

KASIM 2014 SAYI: 78

moment

EXPO

Makine İhracatçıları Birliği Aylık Makine İhracatı ve Ticareti Dergisi



MTG, EUROBLECH
FUARINA ADINI
YAZDIRDI

MAKİNELERİ
KONTROL EDEN GÜÇ:
HİDROLİK
VE
PNÖMATİK
SİSTEMLER

MAKFED
KURULDU

**VAR ETTİNİZ,
VAR OLUN...**

Darüşşafaka varsa sayenizde var.
151 yıldır iyi ki varsınız.



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



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

YENİ NESİL ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİ KAVRAMI GELİŞTİRMELİYİZ

Teknoloji üretimi dünyanın bütün gelişmiş ülkelerinde yapıyor. Gelişen ülkeler rekabette öne çıkmak istiyorlarsa, bu konuda destek ve teşvikler veriyor. Makine 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 kıt kaynakları dağıtığınızda sıkıntı oluyor.

Türk makine sektörü beş ilde konumlanmış ve gelişmiş bölgeler dışında faaliyet göstermesi mümkün değil. Bu bölgelerdeki yatırım arazilerinin fiyatları dünyada eşi görülmemiş rakamlara ulaşmış durumda. Organize sanayi bölgesi mantığı, 21. yüzyıldaki gelişmiş sanayi mantığını karşılamıyor. Dolayısıyla organize sanayi bölgelerini rant alanı mantığından çıkaracak, makine yatırımcısının kıt kaynaklarının tamamını araziye yatırmasını engelleyecek yeni nesil organize sanayi bölgeleri kavramı geliştirmeliyiz. Katma değeri özendirmekten bahsederken, bu noktada yatırım arazilerinde kolaylıklar sağlanabilir. Sanayi arsasından kimse para kazanmamalı. Kazanacaksa, onun üzerine yatırım yapıp öyle kazanmalı. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının yetkileri altında, uygulamaların tek elden yapılması sağlanmalı. Yatırımcı tek bir yerde bütün işini çözmeli. ÇED raporu için Çevre Bakanlığı ile diyalog da bu şekilde sağlanmalı. Ulaşım ve benzeri sorunların çözümü için ulaşım projeleri, yatırımlar göz önüne alınarak yapılmalı. Beş özel bölgede, 10 milyon metrekarenin üzerinde alan verilip bu noktalarda makine, yazılım ve elektronik alanlarını bir araya getirerek özel üretim alanları oluşturulmalıdır.

Kamu yatırımlarıyla yeterli makine kullanımının önünün açılması da gerekiyor. Kamuda alım yapanların güçlükleri de giderilmeli ve bu noktada bilinçlendirilmeliler. Kamu ihalelerinde, ihale şartnameleri hazırlanırken en büyük yerel firmalarla bir araya gelinip konuşulması 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.


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 



- 6 GÜNDEM** MTG EUROBLECH FUARINA ADINI YAZDIRDI
- 20 GÜNDEM** TÜRK MAKİNE SEKTÖRÜ EIMA'DA MTG İLE FARK YARATTI
- 36 GÜNDEM** MTG, ALMANYA FAALİYETLERİNİ FMB FUARI İLE SÜRDÜRDÜ
- 38 GÜNDEM** MAKİNA İMALAT SANAYİ DERNEKLERİ FEDERASYONU (MAKFED) KURULDU
- 47 GÜNDEM** MAKİNA SEKTÖRÜ STRATEJİ BELGESİ VE EYLEM PLANI HAZIRLIKLARI SÜRÜYOR
- 50 GÜNDEM** KONYALI SANAYİCİLER İLE ALMANYA İNOVASYON BİRLİĞİ TEKNOLOJİ FORUMUNDA BULUŞTU
- 52 GÜNDEM** HİDROLİK PNÖMATİK KONGRESİ İLK KEZ ULUSLARARASI KATILIMLA GERÇEKLEŞTİRİLDİ
- 54 GÜNDEM** TARMAKBİR SEKTÖR BULUŞMALARININ SEKİZİNCİSİ ANTALYA'DA DÜZENLENDİ
- 56 GÜNDEM** POMSAD'DA "GÖREVE DEVAM"
- 59 GÜNDEM** İLK MİLLİ İHA'LAR UÇMAYA HAZIR
- 60 VİTRİN** DİRİNLER'İN YENİ MAKİNESİ GÖRÜCÜYE ÇIKTI
- 61 VİTRİN** BAYKAL MAKİNE AR-GE MERKEZİ KİMLİĞİNE KAVUŞTU
- 62 SEKTÖRDEN** "ÖZGÜN ÜRÜNLER GELİŞTİRMEYE DEVAM EDECEĞİZ"
- 66 KAPAK** MAKİNELERİ KONTROL EDEN GÜÇ: HİDROLİK VE PNÖMATİK SİSTEMLER
- 76 ÜLKELERDEN** AFRİKA KITASININ MODEL ÜLKESİ: GANA
- 86 AKADEMİK** "SANAYİNİN BEKLENTİLERİNE CEVAP VERMEYE ÇALIŞIYORUZ"
- 90 KAMPÜS** "ALDIĞIMIZ EĞİTİMİN NİTELİĞİNE GÜVENİYORUZ"
- 92 AR-GE MERKEZLERİ** "AR-GE PROJELERİNE ÖNEMLİ KATKI SAĞLIYORUZ"
- 96 MAKALE** MAKİNE SEKTÖRÜ AÇISINDAN YENİ ORTA VADELİ PROGRAM VE 2015 HEDEFLERİ
- 98 NOSTALJİ** GENÇ CUMHURİYET İSTİKBALİ GÖKLERDE ARIYOR: UĞUR MKE 44 UÇAKLARI
- 100 ÜÇÜNCÜ KUŞAK** "ÜÇÜNCÜ KUŞAKLAR, KENDİLERİNDEN SONRAKİ NESİLLERİN EMANETİNE SAHİP ÇIKMALI"
- 103 GÖSTERGELER** YILIN 10'UNCU AYINDA MAKİNE İHRACATI 12,2 MİLYAR DOLAR OLDU
- 115 RAKAMLAR**
- 116 FUARLAR**
- 118 ADRESLER**
- 119 MOMENT in ENGLISH**

