorum ve bu camianın bir üyesi olmaktan son derece mutluyum. MAİB'in yanında Makine Tanıtım Grubu'nun (MTG) da Yönetim Kurulu Üyesiyim. TEMSAD Başkan Yardımcılığı, görevimin yanı sıra aynı zamanda TÜBİTAK TEYDEB Makina İmalat Teknolojileri Grubu Yürütme Kurulu Üyesi olarak da görev yapıyorum. Görev aldığım bu kurumlardaki çalışmalarımın tek amacı, Türk makine sektörünün hak ettiği yere ulaşabilmesine katkı sağlayabilmektir.

TÜBİTAK TEYDEB Makina İmalat Teknolojileri Grubu Yürütme Kurulu Üyesi olarak Ar-Ge ve inovasyon konusunda Türkiye'nin bulunduğu noktayı nasıl değerlendiriyorsunuz?

Pek çok Avrupa Birliği dokümanında, "Makine sektörü, mühendislik sanayilerinin önemli bir bölümüdür ve AB ekonomisinin başlıca dayanağıdır" ifadeleri yer alır. Devlet, üniversiteler ve sanayi kesimi Ar-Ge çalışmalarının yapıl-

"MAİB YÖNETİM KURULUNUN FEDAKAR ÇALIŞMALARINI GÖRDÜKÇE MOTİVE OLUYOR, SEKTÖRÜN GELİŞİMİ ADINA ÜZERİME DÜŞEN SORUMLULUĞU YERİNE GETİRMEYE ÇALIŞIYORUM."



“TÜBİTAK UYGULAMA ESASLARININ SANAYİCİYE GERÇEKTEN FAYDALI OLACAK ŞEKİLDE DÜZENLENMESİ GEREKİYOR.”

masını istiyor. Fakat burada karşımıza çıkan ilk sorun, üniversitelerimizin sanayi ile Ar-Ge işbirliği yapabilmesi için dizayn edilmemiş olduğu gerçeğidir. Üniversitelerimiz siyasetten çok fazla etkileniyor ve eğitim vermenin dışında başka şeylerle çok fazla uğraşmak istemiyor. Sanayi kesimi ise üniversitelerle beraber çalışma doğrultusunda birkaç girişimde bulunup başarısız olunca, bir daha üniversitelerin yanına yaklaşıyor.

Bir diğer nokta ise, TÜBİTAK'tan iş çevreleri yararlanırken kurumun uygulama esaslarının tamamen akademisyenlerce hazırlanmış olmasıdır. Dolayısıyla sanayi tecrübesi olmayan akademisyenlerin hazırladığı bu gömlek sanayiye uymuyor. Bu uyumsuzluğu daha çok büyük şirketler fark edip önlem talep edince de, bu sefer TÜBİTAK'ın uygulamaları tamamen büyük şirketlerle örtüşür hale geliyor. Türkiye'de küçük işletmeler ikiye ayrılmış durumda; bir yanda inovatif çalışan, Ar-Ge gerçekleştiren ve ortaya bir ürün çıkarıp bunu satan firmalar var. Diğer tarafta ise; bir firmada çalışan, orada imal edilen makinenin “Ben de bunu yapabilirim!” diyerek benzerini yaparak ayrılan mühendislerin firmaları bulunuyor. Birinci örnekteki durum sektöre son derece faydalıdır. Buradaki firma konuyu, problemi bilerek dünyada olmayan, tamamen özgün bir sistem geliştiriyor. Bu firmanın sonuna kadar desteklenmesi lazım. İkinci örnekte ise çoğu zaman standartlardan uzak kötü bir kopyanın imal edilmesi söz konusu. Bu durumda, ilk örnekteki firmanın ürünleri 10 liraysa, standartlardan uzak ikinci firma ise ürünleri için 7 liralık bir bedel belirliyor. Bu makineyi de Avrupalı sanayici alıp, kısa süre sonra çok kötü bir ürünle karşılaştığını anlayınca “Bir daha kesinlikle Türk makinesi almam!” diyor. Dolayısıyla kalitesiz ürün imal eden firma sebebiyle nitelikli makine üreten firma da zarar görüyor.

İşin bir diğer boyutu da; iyi bir Ar-Ge ile özgün ürün meydana getiren ama TÜBİTAK'ın bir hayli zor olan başvuru evrakını kurallara tam anlamıyla uygun dolduramayan firmanın başvurusunun reddedilmesidir. Öte yandan Ar-Ge çalışması olmayan, özgünlük taşımayan ama başvuruyu eksiksiz gerçekleştiren firmanın başvurusu ise kabul edilebiliyor. Bu sorunun öncelikli olarak çözülmesi gerekiyor. Ar-Ge çalışmasıyla özgün ve nitelikli ürün imal eden küçük firmaların bir komisyon vasıtasıyla tespit edilip, diğerlerinden ayrılması ve desteklenmesi lazım. TÜBİTAK TEYDEB Makina İmalat Teknolojileri Grubu Yürütme Kurulu Üyesi olarak bu sorunun çözülmesi için uğraş veriyorum. TÜBİTAK uygulama esaslarının sanayiciye gerçekten faydalı



olacak şekilde düzenlenmesi gerekiyor. Makine üretimi yapmayan bir firma, bünyesinde bir tane makine mühendisi gösterdiği ve fabrikasına bir üretim robotu aldığı zaman Ar-Ge desteği alabiliyor. Bu durum da karşımıza çıkan bir diğer önemli sorundur. Aslında ilave bir üretim hattı kurulması anlamına gelen bu durum, işin içinde robot var diye Ar-Ge olarak tanımlanıyor. Süreç iyileştirme kavramı burada yanlış değerlendiriliyor. Özellikle belirtmek istediğim bir husus da şudur: Bizdeki Ar-Ge sistemi küçük işletmelerin kimyasına uygun değildir. Ar-Ge, sonunu göremediğiniz bir yolun başında olmanızı anlamına gelir. Eğer zaten sonunu görebiliyorsanız bu bir uygulama projesi olur. Ar-Ge projesinde yöntemler, kaç para harcanacağı, süre gibi olgular belirsizdir. Belli olan sadece ulaşmak istenen sonucun ne olduğudur. O sonuç için de çok farklı şeyler denenir; başa dönülür, tekrar denir ve ucu açıktır. TÜBİTAK'ın istediği formatta ise her şeyin detaylıca anlatılma-



sı gereklidir. Böyle bir sistem dünyanın hiçbir yerinde yoktur. Bizdeki uygulama; "İnşaat yapacağım. Bunun için önce temel kazacağım, sonra malzeme-usta gelecek ve şu tarihte inşaatı bitireceğim" demekle aynıdır. Ar-Ge projesi bu şekilde yapılmaz ve her makine imalatı da Ar-Ge projesi sayılmaz. Türkiye'de izin alınmadan yapılan Ar-Ge için bir daha başvuru şansı yoktur. Dünyanın gelişmiş ülkelerinde ise Ar-Ge projesi yapılırken ön izin alınmaz. Ar-Ge çalışması yapılır, ürün ortaya çıkar ve imal edilen şey düzgün biçimde çalışır: İşte o zaman, bu ürün ortaya çıkana kadar yapılan tüm harcamalar, atlatılan süreçler, denemeyenimler yazılıp raporlanır ve "Gelin birlikte inceleyelim!" diye yetkili kuruma başvurulur. Karşılığında da ürün ortaya çıkana kadar harcanan emeğin bedeli ödenir. Ülkemizde bu yöntem gerçekleştirildiği zaman inanın ki gerçek Ar-Ge çalışması sayısında bir patlama yaşanacaktır. Devlet sıcak para verdiğinde çoğunlukla, "Nasıl yapalım da daha fazla

para alalım?" diye türlü şeyler akla gelebilir. Devlet de bu bahsettiğim suüstimal ihtimalini görerek tüm önlemleri alır ve her çıkışı tıkar. Sonuçta da ortaya o kadar hantal bir yapı çıkar ki, kimse bu zorlayıcı-yıpratıcı işin yükünü taşımak istemez. Bu aşamada da sadece, tüm süreçleri iyi bilen büyük şirketlere Ar-Ge çalışması yapma olanağı kalır. Çünkü küçük firmalar bu süreçleri tamamlayamaz.

Türk makine sektörünün gelecek hedefleri neler olmalıdır?

Türkiye, çok önemli bir potansiyele sahip. Coğrafi olarak AB ve Ortadoğu pazarlarına yakın olması da son derece önemli bir avantaj. Bugün itibarıyla özellikle Kuzey Afrika'nın ve Ortadoğu'nun neredeyse en önemli makine ve ürün tedarikçisi durumuna geldik. Dünyada artık aynı üründen çok sayıda imal etme modası bitti. Bunun yerine ölçeklenebilir, müşterinin niteliklerine uygun ürünler sunuluyor. Türkiye'nin de bu tarz üretime yönelmesi lazım.

"DÜNYADA AYNI ÜRÜNDE ÇOK SAYIDA İMAL ETME MODASI BİTTİ. BUNUN YERİNE ÖLÇEKLENEBİLİR, MÜŞTERİNİN NİTELİKLERİNE UYGUN ÜRÜNLER SUNULUYOR."



“ÇAĞIN GEREKLERİNE UYGUN, ÜRETKEN BİR KURUM OLACAĞIZ”

HEDEFLERİNİ, ÇAĞIN
GEREKİNİMLERİNE
UYGUN BİLİMSEL
VE TEKNOLOJİK
ARAŞTIRMALARA
YÖNELMİŞ ÜRETKEN
BİR BÖLÜM
OLMAK ŞEKLİNDE
TANIMLAYAN
ATATÜRK
ÜNİVERSİTESİ
MAKİNE
MÜHENDİSLİĞİ
BÖLÜM BAŞKANI
PROF. DR.
KADİR BİLEN;
“YÜRÜTTÜĞÜMÜZ
ULUSAL VE
ULUSLARARASI
DESTEKLİ PROJELER
VE ÖĞRENCİ
ARAŞTIRMALARI
KAPSAMINDA,
ÜRETİME
YÖNELİK ÖNEMLİ
KAZANIMLAR ELDE
EDİYORUZ” DEDİ.

Atatürk Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü akademik faaliyetlerine 1990 yılında başladı. Eğitim kalitesini, uluslararası değerlendirmelerde dikkate alınacak bir seviyeye getirmek için sürekli arayış içinde olan bölüm, araştırma-geliştirme çalışmalarını sanayinin ihtiyaçlarını da dikkate alarak sürdürüyor. TÜBİTAK ve diğer ulusal ve uluslararası projelere başvuru ve kabul oranları açısından oldukça iyi bir yerde olmalarının, gösterdikleri bu özverili çabanın sonucu olduğunu vurgulayan Atatürk Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölüm Başkanı Prof. Dr. Kadir Bilen; bölümün yapısı, sunulan eğitimin niteliği ve sanayi kuruluşlarıyla gerçekleştirdikleri işbirlikleri hakkında yönelttiğimiz soruları yanıtladı.

Atatürk Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü ne zaman kuruldu? Eğitimde belirlediğiniz temel hedefler nelerdir? Bölümünüz, akademik faaliyetlerine 1990 yı-

linda Mühendislik Fakültesinde, yüksek lisans ve doktora öğretimine de aynı yıl Fen Bilimleri Enstitüsü bünyesinde başladı. 1992 yılından itibaren de ilk kez ikinci öğretime öğrenci kabul etti. Bölümümüz, fakültemizdeki tüm programlarla çift ana dal ve yan dal yapma imkanına sahiptir. 2007 yılında ilk akreditasyon başvurumuzu yaparak 2015 yılına kadar MÜDEK (Mühendislik Eğitim Programları Değerlendirme ve Akreditasyon Derneği) tarafından akredite edildik. Ayrıca, bölümümüz Washington Accord ve Avrupa Mühendislik Eğitimi Akreditasyon Ağı (ENAEE) asil üyesidir. Hedeflerimiz, çağın gereksinimlerine uygun bilimsel ve teknolojik araştırmalar yaparak üretken bir bölüm olmaktır. Bir diğer hedefimiz ise ülkemizin yaşam kalitesini yükseltecek ve rekabet gücünü artıracak nitelikte makine mühendisleri yetiştirmektir. Atatürk Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümünün temel ülküsü, eğitim-öğretim faaliyetlerinin yanında bilim ve teknolojik gelişim alanında da bir merkez haline gelmektir. Akreditas-



yon çalışmaları kapsamında MÜDEK tarafından yapılan ara değerlendirme sonrası ortaya çıkan gereklilikler doğrultusunda bölümümüzde; 2009 yılından itibaren lisans programı güncellenerek ikinci öğretim programı için zorunlu İngilizce hazırlık öğretimi başlatıldı. Makine Mühendisliği normal ve ikinci öğretim programlarının da yüzde 30'u İngilizce öğretime başladı. Dört yıllık lisans programının yüzde 30'u İngilizce olduğu için programa yeni İngilizce dersler eklendi ve 2011 yılı girişliler bu programa dahil edildi. Üniversitemiz 2011 yılında ise Bologna sürecine katılarak diploma etiketi aldı. Bölümümüz, eğitim kalitesi yüksek ve yeni gelişmelere açık dinamik bir yapıyla, endüstri ve araştırma özelliklerini birlikte sürdürüyor. Bu çerçevede, endüstrinin her alanıyla bağı olan makine mühendisliğinin mevcut duruma ve gelişmelere cevap vermesini amaçlıyoruz.

Kuruluşundan bugüne bölümünüzde gelişim ve değişim yaşandı mı? Daha iyiye ulaşma noktasında önceliği hangi konulara verdiniz? Bölümümüz, özellikle 1998'den itibaren sistematik bir şekilde eğitimde kalite artırımı konusunu kurumsal olarak gündeminin ilk sırasına koydu. Bu çerçevede her yıl eğitim gören, her sınıftaki öğrenciler ve mezun öğrencilerimizden, değişik iletişim yollarıyla görüşlerini alıyoruz. Aynı zamanda, mezunlarımızın istihdam edildiği işletmelerin üst yöneticileriyle iletişim kurarak eğitimimiz hakkındaki görüş ve önerilerini öğreniyor ve bu geri bildirimleri dünyaca kabul gören üniversitelerin uygulamaları ile birlikte değerlendirilerek eğitimimize yansıtıyoruz. Bölümümüz kuru-



Prof. Dr. Kadir BİLEN
Ataturk Üniversitesi
Makine Mühendisliği Bölüm Başkanı

luş aşamasından itibaren devamlı bir gelişme süreci yaşıyor. Yıllar içinde yükselen değişim ivmesi, günümüzde de devam ediyor. Öğretim üyesi sayımızın yıllar içinde yükselmesi ile geniş bir yelpazede araştırma yapma imkânımız arttı. Bu sayede farklı disiplinlerin ortak araştırma çalışmalarında yer alabiliyoruz.

Eğitim konularını oluştururken sanayiden gelen talepleri de dikkate aldınız mı? Teorik eğitimlerle pratik arasındaki dengeyi nasıl sağladınız?

Eğitimin güncellenmesi konusunu bölümümüzün kurumsal kültürünün bir parçası haline getirdik. Bu amaçla "Eğitim amaçlarını belirleme ve değerlendirme döngüsü" oluşturduk. Güncellemeye açık tutulan bu döngü formatı ile ulusal ve uluslararası kabul gören diğer makine mühendislikleri, güncellenmiş fakülte/bölüm öz görevleri, iç paydaşlar, dış paydaşlar olarak; sanayici ve mezun öğrencilerimizden elde edilen bilgilerin birlikte değerlendirilmesinden çıkarılan sonuçlara göre, programımızda değişikliklere gidiyoruz. Sanayiden gelen talepler ve mezunlarımızın değerlendirmeleri hem programın güncellenmesinde, hem de mecburi staj uygulamasının yapıldığı işletmelerin seçiminde dikkate alınıyor. Ayrıca, programda bulunan uygulamalı zorunlu olarak alınan ancak çalışma konuları uygulamaya yönelik grup halinde yürütülen dersler ve her öğrencinin yapması zorunlu ve konusu kısmen veya tamamen uygulamaya yönelik bitirme tezleri ile sanayinin beklentilerini karşılamaya özen gösteriyoruz. Bunların yanında sanayiciler ve sanayide deneyim kazanmış mühendisler ile öğrencileri, ger-



"ÖĞRETİM ÜYELERİMİZİN YÜRÜTTÜĞÜ SANTEZ, TÜBİTAK VE ÜNİVERSİTEMİZ DESTEKLİ ÇEŞİTLİ PROJELERDE, LİSANS ÖĞRENCİLERİMİZE DE YER VEREREK ÇALIŞMA HAYATINA HAZIRLANMALARINI SAĞLIYORUZ."



çekleştirilen seminerlerle bir araya getiriyoruz. Böylece endüstrideki deneyimler öğrencilere aktarılmış oluyor ve sanayinin talepleri de paydaşların birlikte bulunduğu ortamda belirlenebiliyor.

Teorik eğitimler haricinde araştırma-geliştirme ve yenilikçiliğe önem veren bir eğitim kurumu olarak öğrencilerinize sunduğunuz teknik olanaklar konusunda neler aktarmak istersiniz?

Bölümümüzün eğitim programı dahilinde bulunan makine laboratuvar derslerinin yanı sıra bitirme ve tasarım proje derslerinde de laboratuvar çalışmalarına yer veriyoruz. Gönüllülük esaslı olarak arzu eden öğrencilerin, devam eden bilimsel projelerde yer alması sağlayarak görevsel sorumluluk anlayışı kazandırıyoruz. Özellikle son yıllarda öğretim üyelerimizin yürüttüğü SANTEZ, TÜBİTAK ve üniversitemiz destekli çeşitli projelerde, lisans öğrencilerimize de yer vererek onların çalışma hayatına hazırlanmalarını sağlıyoruz. Bu tip projeler, mühendisliğe geçiş aşamasındaki öğrencilerimize özgüven ve deneyim kazandırıyor. Bazı üniversitelerimizde metalürjik ince film teknolojisinde çalışmalar devam ederken, 1997 yılında okulumuzda Milli Savunma Bakanlığı- Savunma Sanayii Müsteşarlığı destekli bir proje ile Yüzey Teknolojileri Ar-Ge Laboratuvarı kuruldu. Altyapısında kullanılan ileri vakum teknolojisi (PVD kaplama ve plazma nitrürasyon) ve yüzey karakterizasyon araçları konusunda laboratuvar ülkemizde ilklerden biri oldu ve yüzey mühendisliği alanında önemli teknolojik altyapı ve tecrübe birikimine ulaştı. Bugüne kadar Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK), Devlet Planla-

ma Teşkilatı (DPT), Savunma Sanayii Müsteşarlığı (SSM) ve Ulusal Bor Araştırma Enstitüsü (BOREN) gibi ulusal ve uluslararası destekli birçok Ar-Ge projesi yürütüldü. Zaman içinde ulusal-uluslararası proje destekleri ile Yüzey Teknolojileri Ar-Ge Laboratuvarı; yüzey modifikasyon teknolojilerinin, proses ve sonrası; yapısal-mekanik-tribolojik ve elektrokimyasal gibi karakterizasyon işlemlerinin, teorik modelleme ve analizlerinin başarı ile gerçekleştirildiği, mikro-nanoteknolojideki mevcut altyapısı ile sürekli bir gelişim yakaladı. Laboratuvarımız gelişmiş altyapısı, yetişmiş bilim insanı birikimi ile "Kendinden yağlayıcı katı ince filmler" konusunda ülkemizde tek yetkin birimdir. Mevcut altyapısında bulunan fiziksel buhar kaplama sistemi ve mikroyapısal-mekanik-tribolojik karakterizasyon için kullanılan gelişmiş test sistemleri, makine mühendisliği son sınıf öğrencilerinin malzeme laboratuvar dersi için deney laboratuvarı olarak kullanılırken; bitirme proje ve/veya ödevlerinde konuya ilişkin duyulan tüm karakterizasyon işlemleri de burada gerçekleştirilebiliyor. Ayrıca laboratuvar, makine elemanlarının yüzey aşınmasından antibakteriyel medikal uygulamalarına kadar akla gelebilecek her türlü malzemeye ileri teknolojik kaplama yöntemi kullanarak ince film çeken bir yetkinliğe ve yeterliliğe sahip. Laboratuvarında; uzay teknolojisinde kullanılacak kriyojenik ve yüksek sıcaklık uygulamaları ve ultra-düşük sürtünme katsayılı katı yağlayıcı kaplamalarla ülkemizin 2023 hedeflerine katkı sağlayacak çalışmalar gerçekleştiriliyor. Makina Teorisi ve Dinamiği Laboratuvarında ise daha çok, dinamik yükler altında titreşim yapan cisimlerin titreşim özellikleri ile ilgili çalışmalar yapılıyor. Böylece ülkemizde yaygın olarak kullanılmaya başlanan ve bölümümüzde üretilen kompozit yapıların dinamik davranışlarıyla ilgili ölçümler yapılabiliyor. Isı Transferi ve Akışkanlar Mekaniği Laboratuvarımızda; alternatif soğutucu gazlar, çift fazlı akışlar ve ısı değiştiricileri üzerine önemli araştırmalar gerçekleştiriliyor. Enerji Laboratuvarımızda ise; nanoakışkanlar ve mikrokanallarda akış, sprey teknolojisi ve uygulamaları, ısı pompası ve uygulamaları, enerji ekonomisi, soğutma tekniği, içten yanmalı motorlar ve alternatif yakıtlar alanlarında çalışmalarını sürdürüyor. Elektrikli araçlar (Elektromobil) konusunda da birçok öğrenci projelerimiz mevcut. Bölümümüz Enerji Laboratuvarında bulunan deney test ünitelerinden, motor test düzeneğinde benzin ve dizel motorlar üzerinde yakıt tüketim testleri, egzoz emisyon testleri, silindir içi karakteristiklerin belirlenmesi, motor tork, devir sayısı ve hava debisi ölçümleri yapıyor. Laboratuvarımızda içten yanmalı motorlar ko-

"BÖLÜMÜMÜZ; LABORATUVAR ALT YAPISI, YÜRÜTTÜĞÜ PROJELER VE KENDİNİ SÜREKLİ GELİŞTİREN KURUMSAL KÜLTÜRÜYLE, SANAYİ İLE İŞBİRLİĞİ İÇİNDE ÇALIŞMALARINI KEŞİNTİSİZ SÜRDÜRÜYOR."

nusunda iki adet TÜBİTAK 1001 kapsamlı proje tamamlandı ve bir proje de Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı desteğiyle yürütülüyor. Lisans ve lisansüstü projelerde de; alternatif yakıtlar (hidrojen, biyodizel, alkoller), motor parça tasarımı (emme manifoldu, LPG regülatörü, ateşleme sistemleri), çevrimsel farklılıkların minimizasyonu ve yanma modellemeleri gibi konularda çalışmalar yapılıyor.

Makine mühendisliği eğitimi almak isteyen bir öğrencinin Atatürk Üniversitesini seçmesindeki temel nedenleri sıralayabilir misiniz?

Bölümümüz, çoğunluğu yurt içi ve yurt dışı çeşitli üniversitelerde lisansüstü ve doktora öğrenimlerini tamamlamış 30 öğretim üyesi ve 14 araştırma görevlisi ile geniş bir akademik yelpazede; nitelikli ve yenilikçi eğitim veriyor. Bölümümüz, Türkiye ortalamasının üzerinde öğretim üyesi sayısı ve sahip olduğu geniş laboratuvar olanakları ile modern teknolojinin öğrencilere aktarılması konusunda yeterli imkanlara sahiptir. Fakültemiz bünyesinde yer alan öğrenci kulüplerinin gerçekleştirdiği bilimsel etkinlikler ile farklı mühendislik alanlarından öğrencilerin iletişim halinde olmasına da özel önem veriyoruz. Bu kulüpler önderliğinde teknik geziler, doğa gezileri ve sanatsal faaliyetler de gerçekleştiriliyor. Ayrıca başarılı öğrencilerimize, fakültemizde yürütülen çift ana dal ve yan dal programları ile ikinci diploma olanağı da sağlıyoruz. Tüm bunların yanında öğrencilerimiz, ERASMUS Programı kapsamında çeşitli Avrupa ülkelerindeki üniversitelerde birer dönem eğitim alma imkanına da sahiptir.

Makine mühendisliği öğrencileri sanayile koordineli çalışma şansına sahip mi? Sağladığınız staj olanakları nelerdir?

Öğrencilerimizin, zorunlu işletme ve uygulamalı staj programı kapsamında sanayi ile hem yöneticilik-işletmecilik, hem de tasarım-üretim çerçevesinde koordineli çalışmalar yürütmesinin altyapısı oluşturuyor ve bu yönde çeşitli destekler sunuyoruz. Bölümde yürütülen, ulusal ve uluslararası destekli öğretim üyesi projeleri ve öğrenci çalışmaları kapsamında üretime yönelik önemli kazanımlar elde ediyoruz.

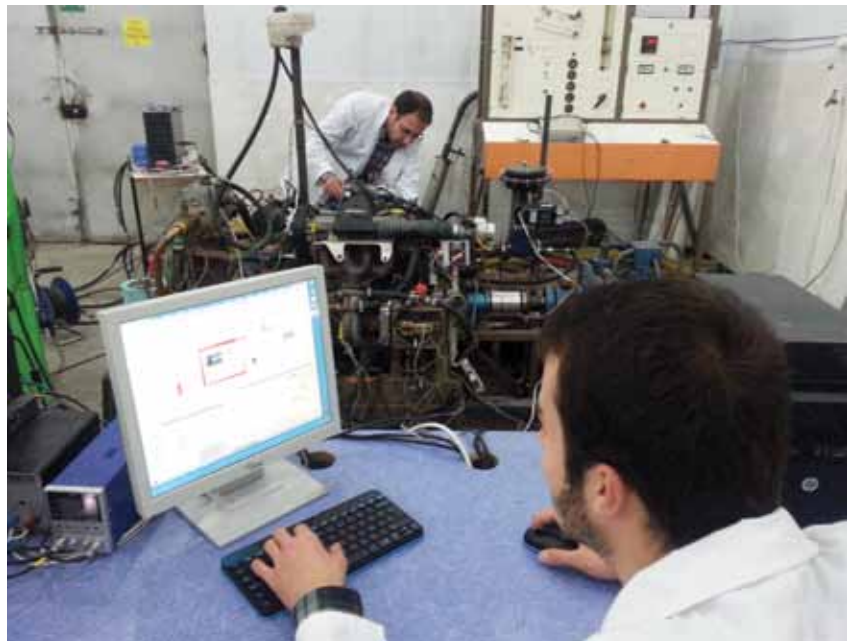
Bölümünüz bünyesinde gerçekleştirdiğiniz veya gerçekleştirmeyi planladığınız sanayi projeleri konusunda bilgi verir misiniz? Bölümümüzde ulusal (TÜBİTAK, SANTEZ), uluslararası (AB) ve üniversitemiz destekli (BAP) çok sayıda proje halihazırda devam ediyor. Farklı konu başlıklarına sahip bu projeler

“TÜRKİYE
ORTALAMASININ
ÜZERİNDE ÖĞRETİM
ÜYESİ SAYIMIZ VE
SAHİP OLDUĞUMUZ
TEKNİK OLANAKLARLA
YÜKSEK TEKNOLOJİNİN
ÖĞRENCİLERE
AKTARILMASI İÇİN
YETERLİ İMKANLARA
SAHİBİZ.”

makro ve nano ölçekteki araştırma ve uygulamaları kapsıyor. Isı, enerji, motor teknolojileri, malzeme ve tasarım stratejik sektörlerin de dahil olduğu bu projelerin hem teorik, hem sayısal, hem de deneysel yönleri bulunuyor. Üniversitemiz bünyesindeki teknokent ile bu çalışmalar sanayi ile koordineli olarak sürdürülüyor.

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

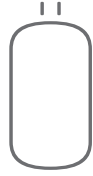
Bugüne kadar sanayi kuruluşları ile üniversitelerin birbirlerine mesafeli durduğunu söyleyebiliriz. Ancak son yıllarda TÜBİTAK ile Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı özellikle proje tabanlı araştırma kültürü oluşturulması doğrultusunda SANTEZ ile sağladığı destekleri artırdı ve çok sayıda teknokent açıldı. Bu durum sanayi-üniversite işbirliğinin başlamasına yol açarak söz konusu kurumlar çerçevesinde bir hareketlenme başlattı ve tarafların birbirlerine kaçınılmaz biçimde ihtiyaç duyduğunu gösterdi. Atatürk Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü olarak sanayi-üniversite işbirliğinin daha da geliştirilmesi ve her alanda işbirliğine gidilmesi noktasında devamlı çaba gösteriyoruz. Sanayinin önemli aktörlerini üniversitemize davet ediyor, üniversitemiz elemanları sanayi kurumlarına gönderiyor ve teknokent aracılığıyla sanayi-üniversite koordinasyonu sağlıyoruz. Bölümümüz; mevcut akademik kadrosu, laboratuvar alt yapısı, yürüttüğü projeler ve kendini sürekli geliştiren kurumsal kültürüyle, sanayi ile işbirliği içinde çalışmalarını durmaksızın sürdürüyor.





“YETKİN VE NİTELİKLİ MÜHENDİSLER OLMA YOLUNDAYIZ”

ARAŞTIRAN, PROBLEM ÇÖZEBİLEN, KENDİNE GÜVENEN VE MÜHENDİSLİK DİSİPLİNİNE SAHİP BİREYLER OLARAK YETİŞTİKLERİNİ İFADE EDEN ATATÜRK ÜNİVERSİTESİ MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ BÖLÜMÜ ÖĞRENCİLERİ, MEZUNİYET SONRASI YETKİN VE NİTELİKLİ MÜHENDİSLER OLACAKLARINA İNANIYOR.



ğrenci odaklı bakış açısına sahip akademisyenlerle proje bazlı çalışmanın eğitimlerine büyük katkı sağladığını belirten Atatürk Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü öğrencileri; gerçekleştirdikleri projelerin kendilerine, mühendislik dallarının tümünde teorik ve pratik bilgiler kattığını düşünüyor.



MEHMET AKSOY
MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ
3. SINIF ÖĞRENCİSİ

“ENDÜSTRİYEL OTOMASYON ALANINDA ÇALIŞACAĞIM”

“Teknik konulara ilgi duymam ve yaşadığım çevrenin etkisi beni mühendislik alanına yönlendirdi. Teknolojiye olan merakım sebebiyle, elektrik-elektronik ve makine mühendisliği bölümleri arasında bir seçim yapmak istiyordum. Atatürk Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümünü tercih etmemde ise başta üniversitemizin köklü geçmişi, güçlü akademik kadrosu ve gelişmiş imkanları etkili oldu. Üniversiteye başladıktan sonraki süreçte ise bölümümüzün öğrencilerine sağladığı olanakları birebir görerek ne denli doğru bir tercih yaptığımı anladım. Hocalarımızın bizleri; araştıran, problem çözme becerisine sahip, kendine güvenen ve mühendislik disiplinine sahip bireyler olarak yetiştirme gayreti bölüme ve üniversiteye olan bağlılığımı ve ilgimi bir kat daha artırdı. Buna paralel olarak katıldığım projeler ve yaptığım çalışmaların bana yalnızca makine mühendisliği alanında değil, tüm mühendislik dallarında teorik ve pratik bilgiler kattığını düşünüyorum. Lisans eğitimimden sonra mesleki gelişimim adına endüstriyel otomasyon alanında çalışmak istiyorum. Bu sayede öğrenim hayatım boyunca edindiğim bilgilerin de yardımıyla sektörde

yer alan bir ara eleman olmak yerine, kendine güvenen, konusunda yetkin ve aranan bir mühendis olarak çalışabilmeyi ümit ediyorum.”



TUĞÇE ŞEKER
MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ
4. SINIF ÖĞRENCİSİ

“AKTİF BİR ÇALIŞMA ORTAMINA SAHİBİZ”

“Teknolojiye ve bilime olan ilgim sebebiyle mühendislik bölümleri öncelikli tercihim olmuştum. Bölümler arasından değerlendirme yaptığım zaman ise makine mühendisliğinin daha çok ilgimi çektiğini fark ettim. Bu çerçevede Atatürk Üniversitesi, akademik kadrosu ve köklü yapısıyla önceliğim oldu. Bölümümüzün, gerekli teknolojik ve bilimsel yenilikleri takip ederek uygulaması, akademik kadrosunun yetkinliği, her türlü bilimsel faaliyeti desteklemesi ve öğrencilerini teşvik etmesi beklentilerimi fazlasıyla karşılıyor. Bölümümüz akademik kadrosu öğrenci odaklı bir bakış açısına sahip olduğu için proje ve bilimsel çalışmalarda akademisyenlerimizle birebir işbirliği içinde aktif bir çalışma ortamına sahibiz. Sağladığı bu imkanlar sebebiyle makine mühendisliği bölümünü tercih etmeyi düşünen herkese büyük bir içtenlikle üniversitemizi ve bölümümüzü tavsiye ederim. Mühendislik eğitimimi tamamladıktan sonra da üretim mühendisliği alanında çalışmak istiyorum.”



MERVE DENİZ DELİBAŞ
MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ
4. SINIF ÖĞRENCİSİ

“HAYALLERİME GİDEN YOLDA İLK ADIMI ATTIM”

“Fen ve matematik alanında daha başarılı olduğumu fark etmem, sanayi alanında sıkı-



madan zevkle çalışabileceğimi düşünmem ve diğer mesleklere göre mühendis olarak daha başarılı ve verimli olabileceğime inanmam; makine mühendisliği bölümünü tercih etmemin en önemli sebepleri arasındadır. Atatürk Üniversitesi Makine Mühendisliğinden mezun ve iş hayatında çok başarılı olan bir tanıdığımın etkisiyle; okulumuzun güçlü öğretim kadrosuna inanarak hayallerime giden yolda ilk adımımı attım. Yaptığım stajlarda ve yer aldığım projelerde bölümümün beklentilerimin çoğunu karşıladığını daha iyi fark ettim. Üniversitemizde hocalarımızla birebir iletişimde olmamızın ve proje odaklı çalışmamızın eğitimimize büyük katkı sağladığı kanaatindeyim. Makine sektörünün yapısıyla ilgili çoğu konuda bilgi sahibi olduğumu düşünüyorum. Mezun olduktan sonra otomotiv sektöründe üretim mühendisi olarak görev almayı ve bu alanda uzmanlaşmayı planlıyorum. Aldığım eğitim, öğrenimim sırasında kazandığım teorik ve pratik bilgiler sayesinde bu alanda başarılı olacağımı düşünüyorum.”



MUHAMMET HACISALİHOĞLU
MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ
4. SINIF ÖĞRENCİSİ

“ÜNİVERSİTE KURAN ÜNİVERSİTEDEYİZ”

“Makineler; küçüklüğümden beri ilgilendiğim, severek uğraştığım, uğraşırken beni mutlu eden, hayatımın olmazsa olmazları arasında yer alıyordu. Üniversite sınavından sonra yaptığım araştırmalarda bölümümüzün yetiştirdiği çok sayıda akademisyenin başka üniversitelerde kurucu üye olarak görev aldığını gördüm. “Üniversiteler kuran üniversite” olarak ünlenen okulumuzun başarısının altında, verilen eğitimin büyük payının olduğunu düşünerek tercihi mi yaptım. Makine mühendisliği eğitimi teorik bilgiye ek olarak öğrenciye pratik yapabilece-

ği alanlarda da yardımcı olmalı. Fakültemizde aktif olarak çalışan öğrenci kulüpleri, dinamik akademisyenlerimizin projeleri; bizlere eğlenerek öğrenmenin keyfini doyasıya yaşatıyor. Türkiye’de makine sektörü belli başlı illere sıkışmış gibi gözükse de her il, sanayi-üniversite işbirliği ve çeşitli kalkınma ajanslarının destekleri sayesinde büyük projeler ortaya çıkarabiliyor. Mezuniyet sonrası gerçekleştirme-yi düşündüğüm birkaç proje var. Teknogirişim ve benzeri destek programları kapsamında çalışmalar gerçekleştirmek istiyorum.”



GÖRKEM OZAN KARAKURT
MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ
4. SINIF ÖĞRENCİSİ

“İŞ HAYATINDA ÖZGÜVEN PROBLEMİ YAŞAMAYACAĞIZ”

“Lise yıllarımdan itibaren matematik ve fiziğe duyduğum ilgi nedeniyle mühendis olmak istiyordum. Matematik ve fizik alanında yapılan uygulamaların daha fazla olması sebebiyle de makine mühendisliğini tercih ettim. Yarım asırdan fazla geçmişe sahip olan Atatürk Üniversitesini seçerek doğru bir karar verdiğimi düşünüyorum. Bölümümüzde, birçok bölümün sahip olmadığı olanaklar öğrencilere sunuluyor ve bu durum öğrencilerin mesleki deneyim kazanmasına yardımcı oluyor. Atatürk Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümünden mezun olacak olan arkadaşların; iş hayatlarında özgüven problemi yaşamayan, alanında uzman ve sonuç odaklı çalışan mühendisler olarak çalışacaklarını düşünüyorum. Mezun olduktan sonra, özellikle son yıllarda büyük bir ivme kazanan enerji sektöründe; sahada daha çok görev alan, yenilikleri yakından takip eden ve bu yenilikleri geliştirerek ülkemize kazandırmaya yardımcı olan bir Ar-Ge mühendisi olarak çalışmak istiyorum.”

MÜHENDİS ADAYLARI
GERÇEKLEŞTİRDİKLERİ
PROJELERİN
KENDİLERİNE,
MÜHENDİSLİK
DALLARININ TÜMÜNDE
TEORİK VE PRATİK
BİLGİLER KATTIĞINI
DÜŞÜNÜYOR.



“İSDER YOLUNA EMİN ADIMLARLA DEVAM EDECEK”

DEPOLAMA, İSTİFLEME VE ENDÜSTRİYEL EKİPMANLAR SEKTÖRÜNÜN YÜZDE 70'İNİ TEMSİL ETTİKLERİNİ BELİRTEN İSTİF MAKİNALARI DİSTRİBÜTÖRLERİ VE İMALATÇILARI DERNEĞİ (İSDER) YÖNETİM KURULU BAŞKANI ENDER AKBAYTOGAN, “YENİ DÖNEMDE ULUSAL VE ULUSLARARASI PLATFORMLARDA SEKTÖR FİRMALARIMIZA DESTEK OLARAK YOLUMUZA EMİN ADIMLARLA DEVAM EDECEĞİZ” DEDİ.

Makine Sanayii Sektör Platformu (MSSP) üyesi dernek, birlik ve diğer sektörel kurumlarında bayrak değişimi yaşandı. Sivil toplum yapılanmalarında görevi devralan yeni yönetimlerin hedef ve beklentilerini aktarmak için yönetim kurulu başkanları ile röportajlar gerçekleştiriyoruz. Dergimizin ekim sayısında İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği (İSDER) Yönetim Kurulu Başkanı Ender Akbaytogan, derneğin son dönem çalışmalarıyla ilgili bilgi vererek yeni yönetim kurulunun hedeflerine yönelik sorularımızı yanıtladı.

Kısaca sizi tanıyabilir miyiz? İSDER Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini üstlenmeye nasıl karar verdiniz?

İzmir'de dünyaya geldim. Ankara Kolejinin ardından Ortadoğu Teknik Üniversitesi Sanayi İşletme ve Endüstri Mühendisliği Bölümünden mezun oldum. Evli ve iki çocuk babasıyım. 1973 yılından bu yana iş makineleri sektörünün içindeyim. İş hayatına, Çukurova İthalat firmasında İş Makineleri Satış Elemanı olarak başladım. Aynı firmanın Bölge Satış Müdürlüğü görevinin ardından, Temsa KOMATSU Genel Satış Müdürü ve Şirket Direktörlüğü görevini üstlendim. Halihazırda, Hasel İstif Makineleri Genel Müdürü olarak çalışmalarımı sürdürüyorum.

İSDER'in Türk makine sektörü açısından önemi nedir?

Türkiye 2004 yılından önce, ikinci el forklift ithalatı konusunda Avrupa ve diğer ülkelerden daha fazla önce çıkan ülkelere birisiydi. Güncel mevzuatlara ve standartlara uygun olmayan ürünler, SSH hizmetinin olmaması sebebiyle müşterileri mağdur ediyordu. Diğer bir büyük tehlike ise imalatçı firmalar için ortaya çıkmış, ikinci el ithalat sebebiyle satış gerçekleştiremeyen firmalar iflas etme-



Ender AKBAYTOGAN
İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği (İSDER) Yönetim Kurulu Başkanı

ye başlamıştı. 2006 yılında Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği'nin (İMDER) bir alt komitesi olan forklift komitesinde, Rızanur Meral başkanlığında İMDER Yönetim Kurulu, İSDER'in kurulma kararını aldı. Kurulduğu esnada İSDER'in ana hedefi, sektörün büyük sıkıntılar çektiği etik kuralları tekrar oturtabilmektir. Küçük bir pazarda, çok büyük oyuncuların bulunması haksız rekabeti artırıyor ve bu durum da etik rekabet kurallarını ortadan kaldırıyor. İSDER'in diğer bir kuruluş amacı ise sektörün kamu kurumları ile arasındaki iletişimi sağlamaktır. 15 firmasının öncülüğünde, Türkiye'de kurulan ilk istif makineleri derneği olması açısından İSDER; ana üretici firmaları ve Türkiye'deki genel distribütörleri tek çatı altında topladı. Bu sayede oluşturduğu güçlü sinerji ile istif maki-

neleri sektöründe kısa süre zarfında güçlü ve saygın bir konuma geldi. Depolama, istifleme ve endüstriyel ekipmanlar sektörünün yüzde 70'ini temsil eden İSDER, sekiz yılda 48 üye firma ve 56 üye rakamına ulaştı. Faaliyetlerini ulusal ve uluslararası platformlarda etkili ve güçlü bir şekilde sürdüren, iş makineleri sektörü ile ilgili tüm organizasyonlarda Türkiye istif makineleri sektörünü başarıyla temsil eden derneğimiz; üyesi olduğu FEM (The European Materials Handling Federation) organizasyonu doğrultusunda yapılanmasını ve sektördeki çalışmalarını sürdürüyor.

İSDER'in çalışma alanları ve temel faaliyetleri hakkında bilgi verir misiniz?

Derneğimiz yurt içinde ve yurt dışında; ana üretici firma tarafından imal edilen veya ettirilen her türlü istif, forklift, kaldırma, yükleme, boşaltma, taşıma, depolama, lojistik ekipman ve makineleri-yedek parçalarını, Türkiye'deki genel distribütörlerini ve ihracatçı, imalatçı, kiralama, ikinci el firmalarını ve bayilerini aynı çatı altında topluyor. İSDER üyelerinin temsil ettiği firmaların özellikle ve öncelikle istif, forklift, kaldırma, yükleme, boşaltma, taşıma, depolama, lojistik ekipman ve makineleri imalatını, ithalatını, ihracatını, pazarlama, satış ve satış sonrası hizmetlerini, kiralama alanını bütünü ile kapsayan ticari faaliyetlerde bulunurken; karşılaştıkları sorunların çözülmesinde ve bu alanlarda yapılacak her türlü düzenlemenin oluşturulmasında ilgili kuruluşlara yardımcı olmayı amaçlıyor. Yurdumuzda istif, forklift, kaldırma, yükleme, boşaltma, taşıma, depolama, lojistik ekipman ve makineleri kullanımının yaygınlaşmasını, istif makineleri sektörünün gelişimini, sektör ile ilgili yurt içinde ve yurt dışında bulunan diğer kuruluşlarla iş birliğinde bulunmayı, sektör mensuplarının hak ve yararlarını gözetmeyi ve buna yönelik başta kamu yararının sağlanabilmesi için İSDER: Üyeler arasında ki diyalogun, çalışmaların, işbirliğinin, koordinasyonun, görüşmelerin ve verimin artırılması; sektörde güç birliği oluşturulması ve istif makineleri, depo, vinç, elleçleme, konveyör, yükleme, kaldırma ekipmanları, raf sektörü vb. ile ilgili tüm sorunları, problemleri, çözüm önerileri için ortak güçlü bir platformun meydana getirilmesi; sektör ile devlet kurumları arasındaki diyalogun kurulması, artırılması ve çıkarılacak tüm resmi tebliğ, kanun, mevzuat, standartların hazırlanması, ortak çalışmaların gerçekleştirilmesi; sektör ve devlet kurumlarının dünya ile entegrasyonunun sağlanması; Türkiye'nin ve derneğimiz üyelerinin dünyada her türlü platformda temsil edilmesi; ulusal ve uluslararası

alanlarda destek verdiği fuarlar ve gerçekleştirildiği organizasyonlarla sektörün tanıtımını gerçekleştirilmesi gibi çeşitli faaliyetler gerçekleştiriyor. Bu kapsamda elde edilen başarılar sonucunda İSDER, sektörümüzde, resmi kurumlar nezdinde, Avrupa ve dünya çapında oldukça önemli bir konuma ulaştı. 45 resmi kurumdan bakanlar da dahil olmak üzere 200 bürokrat ile yüz yüze görüşen derneğimiz, sektörümüzle ilgili güncel tüm çalışmaların içinde bizzat yer alıyor. Ayrıca, Türkiye'de yerleşik firmalara FEM logosu kullanma ve kullandırma yetkisine sahip, FEM standartlarını kontrol edebilen ve uygunluk değerlendirme işi yapabilen tek yetkili kurumuz.