gündem

syf6



MTG, EUROBLECH FUARINA ADINI YAZDIRDI

gündem

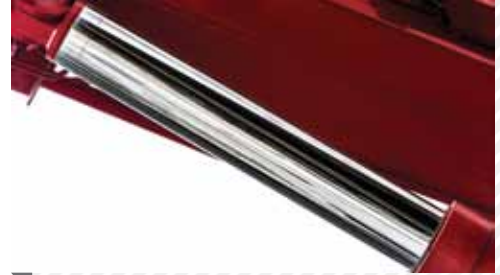
syf38



MAKİNA İMALAT SANAYİ DERNEKLERİ FEDERASYONU (MAKFED) KURULDU

kapak

syf66



MAKİNELERİ KONTROL EDEN GÜÇ: HİDROLİK VE PNÖMATİK SİSTEMLER

ülkelerden

syf76



AFRİKA KITASININ MODEL ÜLKESİ: GANA



TUGAY SOYKAN

TÜRK MAKİNE SEKTÖRÜ ÖRGÜTLENME HAMLESİNİ ZİRVEYE TAŞIDI

Kasım sayımızın gündem sayfalarında makine sektörüyle ilgili yurt içi ve yurt dışındaki son gelişmelere yer vermeye çalıştık. Yurt dışı fuarlarda yine ağırlığını hissettiren MTG, Almanya'nın Hannover şehrinde 21-25 Ekim tarihleri arasında düzenlenen ve sac işleme teknolojileri alanında dünyanın en büyük ve prestijli fuarlarından biri kabul edilen EuroBlech'e katılarak gerçekleştirdiği yaygın reklam ve tanıtım çalışmalarıyla fuar katılımcılarının ve ziyaretçilerinin dikkatini Türk makinelerinin üzerine çekti. MTG ayrıca, 12-16 Kasım tarihleri arasında İtalya'nın Bologna şehrinde düzenlenen, tarım ve tarım makineleri sektörü açısından dünyanın en önemli organizasyonlarından birisi kabul edilen EIMA Fuarında, Türk Tarım Alet ve Makinaları İmalatçıları Birliği (TARMAKBİR) ve Türk Pompa ve Vana Sanayicileri Derneği (POMSAD) ile birlikte yerini aldı. Beş gün süren fuar boyunca 92 Türk firması yeni ürün ve teknolojilerini sergileme fırsatı buldu. MTG'nin kasım ayı içinde yer aldığı bir diğer fuar organizasyonu ise FMB oldu. 5-7 Kasım tarihleri arasında Almanya Bad Salzungen'de düzenlenen makine sanayisi tedarikçileri fuarı FMB'ye (The Supplier Show of Mechanical Engineering) katılan MTG, ziyaretçileri Türk makine sektörü hakkında bilgilendirdi.

Makine imalat sektörü, Makine Sanayi Sektör Platformu (MSSP) çatısı altındaki birlikteliğini federasyona dönüştürdü. Makinenin farklı alt sektörlerini temsil eden 14 dernek, 22 Kasım'da attıkları imzalarla ve 28 Kasım'da yaptıkları başvuruyla Makina İmalat Sanayi Dernekleri Federasyonunu (MAKFED) kurdu. Böylece, tabandan başlayan örgütlenme hamlesi zirveye ulaştırılmış oldu.

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 2015-2018 yıllarını kapsayacak Makine Sektörü Strateji Belgesinin hazırlıklarına hız verdi. Ankara'da düzenlenen çalıştayda sektör paydaşlarını bir araya getiren Bakanlık, yeni strateji belgesi ve eylem planı üzerindeki çalışmalarını paylaştı.

MTG ve Konya Sanayi Odası (KSO) işbirliğiyle organize edilen Teknoloji Forumu, Almanya İnovasyon Birliğinden (VEMAS) temsilcilerin katılımıyla 10 Kasım'da Konya'da gerçekleştirildi. Sektörden bölümünde ise; tünel ekskavatörleri, mini ekskavatörler, mermer blok yıkım makineleri, bina yıkım makasları ile imalat çalışmalarını sürdüren Doğrar Kepçe'yi daha yakından tanıyacağız. Sektörel eğitim kurumları ve genç kuşağın başarılarına yer verdiğimiz sayfalarımızda bu ay sizlere; üniversite-sanayi işbirliğinin son yıllarda daha da gelişmesinde kamu tarafından sağlanan teşviklerin de payı olduğuna dikkat çeken Niğde Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümünü tanıtacağız. Ekim sayımızın kapak konusuna ise "Hidrolik ve Pnömatik Sistemleri" taşındık. Dosya çalışmamız çerçevesinde Türk ve dünya pazarındaki genel durum, sektörel gelişmeler ve üreticilerimizin yaşadığı sorunlar ile hedef pazarlar hakkında bilgiler paylaşmaya çalıştık. Farklı sektörel analiz ve uzmanların makaleleriyle renklenmiş son sayımızı keşifleyip 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, Ferdi Murat GÜL,
Mehmet AĞRIKLİ, Zeynep ARMAĞAN,
Menderes AKAR, Özkan AYDIN, Esra ARPINAR,
Mehtap ÖNAL, Erinc TARHAN, Berna BILGIN

YAYINA HAZIRLAYANLAR
Origami Medya



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

EDİTÖR
Uğur DÜNDAR (ugur@origamimedy.com)

MUHABİR
Volkan ÜKÜNÇ (volkan@origamimedy.com)

REKLAM KOORDİNASYON
info@origamimedy.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
Sürelî, 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 DİLT
APA Uniprint
Uniprint Basım Sanayi ve Ticaret A.Ş.
Ömerli Köyü, Hadimköy - İstanbul Caddesi, No: 159
34555 - İstanbul - Türkiye
Telefon: 0 212 798 28 40 pbx
www.apa.com.tr

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

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







MTG EUROBLECH FUARINA ADINI YAZDIRDI

SAC İŞLEME TEKNOLOJİLERİ ALANINDA DÜNYANIN EN BÜYÜK VE PRESTİJLİ FUARLARINDAN BİRİ KABUL EDİLEN EUROBLECH'E KATILAN MAKİNE TANITIM GRUBU (MTG), GERÇEKLEŞTİRDİĞİ YAYGIN REKLAM VE TANITIM ÇALIŞMALARIYLA FUAR KATILIMCILARININ VE ZİYARETÇİLERİNİN DİKKATİNİ TÜRK MAKİNELERİNİN ÜZERİNE ÇEKTE.



Almanya'nın Hannover şehrinde 21-25 Ekim tarihleri arasında düzenlenen 23. Uluslararası Sac Levha İşleme Teknolojisi Fuarı EuroBlech'e katılan MTG, havaalanının bagaj teslim bölümünden başlayıp, fuar ana girişleri ve fuar içinde devam eden reklam çalışmalarısıyla Türk makinesinin imajının güçlendirilmesine katkıda bulundu.