Yönetim Kurulu olarak görev süreniz içinde izleyeceğiniz yol haritanız nedir? İSDER'in kısa, orta ve uzun vadeli hedeflerinden bahsedebilir misiniz?

Geleceğe yönelik çalışmalarını komiteler şeklinde yürüten İSDER'in önümüzdeki döneme yönelik faaliyetleri arasındaki ilk sırada sektör sorunlarına çözüm bulmak yer alıyor. Forklift sektörüne yönelik çalışmalarımızdan bir tanesi, Çin'den yapılan ithalatta ülkeye giren kalitesiz ürünler. Çin'den gelen makinelerin yüzde 80'inin uygun ve CE şartlarına haiz olmadığına, bununla ilgili ciddi bir piyasa gözetim ve denetiminin yapılması gerektiğine inanıyoruz. Bu konu hakkında el kitapçığı hazırlayarak ve ilgili bakanlıklarla iletişime geçerek bir kontrol listesi oluşturduk. Aynı çalışmayı kamu nezdinde elektrikli vinç, mobil vinç, personel yükseltici sektörleri için de gerçekleştirdik. Denetçilerin eğitimini de üstelenen derneğimizin bir diğer çalışması ise Makine Sektör Strateji Belgesi'dir. "Vizyon 2023" hedefiyle ihracatta 2 milyar dolar rakamını hedefleyen İSDER, bu hedef doğrultusunda Makine Tanıtım Grubu (MTG), Makine İhracatçıları Birliği (MAİB), Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) ve Ekonomi Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü ile birlikte çalışıyor. Ayrıca Uluslararası Personel Yükseltici Federasyonu'yla (IPAF) kardeş dernek olan İSDER, bu sene itibarıyla IPAF'ın Türkiye'de vermeyi planladığı eğitim sertifikasının Türkiye temsilcisi oldu. 3 Ekim 2013'te IPAF'ın Europlatform konferansına ev sahipliği yapan derneğimiz, personel yükseltici sektöründe etkili ve önemli bir konuma geldi. Diğer taraftan istif makineleri imalatına yönelik bir analiz çalışmamız halen devam ediyor. Söz konusu çalışma çerçevesinde 300'ünün imalatçı olduğu düşünülen 600 firmayı inceliyoruz. Konveyör sektörüne yönelik çalışmalarına da hız veren derneğimiz, rekabet öncesi işbirliğinin gerçekleştirilmesi için de elinden

"ULUSLARARASI PERSONEL YÜKSİLTİCİ FEDERASYONU'YLA (IPAF) YAKIN İŞBİRLİĞİ KURAN İSDER, BU YIL İTİBARIYLA IPAF'IN EĞİTİM SERTİFİKASININ TÜRKİYE TEMSİLCİSİ OLDU."



geleni yapıyor. Sektörümüzün talepleri, istekleri ve beklentileri çerçevesinde çalışmaya devam edeceğiz.

“Üyelerimizin İPAF Yetkili Eğitim Merkezi Olmasını Hedefliyoruz”

İSDER'in üzerinde önemle durduğu konulardan birinin de eğitim olduğunu söyleyen Ender Akbaytogan, düzenledikleri eğitimlere üyelerinin de ilgisinin arttığını kaydetti. Teknik, iş sağlığı ve güvenliği, yönetim, pazarlama eğitimleri gibi konularda eğitimlerinin devam edeceğini belirten Akbaytogan sözlerini şöyle sürdürdü: “Yakın zamanda İSDER Platform Komite Başkanı Serkan Acar'la birlikte güzel bir çalışma yürüttük ve sonucunda İPAF ile sözleşme imzaladık. İPAF'a başvuran İSDER üyeleri eğitim merkezi haline geldi. Her yıl iki-üç üyemizin İPAF yetkili eğitim merkezi olmasını hedefliyoruz. Biliyorsunuz ki; operatörlük eğitimleri ve ehliyet gibi durumlar zorunlu hale getirildi. Bu doğrultuda İPAF ile derneğimizin profesyonel eğitim merkezi olması yönünde çalışmamız olacak. Ayrıca İPAF tarafından eğitim gören operatörlere verilen PAL-Kart'ın İSDER versiyonunu yapmayı planlıyoruz ve bu konudaki ön çalışmalarımızı bitirdik. Bu kapsamda Millî Eğitim Bakanlığı ve Emniyet Genel Müdürlüğü ile çalışacağız. Yeni dönemde sektör komitelerinin daha etkin, aktif ve efektif çalışmaları için seçilecek komite başkanları ile icra kurulu toplantıları yapılacak. Nitelikli eleman ve eğitim konusu,

İSDER'in öncelikli gündemleri arasında yer alıyor. Nitelikli eleman yetiştirmek amacıyla başlatılmış olan “7 Bölge 7 Okul Projesini” tamamlamayı planlıyoruz. Şu anda uygulanmakta olan KDV oranının normal satışlarda yüzde 8'e indirilmesi ve KDV iadelerinin kolaylaştırılması hususunda, ekonomi koordinasyonu ile görüşmelerimiz devam ediyor. Yerli imalat, ülkemiz hedefleri ve sektörümüz açısından kritik önem taşıyor.

“Amacımız Makine Satışlarında KDV'yi Yüzde 8'e Düşürmek”

İSDER olarak üyelerimizin en büyük dertleri arasında Türkiye'ye giren forkliftlerin denetlenmesi konusu yer alıyor. İSDER olarak denetlemelerin düzgün yapılmasını sağlamamız gerekiyor. Ayrıca, denetlemenin düzgün yapılmasının ardından gelen normlara uymayanlara uygulanacak yaptırımlar konusu var. Makine sektörünün 2013'te 14 milyar dolar ihracat ile yüzde 7 oranında büyüdüğünü söyleyebiliriz. 2014 yılı beklentilerini baz aldığımızda, yatırım projelerinin devam etmesi, kredi probleminin olmaması halinde sektör büyümeye devam edecektir. Leasingli satışlardaki verginin yüzde 1'e düşmüş olması sektördeki rakamları yukarı çekti. Türkiye ekonomisini de destekleyeceğimiz bir proje kapsamında, bakanlıklarla yapılan önemli görüşmelerin ardından leasingli satışlarda KDV oranını yüzde 1'e kadar düşürmeyi başardık.

“AVRUPA PAZARINDA İLK ÜÇ ARASINDA YER ALMAK VE TÜM ALT KOMİTELERLE BİRLİKTE SEKTÖRÜN YÜZDE 90'INI İSDER ÇATISI ALTINDA TOPLAMAK İSTİYORUZ.”

Bundan sonraki amacımız ise tüm makine satışlarında KDV'yi yüzde 8'e düşürmek olacaktır. Eğer bu amacımıza da ulaşırsak makine sektörünün önü aydınlık. İSDER olarak ithal edilen ve üretilen kalitesiz makineler ile oluşacak iş güvenliği tehlikelerini ön görerek hem üretici, hem ithalatçı üyelerimizi kalitede AB standartlarına çektik. Makina sektöründeki bu olumsuz gelişmeyi devletin de fark etmesiyle 2012 yılında Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından Sanayi Ürünleri Piyasa Gözetim Denetim Genel Müdürlüğü kuruldu. Bu kurum, özellikle Türkiye'de makine üretimini ya da makine ithalatını uygunsuz şekilde yapan firmalara sık ve ani denetimler düzenleyerek sektöre bir standart kazandırmayı hedefliyor. Bakanlık ve İSDER olarak ihtisalaşacak 60 veya 70 denetçiyle sektöre yönelik ciddi eğitimler verilmesi ve özellikle forklift, elektrikli gezer vinç ile platform sektöründe müşteri mağduriyetlerinin önlenerek ülke ekonomisinin ciddi bir kazanç sağlamasını ve en önemlisi insan güvenliğinin korunmasını hedefliyoruz" dedi.

Sektörünüzün çalışmalarının tanıtılması amacıyla ne tür etkinlikler organize ediyorsunuz?

Yurt içi ve yurt dışında düzenlenen birçok fuara destek veriyoruz. Gerçekleştirdiğimiz organizasyonlar ve destek verdiğimiz bu fuarlarla sektörün tanıtımının yanında üyelerimizin de tanıtımını gerçekleştiriyoruz. Bu bağlamda İSDER üyesi olmaları nedeniyle, diğer firmalardan daha az masraf ödeyerek katıldığı fuarlardan, üyelerimiz, ihracat bağlantıları sağlayarak ayrılıyor.

Türkiye'deki taşıma-kaldırma pazarının genel durumu, pazar büyüklüğü ve gelecekteki potansiyeli hakkında neler söylemek istersiniz?

2012 yılında özellikle sanayi sektörüne hizmet veren forklift alanında tahminen 10 bin 900 adet civarında satış gerçekleştirildi. Bu sayı Türkiye tarihinin en iyi satış rakamıydı. 2013 yılına, bu rakamı geçmek ve sektörde yüzde 5 oranında daha da büyüme hedefiyle başladık. Dünyada ve ülkemizdeki beklenmedik gelişmelere rağmen, tahminen 11 bin adetlik satışla tüm zamanların en iyi rakamlarını yakaladık. Büyüme oranı ise yüzde 1 oldu. ihracatta da bir önceki yıla göre yüzde 10,1'lik artış kaydettik. 2014 yılında ise dünya ekonomisindeki çalkantılar, dolar artış oranı ve tüm ekonomik etkenler ele alındığında en kötü senaryo; 2013 verilerine yakın seyredebileceğimizi söyleyebiliriz. En iyi senaryomuz da, sektörün yüzde 5 oranında büyümesi-

dir. İstif makineleri sektörü, ekonomik istikrar ile paralel bir seyir gösterdiğinden, ekonomideki her hareketten anında etkileniyor. Türkiye'de ekonomik veriler olumlu seyrettiği müddetçe, istif makineleri sektöründeki verim devam edecek ve artış sürecektir. Vizyonumuz; cumhuriyetimizin 100. yılında 2 milyar dolar ihracat, 20 bin adetlik pazar, Avrupa'da ilk üç arasında yer almak ve tüm alt komitelerle beraber sektörün yüzde 90'ını İSDER çatısı altında toplamaktır. Dernek yapısının güçlendirilmesi ve büyüyen pazar ihtiyaçları doğrultusunda kurumsal bir yapıya ulaştırılması başlıca hedeflerimiz arasında bulunuyor. Bu hususta devam eden çalışmalara hız vererek belli standartlara ulaşma amacıyla İSO Belgesi alma sürecini kısa sürede sonuçlandıracağız.

İstif Makineleri Sektörünün Problemleri ve Derneğinizin Çözüm Önerileri Nelerdir?

Nitelikli eleman ihtiyacı sektörde yaşanan en önemli problemlerin başında geliyor. Özellikle meslek liselerinden sektörümüze nitelikli eleman akışında sıkıntılar mevcut. Yetersiz alt yapı, güncel olmayan müfredatlar, öğrenci profili en önemli sorunlar arasında. Bu bağlamda bir PR çalışmasına ihtiyaç var. Üniversitelerde sektörümüz ile alakalı araştırma alanları açılmalıdır. Özel sektör bu konuda gerekli desteği verecek durumdadır. Sektör envanter çalışmasıyla imalat ve yan sanayi envanterinin çıkarılarak güçlü ve zayıf yönlerimizin tespit edilmesi gerekiyor. Bu çalışmayla ihtiyaç analizleri yapılarak, sektörün marka olma yolunda tüm gereksinimleri karşılanabilir. İş ve İstif makineleri sektörü tescil çalışmasının tüm sektöre ve emniyete online açılabilmesi; makine tescil konusunda derneğimizin de görev alabilmesinin alt yapısı kurulmalıdır. Dernek üyesi firmalar satışlarını dernek üzerinden daha kolay ve zahmetsizce tescil ettirebilir. Yüksek Teknolojili, kaliteli makineler için Ar-Ge ve test merkezi konusu ile uluslararası belgelendirme hususuna stratejik önem verilmesi gerekiyor. Sektörde ki bu açığın kapatılması adına TSE ile ortak bir çalışma yürütmeye başladık. Mevzuatlara uygun olmayan ürünlerin imalatı ve ithalatı esnasında yerinde denetimler ile bir disiplin sağlanabilir. Bu denetimlerde dernek olarak ilgili kurum yetkililerine ürün eğitimleri vererek birlikte kontrol listeleri hazırlayabiliriz. Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi Programı'ndan üyelerimizin yararlanması amacıyla ilgili bakanlığa sunumlarımızı gerçekleştirdikten sonra, çözüm ortağımız VOYTES Türkiye ile birlikte başvurularımızı ilettik. Sektör adına hayırlı olmasını diliyoruz.

"SEKTÖR ENVANTER ÇALIŞMASIYLA İMALAT İLE YAN SANAYİNİN GÜÇLÜ VE ZAYIF YÖNLERİ TESPİT EDİLMELİ"



“İKİNCİ KUŞAKTAN DAHA FAZLA ÇALIŞMALIYIZ”

“TÜRK MAKİNE SEKTÖRÜNÜ VAR EDEN; BİR AVUÇ YÜREKLİ İNSANIN DÜNYAYA MEYDAN OKUYUŞUDUR” DİYEN ATEK MAKİNA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI ERKAN KESER, SEKTÖRÜ DAHA İYİ NOKTALARA TAŞIMANIN ÜÇÜNCÜ KUŞAK YÖNETİCİLERİN OMUZLARINA YÜKLENEN EN ÖNEMLİ SORUMLULUK OLDUĞUNUN ALTINI ÇİZİYOR.

Türk makine sektöründe üçüncü kuşağı temsil eden başarılı yöneticiler biri olan Atek Makina Genel Müdür Yardımcısı Erkan Keser, en büyük hayalinin firmayı daha iyi noktalara taşımak olduğunu belirtiyor. Aile şirketinde görev alma sürecini uzun yıllara yayılmış bir proje olarak nitelendiren Erkan Keser, beklentilere cevap verebilmek için tüm aşamaları tek tek geçtiğine vurgu yapıyor. Üçüncü kuşağın iş dünyasında yaşadığı zorlukları kendi özelinde aktaran Erkan Keser, geleceğe yönelik hedef ve beklentilerini paylaştı.

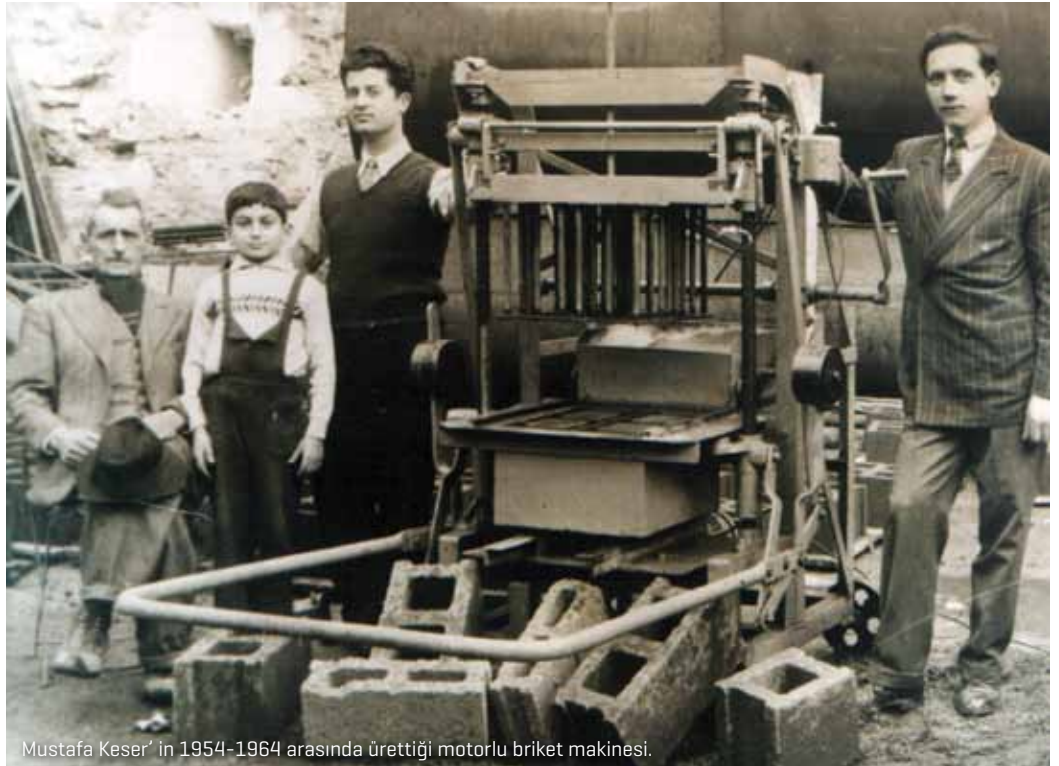
Kısaca sizi tanıyabilir miyiz?

İstanbul’da 1983 yılında doğdum. İlk ve orta öğrenimimi İstek Vakfı Bilge Kağan Lisesinde tamamladıktan sonra lisans eğitimi için

Bahçeşehir Üniversitesi İşletme Bölümünü seçtim. Yüksek lisansımı ise aynı üniversitenin Küresel İşletme ve Pazarlama Bölümünde yaptım. Genel Müdür Yardımcılığını üstlendiğim Atek Makina’da 2005 yılından bu yana çalışıyorum. Evli ve iki çocuk babasıyım.

Aile şirketinde görev alma serüveniniz nasıl başladı? Şirket içinde sırasıyla hangi görevleri üstlendiniz?

Esasen aile şirketinde görev alma süreci uzun yıllara yayılmış bir projeydi. Şirketimizde çalışan bütün kuzenlerimle benzer eğitim aldık. Lise yıllarında üretim sahasında işi öğrenen üçüncü kuşaklar, üniversite aşamasına geldiğinde ileride görev alacakları uzmanlık alanları doğrultusunda eğitim almaya yönlendirilir. Üçüncü kuşağın tamamı yaz aylarında



Mustafa Keser’ in 1954-1964 arasında ürettiği motorlu briket makinesi.



[Soldan sağa] Peker Keser, Ertan Keser, Turhan Keser, Funda Keser, Erkan Keser, Figen Keser, İlter Keser, Altan Keser, Mustafa Keser

ki zorunlu stajlarını da firmamız içindeki ilgili bölümde tamamlar. Atek Makina bünyesinde sırasıyla boyama, kaynak, CNC tezgah, makina montaj bölümlerinde görev aldım. Son aşamada ise Ar-Ge bölümümüzün iş geliştirme ve fikir-proje üretme departmanında çalıştım. Üniversite hayatı içinde de beraber çalışacağım satış-pazarlama, satın alma, depoculuk, bayi yapılanması ve muhasebe bölümleri hakkında teorik ve pratik eğitimlere tabi tutuldum.

Türkiye'nin önemli firmalarından biri olan ATEK Makina'da görev almak bir zorunluluk muydu? Makine üretiminin içinde olmak size neler kattı?

Birey olarak bir zorunluluk hissetmedim. Fakat hissetmesek de aslında bu zorunlu bir yöneldi. Zaman içinde kendimi mesleğime ve görevlerime hazırladım. Eğitim hayatımız süresince firmamızın burslarından faydalandık. Bu bursları eğitimimizi tamamlayınca şirketimiz bünyesinde çalışma koşuluyla aldık. Makine üretimin içinde olmaktan büyük zevk alıyorum. Çünkü bir sac plaka ile başlayan serüven son kullanıcıya ulaşınca kadar birçok insanın özverisiyle sürdürülüyor. Açıkçası sac plakanın kesilip, bükülmesi sonra kaynak

yaılıp boyanması süreçlerine dahil olmaktan mutluluk duyuyorum. 187 parçadan oluşan en ufak makineden bile son kullanıcıların geçimini sağladığını düşünmek ise paha biçilmezdir.

Aile şirketine çalışmanın zorlukları ve avantajlı yanları nelerdir? Sizden beklentiler hangi düzeydeydi? Ötelediğiniz hayalleriniz oldu mu?

Aile şirketi içinde görev almanın en zor yanı mesainizin 24 saat sürmesidir. Bunun dışında yaşadığınız zorluklara zamanla alışıyorsunuz. Avantajlı yanlarıysa çok fazla. En büyük avantajı, alanında uzman kişilerden sürekli eğitim alma şansına sahip olmanızdır. Yaptığınız iş konusundaki bilgilerinizi, farklı fikirler ve görüşlerle harmanlayabiliyorsunuz. Böylece ortaya çok büyük bir sinerji çıkıyor. Herkesin aynı ortak kültürden gelip tek bir noktaya odaklanması önemli bir motivasyon unsurudur. Yalnızlık duygusundan uzaksınız. Yorulmanız ya da bunalmanız söz konusu olmuyor. Tam anlamıyla "Birimiz hepimiz, hepimiz birimiz için!" sözünün gerçekte ne demek olduğunu yaşayarak anlıyorsunuz. Kurumsal yapısını tamamlamış bir şirkette sadece kendi sorumluluk alanınıza odaklanıp uzmanlaş-

"EĞİTİM HAYATIMIZ SÜRESİNCE FİRMAMIZIN BURSLARINDAN FAYDALANDIK. BU BURSLARI EĞİTİMİMİZİ TAMAMLAYINCA ŞİRKETİMİZ BÜNYESİNDE ÇALIŞMA KOŞULUYLA ALDIK."



Mustafa KESER



Ertan KESER



Erkan KESER



[Sağdan sola] Ertan KESER, Altan KESER [1975]

ma imkanına sahipsiniz. Bu yapı başarıyı da beraberinde getiriyor. Beklentiler çok büyük olmakla birlikte bütün aile bireyleri sizi aralarına katmak için son derece yapıcı ve yardımsever davranıyor. Bu durum ekibe fayda sağlamak, kendi benliğinizi kabul ettirmek için daha fazla ve içten çalışmanıza neden oluyor. Zaten yetişme dönemlerinde ve eğitim zamanlarınızda iyi bir gözlemciyseniz ne konuda fark yaratabileceğinizi önceden kestirebiliyorsunuz. Kendinizi iyi hazırlamışsanız beklentilere çok rahat cevap verebiliyorsunuz. Çok net ifade etmeliyim ki ailemizdeki üçüncü kuşakların tamamının hayali şirketimiz bünyesinde çalışabilmek. Bu nedende hiçbirimizin ötelenen veya ertelenen kişisel hayalleri yok. İş dünyası içinde ise farklı fikirlerini hayata geçirme şansı veriliyor. Sizden fikrinizi ve proje çalışmanızı yapmanız isteniyor. Yönetim kurulumuz tarafından incelenen bu fikirler uygun görülürse hayata geçiriliyor. Grup şirketlerimizden olan Atek Lift ve Atek City Otel bu fikirlerin hayata geçirilmiş somut örnekleridir. Aslında tüm üçüncü kuşak yönetici adayları göreve başlamadan önce sektörle ilgili ya da sektör dışı fikirlerini sunmak zorundadır. Kısacası bizler hayallerimizi gerçekleştirmek için bu şirketteyiz.

Ülkemizin köklü firmalarından birinin üçüncü kuşak yöneticisi olarak Türkiye'nin makinecilik serüvenini nasıl görüyorsunuz? Nereden nerelere ulaştı, hedefleri neler olmalı?

Yaşam gereği 90'lı yıllardaki gözlemlerimi aktarabilirim. Yıllar içinde Türk makine sektörünün önemli bir sıçrama yaptığı çok açık. Sektör duayenlerinden dinlediklerimiz yanında yaptığımız araştırmalarda bu sonuca varmamızı sağlıyor. 70'li yıllarda bulamadığımız pek

çok makineyi Türkiye'den dünyaya satıyoruz. Türk mühendislerin alın teriyle üretilen makineler artık farklı ülkelerde "tıkır tıkır" çalışıyor. Sektörümüzün iyi niyetli çalışmaları artık meyvesini vermeye başladı. Fakat yaşadığımız sıkıntıları da göz ardı edemeyiz. Ar-Ge konusunda hala istediğimiz düzeyi yakalayamadık. Nitelikli eleman bulmakta zorlanıyoruz. Aldığımız yol büyük olsa da, daha yolun başındayız. Lider ülke olmak, gelişmiş ülkeler seviyesine çıkmak zorundayız. Şirketlerin tek tek katma değer yaratması yeterli değil, sektör olarak niteliğimizi yükseltmeliyiz. Türk makine imalatçıları olarak dünyaya kendimizi kabul ettirmeliyiz. Özellikle elektronik ve yazılım konusunda dışa bağımlıyız. Yurt içi pazarda talebi yerli ürüne çekmeli, rekabet koşullarını fiyat değil kalite odaklı hale getirmeliyiz. Doğru fiyat politikalarıyla kalitemizi daha yukarılara taşımalıyız.

Geleceğine yönelik öngörüleriniz neler? Şirketinizi taşımak istediğiniz nokta nedir?

Her üretici gibi biz de şirketimizi faaliyet alanında dünyanın lider markası yapmak istiyoruz. Bu misyon doğrultusunda her yıl biraz daha büyüyerek başarılı olacağımıza inancım tam. Güçlü, başarıya inanmış ve iyi eğitilmiş genç bir kadroya sahibiz. Kendi sektörümüzde dünya çapında ilk beş içinde olmak bizi gururlandırdığı gibi hırslandırıyor. Atek Makina'nın büyüme ve gelişme misyonunu muhafaza etmek için kısa, orta ve uzun vadeli planları hazır. Bugün 106 ayrı noktadan 56 ülkeye ihraç ettiğimiz ürünleri daha da yaygınlaştırmak istiyoruz. Küresel ölçekte önemli bir markaya sahip olan yabancı bir firmayı satın almaya yönelik görüşmelerimiz sürüyor.

İş yaşamı dışında kişisel hobileriniz var mı? Sizin gibi aile şirketinde yöneticiliğe hazırlanan üçüncü kuşaklara tavsiyeleriniz neler olur?

Ailemizin ikinci kuşağı Türk sanat müziği ile yakından ilgileniyor. Her biri ud, kanun ve kemane gibi müzik aletlerini çalabiliyor. Üçüncü kuşağın ise birbirinden farklı ilgi alanları var. Kişisel hobim spor yapmak. Profesyonel yüzücü lisansına sahibim. Daha çok denize ve doğaya gönül verdiğim için deniz ve çevre kirliliğine dikkat çekici etkinlikler içinde gönüllü olarak yer alıyorum. Bu çerçevede İstanbul'daki prens adalarının etrafında yüzdüm, boğaziçi karşıdan karşıya geçtim. Türkiye'de üçüncü kuşak olmak açıkçası çok zor bir sorumluluk. Çünkü dünyada bile üçüncü kuşağın sürdürdüğü şirket sayısı çok az. Dördüncü kuşak ise devam etmemeyi seçiyor. Üçüncü kuşaklara önerim; kurumsal



yapı içinde niteliklerini geliştirmeleri, aile bireyi oldukları için değil, hak ederek belli konumlara ulaşmaları, yaptıkları işe konsantre olarak herkesten fazla çalışmalarıdır. Hatta ikinci kuşaklardan bile daha fazla emek harcamaları gerekiyor. Yüksek lisans tezimi hazırlarken konu olarak "Aile şirketlerinin kurumsallaşmasını" seçmiştim. Konuyu derinlemesine incelediğimde birinci ve ikinci kuşakların girişimci ruh hali ile işe başladığını, üçüncü kuşağın ise yönetici ya da denetmen olarak hazırlandığını gözlemledim. Fakat yönetici veya denetmen olarak işe başlayan üçüncü kuşaklar girişimcilik ruhunu hiç kazanmadıkları için uzun vadede pazarın yapısına uyum ve şirketin konumlandırılması açısından eksik kalıyor. Bu durum şirketlerin ikinci kuşak sonrası ciddi sorunlar yaşamasına neden oluyor. Tavsiyem, işlerini yaparken hayal dünyalarını geniş tutmaları ve ideallerinde vazgeçmemeleridir.

Gerçekten Türkiye'de makine üreterek bu makineleri ihraç etmek meşakatli ve zor bir iş. Genel olarak zorlu dönemleri geride bırakmış Türkiye gibi bir ülkede makine imal edip dünya ile rekabet etmeyi düşünmek büyük cesaret istiyor. Türkiye'de makine sektörü sıfırdan bugünlere geldi. Türk makine sektörü nü var eden, bir avuç insanın dünyaya meydan okuyuşudur. Doğru yönlendirildiğinde tüm zorlukların üstesinden gelebilecek bir milletiz. Genç nüfusumuz en büyük gücümüzdür. Ancak bu gücü doğru kullanabilirsek hedeflerimize ulaşırız. Hiç durmadan çalışmalı, mola vermeden üretmeliyiz.

"ŞİRKETİMİZDE ÜÇÜNCÜ KUŞAK YÖNETİCİ ADAYLARI GÖREVE BAŞLAMADAN ÖNCE SEKTÖRLE İLGİLİ YA DA SEKTÖR DIŞI FİKİRLERİNİ SUNMAK ZORUNDADIR."



“ULUSLARARASI PROJELERDE GÖREV ALIYORUZ”

TÜBİTAK'IN 2013 YILINDA YAYINLADIĞI “GİRİŞİMCİ VE YENİLİKÇİ ÜNİVERSİTE ENDEKSİ” SIRALAMASINDA İLK 10'DA, “FİKRİ MÜLKİYET HAVUZU” GÖSTERGESİNDE DE İLK SIRADA YER ALDIKLARINI AKTARAN SELÇUK ÜNİVERSİTESİ İLERİ TEKNOLOJİ ARAŞTIRMA VE UYGULAMA MERKEZİ (SELÇUK İLTEK) MÜDÜRÜ PROF. DR. MUSTAFA ERSÖZ, YAKALADIKLARI BAŞARIYI; SELÇUK ÜNİVERSİTESİ TEKNOLOJİ TRANSFER OFİSİNİN VE AKADEMİSYENLERİNİN ÇALIŞMALARINA BORÇLU OLDUKLARININ ALTINI ÇİZDİ.

Kalkınma Bakanlığı tarafından Araştırma Altyapıları Destekleme Programı kapsamında, “Selçuk Üniversitesi, Ar-Ge Merkezi Altyapısının Kurulması Projesi” ile faaliyete başladıklarını ifade eden Selçuk Üniversitesi İleri Teknoloji Araştırma ve Uygulama Merkezi (Selçuk İLTEK) Müdürü Prof. Dr. Mustafa Ersöz; “2012 yılından bu yana aktif halde çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Merkezimiz bünyesinde 10 akademisyen, 15 uzman ve 40'in üzerinde lisansüstü öğrenci görev yapıyor. Ayrıca merkezimiz, üniversitedeki bilimsel ve teknolojik araştırmalara hizmet vermesi, disiplinler arası proje üretme ve Ar-Ge faaliyetlerinin koordinasyonunu sağlaması nedeniyle de tüm akademisyenlerimizin bilimsel çalışmalarını yarı zamanlı olarak gerçekleştirdiği bir platform olma özelliğine sahiptir” dedi. Prof. Dr. Mustafa Ersöz, Selçuk İLTEK'in çalışmaları hakkındaki sorularımızı yanıtladı.

Selçuk İLTEK başlıca hangi alanlar üzerine çalışmalar yapıyor? Merkezin temel hedefleri nelerdir? Faaliyetleriniz hakkında bilgi alabilir miyiz?

Merkezimiz; malzeme teknolojileri, biyoteknoloji, gıda, kimya, mekatronik, ölçme-analiz birimlerinde çeşitli çalışmalar gerçekleştiriyor. Özellikle Vizyon 2023 Strateji Belgesinde belirtilen ve ülke öncelikleri arasında yer alan nanoteknoloji, enerji ve nanobiyoteknoloji ile ileri malzemeler konularında ulusal ve uluslararası projeler yürütüyoruz. Araştırmalarımızın temel amacı ise; malzeme, enerji, elektronik, ilaç, biyoelektronik sensörler ve tıp başta olmak üzere çeşitli alanlarda ürüne dönüştürülebilir ve katma değeri yüksek ürünler elde etmek. Üniversitedeki bilimsel ve teknolojik araştırmalara hizmet vermek, disiplinler arası proje üretme ilişkilerini geliştirmek, üniversitedeki Ar-Ge faaliyetlerinin koordinasyonu ve bütünlüğünü sağlamak,





eğitim-öğretim kalitesini artırmak, ülke kalkınmasına ve gelişmesine yardımcı olacak yerel ve bölgesel bilimsel ve teknolojik araştırmaları planlamak, yurt içi ve yurt dışındaki araştırma kuruluşları ile Konya sanayisi ile işbirliği sağlayarak bilimsel/teknolojik araştırmaların geliştirilmesine katkı sağlamak, Konya'da ve çevresindeki üniversitelere ve sanayi kuruluşlarına araştırma imkanı sunmak; Selçuk İLTEM'in temel hedefleri arasında yer alıyor. Bunun haricinde hem üniversitemizin farklı birimlerinin, hem de bölgedeki KOBİ'lerin; özellikle iddialı olduğumuz Horizon 2020 veya uluslararası düzeydeki projelere katılmalarını sağlamayı amaçlıyoruz.

Selçuk İLTEM tarafından üretime yönelik geliştirilen projeler nelerdir? Üzerinde çalıştığınız projeler hangileridir?

Merkezimiz hem ulusal, hem de uluslararası düzeyde projeler üretiyor. AB 7. Çerçeve Programı kapsamında nanoteknoloji alanında yürüttüğümüz ve başarılı bir şekilde tamam-

ladığımız "Elektronik Cihazlar İçin Geniş Alan Moleküler Boyutta Toplanmış Nanodenseler Projesi (LAMAND)", uluslararası çalışmalarımızdan bir tanesidir. Projede; nano boyutta cihazların tasarlanması, üretimi, elektronik endüstrisinde kullanımı hedefleniyor. Proje ortakları arasında İntel (İrlanda), Tyndall Enstitüsü, Cork Üniversitesi (İrlanda), Katalan Nanoteknoloji Enstitüsü (İspanya), Mikroelektronik Teknoloji Araştırma Merkezi (Fransa), New Castle Üniversitesi (İngiltere) de yer alıyor. Uluslararası işbirliğimizin gücünü yansıtan bu proje dışında yine AB Araştırma Altyapılar Programı kapsamında, "Yoğunlaştırılmış Güneş Enerjisi için Avrupa Güneş Araştırma Altyapıları (EU-SOLARIS)" başlıklı projenin ortağıyız. Bu projeni de 2016 yılında tamamlanması öngörülüyor. AB KOBİ Yararına Araştırma Programı kapsamında, ülkemizden ortak bir KOBİ ile birlikte "İçme Suyu Arıtımı İçin Geliştirilmiş Kitin Bazlı Biyoadsorbanlar Projesini (ChitoClean)" tamamlamış durumdayız. Yine, AB KOBİ Yararına Araştırma Programı Kapsamında "Değersiz Tarımsal Yan Ürünlerden Sağlıklı Gıda Katkı Maddeleri Projesinde (Ksilooligosakkaritler ve ksilitol) (LIGNOFOOD)" ülkemizden bir KOBİ ile çalışıyoruz. LIGNOFOOD Projesinin amacı, doğal kaynaklardan sağlıklı katkı maddeleri üretimi için biyoteknolojik süreçler geliştirerek proje ortağı KOBİ'lere çözüm sunmaktır. Ar-Ge merkezi olarak "KOBİ'lerde Yenilikçilik İçin Sürekli Mesleki Eğitim" başlıklı projenin de AB çapında koordinatörlüğünü yapıyor ve proje kapsamında Almanya, Polonya, İsviçre, Budapeşte'den ortaklarımızla çalışıyoruz. Ayrıca, Horizon 2020 Programı kapsamında, konsorsiyumlara katılıyor ve projeler sunuyoruz. Bu çerçevede H2020-INFRADEV-1-2014-1 çağırısı kapsamında "Nanobilim ve Nanoteknoloji alanında Güney Avrupa Araştırma Altyapısı" adlı projede; Sabancı, Bilkent ve Koç Üniversitesi yanında tek devlet üniversitesine bağlı araştırma merkezi olarak proje sunduk. Merkezimiz etkin uluslararası başarılarından birisi de, AB Bilimsel ve Teknik Araştırma Alanında Avrupa İşbirliği - COST Projeleri alanında yaptığımız çalışmalardır. Yürütmüş olduğumuz COST Projelerinin birçoğunda çalışma grup başkanlığı, çekirdek grup üyeliği ve kısa dönem bilimsel misyon koordinatörlüğü yapıyoruz. Yürüttüğümüz COST Projelerini de COST MP1106, CM1101, D43, D36, 637, TD1004 olarak sayabiliriz. Nanoteknoloji alanında AB bünyesinde kurulmuş olan Nanofutures Association'da, devlet üniversiteleri içinde ülkemizden sadece bizim merkezimiz üye olarak görev yapıyor. Ulusal bazda ise merkezimiz birçok Ar-Ge

"NANOTEKNOLOJİ ALANINDA AB BÜNYESİNDE KURULAN NANOFUTURES ASSOCIATION'A, TÜRKİYE'DEN ÜYE OLAN TEK DEVLET ÜNİVERSİTESİ MERKEZİYİZ."



Prof. Dr. Mustafa ERSÖZ

Selçuk Üniversitesi İleri Teknoloji Araştırma ve Uygulama Merkezi Müdürü

projesi ve KOBİ'lerle birlikte çeşitli projeler gerçekleştirdi ve gerçekleştirmeye devam ediyor. PECVD yöntemi ile süper su itici nano-kaplamalar, dayanıklı kaplamalar, anti-yapışma, anti-kirlenme kaplamalar, hidrofilik ya da hidrofobik kaplamalar, nanoteknoloji ile sis toplayarak su elde etme, biyoetanolden grafen üretimi, rekombinant mikrobiyal transglutaminaz enziminin üretimi, biyorafineri ile melasdan 5-aminolevülinik asit (5-ala) ve biyohidrojen üretimi ve nanoparçacık temelli hidrojen üretimi bu projeler arasında sayılabilir. Merkezimizin en önemli çalışma alanlarından birisi de organik güneş hücreleridir. Bu alanda hibrit malzemelerin ve nanokristallerin hibrit güneş pillerinde kullanımı, optoelektronik devreler, ince film elektronikler, ekran teknolojilerine yönelik OLED ve hibrit elektronikler, katalizörler, kontrollü ilaç salım sistemleri ve kanser tedavisi alanların-



“ÜNİVERSİTEMİZİN AR-GE EKOSİSTEMİ İÇİNDE PATENT VE FAYDALI MODEL SAYILARINDA BELİRGİN BİR ARTIŞ GÖZLENDİ.”

da da projeler yürütüyoruz. İddialı olduğumuz çalışma alanlarından bir diğeri de lazer teknolojisidir. Her türlü bilimsel ve Ar-Ge çalışmasını gerçekleştirecek düzeyde, ülkemizin en teknolojik lazer altyapılardan birisi merkezimizde bulunuyor. Bu alanda, sanayiden gelecek Ar-Ge talebini karşılayacak durumdayız. Sosyal projeler kapsamında da projeler geliştiriyoruz. Kültür ve Turizm Bakanlığı ile işbirliği halinde arkeolojik sualtı ve yüzey araştırmalarımız bunlardan bir tanesidir.

Merkezinizin ilgili devlet kurumlarıyla koordinasyonu hangi düzeydedir? Devlet kurumlarının Ar-Ge uygulamalarına yönelik destekleriyle ilgili neler paylaşmak istersiniz?

Selçuk İLTEK'in, kamu kurumları ve sanayi kuruluşları ile Ar-Ge işbirliği her geçen gün artarak devam ediyor. Konya Teknokent ve Selçuk Teknoloji Transfer Ofisi ile birlikte, HORIZON 2020, COST, ERA-NET, EUREKA Projeleri, TÜBİTAK Ar-Ge destek programları ve KOSGEB destekleri konusunda, üniversite-sanayi işbirliğinin artırılması yönünde çalışmalarımız yoğun şekilde sürüyor. Üniversite-sanayi ortak proje sayısının her geçen gün arttığını ifade edebilirim. Ar-Ge faaliyetlerinde, sanayi talepleri ve ihtiyaçları yönünde çalışmaların devam etmesi temel amaçlarımız arasındadır.

Üretimin katma değerini artırabilmek, pazara sunulan ürünlere değer katmak açısından Ar-Ge'nin önemi nedir? Türkiye'de firmaların Ar-Ge'ye yönelmesini sağlamak için hangi adımlar atılmalıdır?

Günümüzde hızla gelişen teknoloji, kolay tak-





lit edilebilirliği de beraberinde getiriyor. Bu nedenle sürekli inovatif ürün geliştiremediğiniz takdirde, tehdit altına girmeniz kaçınılmaz. Ürününüzü sürekli geliştirmeniz diğer bir deyişle katma değerini sürekli artırmanız gerekiyor. Dolayısıyla ya yenilik yapacaksınız, ya da zamanla pazarınızı kaybedeceksiniz. Bu noktada da Ar-Ge ve inovasyonun önemi ortaya çıkıyor. TÜBİTAK tarafından Ar-Ge ve inovasyona yönelik pek çok program ve destek yürürlükte. Buradaki önemli nokta; KO-Bİ'lerin kendi Ar-Ge birimlerini oluşturmaları, Ar-Ge'ye yönelik gerekli çalışmaları yapmaları ve üniversite-sanayi işbirliğini batıda uyguladığı şekilde geliştirmektir. Bir diğer önemli başlık ise, yetişmiş insan gücüne olan ihtiyacımızdır. Bir ülkenin geleceğini, kalkınmasını bilim şekillendirir. Bilim de üniversitelerde yapılır. Bunun için de öncelikle üniversite yapımızın, daha doğrusu yükseköğretim modelimizin değişmesi gerekiyor. Yapılması gereken, gelişmiş ülkelerdeki üniversite modellerinin ülkemizdeki üniversite yapısına uygulanmasıdır. Türkiye 2003 yılından bu yana AB Çerçeve Programı dahilindedir. Hem 6., hem de 7. Çerçeve Programı kapsamındaki başarı durumumuz ortadadır. Şimdi de Horizon Programında yer alıyoruz. Bu program çerçevesinde hem üniversiteler, hem de sanayi kuruluşları olarak gerekli çalışmaları yapmamız ve uygun mekanizmalar geliştirmemiz gerekiyor. Üniversiteler açısından bakıldığında, batıdaki üniversite modelini uyguladığımızda gerekli adımlar atılmış olacaktır.

Hizmet alanınız içinde patent ya da faydalı model başvuru sayılarında artış gözlemlendi mi? Üniversitemizdeki Ar-Ge ekosistemi içinde

patent ve faydalı model sayısında belirgin bir artış olduğunu ifade edebilirim. Selçuk Üniversitesi, geçtiğimiz yıl TÜBİTAK'ın "Girişimci ve Yenilikçi Üniversite Endeksi" sıralamasında ilk 10'da, "Fikri Mülkiyet Havuzu" göstergesinde ilk sırada yer aldı. Bu başarıyı da Selçuk Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisinin ve tüm akademisyenlerimizin çalışmalarıyla yakaladık. Bu aşamadan sonra izlenecek yol, patent ve faydalı model çalışmalarını ticari ve katma değeri yüksek ürüne dönüştürmektir.

Kısa ve orta vadede sürdürülen çalışmalara yönelik yeni yatırımlar planlıyor musunuz?
Teknoloji transferi konusundaki yoğun faaliyetlerimiz ve yeni yatırımlarımız sürekli devam ediyor. Kısa vadede; yeni binamıza topladığımız laboratuvarlarımızın akreditasyonunu gerçekleştirmeyi, burada ulusal çapta hizmet vermeyi ve Ar-Ge çalışmalarımızı da ticari katma değerli ürüne dönüştürmeyi hedefliyoruz. Aynı zamanda merkez olarak Horizon 2020 Projelerine yoğunlaşmış durumdayız. Bu kapsamda yayımlanmış çalışma dokümanlarını inceliyor, proje fikirleri oluşturuyor, Avrupa genelinde yapılan proje pazarı etkinliklerine katılıyoruz. TÜBİTAK 1003 ve 1007 programlarında, sanayi ile daha etkin projeler üretmeyi ve Ar-Ge projeleri geliştirerek uluslararası seviyedeki yerimizi daha yukarılara taşımak da planlarımız arasında yer alıyor.