İki yılda bir düzenlenen EuroBlech Fuarına bu yıl 38 ülkeden 1.573 firma katıldı. MTG, 70 bin kişinin ziyaret ettiği fuarın 15. holünde 69 metrekairelik stantta, fuar katılımcılarını ve ziyaretçileri Türk makine sektörü hakkında bilgilendirdi. MTG ayrıca kendi standının da bulunduğu 15. holün girişindeki dev postere, fuar ana girişlerinde ve içinde yer alan kuleler ile küp şeklindeki ilan alanlarına, fuar alanında ring yapan otobüslere, fuar resmi gazetesine, fuar kataloğuna ve daha birçok noktaya "You Are In Good Hands", "We Have Entrepreneurial Spirit", "We're Highly Qualified And Standardized", "We Have Many Enterprises, Big Impacts!" ve "We're Young And Dynamic!", "Let Your Business Bloom With Turkish Machinery" sloganı çerçevesinde tasarlanan çok sayıda reklam verdi.

FUARDA 88 TÜRK FİRMASI YER ALDI

Yabancı ve Türk katılımcılar ile ziyaretçilerin beğenisini kazanan tanıtım faaliyetleri fuar süresince, Türk makine sektörünün sac levha işleme sektöründeki üretim gücü ve kalitesine vurgu yaptı. MTG standında Türk makine sektörünü tanıtan multivizyon, İngilizce ve Almanca olarak sürekli gösterildi. Bu yılki EuroBlech Fuarına Türkiye'den 88 firma katılırken, Türk firmaları toplam stant alanı



bakımından Almanya, İtalya ve Çin'den sonra dördüncü sırada yer aldı. MTG standında makine ihracatçısı ve Makine İhracatçıları Birliği (MAİB) üyesi firmalara ait bilgiler içeren katalog, CD ve USB bellek dağıtıldı. MTG standını ziyaret eden konuklara ayrıca her sabah çay, simit ve peynir eşliğinde kahvaltı ikram edildi.

37'si MAİB üyesi olmak üzere toplam 88 Türk firmasının yer aldığı fuara MTG adına; Almanya Sorumlusu ve MAİB Yönetim Kurulu Üyesi Sevda Kayhan Yılmaz, MTG Almanya Danışmanı Ahmet Yılmaz ve MTG personeli katıldı. Makine Sanayii Sektör Platformu (MSSP) üyesi Makina İmalatçıları Birliği de (MİB), MTG standında üyeleri hakkında bilgi vermek üzere hazır bulundu. Ayrıca Ekonomi Bakanlığı İhracat Genel Müdürü Veysel Parlak ve Ekonomi Bakanlığı Hukuk Müşaviri Müge Selçuk, MTG'nin davetiyle fuara katılan isimler arasında yer aldı.

EUROBLECH FUARINA 88 TÜRK FİRMASI KATILDI.





“ALMANYA’NIN TECRÜBESİYLE TÜRKİYE’NİN DİNAMİZMİNİ BİR ARAYA GETİRMEK İSTİYORUZ”

21 Ekim tarihinde, Hannover Başkonsolosu Mehmet Günay, Ekonomi Bakanlığı İhracat Genel Müdürü Veysel Parlak, Hannover Ticaret Ataşesi Kudret Ceran ve MTG Yönetim Kurulu Üyesi Sevda Kayhan Yılmaz Türk firmalarının stantlarını ziyaret ederek katılımcılarla görüştü. Aynı gün Türk firmaları için 110 kişinin katıldığı bir yemek düzenlendi. Yemekte, Sevda Kayhan Yılmaz’ın açılış konuşmasının ardından, MTG Yönetim Kurulu Üyesi Hüseyin Durmaz, Hannover Başkonsolosu Mehmet Günay ve Ekonomi Bakanlığı İhracat Genel Müdürü Veysel Parlak da birer konuşma yaptı. Sevda Kayhan Yılmaz konuşmasında, MTG’nin Almanya’daki faaliyetleri hakkında bilgi verdi. “Artık Almanya’ya yerleştik. Buradan gitmeye de niyetimiz yok. Çalışmalarımıza devam edeceğiz. Almanya’yı gerçek bir partner olarak görüyoruz. Sadece mal satmak değil, buradan şirketler satın almanın da dahil olduğu çeşitli ticari faaliyetler gerçekleştirmek istiyoruz” diyen Sevda Kayhan Yılmaz, sözlerini şöyle sürdürdü: “Almanlar da artık Türk makinelerinin kalitesinin farkında. Almanya’nın tecrübesiyle Türkiye’nin dinamizmi bir araya gelince bunun çok verimli olacağını düşünüyoruz.”

Fuarın ikinci gününde MTG Yönetim Kurulu Üyesi Sevda Kayhan Yılmaz, Hannover Ticaret Ataşesi Kudret Ceran ve MTG Almanya Danışmanı Ahmet Yılmaz’ın katılımıyla Deutsche Messe’den Kai Varrelmann ile görüşme gerçekleştirildi. Görüşmede, WIN Rusya Fuarına Türkiye’nin partner ülke olması konusu ele alındı. Aynı gün, MTG’nin Almanya medyasında sektörel dergilerde ilan verdiği medya kuruluşlarından Vereinigte Fachverlage Editörü Carmen Nawrath ile Hannover 2015 Fuarı ve MTG’nin 2015 dönemi dergi çalışmaları hakkında görüşme yapıldı. 23 Ekim tarihinde ise VDMA Verlag Yetkilisi Malfred Otawa ile MTG’nin basında görünürlüğü ve reklam çalışmaları ile ilgili değerlendirmelerde bulunuldu. FMA Communications yetkilileri Michael J. Lacny ve Dave Brambert ile gerçekleştirilen görüşmede ise 2015 yılında Fabtech Chicago Fuarına MTG’nin katılımı değerlendirildi.

25 Ekim tarihine kadar süren fuar boyunca MTG standında yabancı ziyaretçilere ve katılımcılara Türk makine sektörü hakkında bilgiler verilirken Türk firmaları da ziyaret edilip sorunlar ve çözüm önerileri dinlendi.





EURO BLECH FOTO ALBÜM



FUAR ALANININ ÇEŞİTLİ YERLERİNDEKİ KÜP REKLAMLAR İLĞİLE KARŞILANDI.



FUAR ALANININ ÖNEMLİ NOKTALARINA
KONUMLANDIRILAN MTG İLANLARI GÖZ DOLDURDU.



EUROBLECH FUARININ ANA GİRİŞİNDE VE FUAR ALANI
İÇİNDE YÜKSELEN REKLAM KULELERİ DİKKATLERİ TÜRK
MAKİNELERİ ÜZERİNE ÇEKTİ.



FUAR ALANINDA SERVİS HİZMETİ
SAĞLAYAN OTOBÜSLER MTG
REKLAMLARIYLA GİYDİRİLDİ.



FUAR GAZETESİNİ MTG İLANLARI
SÜSLEDİ.



HANNOVER HAVAALANI DIŞ HATLAR BAGAJ TESLİM
BÖLÜMÜNDE KÜP BİÇİMİNDE MTG İLANLARI DÖNÜYÖRÜ.