TÜRK KIZININ NOBEL YOLUNDAKİ ULUSLARARASI BAŞARISI

ÖZEL MEF LİSESİ
12'NCİ SINIF
ÖĞRENCİSİ
İLAYDA ŞAMILGİL,
HAZIRLADIĞI
ÇALIŞMAYLA "FIRST
STEP TO NOBEL
PRIZE IN PHYSICS"
YARIŞMASINDA 70'E
YAKIN ÜLKEDEN 5
BİN FİZİK PROJESİNİ
GERİDE BIRAKARAK
BİRİNCİ OLDU.

İlayda Şamilgil, Polonya'da bu yıl 22'ncisi düzenlenen dünyanın en prestijli fizik projeleri yarışmasına "Sıvılardaki Su Oranını Miknatısla Ölçebilen Ucuz, Hızlı ve Taşınabilir Bir Sistem" adlı projesiyle katıldı. İlayda Şamilgil'in projesi, dünyanın ünlü akademisyenlerinin oluşturduğu jüriden tam puan aldı.

NOBEL'E DOĞRU İLK ADIM

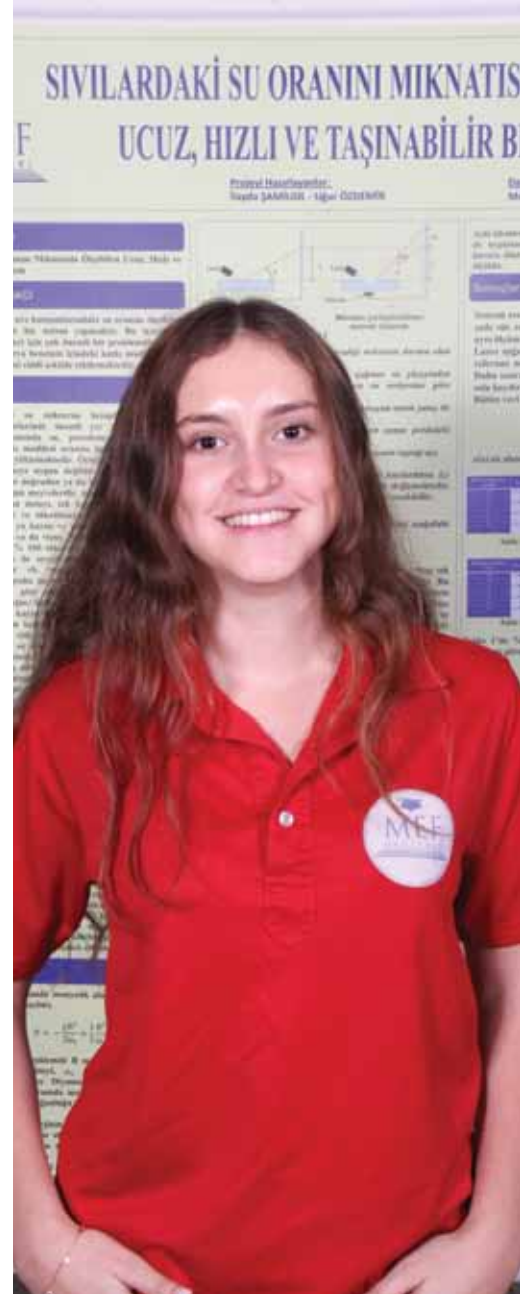
İlayda Şamilgil'in kısa öğrencilik hayatı başarılarla dolu. Geçen yıl İstanbul'daki bazı metro istasyonlarında kanserojen radon gazı ölçümü yapan İlayda Şamilgil, topladığı verileri İstanbul Valiliği ve İstanbul Büyükşehir Belediyesine sundu. Öğretmenleri, İlayda'nın Stanford Üniversitesine kabul edileceğine ve gelecekte fizik dalında Nobel Ödülü kazanacağına inanıyor. İlayda Şamilgil, Moment Junior bölümümüzde; hazırladığı bilim projesi ve gelecek hedeflerine yönelik sorularımızı yanıtladı.

Uluslararası bilimsel proje yarışmasına katılmaya nasıl karar verdiniz? Daha önce hazırladığınız projeler var mıydı?

Öğretmenlerimin yönlendirmesiyle yarışmaya katılmaya karar verdim. Ödüle layık görüldüğüm ilk projemdi. Başka projeler de hazırladım. Çalışmalarımı ilerleyen yıllarda da sürdürmek istiyorum.

Projenizle ilgili teknik detayları ve yarışma sürecinde yaşadıklarınızı paylaşır mısınız?

Bilim projem temelde; sıvılardaki su oranına yönelik ucuz, hızlı ve taşınabilir bir sistem geliştirilmesiydi. Yarışma internet üzerinden gerçekleştirildi. Projemle ilgili İngilizce bir rapor hazırladım. Bu raporla internet üzerinden başvurumu gerçekleştirdim. Ödül aldığımı da e-posta yoluyla öğrendim. Projede suyun



manyetik özelliğinden yararlandım. Suyun içine bir mıknatıs yerleştirdiğinizde, üzerinde gözle görülemeyecek deformasyonlar oluşur. "Ne kadar deformasyon varsa o kadar su olur" tezinden yola çıkarak yaptığım deneylerde sonuca ulaştım.

Projenizi hazırlarken kimler destek oldu? Okulunuzun proje sürecinde size sunduğu imkanlardan bahsedebilir misiniz?

En fazla desteği ailem ve okulumdan gördüm. Okulum çalışmalarım için laboratuvar imkanlarından faydalanmamı sağladı. Eğitim saatleri dışında, akşamları okulda kalarak proje üzerinde çalışma yapmam gerekti. Ayrıca hafta sonları da okula gelip yine deneyler yaptım. Okulum bu koşullarda dahi ihtiyaç duyduğum gerekli ortamı sundu.

Bilimsel proje çalışmalarının eğitiminiz üzerindeki etkisini nasıl görüyorsunuz?

Proje geliştirmek özellikle üniversite eğitiminin önemli bir parçasıdır. Bu nedenle bilim projelerinde görev almanın, üniversite eğitimde bireysel gelişimime katkı sağlayacağını düşünüyorum. Ayrıca insan bilim projeleri hazırlarken çok şey öğreniyor. Öğrenci açısından bulunmaz bir fırsat.

Benzer yarışmalarda ödüle layık görüldüğünüz projeler var mı? Projeniz hangi alanlarda kullanılabilir? Sağladığı somut katkılar neler olacak? Projeniz sanayi kuruluşları tarafından geliştirilebilir mi?

Hazırladığım proje daha çok gıda sektöründe kullanılabilir. Sıvıdaki su oranını ölçmek için kullanılan mevcut sistemler oldukça pahalı. Fakat ödüle layık görüldüğüm proje sayesinde çok daha düşük bir maliyetle bu işlem yapılabilir. Böylece günlük hayatta tükettiğimiz süt, meyve suyu ve benzeri sıvıların içindeki su miktarı kolayca tespit edilerek kalite-fiyat dengesinin kurulmasına yardımcı olacak. Projemin sanayi kuruluşları tarafından geliştirilebileceğine inanıyorum. Teknik açıdan daha iyi bir düzeyi yakalamak için çalışmalarım devam edeceğim.

Yeni proje çalışmaları var mı? Geleceğe yönelik planlarınız nelerdir?

Eğitime odaklanmaya karar verdim. Fakat üniversite hayatım süresince proje çalışmalarımı sürdürmek istiyorum. Üniversite eğitimime de yurt dışında devam etme kararı aldım.

Lise düzeyinde bilim projelerinin içinde yer almanın sizin gibi gençlere ne tür artılar katacağını düşünüyorsunuz?

Lise düzeyinde bilimsel projelere katılan öğ-



renciler tecrübe ediniyor. Nasıl rapor yazılır, araştırma nasıl yapılır gibi bilimsel bir araştırma için gereken temel özellikleri öğrenmiş oluyorsunuz. Bu sayede üniversite eğitimine devam ederken hem daha üst seviyede projelerde görev alabilir, hem de lise projelerini geliştirme şansına sahip olabilirsiniz.



FORFAITING: DIŞ TİCARET FİNANSMANINDA OLMAZSA OLMAZ BİR ÜRÜN

Yonca SARP London Forfaiting Türkiye Temsilcisi

VADE, KUR, ÜLKE, BANKA RİSKİNİ DÜŞÜNMEDEN, NAKİT AKIŞINI AKSATMADAN, ALICILARIN VADE TALEPLERİNİ KARŞILAMAK; FORFAITING'İN İHRACAT YAPAN ŞİRKETLERE SAĞLADIĞI TEMEL AVANTAJLAR ARASINDADIR.

Türkiye'nin büyümesine önemli katkısı olan dış ticaretimizin, yıllık 152 milyar dolarlık ihracat ve 252 milyar dolarlık ithalat hacmi ile yarattığı büyüklük, firmalarımızın sadece kendi kaynakları ile finanse edebileceği rakamlar değildir. Finans sektörünün varlığı ve önemi de burada karşımıza çıkıyor. Firmalar sadece dış ticarete değil, yatırımda da finansal desteğe ihtiyaç duyarlar. Bir firmanın tüm kaynak ihtiyacını kendi cebinden karşılaması; firmayı zorlayıp büyümesini yavaşlatırken, makro ölçekte düşünüldüğünde Türkiye'nin de büyümesini yavaşlatır. Firmalar finansal destek de alarak özkaynak katkısında bulunabilir. Böylece hem imkanlarını katlamış, hem de ülkenin ekonomik büyümesine katkıda bulunmuş olur. Bu noktada sağladığı avantajlarla öne çıkan Forfaiting çok basit, net, anlaşılabilir ve hepimizin bildiği enstrümanların kullanıldığı bir finansman tekniğidir. En önemlisi bankacılık ürünleri ile rekabet eden değil, aksine onlara destek veren bir üründür. Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de kullanımının yaygınlaşması, ülkemiz ticaretinin yararına olacaktır.

FORFAITING NEDİR?

En basit tanımı ile Forfaiting, vadeli bir alacağı/borcun iskontosudur. İhracatçı firma yurt dışı satışlardan doğan vadeli ihracat alacağının, hızlı ve basit bir şekilde, en önemlisi ise "gayrikabilirücu" yani "geri dönülemez" şartı ile (maldan kaynaklanan problemler hariç) iskonto edilerek hemen yükleme sonrası ihracatçıya ödenmesidir. Aynı şekilde ithalatçı da Forfaiting ürününü kullanarak, ticari sözleşmesini yapmadan önce vadeli ithalat finansmanı imkanlarını/maliyetlerini öğrenir, satıcının uygulayacağı vade farkından daha cazip oranlar bulabilir. Böylece ticari sözleşmesini ister peşin ödeme şartı ile yapar ve mal fiyatında indirim olarak vadeli finansmanı Forfa-

iting şirketinden kullanır. Veya isterse ticari sözleşmesini yine vadeli yapar ancak Forfaiting şirketi satıcıya, yüklemede ödemesini -uygun evrak ibrazında- peşin olarak alacağını önceden teyid edeceğinden; satıcı, peşin satış yapıyormuş gibi mal fiyatında indirimde gider.

NEDEN FORFAITING?

Artan rekabet koşulları ve globalleşen dünya, yeni pazarlara açılmayı ve müşterilerin vade taleplerinin karşılanmasını zorunlu kılmaktadır. Yeni ve tecrübe edilmemiş pazarlarda tecrübe sahibi olan ve bu pazarları iyi tanıyan finansal kurumlarla çalışmak, potansiyel risklerin en iyi şekilde yönetilmesini ve rekabet avantajı sağlar. Vade, kur, ülke, banka riskini düşünmeden, nakit akışını akساتmadan, alıcıların vade taleplerini karşılamak, Forfaiting'in ihracat yapan şirketlere sağladığı temel avantajlardır. Böylece yeni bir müşteriden alınacak, örneğin altı ay vadeli bir sipariş karşılığında, muteber bir bankadan açılacak olan vadeli akreditifin teyidi ve yüklemeden sonra gayrikabilirücu iskontosu mümkün olacaktır. Bu şekilde, müşterinin vade talebi karşılanır. Vade maliyeti (iskonto maliyeti + istenirse ihracatçının ekleyeceği ek marj) malın peşin fiyatına yansıtılıp yükleme sonrası gayrikabilirücu iskonto ile peşin mal bedeli tahsil edilir. Bu sayede ihracatçı için hem finansman yükü, hem de vadede ödenmeme riski ortadan kalkar. Alıcının Forfaiting işleminden haberdar olması da gerekmez.

FİNANSE EDİLEBİLEN ÜRÜNLER

Emtialar (petrol, kömür, pirinç, tahıl vb.), tüketim malları (-90 günden 18 aya kadar vade-hizmetler (mühendislik, dizayn, bakım vb.) -180 günden 3 yıla kadar vade-, teknoloji (yazılım, bilgisayarlar, iletişim vb.) -180 günden 5 yıla kadar vade-, yatırım malları (imalat ma-

kineleri, jeneratörler, traktörler vb.) -2 yıldan 7 yıla kadar vade, anahtar teslimi tesisler (enerji üretimi, asfalt üretimi vb.) -3 yıldan 10 yıla kadar vade-, inşaat/proje (hastane, havaalanı, fabrika vb.) kapsamındaki mallar -3 yıldan 10 yıla kadar vade- Forfaiting ile finanse edilebilen ürünler arasındadır.

İHRACATÇILAR İÇİN AVANTAJLARI

Daha iyi bir nakit akışı ve daha güçlü bir bilanço sağlayan Forfaiting'in ihracatçılar için diğer faydaları ise şöyle sıralanabilir: Sözleşme değerinin yüzde 100'üne kadar "rücusuz" finanse edilebilir. Minimum peşinat zorunluluğu yoktur. İhracatçı, alıcı ve ülkesi kaynaklı politik, ticari ve transfer risklerinden korunur. İhracatçı, kredi faizleri ve döviz kurlarındaki olumsuz hareketlerden korunur. İhracat alacağı forfaiter'a rücusuz olarak satıldığından, ihracatçı, finansmana ilişkin tüm riskler dahil işlemin her türlü finansal yükümlülüğünden ve alacağın idare ve tahsilat yükümlülüğünden kurtulur. İhracatçı, Forfaiting kuruluşundan temin edeceği "alacağını rücusuz iskonto etme" taahhüdüne karşılık olarak bankasında yükleme öncesi finansman elde edebilir. İhracatçı başka bir bankaya açılmış vadeli ihracat işlemini de Forfaiting yaptırabilir. İhracatçı Forfaiting kullanmayan ve dolayısıyla alıcılarına orta veya uzun vadeli satıcı kredisi imkanı sunma konumunda olmayan rakiplerine karşı kayda değer bir ticari avantaja sahip olur. İhracatçı, Forfaiting ile birlikte çeşitli ihracat sigortası programlarını kullanabilir ve mevcutsa yerel ihracat sübvansiyonlarından faydalanabilir. İhracatçı alıcı ile doğrudan temasta kalır ve tüm finansal & ticari görüşmeleri yönlendirir. İhracatçıyı imalat ve teslimat döneminde faiz oranlarında meydana gelebilecek artışlara karşı korumak üzere yüklemekten en fazla 18 ay öncesine kadar faiz oranları sabitlenebilir (taahhüt komisyonu karşılığı). Geri ödeme vadeleri, alıcıların nakit akışına göre yapılandırılabilir. Başlıca para birimlerinin çoğu kabul edilir. Forfaiting'in ithalatçılar için ise şu faydaları sağlar: İthalatçı, geri ödemelerini, ödemesiz dönemlerle birlikte beklenen gelirlerine göre ayarlayabilir. İthalatçı malın yüzde 100'ü için finansman elde edebilir ve peşinat ödemekten kurtulur. İthalatçı, kredi vadesi süresince sabit faiz ödeyebilir, bu sayede bütçesini daha basit ve daha kesin yapabilir. İthalatçı, ülkesinde göreceli olarak pahalı veya ulaşılması zor olan orta/uzun vadeli finansmanı uygun koşullarda elde etmiş olur. İthalatçı, genellikle ihracatçının hükümetinin verdiği ihracat sübvansiyonlarında avantaj elde edebilir.



Yonca SARP
London Forfaiting
Türkiye Temsilcisi

FORFAITING NASIL ÇALIŞIR?

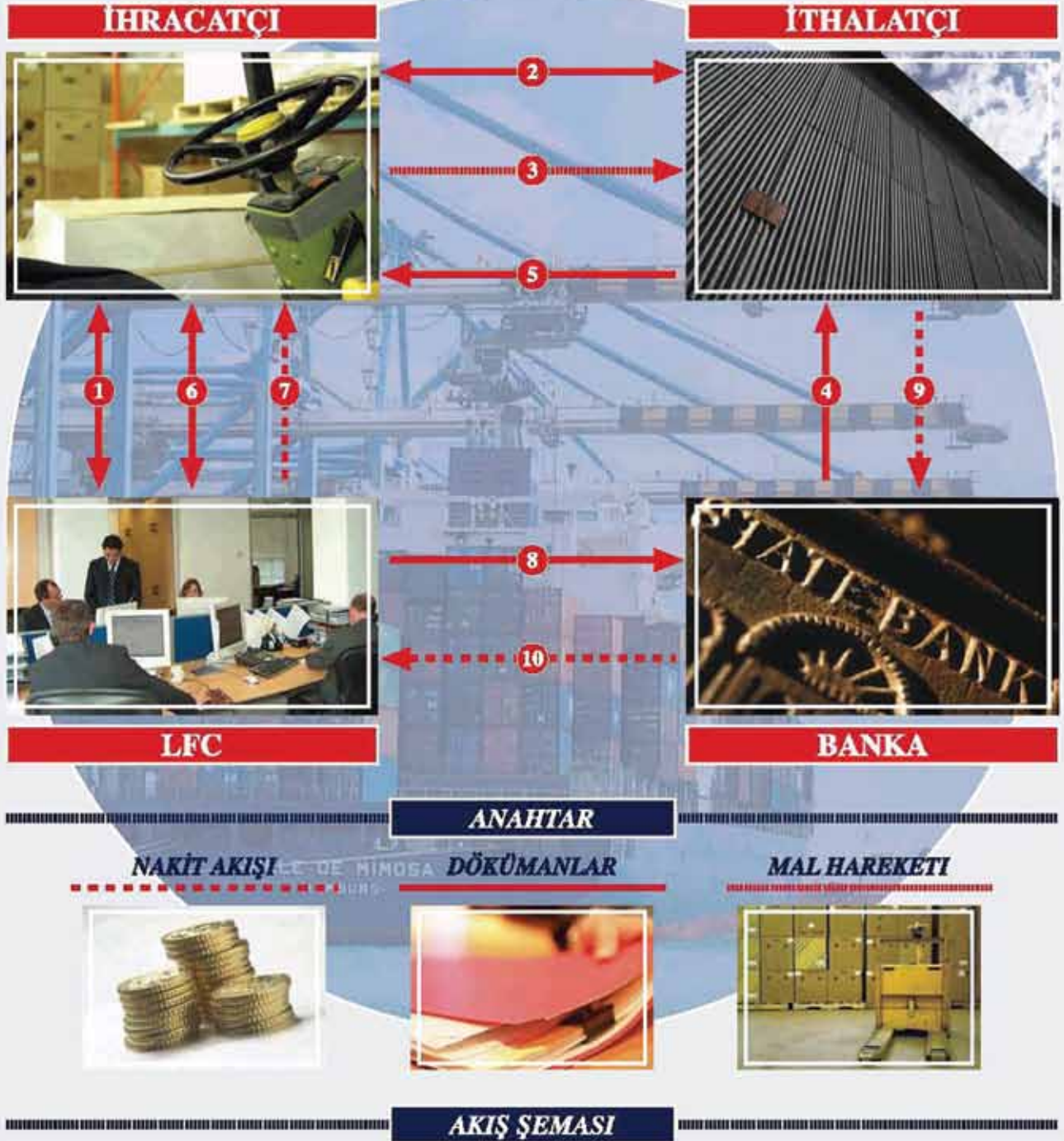
İhracatçı-ithalatçı satış kontratı üzerinde pazarlık eder; ithalatçının ihracatçıdan vade talebi bulunmaktadır. İhracatçı, Forfaiting kuruluşu ile irtibata geçer ve talep edilen vadeyi iskonto edip edemeyeceğini ve endikatif maliyetini sorar. Bu sorguda Forfaiting kuruluşuna bildirilmesi gerekenler: İthalatçının ülkesi, ithalatçı firma ünvanı, mal cinsi, meblağ, tahmini yükleme tarihi, talep edilen vade, ithalatçının bankası. Forfaiting kuruluşu iskonto yapıp yapamayacağını ve yapabiliyorsa tahmini maliyeti ihracatçıya bildirir. Bu aşamada karşılıklı herhangi bir taahhüt söz konusu değildir. İhracatçı, Forfaiting maliyetini istediği oranda mal fiyatına yansıtarak ithalatçı ile vade koşullarını görüşür. Koşullarda anlaşmaları takdirde, Forfaiting kuruluşuna maliyetini kabul ettiğini bildirir ve Forfaiting kuruluşundan bu finansmanın verilen fiyatlamadan yapılacağına dair taahhüt (commitment) ister. Bu, Forfaiting kuruluşunun söz konusu ihracattan doğan alacağı, ihracatçıdan uygun vesaik ibrazında satın alacağı taahhüdüdür. Genelde bu taahhüt, ithalatçı ve ihracatçının ticari kontratın tüm detayları üzerinde anlaşması sonrası ancak ticari kontrat imzası öncesi istenir. Sonrasında olmasında da mahsur yoktur. Forfaiting kuruluşu işlem detaylarını, fiyatlamayı ve gerekli önkoşullar ve belgeler listesini içeren taahhüt yazısını hazırlar. İhracatçı içeriğini kabul eder yani karşılıklı imzalar atılır. Taahhüt iki taraf için de artık bağlayıcıdır. İhracatçı, ithalatçı ile ticari kontratı imzalar. İhracatçı yüklemesini gerçekleştirir. İhracatçı Forfaiting için istenen tüm belgeleri Forfaiting kuruluşuna teslim eder. Forfaiting kuruluşu belgeleri kontrol eder ve taahhüt ettiği şartlarda ihracatçıya ödemeyi yapar. Bu ödeme gayrikabilirücu (without recourse) olduğu için ihracatçının, artık bu alacakla ilgisi kalmamıştır; tahsilat sorumluluğu ve ödeme riski yani tüm finansal risk artık Forfaiting kuruluşunun üzerindedir.

FORFAITING DÖKÜMANLARI

Genel olarak bir alacağı gayrikabilirücu iskonto etmek için alıcının ihracatçıya olan borcunu kanıtlayan bir belge mevcut olmalıdır. Bu kapsamda: Emre yazılı senetler ve poliçeler (Birçok durumda borcun alıcının ülkesindeki kabul edilebilir bir bankanın şartsız, geri dönülemez ve serbestçe transfer edilebilir garantisi/avalini taşıması istenir. Ancak bazı durumlarda muteber şirket, kurum veya ülke borçları ek banka garantisi aranmadan değerlendirilebilmektedir), akreditifler, teminat akreditifleri (standby akreditifler), belli koşulları taşıyan ödeme garantileri sayılabilir.