TREN İSTASYONUNDAN FUAR ALANINA ULAŞMAK İÇİN
KULLANILAN GEÇİTTE MTG İLANLARI YER ALDI.



“MTG, TÜRK MAKİNESİNİ DÜNYAYA KABUL ETTİRDİ”



1.
KATILIM

ALİ OSMAN ELMALI
ELMALI MAKİNA
GENEL MÜDÜR YARDIMCISI

“Firmamız yaklaşık 40 ülkeye ihracat gerçekleştiriyor. Özellikle Avrupa kıtasındaki müşterilere ulaşabilmek için, faaliyet gösterdiğimiz sektöre hitap eden EuroBlech Fuarında olmayı tercih ettik. Bundan sonra da düzenli olarak burada olmayı planlıyoruz. Fuar, ziyaretçi sayısı bakımından ikinci günden itibaren çok hareketli geçti. Ürünlerimize yönelik de yoğun bir taleple karşılaştık.”

“MTG'nin gerçekleştirdiği faaliyetler Türk makine sektörünün gelişimine değerli katkılar sağlıyor. Kalite-fiyat dengesini sağlayan Türk makinelerinin, Avrupa başta olmak üzere dünyanın birçok ülkesinde kabul görmesinde MTG'nin çalışmalarının payı oldukça fazla.”

“EMİN ELLERDESİNİZ! SLOGANI ÇOK ETKİLEYİCİ”



23.
KATILIM

ARDA ATAERKİL
DURMAZLAR MAKİNA
MARKA VE PAZARLAMA
YÖNETİCİSİ

“EuroBlech, sektörel anlamda dünyanın en büyük fuarları arasında bulunuyor ve firmalar için prestij fuarı olma özelliği taşıyor. Sektör liderlerinin yer aldığı bu organizasyona biz de sürekli olarak katılıyoruz. Bu yıl da oldukça verimli bir fuar yaşadık. Bayilerimiz ve müşterilerimizle bir araya geldik. Büyük bir alana yayılan holler, neredeyse fuarın her günü tamamen doluydu. Hem fuara, hem de firmamıza gösterilen ilgiden memnunuz.”

“MTG'nin Türk makinesinin marka değerini artıran reklamlarına, fuar alanının her yanında rastlanabiliyordu. Gerçekleştirilen bu yoğun reklam ve tanıtım çalışmalarının olumlu yansımaları firmalar özelinde de mutlaka hissediliyor. ‘Emin ellerdesiniz!’ sloganıyla Türk makinesine güven duyulması yönünde yapılan vurgunun çok etkili olduğu düşünüyorum.”

“MTG, TÜRK MAKİNESİNİN BURADA OLDUĞU MESAJINI VERDİ”



ARTUN BÖLGEN
MAKİNA İMALATÇILARI
BİRLİĞİ (MİB)
MAKİNE MÜHENDİSİ

“Ülkemiz, takım tezgahları sektöründe özellikle talaşlı imalat ve kesme-şekillendirme makineleri alanında oldukça gelişmiş bir üretim düzeyine sahip. Bu alanda, içinde uluslararası boyutta da tanınan birçok Türk firması faaliyet gösteriyor. Birliğimiz üyesi birçok firma EuroBlech Fuarına katılarak yeni ürün ve teknolojilerini tanıtmaya fırsat yakaladı. Organizasyon tam anlamıyla sektöre hitap eden bir uzmanlık fuarı niteliği taşıdığı için ziyaretçi ve katılımcı profili de bu bakımdan bir hayli yüksek nitelikli. MİB olarak bu sene fuarda ilk defa yer alıyoruz. Bu kapsamda üye firmalarımızı fuar stantlarında ziyaret ettik, çeşitli platformlarda Birliğimizi tanıtmaya çalıştık, üye firmalarımız hakkında bilgiler içeren katalogların dağıtımını gerçekleştirdik. Oldukça faydalı temaslarda bulunduğumuz bu yılki fuarın hem Birliğimiz, hem de üyelerimiz için verimli geçtiğini düşünüyorum.”

“MTG, Türk makinesinin tanıtımına adına dünyanın pek çok ülkesinde önemli görevler üstleniyor. Bu fuar özelinde ise gerçekleştirilen çeşitli reklam ve tanıtım çalışmalarlarıyla Türk makinesinin güçlü bir şekilde burada olduğu mesajı veriliyor. MTG'nin faaliyetleri sayesinde Türk makinesinin tanınırlığı artarken aynı zamanda marka değeri de yükseliyor.”



“MTG, DAİMA DOĞRU ADIMLAR ATIYOR”



3.
KATILIM

AYDIN KARAKAŞ
ALES PRES
GENEL MÜDÜRÜ

“Firmamızın hedef pazarını Avrupa ülkeleri oluşturduğu için sac işleme teknolojileri alanında Avrupa'nın ve dünyanın en önemli fuarları arasında yer alan Euro Bleh'te yer almayı oldukça önemsiyoruz. Bu yılki fuarın katıldığımız önceki fuarlara göre daha hareketli olduğunu söyleyebilirim. Avrupa'da son bir yıldır ivme kazanan ekonomik canlanmanın etkileri, fuara da yansımış gibi görünüyor. Bu çerçevede firmamız açısından beklentilerimizin üzerinde bir fuar geçirdik.”

“MTG, Türk makine sektörünün tanıtımı için bugüne kadar hep doğru adımları attı. Bundan sonra da daima doğru işler yapacağını düşünüyorum.”

“MTG, SEKTÖRÜMÜZÜN ÜRETİM GÜCÜNÜ YANSITIYOR”



8.
KATILIM

AYSUN AYYILDIZ
VATAN MAKİNA
DIŞ TİCARET YETKİLİSİ

“Makinelerimizin tanıtımını gerçekleştirip yeni müşterilere ulaşmak ve rakiplerimizin bulunduğu noktayı gözlemleyebilmek için fuara katıldık. EuroBlech, uluslararası niteliği olan çok kapsamlı bir organizasyon. Ne aradığını bilen ve sektörü tanıyan müşterilerin ilgi gösterdiği bu fuara önümüzdeki yıllarda da katılmaya devam edeceğiz.”

“MTG'nin reklamları fuarın her yerinde göze çarpıyordu. Bu durumun herkesin dikkatini çektiğini birebir gördüğümüz müşterilerimizden de duyduk. Türk makine sektörünün üretim gücünü ve kalitesini yansıtan bu tarz tanıtım faaliyetlerinin etkili olduğunu düşünüyorum.”

“MTG, TÜRK MAKİNECİLERİNİN SESİ OLUYOR”



3.
KATILIM

BİROL YILMAZ
ÇAĞDAŞ PRES
PAZARLAMA MÜDÜRÜ

“EuroBlech, 2008 ve 2010 yıllarındaki ekonomik kriz koşullarının yarattığı durgunluğu üzerinden atmış gibi görünüyor. Firmamız Avrupa ülkeleri genelinde yaklaşık olarak 12 bayiye sahip. Her şeyden önce bayilerimiz için buradayız. Bunun yanında, fuar taşıdığı önem sebebiyle dünyanın onlarca ülkesinden katılımcıları ağırlıyor. Bu durum yeni bayiler edinmek için oldukça elverişli bir ortam sağlıyor. Dolayısıyla bu fuar için dünya makinecilerinin buluşma noktası diyebiliriz. Bizler de bu noktada sahip olduğumuz avantajı verimli bir şekilde kullanmayı amaçlıyoruz.”

“MTG, Avrupa'da ve dünyanın çeşitli yerlerinde düzenlenen fuarlarda, Türk makine üreticisinin sesini olabildiğince fazla noktaya ulaştırmak için çaba gösteriyor. MTG'nin çalışmalarını bu anlamda sonuna kadar destekliyoruz.”



“MTG, TÜRK MAKİNESİNİN MARKA DEĞERİNİ ÖNE ÇIKARIYOR”



10.
KATILIM

EMİNA HÜSEYİNZADE
REPKON MAKİNA
BÖLGE SATIŞ SORUMLUSU

“Firmamızın ürünlerini dünyaya tanıtmak amacıyla EuroBlech Fuarında yer alıyoruz. Dünyanın hemen hemen her ülkesinden katılımcıları ve ziyaretçileri ağırlayan bu fuar, sektör açısından büyük bir öneme sahip. Firmamız özellikle son 10 yıldır yeni teknolojilere yatırım yapıyor ve bu kapsamda geliştirdiğimiz yeni makineleri potansiyel müşterilerimizin beğenisine sunuyoruz. Bu seneki fuar, firmamızın önceki yıllarda katıldığı fuarlara kıyasla çok daha kalabalık ve çok daha hareketli. Burada olmaktan mutluluk duyuyoruz”

“MTG, önemli reklam ve tanıtım çalışmaları gerçekleştiriyor. Türk makinesinin marka değerini öne çıkaran bu tarz faaliyetleri takdir ediyor ve destekliyoruz.”

“MTG’NİN ÇALIŞMALARINI BEĞENİYLE TAKİP EDİYORUZ”



7.
KATILIM

FIRAT ÇANIRTAY
UNİMAK
SATIN ALMA MÜDÜRÜ

“Metal işleme teknolojileri alanında dünyanın en önemli organizasyonları arasında yer aldığı için Euro Blech Fuarına katılıyoruz. Katılımcı firma olarak, burada yeni ürünlerimizi tanıtırken aynı zamanda Türk makine üreticiliğinin ulaştığı seviyeyi de dünyaya göstermiş oluyoruz. Bu sene fuara gösterilen ilginin biraz azaldığını düşünüyorum. Fakat yine de standımızda, dünyanın çeşitli ülkelerinden gelen çok sayıda ziyaretçi ağırladık.

“MTG’nin ilan ve reklamları neredeyse fuarın kendi reklamlarıyla yarışabilecek yoğunlukta, her yerde ziyaretçilerin karşısına çıkıyor. Sektörde üretim yapan bir Türk firması olarak, bizim sesimiz olan MTG’nin çalışmalarını beğeniyile takip ediyoruz.”

“MTG, TÜRK MAKİNESİNİN KALİTESİNİ YANSITTIYOR”



6.
KATILIM

ERSİN ERMUTLU
HİLALSAN
SATIŞ KOORDİNATÖRÜ

“Makinelerimizin daha çok kullanıcıya ulaşması amacıyla fuara katılıyoruz. EuroBlech, dünyanın farklı ülkelerinden ziyaretçilerin geldiği bir fuar. Lokal fuarlardan farklı olarak hitap ettiği kitlenin büyüklüğü, burada olma tercihimizi belirliyor. Bir önceki fuar, Avrupa’daki ekonomik krizin etkileri henüz atlatılmamışken düzenlenmişti. Buradaki makineler, yatırım ürünü olduğu için fuarı belirleyen durum da genel olarak hüküm süren yatırım atmosferi oluyor. Dolayısıyla bu yıl, Avrupa’nın ekonomik verileriyle doğru orantılı olarak daha çok insanın ziyaret ettiği, katılımcı ilgisinin arttığı kalabalık bir fuar ortamıyla karşı karşıyayız.”

“MTG’nin, Türk makine sektörünün eriştiği yetkinlik seviyesini ve kalitesini, Avrupa’nın ve dünyanın çeşitli ülkelerinde başarıyla dile getiren çalışmalarını faydalı buluyor ve destekliyorum.”



“MTG, VARLIĞINI GÜÇLÜ BİÇİMDE HİSSETTİRİYOR”



1. KATILIM

HANDEGÜL ARKAIN DİLMESAN METAL MAKİNE MÜHENDİSİ

“Firmamızı ve yeni ürünlerimizi tanıtmak, müşteri portföyümüzü genişleterek ihracatımızı artırmak amacıyla fuara katıldık. Fuar süresince firmamıza gösterilen ilgiden memnun olduğumuzu söyleyebilirim. EuroBlech gibi önemli sektörel fuarlar, bütün dünyadan katılımcıların ve ziyaretçilerin ilgi gösterdiği organizasyonlar olarak öne çıkıyor. Dolayısıyla firmamızın ve ürünlerimizin bilinirliğini artırmak için burasının en doğru adres olduğunu düşünüyorum.”

“Türk makinesinin tanıtımında bu denli aktif görev alan bir kurumun varlığı bizleri çok mutlu ediyor. Havaalanından başlayarak, otobüslere ve fuar alanının çeşitli yerlerine verilen reklamlarla, MTG, varlığını güçlü bir biçimde hissettiriyor.”

“MTG, ÖNCÜ ROL ÜSTLENİYOR”



1. KATILIM

İSMAİL GÖKHAN ELEM AÇIMAK MAKİNE İMALAT MÜDÜRÜ

“Yeni bayiler edinmek ve Avrupa pazarında bu bayiler aracılığıyla makinelerimizin satışını gerçekleştirmek amacıyla fuara katılıyoruz. EuroBlech, firmamızın Avrupa’da direkt olarak katıldığı ikinci fuar. Daha önce bayilerimiz vasıtasıyla yer aldığımız fuar organizasyonlarıyla kıyaslayınca EuroBlech’in bizim için en ideal fuar olduğunu söyleyebilirim. Önde gelen firmaların yer aldığı, Avrupa’nın bu en önemli fuarında bulunmaktan son derece memnunuz.”