Örnek İşlem Akışı



ANAHTAR

NAKİT AKIŞI



DÖKÜMANLAR



MAL HAREKETİ



AKIŞ ŞEMASI

OLAY DİZİSİNİN TARİFİ

1. LFC İhracatçıdan, alacağını satın almayı taahhüt eder
2. İhracatçı ve İthalatçı arasında ticari kontrat
3. İhracatçıdan İthalatçıya mal teslimi
4. İthalatçının bankası garanti/aval verir
5. İthalatçı belgeleri İhracatçıya aktarır
6. İhracatçı belgeleri LFC'ye teslim eder
7. LFC İhracatçıya "rücusuz" nakit ödeme yapar
8. LFC ödeme vadesinde belgeleri Bankaya sunar
9. İthalatçı vadesinde Bankaya geri ödeme yapar
10. Banka vadesinde LFC'ye ödeme yapar



GÖSTERGELER

EYLÜL 2014



TÜRKİYE'NİN MAKİNE İHRACATI EYLÜL AYINDA 11,1 MİLYAR DOLARA YÜKSELDİ

TÜRKİYE'NİN MAKİNE İHRACATI 2014 YILI OCAK-EYLÜL DÖNEMİNDE, BİR ÖNCEKİ YILIN AYNI DÖNEMİNE GÖRE YÜZDE 8,6 ARTARAK 11,1 MİLYAR DOLARA YÜKSELDİ. TÜRKİYE'NİN EN FAZLA MAKİNE İHRAÇ ETTİĞİ İLK ÜÇ ÜLKE SIRASIYLA ALMANYA, ABD VE İNGİLTERE OLDU.



Makine sektöründe 2014 yılı Ocak-Eylül döneminde en fazla ihracat gerçekleştiren alt sektör klima ve soğutma makineleri oldu. 2014 yılının Ocak-Eylül döneminde söz konusu ürün grubunda gerçekleştirilen ihracat 1,7 milyar dolar olarak kaydedildi. Klima ve soğutma makineleri sektöründeki ihracat artışı 4,1 oldu. Listenin ikinci sırasında yer alan motorlar, aksam ve parçaları kaleminde 2013 yılı Ocak-Eylül döneminde 1,3 milyar dolar değerinde ihracat gerçekleştirilirken bu rakam 2014 yılının aynı döneminde yüzde 6,4 artışla 1,4 milyar dolara yükseldi. En fazla ihracat gerçekleştiren üçüncü ürün grubu ise diğer yıkama ve kurutma makineleri, aksam ve parçaları oldu. 2014 yılının Ocak-Eylül döneminde 1 milyar dolar değerinde ürün ihraç eden söz konusu mal grubunun, 2013 yılının aynı dönemindeki ihracatı 910 milyon dolar seviyesindeydi. Diğer yıkama ve kurutma makineleri, aksam ve parçaları ihracatı 2014 yılı Ocak-Eylül döneminde, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 11,8 artış gösterdi.

İHRACAT LİSTESİNİN İLK SIRASINDA ALMANYA BULUNUYOR

2014 yılı Ocak-Eylül döneminde Türkiye'nin makine ihracatı 11,1 milyar dolar olarak kaydedildi. Bir önceki yıla oranla yüzde 8,6 artış gösteren sektörün, 2013 yılının aynı döneminde ihraç ettiği ürünlerin toplam değeri 10,2 milyar dolardı. Almanya, makine sektöründe en fazla ihracat gerçekleştiren ilk 10 ülke listesinin ilk sırasında yer alıyor. Söz konusu ülkeye 2013 yılının Ocak-Eylül döneminde 1,6 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam, 2014 yılının aynı döneminde yüzde 13 artışla 1,8 milyar dolar seviyesine yükseldi. Listenin ikinci sırasındaki ABD'ye yönelik makine ihracatımız 2014 yılının Ocak-Eylül döneminde 725 milyon dolar olarak kaydedildi. 2013 yılının aynı döneminde ABD'ye yönelik ihracatımız 577 milyon dolar seviyesindeydi. ABD'ye yönelik ihracatımızdaki artış yüzde 25,7 olarak kayda geçti. En fazla ihracat gerçekleştirilen ilk 10 ülke listesinin üçüncü sırasındaki İngiltere'ye 2013 yılının Ocak-Eylül döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 660 milyon dolarken 2014 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 0,7 artışla 664 milyon dolar oldu.

MAKİNE SEKTÖR TAMAMI İTİBARI İLE İHRACAT KAYIT RAKAMLARI

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

MAL GRUBU ADI	1 OCAK-30 EYLÜL 2013			1 OCAK-30 EYLÜL 2014			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/Kg	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/Kg	MİKTAR	DEĞER
KLİMALAR VE SOĞUTMA MAKİNELERİ	353,7	1.705	4,8	353,8	1.774	5,0	0,0	4,1
MOTORLAR, AKSAM VE PARÇALARI	81,1	1.388	17,1	80,8	1.477	18,3	-0,4	6,4
DİĞER YIKAMA VE KURUTMA MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	263,1	910,6	3,5	289,7	1.017	3,5	10,1	11,8
DİĞER MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALARI	99,8	820,4	8,2	107,8	908,9	8,4	7,9	10,8
İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALARI	198,3	863,5	4,4	190,3	871,3	4,6	-4,0	0,9
POMPALAR VE KOMPRESÖRLER	66,8	578,2	8,7	74	642,7	8,7	10,7	11,1
TARIM VE ORMANCILIKTA KULLANILAN MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALARI	86,3	438,7	5,1	99,6	548,6	5,5	15,5	25,1
TAKIM TEZGAHLARI	71,6	516,7	7,2	72,2	524,7	7,3	0,8	1,5
SİLAH VE MÜHİMMAT	12,4	365,7	29,3	20,8	497,2	23,9	66,9	35,9
VANALAR	42,1	410,8	9,8	42,9	448,4	10,4	2,0	9,1
REAKTÖRLER VE KAZANLAR	43,9	312,4	7,1	44,1	354,5	8,0	0,5	13,4
GIDA SANAYİİ MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	49,9	294,9	5,9	54,2	344,9	6,4	8,6	17,0
HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ, KALIPLAR, AKSAM VE PARÇALARI	33	290	8,8	33,4	277,8	8,3	1,3	-4,2
TÜRBİNLER, TURBOJET, TURBOPROPELLER, HİDROLİK SİLİNDİRLER VE AKSAM-PARÇALARI	7,8	201,8	25,6	10,5	248,4	23,5	34,1	23,1
TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ AKSAM VE PARÇALARI	34,4	220,4	6,4	38,2	247,9	6,5	11,0	12,5
ISITICILAR VE FIRINLAR	29,7	220,3	7,4	27	215,6	8,0	-9,0	-2,1
YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEMeye MAHSUS MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALARI	44,2	218	4,9	42,4	213,7	5,0	-4,1	-2,0
BÜRO MAKİNELERİ	2,4	121,8	48,8	2,8	131,1	45,7	15,0	7,6
KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞLEME VE İMALATINA AİT MAKİNELER	8,6	101,4	11,8	8,9	106,2	11,9	4,0	4,7
RULMANLAR	7,4	87,7	11,8	8	98,3	12,3	8,2	12,1
AMBALAJ MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	3,8	92,4	23,8	4,5	97,8	21,7	16,3	5,9
KAĞIT İMALİNE VE MATBAACILIĞA MAHSUS MAKİNELER	6	56,9	9,3	5,9	51	8,6	-2,7	-10,3
DERİ İŞLEME VE İMALAT MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	1.294	6,9	5,3	1,1	8,1	6,8	-7,6	18,2
TOPLAM	1.548	10.224	6,6	1.613	11.107	6,9	4,2	8,6



İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER

2014 yılının Ocak-Eylül döneminde inşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçaları sektöründe 871,3 milyon dolar değerinde ürün ihraç edildi. 2013 yılının aynı döneminde bu rakam 863,5 milyon dolardı. Söz konusu mal grubunda yaşanan ihracat artışı yüzde 0,9 olarak kaydedildi.

İnşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçaları sektöründe Rusya, 2014 yılının Ocak-Eylül döneminde 66,9 milyon dolarla en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke oldu. Listenin ikinci sırasında yer alan Almanya'ya 2014 yılının Ocak-Eylül döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 53,9 milyon dolar olarak kaydedildi. Üçüncü sıradaki İngiltere'ye 2013 yılının Ocak-Eylül döneminde 42,1 milyon dolar değerinde inşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçaları ihraç edilirken 2014 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 4,6 artışla 44 milyon dolara yükseldi. Listenin dördüncü sırasında bulunan Irak'a 2014 yılının Ocak-Eylül döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 40,9 milyon dolar olarak kaydedildi. Beşinci sıradaki ABD'ye 2013 yılının Ocak-Eylül döneminde 22,2 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam, 2014 yılının

aynı döneminde yüzde 56,9 artışla 34,8 milyon dolar seviyesine yükseldi.

2014 yılının Ocak-Eylül döneminde Türkiye geneli inşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçaları

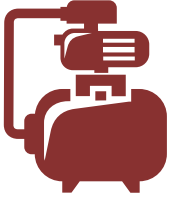
ihracatı listesinde en fazla artış yüzde 191,1 ile Dubai'de yaşandı. Listede yüzde 56,9 ile ABD ikinci sırada bulunurken söz konusu ülkeyi yüzde 36,3 ile Cezayir üçüncü sırada takip etti.



İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE [2013 ve 2014 Yılları Ocak-Eylül 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	14,3	77,2	5,4	12,6	66,9	5,3	-11,6	-13,4
ALMANYA	15,1	66,7	4,4	10,6	53,9	5,1	-30,0	-19,1
İNGİLTERE	20,2	42,1	2,1	19,1	44	2,3	-5,3	4,6
IRAK	13,8	56,5	4,1	10,4	40,9	3,9	-24,0	-27,7
ABD	5	22,2	4,4	8,4	34,8	4,1	66,3	56,9
CEZAYİR	4,7	25,2	5,3	7,2	34,4	4,7	54,1	36,3
İRAN	7,8	30,4	3,9	8,2	34,1	4,1	5,2	12,0
SUUDİ ARABİSTAN	9,2	28,8	3,1	9,3	32	3,4	1,3	10,8
DUBAİ	0,1	10,8	80,5	0,3	31,6	84,2	178,5	191,1
AZERBAIJAN	7,9	49,7	6,2	6	30,7	5,1	-24,1	-38,3
MAL GRUBU TOPLAMI	198,3	863,5	4,4	190,3	871,3	4,6	-4,0	0,9



POMPA VE KOMPRESÖRLER

Pompa ve kompresörler mal grubunda 2014 yılının Ocak-Eylül döneminde 642,7 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirildi. Bir önce yıla göre ihracat artışının yüzde 11,1 olarak kaydedildiği sektörün, 2013 yılının aynı dönemindeki ihracatı 578,2 milyon dolardı. Pompa ve kompresörler ürün grubunda, 2014 yılının Ocak-Eylül döneminde en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke 145,2 milyon dolarla Almanya oldu. 2013 yılının aynı döneminde Almanya'ya gönderilen ürünlerin değeri 128,8 milyon dolar seviyesindeydi. Almanya'ya yönelik ihracat artışı yüzde 12,7 olarak kaydedildi. Listenin ikinci sırasında bulunan ABD'ye 2014 yılının Ocak-Eylül döneminde 34,7 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi. Üçüncü sıradaki Rusya'ya 2014 yılının Ocak-Eylül döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 31,8 milyon dolar olarak kaydedildi. 2013 yılının aynı döneminde bu rakam 29,3 milyon dolar seviyesindeydi. Rusya'ya yönelik ihracat artışı yüzde 8,2 oldu. Dördüncü sıradaki Irak'a 2014 yılının Ocak-Eylül döneminde 31,2 milyon dolar değerinde pompa ve kompresör ihracatı gerçekleştirildi. Beşinci sırada bulunan İran'a 2013 yılının Ocak-Eylül döneminde, 13,3 milyon dolarlık ihra-



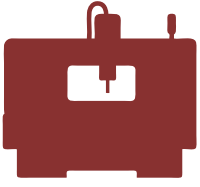
cat gerçekleştirilirken 2014 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 120 artışla 29,3 milyon dolar olarak kaydedildi. 2014 yılının Ocak-Eylül döneminde Türkiye geneli pompa ve kompresörler ih-

racatı tablosunda en fazla artış yüzde 120 ile İran'da yaşandı. İkinci sırada yüzde 32,1 ile Türkmenistan'ın yer aldığı tablonun üçüncü sırasında ise yüzde 13,2 ile Suudi Arabistan bulunuyor.

POMPA VE KOMPRESÖRLER İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE [2013 ve 2014 Yılları Ocak-Eylül 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	13,3	128,8	9,7	15,1	145,2	9,6	13,6	12,7
ABD	3,9	35	8,9	3,8	34,7	9,1	-3,4	-0,9
RUSYA	3,4	29,3	8,6	3,9	31,8	8,1	15,1	8,2
IRAK	3,7	32,7	8,7	3,6	31,2	8,6	-3,7	-4,6
İRAN	1,2	13,3	10,7	3	29,3	9,6	143,8	120,0
İNGİLTERE	2,6	21,3	8,0	2,8	22,6	8,0	5,6	6,1
AZERBAYCAN	2,4	26,3	10,9	2,1	21,7	10,2	-11,5	-17,5
TÜRKMENİSTAN	1,4	15,6	10,8	1,9	20,6	10,7	33,4	32,1
İTALYA	2,6	18,5	7,0	2,3	16,7	7,1	-11,4	-9,6
SUUDİ ARABİSTAN	2,1	12,1	5,7	2	13,7	6,6	-1,5	13,2
MAL GRUBU TOPLAMI	66,8	578,2	8,7	74	642,7	8,7	10,7	11,1



TAKIM TEZGAHLARI



moment

2013 yılının Ocak-Eylül döneminde 516,7 milyon dolar olan takım tezgahları ihracatı, 2014 yılının aynı döneminde yüzde 1,5 artışla 524,7 milyon dolar rakamına yükseldi.

Takım tezgahları ürün grubunda en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke olan Rusya'ya 2014 yılının Ocak-Eylül döneminde 42,2 milyon dolarlık ürün gönderildi. Listenin ikinci sıra-

sında bulunan Almanya'ya 2013 yılının Ocak-Eylül döneminde 41 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam, 2014 yılının aynı döneminde yüzde 2,2 artışla 41,9 milyon dolar seviyesine yükseldi. Listenin üçüncü sırasındaki ABD'ye 2014 yılının Ocak-Eylül döneminde 25,7 milyon dolar değerinde ürün ihraç edildi. 2013 yılının aynı döneminde ABD'ye ihraç edilen takım tezgahlarının değeri 14,8 milyon dolar seviyesindeydi. Söz konusu ülkeye gerçekleştirilen ihracattaki artış yüzde 73,2 olarak kayda geçti. Dördüncü sırada yer alan İran'a 2013 yılının Ocak-Eylül döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 15,5 milyon dolar iken bu rakam, 2014 yılının aynı döneminde yüzde 48,1 artışla 23 milyon dolar seviyesine yükseldi. Listenin beşinci sırasında bulunan Irak'a 2014 yılının Ocak-Eylül döneminde 19,8 milyon dolar değerinde takım tezgahı ihraç edildi.

2014 yılının Ocak-Eylül döneminde Türkiye geneli takım tezgahları ürün grubunda en fazla ihracat artışının yaşandığı ülke yüzde 90,8 ile Cezayir oldu. İkinci sırada yüzde 73,2 ile ABD yer alırken üçüncü sırada yüzde 48,1 ile İran bulunuyor.

TAKIM TEZGAHLARI İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE [2013 ve 2014 Yılları Ocak-Eylül 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	7,3	56,6	7,8	4,9	42,2	8,5	-31,7	-25,4
ALMANYA	4,9	41	8,3	4,6	41,9	9,1	-6,8	2,2
ABD	2,1	14,8	6,8	4,4	25,7	5,7	104,3	73,2
İRAN	1,8	15,5	8,6	4,9	23	4,7	173,5	48,1
IRAK	3,8	27,2	7,2	2,9	19,8	6,7	-21,6	-27,0
SUUDİ ARABİSTAN	2,6	16,8	6,4	2,8	17,3	6,1	8,3	2,7
CEZAYİR	1	8,8	8,8	1,5	16,8	10,9	54,3	90,8
POLONYA	1,8	11,3	6,1	2,3	15,8	6,8	26,3	39,8
BULGARİSTAN	1,7	14,6	8,3	1,5	15,4	9,6	-9,3	5,4
AZERBAYCAN	1,9	18,2	9,3	1,4	12,2	8,2	-24,6	-32,8
MAL GRUBU TOPLAMI	71,6	516,7	7,2	72,2	524,7	7,3	0,8	1,5



TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ

Tarım ve ormancılıkta kullanılan makineler, aksam ve parçaları ürün grubunda 2014 yılının Ocak-Eylül döneminde gerçekleştirilen ihracatın değeri 548,6 milyon dolar oldu. 2013 yılının aynı döneminde bu rakam 438,7 milyon dolardı. Tarım ve ormancılıkta kullanılan makineler, aksam ve parçaları ürün grubunda yaşanan ihracat artışı yüzde 25,1 oldu.

2014 yılının Ocak-Eylül döneminde tarım ve ormancılıkta kullanılan makineler, aksam ve parçaları kaleminde en fazla ihracat ABD'ye gerçekleştirildi. Bir önceki yıla oranla yüzde 159,7 ihracat artışının yaşandığı ABD'ye, 2013 yılının Ocak-Eylül döneminde 44,7 milyon dolar ihracat değerine sahip ürün gönderilirken bu rakam, 2014 yılının aynı döneminde 116,1 milyon dolara yükseldi. Listenin ikinci sırasında yer alan İtalya'ya 2014 yılının Ocak-Eylül döneminde 76,5 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi. 2013 yılının aynı döneminde bu rakam 65,5 milyon dolardı. İtalya'ya yönelik ihracat artışı yüzde 16,8 oldu. Üçüncü sırada bulunan Irak'a 2013 yılının Ocak-Eylül döneminde ihrac edilen tarım ve ormancılıkta kullanılan makineler, aksam ve parçalarının değeri 26,2 milyon dolarken bu rakam

2014 yılının aynı döneminde yüzde 50,8 artışla 39,5 milyon dolar seviyesine yükseldi. Dördüncü sıradaki Azerbaycan'a 2014 yılının Ocak-Eylül döneminde 23,7 milyon dolarlık ürün ihraç edildi. 2013 yılında bu rakam 21,2 milyon dolardı. Azerbaycan'a yönelik ihracattaki artış yüzde 11,7 olarak kayda geçti. Beşinci sıradaki Cezayir'e 2014 yılının Ocak-Eylül döneminde ihraç edilen tarım ve ormancılıkta kullanılan makineler, aksam ve parçalarının toplam değeri 22,6 milyon dolar oldu. 2013 yılının aynı dö-

neminde söz konusu ülkeye gönderilen ürünlerin değeri 11,7 milyon dolar seviyesindeydi. Cezayir'e yönelik ihracat artışı yüzde 93,1 olarak kaydedildi.

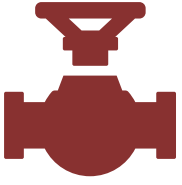
2014 yılının Ocak-Eylül döneminde Türkiye geneli tarım ve ormancılıkta kullanılan makineler, aksam ve parçaları ürün grubunda ihracat artışının en fazla yaşandığı ilk üç ülke sıralamasında: Yüzde 159,7 ile ABD ilk sırada yer alırken yüzde 93,1 ile Cezayir ikinci ve yüzde 91,8 ihracat artışıyla da İran üçüncü sırada yer aldı.



TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE [2013 ve 2014 Yılları Ocak-Eylül 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	5,3	44,7	8,3	12,1	116,1	9,6	126,4	159,7
İTALYA	11,4	65,5	5,7	12,1	76,5	6,3	6,2	16,8
IRAK	7,7	26,2	3,4	10,6	39,5	3,7	38,3	50,8
AZERBAIJAN	4,5	21,2	4,7	5,3	23,7	4,5	16,8	11,7
CEZAYİR	2,2	11,7	5,2	4,6	22,6	4,9	103,6	93,1
POLONYA	2,4	16,9	6,8	1,9	14,3	7,5	-23,0	-15,5
FRANSA	3,5	11,6	3,3	3,9	13,7	3,5	10,6	17,7
BULGARİSTAN	2,6	12,6	4,8	3	13,7	4,5	15,7	8,7
RUSYA	2	10,3	5,1	2,7	12,2	4,4	36,2	17,8
İRAN	1,2	6,2	5,1	2,6	12	4,5	116,6	91,8
MAL GRUBU TOPLAMI	86,3	438,7	5,1	99,6	548,6	5,5	15,5	25,1



VANALAR

Vanalar ürün grubu ihracatı 2014 yılının Ocak-Eylül döneminde, 2013 yılının aynı dönemine göre yüzde 9,1 artış göstererek 448,4 milyon dolar oldu. Vanalar mal grubunda 2013 yılının aynı döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 410,8 milyon dolar seviyesindeydi.

Vanalar sektöründe 2014 yılının Ocak-Eylül döneminde en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke 54 milyon dolarla Almanya oldu. İhracat artışının yüzde 10 olarak kaydedildiği söz konusu ülkeye, 2013 yılının aynı döneminde 49,1 milyon dolar değerinde ürün ihraç edil-

mişti. Listenin ikinci sırasında yer alan İran'a yönelik vanalar ihracatı 2014 yılının Ocak-Eylül döneminde, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 48,5 artış gösterdi. 2013 yılının Ocak-Eylül döneminde 34,7 milyon dolarlık ürün gönderilen İran'a, 2014 yılının aynı döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 51,5 milyon dolar oldu. Listenin üçüncü sırasında bulunan Irak'a 2014 yılının Ocak-Eylül döneminde 29,3 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi. Dördüncü sıradaki Mısır'a 2014 yılının Ocak-Eylül döneminde 27,3 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi. 2013 yılının aynı döneminde söz konusu ülkeye gönderilen ürünlerin değeri 24,5 milyon dolar seviyesindeydi. Mısır'a yönelik vanalar ihracatı yüzde 11,4 arttı. Listenin beşinci sırasında yer alan Rusya'ya 2013 yılının Ocak-Eylül döneminde 24,4 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirildi. 2014 yılında bu rakam 26,1 milyon dolar seviyesine yükseldi. Rusya'ya yönelik ihracat artışı yüzde 6,7 olarak kayda geçti. 2014 yılının Ocak-Eylül döneminde Türkiye geneli vanalar sektöründe en fazla ihracat artışı yüzde 48,5 ile İran'da yaşandı. İran'ın ardından yüzde 19,3 ile İngiltere gelirken yüzde 19,1 ile Türkmenistan üçüncü sırada bulunuyor.