“MTG’nin, fuar alanının her yanını süsleyen reklam ve ilanlarıyla daha ilk günden dikkat çekmeyi başardığını gözlemledim. Ayrıca otobüslerde, havaalanın bagaj teslim bölümünde ve daha çok pek çok yerde bulunan döner küp ve kule biçimindeki reklamlar, ülkemizin adını duyurduğu için de ayrıca gurur vericiydi. MTG’nin, Türk makineleri fuar alanında aynı yerde bir araya getirme konusunda da öncü olması oldukça faydalı olur.”

“MTG REKLAMLARI HER YERDEYDİ”



7. KATILIM

MİKAİL ERİŞTİ HİDROLİKSAN HALİM USTA BÖLGE SATIŞ MÜDÜRÜ

“Almanya, makine sektörü açısından lokomotif ülke olma özelliğine sahip. Bu çerçevede burada düzenlenen fuarlara, dünyanın her yerinden ziyaretçiler ve katılımcılar geliyor. Bir buluşma noktası olan EuroBlech Fuarının bu yönüyle barındırdığı avantajları değerlendirmek, yeni ürünlerimizi tanıtip potansiyel müşteriler edinmek için firmamız da burada yer alıyor. Bu yılki fuarda katılımcı sayısının geçen yıllara oranla biraz daha az olduğunu gözlemledim. Bunun nedeni dünyanın farklı yerlerinde ard arda düzenlenen fuarlar olabilir. Firmalar bir anlamda fuarlara yetişemez durumda.”

“Havaalanında, otobüslerde, tramvaylarda ve fuar alanının çeşitli noktalarında insanların gözüne ilk çarpan, MTG’nin reklamları oluyor. Bu, sevindirici olduğu kadar aynı zamanda gurur verici bir durum. MTG’nin, sektörümüzün bilinirliğini artırmak için yürüttüğü başarılı çalışmaların devamını diliyorum.”



“MTG’NİN ÇALIŞMALARI GURUR VERİCİ”



11.
KATILIM

MURAT BAYAZIT
BAYKAL MAKİNE
MARKA YÖNETMENİ

“EuroBlech, sektörün en büyük ve en prestijli fuarı. Fuara katılan firmalar ürünlerinden daha çok marka kimliklerini göstermeyi amaçlıyor. Alanında dünyanın ilk 10 firmasından biri olmamız dolayısıyla bizler de, markamızı ve yeni ürünlerimizi sergilemek amacıyla burada bulunuyoruz. İşlev ve tasarım anlamında değişikliğe gittiğimiz yeni lazer kesim makinemizi bu fuarda müşterilerimizin beğenisine sunuyoruz. Bunun yanında insansız çalışabilen yükleme-boşaltma kulemiz ve yeni büküm merkezimiz de sergilediğimiz ürünler arasında. Bu yılki fuarın, 2012 yılındaki organizasyona göre daha hareketli olduğunu söyleyebilirim. Alman ekonomisindeki durgunluk fuara pek yansımamış gözüküyor. Dünya çapında faaliyet gösteren birçok bayimiz de burada bulunuyor. Beklediğimizin üstünde satışlar gerçekleştirerek faydalı çalışmalara imza attık.”

“EuroBlech, Türk makine sektörü açısından da önem taşıyan bir fuar. MTG’nin kurumsal kimliğiyle burada Türk makinesinin tanıtımına adına boy gösteriyor olması, her şeyden önce gurur verici. İstisnasız bütün bayilerimiz, MTG’nin fuar alanındaki reklamlarını görerek faaliyetleri hakkında bizden bilgi edinmeye çalışıyor.”

“MTG SAYESİNDE YENİ MÜŞTERİLER EDİNDİK”



5.
KATILIM

OSMAN SARIKAYA
DENER MAKİNA
DIŞ TİCARET MÜDÜRÜ

“EuroBlech, Avrupa’nın en önemli sac işleme makineleri fuarı. Firmamız da bu alanda Türkiye’nin en önemli üreticileri arasında bulunduğu için her iki yılda bir, yeni ürünlerimizle buradaki yerimizi alıyoruz. Bu yıl beklentilerimizin üzerinde bir ilgiyle karşılaştık. Avrupa’da ekonomik krizin etkileri devam ediyor olsa da hem bayilerimizin, hem de son kullanıcıların ilgisi sevindirici düzeydeydi. Fuarda diğer makinelerimizin yanında, CNC fiber lazer kesim makinesi ve elektrikli abkant pres olmak üzere iki yeni ürünümüzü sergiledik. Bu yıl ziyaretçi ve katılımcı sayısı bakımından daha kalabalık bir fuar ortamı mevcuttu. Ayrıca Türkiye’den de daha fazla katılımcı firma vardı.”

“MTG’nin reklam ve ilanlarını, fuar alanının içinde ve dışında pek çok noktada gördüm. Elbette bu çalışmalar, Türk makinesinin tanınırlığını artırma konusunda elimizi güçlendiriyor. Hatta bu fuarda MTG reklamları sayesinde temas kurduğumuz müşterilerimiz de oldu. MTG’nin çalışmalarının artarak devam etmesini diliyorum.”

“MTG VAR GÜCÜYLE ÇALIŞIYOR”



20.
KATILIM

MUSA SAYDI
MVD İNAN
BÖLGE SATIŞ MÜDÜRÜ

“Dünyanın çeşitli ülkelerinde faaliyet gösteren bayilerimizle buluşmak ve onlara yeni ürünlerimizi tanıtmak için fuara katıldık. Aynı zamanda gelişmekte olan yeni pazarlara girmek için de bu fuar iyi bir avantaj sağlıyor. Önceki fuara nazaran ziyaretçi yoğunluğunun daha fazla olduğunu ifade edebilirim. Bu yıl fuara katılan Türk firmalarının sayısının da arttığı görülebiliyor.”

“MTG’nin başarılı reklam ve tanıtım kampanyalarıyla daha havaalanında uçaktan iner inmez karşılaşıyorsunuz. Diğer ülkelerin benzer kurumlarıyla kıyaslanınca MTG’nin bu alanda çok daha aktif olduğunu söyleyebilirim. Son kullanım algısındaki kaliteli Türk makinesi imajını yaratmak için MTG var gücüyle çalışıyor.”



“BİLİNİRLİĞİMİZ ARTTI”



2.
KATILIM

ÖMER ÖZTOPRAK SAYMAK MAKİNE GENEL MÜDÜRÜ

“Yeni satış kanalları oluşturmak ve yeni bayiler edinmek için burada yer alıyoruz. 2012 yılındaki fuarın da, bu yılki organizasyonun da gayet başarılı olduğunu söyleyebilirim. Hedef kitlemizi oluşturan özellikle Avrupa’lı birçok potansiyel müşteriyle fuar esnasında verimli temaslarmız oldu. Fuar sonrası bu görüşmelerin satışa dönüşmesi için çalışmalar gerçekleştireceğiz.”

“MTG, Türk makine sektörünün tanıtımında önemli bir görev üstleniyor. Türkiye’nin ve Türk makinesinin dünya çapında bilinir hale gelmesinde gerçekleştirdiği çalışmalar nedeniyle MTG’yi tebrik ediyorum.”

“MTG’NİN DESTEĞİ VAZGEÇİLMEZ”



5.
KATILIM

SELVİYE KARAKAYA BEKA-MAK YURT DIŞI SATIŞ KOORDİNATÖRÜ

“EuroBlech, uluslararası önemi nedeniyle yeni pazarlara ulaşmada firmalara önemli avantajlar sağlıyor. Diğer yandan, mevcut müşterilerle görüşmek ve yeni müşteriler edinmek için de burası en doğru adres. Biz de bu gibi sebepler nedeniyle fuardaki yerimizi aldık. Fuar genel anlamıyla oldukça yoğun geçti. Firmamıza gösterilen ilgiden de son derece memnunuz.”

“MTG, herkese ulaşan reklam ve tanıtım çalışmaları gerçekleştirmenin yanında, fuardaki Türk firmalarına her anlamda destek de oluyor. Ortaya çıkan bir problemin çözümünden yeni pazar araştırmalarında yön gösterici rol üstlenmeye kadar uzanan bu desteklerin artarak sürmesini temenni ediyorum.”

“REKLAMLAR İNSANLARIN HAFIZASINA KAZINIYOR”



4.
KATILIM

SERKAN HIZLI HÜRSAN PRES DIŞ TİCARET SORUMLUSU

“EuroBlech, sektörün Avrupa’da düzenlenen en önemli fuarı. Firmamız, 2013 ve 2014 yıllarında satışlarının neredeyse yarısını, önceki yıllarda EuroBlech Fuarında tanıştığımız müşterilerimize gerçekleştirdi. Bizim için bu anlamda da gayet önemli bir organizasyon. Fuarın bu yıl çok iyi geçtiğini söyleyebilirim. Beklentilerimizi karşılayan bir ortamda verimli bir fuar süreci yaşadık.”

“Fuar alanında hemen herkesin en çok dikkatini çeken şey MTG’nin reklamları oldu. Bu durumu standımızı ziyaret eden yabancı konuklarımız da birçok kez ifade etti. İnsanların hafızasına kazınan bu tarz çalışmaların muhakkak olumlu geri dönüşleri oluyor. Emeği geçen herkesi kutluyorum.”



“MTG, TÜRK MAKİNESİNE DEĞER KATIYOR”



1.
KATILIM

SERKAN UZUNOĞLU
TEKNOKOL
FİRMA SAHİBİ

“Alüminyum modüler pano ve kol sistemleri alanında Türkiye’de üretim yapan ilk firmayız. Dünyada da bu yönde faaliyet gösteren üç firma var. İmal ettiğimiz ürünler de makine imalatçılarına hitap ettiği için EuroBlech Fuarına katıldık. Sahip olduğu canlılık ve dinamizm ile EuroBlech, makine sektörü açısından önemli bir platform olma özelliğine sahip. Fuarın firmamız açısından verimli geçtiğini söyleyebilirim.”

“MTG’nin dikkat çeken ve ilgi uyandıran reklamları, havaalanından başlayarak fuar alanının her yerini süslüyordu. Türk makinesine değer katan bu yöndeki başarılı çalışmalarını destekliyorum.”

“BAŞARILI TANITIMLARA DEVAM ETMELİYİZ”



1.
KATILIM

YASİN YUMUŞAK
İMAŞ MAKİNE
TESTERE SATIŞ
SORUMLUSU

“Avrupa ve dünya pazarlarına açılıp bayilik anlaşmaları yapmak amacıyla fuara katıldık. Fuara ilk kez katılan bir firma olmamıza rağmen ürünlerimize yönelik ilgiden oldukça memnunuz. EuroBlech Fuarının ihracatımızın artmasına yönelik önemli katkılar sağlayacağını düşünüyorum.”

“MTG’nin, Türk makinesinin tanıtımına yönelik afiş, billboard ve diğer reklam çalışmaları her yerde görülebiliyor. Bu durum, fuara katılan bir Türk firması olarak bizleri sevindiriyor. MTG, aynı başarıyı artırarak sürdürmeli.”

“MTG, AKTİF BİÇİMDE ÇALIŞIYOR”



17.
KATILIM

TURGAY ELMAS
DİRİNLER MAKİNA
SATIŞ KOORDİNATÖRÜ

“EuroBlech, sektörün uluslararası buluşma noktası olarak nitelendirilebilecek bir organizasyon. Firma olarak biz de mevcut müşterilerimizle tekrar bir araya gelmek, potansiyel müşterilerimizle iletişim kurmak ve yeni ürünlerimizi tanıtmak adına fuarda yer alıyoruz. Yeni geliştirdiğimiz servo presi de ilk defa burada sergiliyoruz. Fuar, önceki yıllara oranla daha hareketli bir ortama sahip. Güney Afrika Cumhuriyeti, Kolombiya ve Suudi Arabistan gibi dünyanın farklı coğrafyalarından gelen müşterileri standımızda ağırlayarak verimli temaslarda bulduk.”

“MTG’nin, özellikle son yıllardaki aktif çalışmalarını beğeniyle izliyor, Türkiye’yi ve Türk makinesini dünyaya tanıtmak için gösterdiği çabaya takdir ediyoruz.”



TÜRK MAKİNE SEKTÖRÜ EİMA'DA MTG İLE FARK YARATTI





BOLOGNA'DA DÜZENLENEN EIMA FUARINA TARMAKBİR VE POMSAD İLE BİRLİKTE KATILAN MAKİNE TANITIM GRUBU (MTG), ALT SEKTÖRLERİ ÖRGÜTLERİ İLE BİRLİKTE KENDİ İHTİSAS FUARLARINDA DESTEKLEMELERİ TEMALILI YÖNÜNDEN YÜKÜMLÜ KAMPANYALARINA BİR YENİSİNİ EKLEDİ. MTG'NİN FUARA DAVET EDEN İLANLARIYLA HAVAALANINDAN İTİBAREN ŞEHİRİN HER YERİNDE KARŞILAŞAN ZİYARETÇİLER, 92 STANTDA SERGİLENEN ÜRÜNLERİMİZİN ÇEŞİT VE KALİTESİNİ HAYRANLIKLILA KARŞILADILAR.