VANALAR İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE
 [2013 ve 2014 Yılları Ocak-Eylül 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	6,4	49,1	7,6	6,3	54	8,5	-1,1	10,0
İRAN	1,3	34,7	25,6	2,3	51,5	21,7	75,7	48,5
IRAK	3	31	10,1	2,9	29,3	9,8	-2,6	-5,5
MISIR	2,9	24,5	8,2	3,2	27,3	8,3	10,3	11,4
RUSYA	2,2	24,4	10,7	2,4	26,1	10,6	7,8	6,7
AZERBAYCAN	3,5	27,3	7,8	2,7	23,8	8,7	-21,5	-12,8
TÜRKMENİSTAN	1,4	12,3	8,6	1,7	14,7	8,3	22,9	19,1
İNGİLTERE	0,6	11,4	16,9	0,7	13,6	17,5	14,8	19,3
LİBYA	2,7	17,8	6,5	1,1	12,8	10,8	-57,0	-28,3
FRANSA	1	12,2	11,9	1,1	12,7	11,5	7,2	4,0
MAL GRUBU TOPLAMI	42,1	410,8	9,8	42,9	448,4	10,4	2,0	9,1



REAKTÖR VE KAZANLAR



Reaktör ve kazanlar ihracatı 2014 yılının Ocak-Eylül döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 13,4 artış gösterdi. 2013 yılının Ocak-Eylül döneminde 312,4 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştiren sektörün, 2014

yılının aynı dönemindeki ihracatı 354,5 milyon dolar olarak kaydedildi. Reaktör ve kazanlar mal grubunda 2014 yılının Ocak-Eylül döneminde en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke 84,5 milyon dolarla Almanya oldu. Yüzde 13,4

ihracat artışının yaşandığı Almanya'ya 2013 yılının aynı döneminde 74,4 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilmişti. Almanya'nın ardından ikinci sırada bulunan İngiltere'ye yönelik reaktör ve kazanlar ihracatı 2014 yılının Ocak-Eylül döneminde 32,7 milyon dolar oldu. Listenin üçüncü sırasında yer alan Çin'e 2013 yılının Ocak-Eylül döneminde 21,6 milyon dolarlık ürün ihraç edilirken bu rakam 2014 yılının aynı döneminde yüzde 44,2 artarak 31,2 milyon dolar seviyesine yükseldi. Dördüncü sırada bulunan Rusya'ya 2014 yılının Ocak-Eylül döneminde 28,9 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirildi. 2013 yılının aynı döneminde bu rakam 22,2 milyon dolar seviyesindeydi. Rusya'ya yönelik ihracat artışı yüzde 29,7 oldu. Beşinci sıradaki İspanya'ya 2013 yılının Ocak-Eylül döneminde 14,8 milyon dolarlık reaktör ve kazan ihracatı gerçekleştirilirken bu rakam, 2014 yılının aynı döneminde yüzde 21 artışla 17,9 milyon dolar seviyesine yükseldi.

2014 yılının Ocak-Eylül döneminde Türkiye geneli reaktör ve kazanlar sektöründe en fazla ihracat artışının yaşandığı ülke yüzde 209,1 ile Polonya oldu. Çin, yüzde 44,2 ile ikinci, Rusya ise yüzde 29,7 ile üçüncü sırada yer aldı.

REAKTÖR VE KAZANLAR İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE [2013 ve 2014 Yılları Ocak-Eylül 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	5	74,4	14,8	5,7	84,5	14,7	14,6	13,4
İNGİLTERE	3,2	45,9	14,0	2,5	32,7	12,9	-22,3	-28,7
ÇİN	1,7	21,6	12,5	2,5	31,2	12,4	45,1	44,2
RUSYA	4,8	22,2	4,6	3,9	28,9	7,3	-17,7	29,7
İSPANYA	1,2	14,8	11,9	1,3	17,9	13,0	10,8	21,0
ROMANYA	2,2	10,8	4,7	2,6	15,2	5,7	15,7	41,1
İTALYA	1	11,6	11,0	1,2	15	11,8	20,2	28,9
POLONYA	0,5	3,6	6,4	1,2	11,4	9,3	113,7	209,1
AZERBAIJAN	1,6	9,7	5,7	1,9	10	5,2	14,9	3,2
IRAK	3,2	9	2,8	2,8	9,6	3,4	-13,0	6,4
MAL GRUBU TOPLAMI	43,9	312,4	7,1	44,1	354,5	8,0	0,5	13,4



GIDA MAKİNELERİ

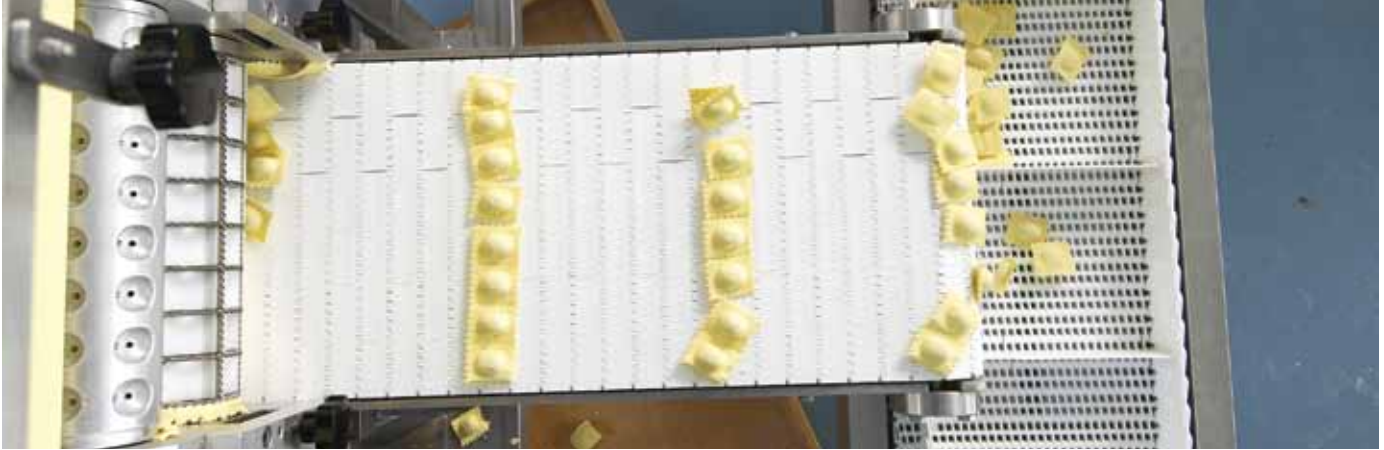
Gıda sanayi makineleri, aksam ve parçaları ihracatı 2014 yılının Ocak-Eylül döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 17 artış gösterdi. 2013 yılının Ocak-Eylül döneminde 294,9 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştiren sektörün, 2014 yılının aynı dönemdeki ihracatı 344,9 milyon dolar olarak kaydedildi.

Gıda sanayi makineleri, aksam ve parçaları kaleminde 2014 yılının Ocak-Eylül döneminde en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke 33,8 milyon dolarla Cezayir oldu. 2013 yılının aynı döneminde söz konusu ülkeye 22,2 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilmiş-

ti. Cezayir'e yönelik ihracat artışı yüzde 52,3 oldu. Cezayir'in ardından ikinci sırada bulunan Irak'a yönelik gıda sanayi makineleri, aksam ve parçaları ihracatı 2014 yılının Ocak-Eylül döneminde 30,2 milyon dolar oldu. Listenin üçüncü sırasında yer alan Libya'ya 2013 yılının Ocak-Eylül döneminde 19,7 milyon dolarlık ürün ihraç edilirken bu rakam 2014 yılının aynı döneminde, yüzde 24,6 artışla 24,6 milyon dolar olarak kaydedildi. Dördüncü sırada bulunan İran'a 2014 yılının Ocak-Eylül döneminde 19,6 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirildi. 2013 yılının aynı döneminde bu rakam 8,2 milyon dolar

seviyesindeydi. İran'a yönelik ihracat artışı yüzde 138,7 oldu. Beşinci sıradaki Kazakistan'a 2013 yılının Ocak-Eylül döneminde 18,2 milyon dolar değerinde gıda sanayi makineleri, aksam ve parçaları ihraç edilirken, 2014 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 7,2 artışla 19,5 milyon dolar seviyesine yükseldi.

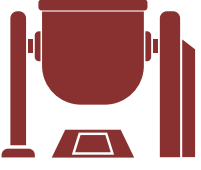
2014 yılının Ocak-Eylül döneminde Türkiye geneli gıda sanayi makineleri, aksam ve parçaları sektöründe en fazla ihracat artışının yaşandığı ülke yüzde 204,5 ile Sudan oldu. İran yüzde 138,7 ile ikinci, Özbekistan ise yüzde 83,3 ile üçüncü sırada yer aldı.



GIDA MAKİNELERİ İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE [2013 ve 2014 Yılları Ocak-Eylül 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
CEZAYİR	3,7	22,2	5,9	4,4	33,8	7,6	17,4	52,3
IRAK	5,8	33,5	5,7	5,2	30,2	5,8	-10,0	-9,7
LİBYA	3,2	19,7	6,0	4,7	24,6	5,2	44,1	24,6
İRAN	1,5	8,2	5,4	3,6	19,6	5,4	139,8	138,7
KAZAKİSTAN	3,3	18,2	5,4	3,6	19,5	5,4	6,6	7,2
RUSYA	1,8	13,5	7,3	2,2	16,5	7,5	18,6	22,1
ÖZBEKİSTAN	1,6	7,8	4,9	2,8	14,4	5,0	76,8	83,3
MISIR	3,1	14,7	4,7	3	12,2	4,0	-2,9	-17,1
AZERBAYCAN	1,5	11,6	7,5	1,5	11,4	7,6	-2,5	-1,0
SUDAN	4,9	3,4	0,7	1,5	10,5	6,7	-68,5	204,5
MAL GRUBU TOPLAMI	49,9	294,9	5,9	54,2	344,9	6,4	8,6	17,0



HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ

Hadde ve döküm makineleri, kalıplar, aksam ve parçaları sektöründe 2014 yılının Ocak-Eylül döneminde 277,8 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirildi.

Hadde ve döküm makineleri, kalıplar, aksam ve parçaları mal grubunda 2014 yılının Ocak-Eylül döneminde en fazla ihracat 50,2 milyon dolarla İran'a gerçekleştirildi. Yüzde 81,5 ihracat artışının yaşandığı söz konusu ülkeye, 2013 yılının aynı döneminde gönderilen ürünlerin değeri 27,6 milyon dolardı. Listenin ikinci sırasında yer alan Almanya'ya 2014 yılının Ocak-Eylül döneminde 30,6 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi. Üçüncü sıradaki Rusya'ya 2014 yılının Ocak-Eylül döneminde ihraç edilen hadde ve döküm makineleri, kalıplar, aksam ve parçalarının değeri 29,1 milyon dolar oldu. Dördüncü sırada bulunan İtalya'ya 2013 yılının Ocak-Eylül döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 16,9 milyon dolarken 2014 yılının aynı döneminde bu rakam, yüzde 0,8 artışla 17 milyon seviyesine yükseldi. Listenin beşinci sırasındaki Suudi Arabistan'a 2014 yılının Ocak-Eylül döneminde 13,5 milyon dolar değerinde hadde ve döküm makineleri, kalıplar, aksam ve parçaları ihraç edildi. 2013 yılının aynı döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 12,4 milyon dolar seviyesindey-



di. Suudi Arabistan'a yönelik ihracat artışı yüzde 9,5 oldu.

2014 yılının Ocak-Eylül döneminde Türkiye geneli hadde ve döküm makineleri, kalıplar, aksam ve parçaları sektöründe

ihracat artışının en fazla yaşandığı ülke yüzde 81,5 ile İran oldu. İran'ın ardından ikinci sırada yüzde 9,5 ile Suudi Arabistan ve üçüncü sırada ise yüzde 2,4 ihracat artışıyla Bulgaristan bulunuyor.

HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE [2013 ve 2014 Yılları Ocak-Eylül 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	4,3	27,6	6,4	7	50,2	7,1	63,7	81,5
ALMANYA	3,1	31,3	9,9	3,1	30,6	9,9	-1,4	-2,2
RUSYA	2,6	40,5	15,3	1,6	29,1	17,3	-36,3	-28,1
İTALYA	1,8	16,9	9,3	1,9	17	8,6	9,3	0,8
SUUDİ ARABİSTAN	1,4	12,4	8,4	2,1	13,5	6,4	44,2	9,5
CEZAYİR	0,7	8,2	11,8	0,7	7,2	9,9	5,3	-12,1
ABD	2,2	18,3	8,1	1,6	7,2	4,4	-27,0	-60,6
MISIR	1	7,7	7,7	1	7	6,4	8,9	-9,4
BULGARİSTAN	0,2	6,6	24,9	0,3	6,8	22,3	14,8	2,4
ROMANYA	0,8	7,1	8,5	0,7	6,5	8,4	-7,2	-8,4
MAL GRUBU TOPLAMI	33	290	8,8	33,4	277,8	8,3	1,3	-4,2



TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ

Tekstil ve konfeksiyon makineleri ihracatı 2014 yılının Ocak-Eylül döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 12,5 artış gösterdi. 2013 yılının Ocak-Eylül döneminde 220,4 milyon dolarlık ihracat gerçekleştiren sektörün, 2014 yılının aynı dönemdeki ihracatı 247,9 milyon dolar olarak kaydedildi.

Tekstil ve konfeksiyon makineleri ürün grubunda 2014 yılının Ocak-Eylül döneminde 28,4 milyon dolarla en fazla İngiltere'ye ihracat gerçekleştirildi. 2013 yılında bu rakam 18,8 milyon dolar seviyesindeydi. İngiltere'ye yönelik ihracat artışı yüzde 51,2 oldu. Listenin ikinci sırasında ise Özbekistan bulun-

yor. Özbekistan'a 2013 yılının Ocak-Eylül döneminde 11 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken 2014 yılının aynı döneminde bu rakam, yüzde 52,3 artışla 16,8 milyon dolar oldu. Üçüncü sıradaki Almanya'ya 2013 yılının Ocak-Eylül döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 13,8 milyon dolar seviyesindeyken 2014 yılının aynı döneminde bu rakam, yüzde 18 artışla 16,3 milyon dolar seviyesine yükseldi. Listenin dördüncü ve beşinci sırasında ise Fransa ve İran bulunuyor. Dördüncü sıradaki Fransa'ya 2014 yılının Ocak-Eylül döneminde gönderilen ürünlerin değeri 15,1 milyon dolar olarak kayda geçti. 2013 yılının aynı döneminde bu rakam 9,6 milyon dolarıydı. Fransa'ya yönelik ihracat artışı yüzde 57,4 oldu. Beşinci sıradaki İran'a ise 2013 yılının Ocak-Eylül döneminde 8 milyon dolarlık tekstil ve konfeksiyon makineleri ihraç edilirken bu rakam 2014 yılının aynı döneminde, yüzde 86,4 artarak 14,9 milyon dolar oldu. 2014 yılının Ocak-Eylül döneminde Türkiye geneli tekstil ve konfeksiyon makineleri mal grubunda en fazla ihracat artışı yüzde 86,4 ile İran'da yaşandı. Söz konusu ülkenin ardından yüzde 57,4 ile Fransa gelirken yüzde 52,3 ile Özbekistan üçüncü sırada yer aldı.



TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE [2013 ve 2014 Yılları Ocak-Eylül 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	4,2	18,8	4,4	5,7	28,4	4,9	35,8	51,2
ÖZBEKİSTAN	1,8	11	6,0	1,6	16,8	10,0	-8,3	52,3
ALMANYA	2	13,8	6,9	2,1	16,3	7,6	7,0	18,0
FRANSA	1,8	9,6	5,2	2,8	15,1	5,3	52,3	57,4
İRAN	1,8	8	4,3	4,4	14,9	3,4	134,4	86,4
BELÇİKA	2,8	12	4,2	2,5	11,9	4,8	-12,9	-0,8
BANGLADEŞ	1,6	18,5	11,0	1,1	10,3	8,9	-30,6	-44,2
MISIR	1,8	8,6	4,6	1,9	8,4	4,3	4,5	-2,6
RUSYA	0,5	7,1	13,0	0,7	7,4	10,0	35,8	4,6
HİNDİSTAN	1,6	6,5	3,9	1,5	7,2	4,7	-7,8	10,8
MAL GRUBU TOPLAMI	34,4	220,4	6,4	38,2	247,9	6,5	11,0	12,5

MAKİNE SEKTÖRÜNÜN TAMAMI İTİBARIYLA İHRACAT GERÇEKLEŞTİRİLEN İLK 20 ÜLKE
(2013-2014 YILLARI 1 OCAK-30 EYLÜL DÖNEMİ)

Kaynak: Tüm İhracatçı
Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2013 YILI		2014 YILI		% DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	MİKTAR	DEĞER
ALMANYA	154	1.612	163	1.821	6,5	13,0
ABD	34	577	52	725	49,9	25,7
İNGİLTERE	158	660	152	664	-3,8	0,7
RUSYA	69	550	63	483	-9,2	-12,1
FRANSA	84	404	94	458	11,9	13,4
İTALYA	74	391	79	440	6,3	12,6
IRAK	95	530	80	434	-16,3	-18,0
İRAN	33	243	54	385	65,8	58,2
AZERBAJCAN	43	324	37	296	-13,4	-8,9
İSPANYA	53	218	60	263	13,9	20,6
CEZAYİR	29	180	39	244	33,9	35,8
ROMANYA	33	274	31	235	-4,5	-14,2
TÜRKMENİSTAN	21	158	28	211	35,0	33,5
POLONYA	32	153	35	199	10,5	30,3
SUUDİ ARABİSTAN	27	175	31	190	14,7	8,8
BAE	10	109	14	182	45,3	67,1
MISIR	28	154	31	159	8,9	2,8
LİBYA	37	207	26	148	-28,9	-28,7
BELÇİKA	25	136	25	138	-0,8	1,3
BULGARİSTAN	24	128	25	136	2,2	6,0
DİĞER	487	3.041	496	3.297	1,8	8,4
TOPLAM	1.549	10.224	1.614	11.108	4,2	9

TÜRKİYE'NİN ÜLKELERE GÖRE GENEL İHRACATI (1 OCAK-30 EYLÜL DÖNEMİ)

ÜLKE	2013 YILI		2014 YILI	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYAR \$)	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYAR \$)
ALMANYA	1,818	9,7	2,088	11,2
IRAK	7,337	8,3	7,005	7,8
İNGİLTERE	1,615	6,2	2,035	7,2
İTALYA	3,364	4,8	3,412	5,2
FRANSA	1,128	4,7	1,091	4,9
RUSYA	3,903	5,2	8,113	4,5
ABD	2,199	4,1	3,002	4,5
İSPANYA	1,912	3,1	2,259	3,5
İRAN	732	1,8	829	2,5
HOLLANDA	1,090	2,5	988	2,5
MISIR	2,343	2,4	2,707	2,3
BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ	1,667	2,0	1,798	2,3
ROMANYA	1,180	1,9	4,198	2,2
SUUDİ ARABİSTAN	2,051	2,5	1,380	2,2
İSRAİL	2,101	1,9	2,381	2,2
BELÇİKA	782	1,8	1,013	2,2
ÇİN	7,479	2,6	6,262	2,1
AZERBAJCAN	971	2,2	890	2,1
POLONYA	441	1,4	522	1,7
TÜRKMENİSTAN	549	1,3	641	1,6
DİĞER	28,697	35,3	28,777	37,0
TOPLAM	73,370	106,8	81,401	112,8



ABD

NPE 2015

Plastik ve kauçuk

23-27 Mart 2015 @Orlando

ALMANYA

FMB

Genel Makine

5-7 Kasım 2014 @Bad Salzuflen

INTEC

Takım tezgahları, üretim ve otomasyon

24-27 Şubat 2015 @Leipzig

Hannover

Otomasyon, enerji, yan sanayi, hidrolik, pnömatrik

13-17 Nisan 2015 @Hannover

FRANSA

SIMA

Tarım makineleri

22-26 Şubat 2015 @Paris

INTERMAT

İş ve inşaat makineleri

20-25 Nisan 2015 @Paris

KASIM

ARALIK

OCAK

ŞUBAT

MART

NISAN



BİR. ARAP EMİRLİKLERİ

BIG 5 FUARI

İnşaat Teknolojileri Fuarı

17-20 Kasım 2014 @Dubai

ÇİN

BAUMA CHINA

İş Makineleri

25-28 Kasım 2014 @Şangay

İTALYA

EIMA FUARI

Tarım Makineleri

12-16 Kasım 2014 @Bolonya

ENDONEZYA

MACHINE TOOL INDONESIA

Metal İşleme Fuarı

3-6 Aralık 2014 @Cakarta



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

RESMİ KURUMLAR

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

SEKTÖREL ÖRGÜTLER

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



moment^{EXPO}

in English

MPG CONTINUED
ITS ACTIVITIES IN
NETHERLANDS AT
THE INDUSTRIAL
PROCESSING FAIR

104

“ANKARA
HOSTED TURKEY
INNOVATION
WEEK”

106

AGRICULTURAL
PRODUCTION
TAKES ITS POWER
FROM THE
TRACTOR SECTOR

108

“İSDER WILL
TAKE FIRM STEPS
FORWARD”

110

INTERNATIONAL
SUCCESS OF A
TURKISH GIRL
ON THE WAY TO
NOBEL

111

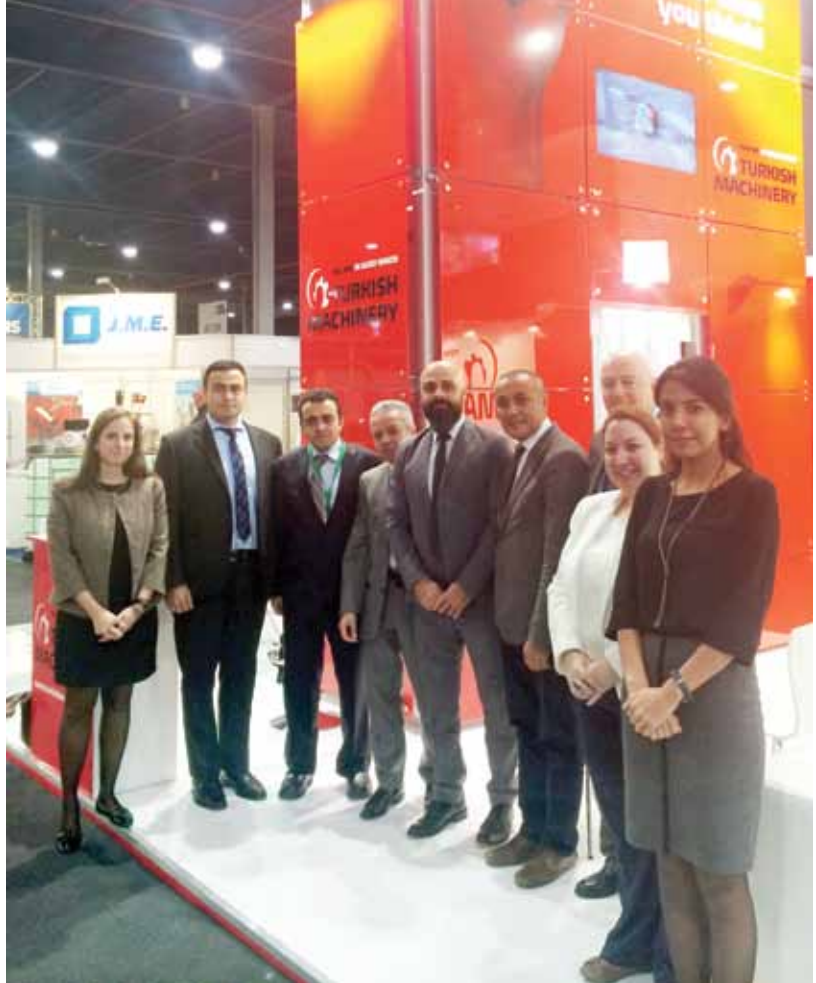
MPG CONTINUED ITS ACTIVITIES IN NETHERLANDS AT THE INDUSTRIAL PROCESSING FAIR

The Machinery Promotion Group (MPG) continues its promotional activities in Netherlands. Within this framework, it attended the industrial manufacturing fair Industrial Processing 2014 organized in Utrecht between September 30 and October 3, was represented at an info stand, and gave information to the visitors about the Turkish machinery sector.

As a further step in its promotional activities for the Turkish machinery industry, the MPG attended the Industrial Processing 2014 Fair organized in Netherlands between September 30 and October 3, and was represented at an info stand. Murat Gül, Member of the Board of Directors, attended the fair to represent the MPG. In addition, representatives of the Machinery Manufacturers Union (MİB), Industrial Automation Manufacturers Association (ENOSAD) and Fluid Power Association (AKDER), which are member associations of the Machinery Industry Sector Platform (MSSP), were present at the MPG stand to give information to the visitors about their members.

FAIR HALL WAS EMBELLISHED WITH MPG ADVERTISEMENTS

The MPG placed advertisements featuring the concept "Turkish Machinery" on the big billboard at the eastern gate and the revolving doors at the western gate, and





highlighted the “Turkish Machinery” logo in the fair hall. In addition, the MPG profile will be featured on the website of the fair for one year within the framework of the efforts for advertisement and promotion. News on the MPG and a banner was featured in the fair’s news bulletins in July, August, September and October.

MPG MET DUTCH SECTOR REPRESENTATIVES

MPG executives made bilateral meetings with representatives of various associations, organizations and companies throughout the fair. Within this framework, stands of major participant com-

panies were visited on September 30 and the steps to be taken in the forthcoming period to increase the recognition of Turkish machines in Netherlands were determined. On the second day of the fair, Tayfun Erkan, Turkey’s Undersecretary of Trade for Hague, and Hasan Ömoğul, Trade Attaché for Deventer, visited the MPG stand. At the meeting, ideas were exchanged on what can be done to increase the efficiency of the activities of the MPG in Netherlands. In addition, information was obtained on the fairs which the MPG may attend in 2015 within the scope of its activities in Netherlands. A meeting was made with Paul H.J. Ver-

linden, Manager for International Relations of Metal Union, one of the major associations active in the Dutch machinery sector, and the Turkish - Dutch cooperation in the sector was discussed. It was decided that efforts be started in accordance with the letter of intent to be submitted by Metal Union. A delegation composed of representatives and board members of Metal Union was invited to Turkey and a tour was planned for a visit the factories and facilities around Istanbul and Bursa and to promote the Turkish machinery sector on site. Several topics were discussed with Tuğba Sander, Turkey’s Trade Attaché for Rotterdam, who visited the MPG stand on October 2. Marcel Meijers, executive of the DdV media International Pump NL magazine, which was contacted during the former MPG activities in Germany and on which an advertisement was given before the Industrial Processing Fair, visited the MPG stand on October 3. During the meeting with Meijers, advertisement efforts that may be made in the forthcoming period were discussed. Throughout the fair, catalogues, CDs, USBs and MSSP member catalogues, which contain the member database, were distributed to the visitors at the MPG stand.



“ANKARA HOSTED TURKEY INNOVATION WEEK”

Turkey Innovation Week, co-organized by the Turkish Exporters Assembly (TİM), Central Anatolian Exporters Union (OAİB) and Ankara Development Agency, was held at the Council Hall of the Ministry of Education in Ankara on October 21 and 22.



Turkey Innovation Week, which was organized by TİM for the first time in 2011, will take place in three cities besides Istanbul this year to spread the innovation culture in Anatolian cities. Within this scope, the Ankara leg of the event was held at the Council Hall of the Ministry of Education in Ankara on October 21 and 22, organized in cooperation with OAİB and Ankara Development Agency. Nihat Zeybekçi, Minister of Economy,

Mehmet Büyükeksi, Chairman of TİM, Ahmet Kahraman, Coordinator Chairman of OAİB, Arif Şayık, General Secretary of the Ankara Development Agency, and professionals from the business world, industrialists, academics and university students attended the inauguration of the event. Ged Nash, Ireland's Minister of Business and Employment, and also many businessmen from Ireland, the partner country for the event, were among the attendants.

“OUR BIGGEST PROBLEM IS RESEARCH & DEVELOPMENT AND INNOVATION”

Nihat Zeybekçi, Minister of Economy, who made a speech at the inauguration, stated that Turkey faced the problems of account deficit and inflation but its biggest problem was innovation and research & development. Underlining that remarkable efforts were made in the last years under the leadership of TİM, Zeybekçi said:

“Turkey’s biggest problem is innovation and research & development. We solve all other problems in one way or another. As for Turkey’s foreign trade volume, the sum of its exports, imports and revenues from services amounts to 480 billion dollars. As of today, we have reached 160 billion dollars in exports, about 50 billion dollars in revenues from services and 40 billion dollars in revenues from tourism. By the number of tourists, we have become the 6th largest economy in the world. Turkey achieved all these as a subcontractor country. That is, in a world where others produce and decide about information and manufacturing technologies, control the raw material and energy resources, set and decide about the consumption habits and networks, Turkey managed to reach such a level thanks to its natural resources, human force, and the energy it takes from its entrepreneurship.”

“I APPRECIATE TURKEY’S SUCCESS”

Ged Nesh, Ireland’s Minister of Business and Employment, made a speech after Nihat Zeybekçi, Minister of Economy, and stated that he appreciated Turkey’s success. Nash said: “Turkey must be celebrated for the progress it made in its economy in the last 10 years. You have become the 16th largest economy in the world. I appreciate the economic vision here. Everybody agrees that your economy made a big progress. I support Turkey’s goal to become one of the top 10 economies in the world until 2023.”

“ANKARA HAS A NATURAL INNOVATION ECOSYSTEM”

In his inauguration speech, Mehmet Büyükekşi, Chairman of TIM, emphasized that Turkey increased to the 74th, 68th and 54th



place respectively in 2012, 2013 and 2014 in INSEAD’s innovation ranking which covers 142 countries. Büyükekşi said “Turkey does not have an account deficit, but it has an innovation deficit” and stated that last year 27,000 people attended the event Turkey Innovation Week organized within this scope. During this two-day event, ten universities, five Research &

Development centers, five tech-parks and two science centers organized various events. The Innovation Week, which started in İzmir on May 29 and 30, will continue in Gaziantep on November 6 and 7 after the Ankara leg. The finals will be held in Istanbul between November 4 and 6 and the innovation champions will take their awards.

AGRICULTURAL PRODUCTION TAKES ITS POWER FROM THE TRACTOR SECTOR

The quality and efficiency increase in the agricultural production in Turkey and worldwide is attributed to the renewal in the machine park. The importance of leaving the traditional agricultural techniques and making agriculture with more modern machines is emphasized on every platform. According to experts, Turkey made a name for itself in recent years in the production of tractors, the basic element of modern agriculture.



The first tractor factory in Turkey opened in 1955. At the facility, which opened within the framework of the American aids and started serving at the place of the former aircraft production and maintenance facilities established by Atatürk in Ankara, installation works of a foreign brand were performed. The first tractor produced was delivered to the Agricultural Equipment Institution of Turkey on

6 April 1955. In 1956, installation of 1065 tractors was performed. In 1961, the share of domestic contribution increased to 43 percent. In 1962, another world-renowned brand started manufacturing in Turkey. As of today, about 30 companies represent approximately 40 brands in the Turkish tractor sector. Eight companies, which have the status of manufacturers, keep serving the sector with various shares of domestic contribu-

tion. Three of them manufacture their own engines. Companies manufacturing domestic brands have a market share of 28 percent. In the Turkish tractor sector, the market share of domestically-manufactured tractors, together with licensed manufacturers, is 80 percent. Companies in the sector whose manufacturing is focused on installation import SKD (Semi-Knock Down) and CKD (Completely-Knock Down) parts and intro-

duces them to the market after combining them with parts such as accumulators, tires, etc., which they supply from the domestic market, on simple assembly lines they establish in Turkey.

STRUCTURE OF THE TRACTOR SECTOR IN TURKEY

There are two tractor manufacturing facilities in Ankara and Sakarya, and one in Konya, Istanbul, Tekirdağ, Kocaeli and Bandırma. Ankara, dominating 57 percent of the market, is the most important manufacturing base in the tractor sector in Turkey. In 2011, the largest domestic market sales were made in the last 50 years (62,750 tractors). After 2011, in which records were broken in tractor and equipment manufacturing and sales, tractor manufacturing decreased 12 percent and the shrinkage in the domestic market reached 17 percent in 2012. 52,285 tractors were sold in the domestic market in 2013. The market grew 11 percent in the first seven months of 2014. According to the sector data in 2013, the market size reached 3 billion TL in the tractor sector, excluding other agricultural machines and the equipment for the back of tractors. Every type of tractors are manufactured in Turkey. Mostly, tractors up to 100 hp are manufactured in the Turkish tractor sector since the land scale is small and the purchase power of businesses is limited. Based on the demand, tractors of 140 hp are also manufactured. Turkey exports tractors mostly to the USA, Italy, Morocco, South Africa and Poland. One third of the tractors are exported to the USA and Italy. While the number of the companies active in the sector has increased in recent years, Turkey has become one of the largest markets worldwide in the tractor sector. Experts attribute this to



the high demand for tractors in our country due to the number of agricultural businesses, tractor use of such businesses as a part of their daily routine as well, and socioeconomic reasons. The fact that the existing tractor park is old and it is being discussed to grant subsidies for the renewal of the old tractors in the park increases this interest further. Dealers made attractive long-term sales campaigns in recent years due to the inventory increase in manufacturing and to farmers' demands, which had a positive impact on sales. We do not have a brand that is prominent in the global market. Our domestic manufacturers generally make efforts to strengthen their position in the foreign markets of their choice by building a dealership network in these countries. The tractor sector makes exports to 50 countries over the 1 million dollar level. We make exports to 50 countries in the value range 100,000 – 1,000,000 dollars as well. According to statistics, the largest tractor manufacturers in the world are the top importers of tractors at the same time. Among these countries, the USA, France, Germany and England are in the top five. Besides EU countries, Ukraine, Russia and South Africa

also import significant amounts of tractors. According to statistics, besides EU countries, Ukraine, Russia and South Africa have a share of 63 percent in the list of top 20 importers of tractors by import value. The other markets where the sector expects improvement in exports are Italy, Morocco, South Africa, Poland, Argentina, Australia, USA, Iraq, Chile, Malaysia, Algeria, Uruguay, Paraguay, Russia and Portugal. The strong aspect of the Turkish tractor sector in terms of competition in the global market is the fact that we manufacture tractors competitive in terms of price/performance due to the workmanship, engineering costs and profit margins that are low compared to Europe but qualified. The products manufactured provide an advantage in foreign markets that have small-scale businesses. Due to the EU harmonization laws, the tractors manufactured in our country feature the same technology with their European counterparts in terms of product norms. Our geopolitical position, common language, culture and memory and ongoing co-operations bring major opportunities. An awareness of quality in export has been established sector-wide.

“İSDER WILL TAKE FIRM STEPS FORWARD”

Ender Akbaytogan, Chairman of the Board of Directors of the Association of Distributors and Manufacturers of Stacking Machines (İSDER), stated that they represented 70 percent of the storage, stacking and industrial equipment sector and said: “In the forthcoming period, we will take firm steps forward, supporting our companies on national and international platforms.”

A takeover has taken place in the Machinery Industry Sector Platform (MSSP) member associations, unions and other sector institutions. To share the goals and expectations of the new managements that have taken over non-governmental organizations, we have been making interviews with the chairpersons of their boards of directors. In our October issue, Ender Akbaytogan, Chairman of the Board of Directors of the Association of Distributors and Manufacturers of Stacking Machines (İSDER), gave information about the recent efforts of the association and answered our questions about the goals of the new board of directors.

What is the importance of İSDER for the Turkish machinery sector? Before 2004, Turkey was one of the countries that had a better position than Europe and other countries in the field of second-hand forklift import. Products which did not comply with current legislations and standards distressed the customers due to the lack of the SSH service. Another big risk emerged for manufacturing companies, and those which



could not make sales due to the import of second-hand products started going bankrupt. In 2006, the Board of Directors of İMDER chaired by Rızanur Meral decided to found İSDER at the forklift committee, a sub-committee of the Turkish Construction Equipment Distributors and Manufacturers Association (İMDER). When it was founded, the main goal of İSDER was to re-establish the ethical rules, about which the sector had great problems. Presence of very big players in a small market in-

creased unfair competition and this eliminated ethical competition rules. Another foundation aim of İSDER was to ensure the communication of the sector with public institutions. As the first association for stacking machines in Turkey, founded under the leadership of 15 companies, İSDER gathered the main manufacturing companies and the general distributors in Turkey under a single roof. Through the synergy it created thanks to these characteristics, it reached a strong and respected position in a short time. Representing 70 percent of the storage, stacking and industrial equipment sector, the number of member companies of İSDER reached 48 and that of its members reached 56 in eight years. Our association, which efficiently continues its activities on national and international platforms and successfully represents the Turkish stacking machinery sector at all organizations related to the construction machinery sector, takes further steps in its structuring and its efforts in the sector in accordance with the organization FEM (The European Materials Handling Federation), of which it is a member.

INTERNATIONAL SUCCESS OF A TURKISH GIRL ON THE WAY TO NOBEL

İlayda Şamilgil, 12th grade student at the Private MEF High School, ranked first with her work at the “First Step to Nobel Prize in Physics” contest, leaving behind 5,000 physics project from about 70 countries.

Ilayda Şamilgil attended the most prestigious physics project contest in the world, whose 22nd edition was held this year in Poland, with her project called “A cheap, fast and easy system to determine the water percentage of liquids by using a magnet.” İlayda Şamilgil’s project got full points from the jury composed of the renowned academics from across the world.

FIRST STEP TO NOBEL

İlayda Şamilgil’s short student life is full of achievements. Last year, she performed carcinogenic radon gas measurements at some subway stations in Istanbul and presented the data she gathered to the Governorship of Istanbul and Istanbul Metropolitan Municipality. Her teachers believe that she will be admitted to Stanford University and win a Nobel Prize in physics in the future. For our Moment Junior section, İlayda Şamilgil answered our questions about her scientific project and future goals.

How did you decide to attend the international scientific project contest? Were there projects you prepared before?

My teachers encouraged me to attend the contest. It was my first

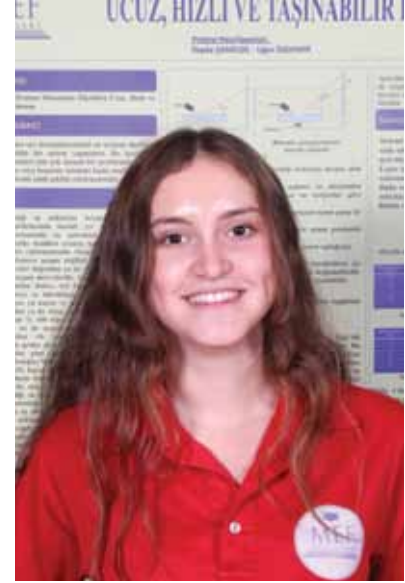
project that was awarded. I prepared other projects as well. I want to continue my efforts in the forthcoming years.

Could you share the technical details of your project and your experiences during the contest?

My scientific project was mainly developing a cheap, fast and easy system to determine the water percentage in liquids. The contest was held online. I prepared a report in English about my project. Using this report, I applied online. It was also via e-mail that I learned I got an award. In the project, I used the magnetic characteristics of water. If you place a magnet in the water, invisible deformations occur on it. I got results in my experiments I made thinking that “The more deformation, the more water.”

Who supported you as you prepared your project? Could you tell us about the opportunities your school provided you for the project?

My family and school provided the greatest support. My school enabled me to benefit from the laboratory for my work. I had to work on the project in the evening, out of the school hours. I came to school



and made experiments on weekend as well. My school provided me the necessary atmosphere even under these conditions.

How do you see the effect of your scientific projects on your education?

Developing projects is a major part of university studies particularly. Therefore, I think that attending scientific projects will contribute to my personal development during my studies at university. In addition, you learn a lot while preparing scientific projects. It is a unique opportunity for students.

**EXPORT FIGURES IN RESPECT TO THE ACTIVITY FIELD
OF THE MACHINERY AND ACCESSORIES**

 Source: All Exporter
Unions Database

PRODUCT GROUP	JANUARY 01 - EYLÜL 30, 2013			JANUARY 01 - EYLÜL 30, 2014			[%] CHANGE	
	QUANTITY [1000 Tonnes]	VALUE [Mil \$]	\$/kg	QUANTITY [1000 Tonnes]	VALUE [Mil \$]	\$/kg	QUANTITY	VALUE
INDUSTRIAL AIR CONDITIONERS AND COOLING MACHINES	353,7	1.705	4,8	353,8	1.774	5,0	0,0	4,1
ENGINES, ACCESSORIES AND SPARE PARTS	81,1	1.388	17,1	80,8	1.477	18,3	-0,4	6,4
OTHER INDUSTRIAL WASHING AND DRYING MACHINES	263,1	910,6	3,5	289,7	1.017	3,5	10,1	11,8
OTHER MACHINES	99,8	820,4	8,2	107,8	908,9	8,4	7,9	10,8
CONSTRUCTION AND MINING MACHINES	198,3	863,5	4,4	190,3	871,3	4,6	-4,0	0,9
PUMPS AND COMPRESSORS	66,8	578,2	8,7	74	642,7	8,7	10,7	11,1
AGRICULTURE AND FORESTRY MACHINES	86,3	438,7	5,1	99,6	548,6	5,5	15,5	25,1
MACHINE TOOLS	71,6	516,7	7,2	72,2	524,7	7,3	0,8	1,5
WEAPONS AND AMMUNITION FOR THE DEFENSE INDUSTRY	12,4	365,7	29,3	20,8	497,2	23,9	66,9	35,9
VALVES	42,1	410,8	9,8	42,9	448,4	10,4	2,0	9,1
REACTORS AND BOILERS	43,9	312,4	7,1	44,1	354,5	8,0	0,5	13,4
FOOD INDUSTRY MACHINES, ACCESSORIES AND SPARE PARTS	49,9	294,9	5,9	54,2	344,9	6,4	8,6	17,0
ROLLER AND FOUNDRY MACHINES, MOULDS	33	290	8,8	33,4	277,8	8,3	1,3	-4,2
TURBIN, TURBOJETS, TURBO PROPELLERS	7,8	201,8	25,6	10,5	248,4	23,5	34,1	23,1
TEXTILE AND CLOTHING MACHINES AND ACCESSORIES	34,4	220,4	6,4	38,2	247,9	6,5	11,0	12,5
INDUSTRIAL HEATERS AND COOKERS	29,7	220,3	7,4	27	215,6	8,0	-9,0	-2,1
LOAD LIFTING, CARRYING AND STOWING MACHINES	44,2	218	4,9	42,4	213,7	5,0	-4,1	-2,0
OFFICE MACHINES	2,4	121,8	48,8	2,8	131,1	45,7	15,0	7,6
GUM, PLASTIC, RUBBER PROCESSING MACHINES	8,6	101,4	11,8	8,9	106,2	11,9	4,0	4,7
BEARINGS	7,4	87,7	11,8	8	98,3	12,3	8,2	12,1
PACKAGING MACHINES, ACCESSORIES AND SPARE PARTS	3,8	92,4	23,8	4,5	97,8	21,7	16,3	5,9
PAPER MANUFACTURING AND TYPOGRAPHY MACHINES	6	56,9	9,3	5,9	51	8,6	-2,7	-10,3
LEATHER PROCESSING AND MANUFACTURING MACHINES AND ACCESSORIES	1.294	6,9	5,3	1,1	8,1	6,8	-7,6	18,2
TOTAL	1.548	10.224	6,6	1.613	11.107	6,9	4,2	8,6

**VAR ETTİNİZ,
VAR OLUN...**

Darüşşafaka varsa sayenizde var.
151 yıldır iyi ki varsınız.



Bu bayram Darüşşafaka'ya bağış yapın, annesi veya babası hayatta olmayan binlerce çocuğumuzun eğitimine katkıda bulunun.

www.darussafaka.org | 444 1863

Darüşşafaka
1863
CEMİYET

MOMENT EXPO ÇANTANIZDA, CEBİNİZDE!

6 YILLIK MAKİNE SEKTÖRÜ ARŞİVİ TÜM MOBİL CİHAZLARDA!



www.moment-expo.com