Makine Tanıtım Grubu (MTG), 12-16 Kasım tarihleri arasında İtalya'nın Bologna şehrinde düzenlenen tarım ve tarım makineleri sektörü açısından dünyanın en prestijli organizasyonlarından birisi kabul edilen EIMA Fuarına, Türk Tarım Alet ve Makinaları İmalatçıları Birliği (TARMAKBİR) ve Türk Pompa ve Vana Sanayicileri Derneği (POMSAD) ile birlikte katıldı. Beş gün süren fuar boyunca Türk firmaları da yeni ürün ve teknolojilerini sergileme fırsatı buldu.

Türkiye'nin tarım makineleri ihracatından yüzde 13 pay alan İtalya, bu alanda lider konumunu koruyor.

İki yılda bir düzenlenen Uluslararası Tarım Makineleri Fuarı - EIMA'nın bu sene 41'inci gerçekleştirildi. 150 bin metrekarelik kapalı alanda 1800 firmaya ev sahipliği yapan fuar 124 farklı ülkeden 235 bin 614 kişi ziyaret etti. 650 yurt dışı katılımcının yerini aldığı organizasyonda 92 üretici firma ile temsil edilen Türkiye, fuara en güçlü katılımı gerçekleştiren ülkelerden biri oldu. Fuar süresince mekanizasyon, tarım teknolojileri ve tarım politikaları konularında yaklaşık 150 konferans ve toplantı düzenlendi

MTG, TARMAKBİR VE POMSAD ORTAK STANT İLE KATILDI

MTG'yi temsilen Yönetim Kurulu Başkan

Yardımcısı Kutlu Karavelioğlu, Yönetim Kurulu Üyesi Zeynep Erkunt Armağan'ın katıldığı fuarda, TARMAKBİR Genel Sekreteri Selami İleri ve POMSAD Genel Sekreteri Gökhan Türktan da ziyaretçilere Türk makine sektörü ve üyeleri hakkında bilgi verdi. Fuar süresince kullanılan görseller ve yazışmalar üzerinde bu üç kurumun isim ve logolarına birlikte yer verildi. Kendi sektörlerinin yurt içinde ve dışındaki yegane temsilcileri konumundaki iki derneğin MTG çatısı altında bir arada hareket etmesinden güçlü bir sinerji doğdu. Fuar kapsamında yapılan ikili görüşmeler ve ziyaretlerde,





Türk ve İtalyan firmaları arasında ortak üretim ve dış ticaretin ortak pazarlarda yaygınlaştırılması gibi önemli konular ele alındı. Ziyaretçilere sadece pompa, vana ve tarım makineleri hakkında değil, Türk makine imalat sektörü, ekonomik durum ve yatırım ortamı hakkında bilgiler de verildi.

“TÜRK FİRMALARI VERİMLİ VE BAŞARILI BİR FUAR GEÇİRDİ”

EIMA Fuarıyla ilgili görüşlerini paylaşan MTG Yönetim Kurulu Üyesi Zeynep Erkunt Armağan, Türkiye'nin Avrupa'nın birinci, dünyanın yedinci büyük tarım ekonomisine sahip ülkesi olduğuna dikkat çekerek, Türk tarım makineleri sektörünün gelişip, güçlenmesinin kaçınılmaz olduğuna vurgu yaptı. Türk tarım makineleri sektörünün Avrupa standardında üretim yaptığının da altını çizen Zeynep Erkunt Armağan, özetle şunları söyledi: “Tarım makineleri sektörünün herkesten önce kendi çiftçimizin ihtiyacına cevap verebilmek üzere büyümesi, gelişmesi ve güçlenmesi kaçınılmazdı. Bu güç artık sınırları aştı. Türkiye, ana pazarımız Avrupa'dan sonra dünya çiftçisine de



Avrupa kalite standardında traktör ve tarım ekipmanı sunan önemli ülkelerden birisi haline geldi. Üyelerinin örgütlülüğü ve dayanışması, üretimin kalite-fiyat ekseninde çok doğru bir seviyeye oturmasını sağlayarak, sektörü son 10 yılda dev adımlarla ilerletti. Görülen odur ki, EIMA Fuarı da Türk firmaları açısından çok verimli ve ba-





HAVAALANINDAN BOLOGNA'NIN ANA MEYDANI OLAN PIAZZA MAGGIORE'YE, BELEDİYE OTOBÜSLERİNDEN FUAR ALANINA KADAR HEMEN HER YERDE KARŞILAŞILAN MTG İLANLARI, TÜRK İMALATÇILARININ STANTLARINI ZİYARETÇİ AKININA UĞRATTI.



şanlı geçti. Sektördeki gelişmeleri yakından izlemenin yanı sıra, pek çok katılımcı firma fuardan yeni iş anlaşmaları, siparişler ve ortaklık önerileri ile döndü. Bu işbirlikleri, Türk makine sektörünün olduğu kadar Türk makinecisinin de gururudur.”

“YENİ DÖNEM STRATEJİMİZ, ALT SEKTÖRLERİ, KENDİ İHTİSAS FUARLARINDA ÖRGÜTLERİ İLE BİRLİKTE DESTEKLEMİYİ DE İÇERİYOR”

Kutlu Karavelioğlu, “MTG, fuarlara katılım ve buradaki kampanyaları bakımından bir dönüşüm gerçekleştiriyor. Önceki yö-

netim döneminde genel makina fuarlarına ağırlık vermekte idik; bunlara konuyla ilgili bütün dernekleri de götürüp MTG standı içinde hizmet vermelerini sağlıyorduk. Bu dönemin başından itibaren ihtisas fuarlarını tercih ediyoruz; bütün dünyadan alıcıların gittiği, bir nevi olimpiyat gibi düzenlenen ve makinanın belli segmentlerine ait fuarları. Tanıtım Grubumuz yılda 20'ye yakın fuara katılıyor; muazzam bir iş yükümüz var. Bu etkinlik yoğunluğu, derneklerimiz için de bir fırsat aslında; kendilerini bütün dünyaya gösterebilmeleri için, MTG ve derneklerin uyum içinde çalışarak alt sektörleri yükselttiklerini ortaya koymak için. MTG'nin

KUTLU KARAVELİOĞLU:
“ÖRGÜTÜ BİLİNMEYEN
ALT SEKTÖRLER KÜRESEL
REKABETTE YOK
HÜKMÜNDEDİRLER.”





kuruluş felsefesi içinde, sektörlerin ancak örgütleri ile birlikte kalkınabileceği ve küresel rekabette tanınabileceği gerçeği önemli yer tutmaktadır. Derneklerimizin potansiyelini makina sektörünün tamamı için bütünlendirmek ve dünyanın istifadesine sunmayı görev biliyoruz” dedi.

MTG’NİN TANITIM ÇALIŞMALARINA ZİYARETÇİLER HAYRAN KALDI

Fuar için hazırlanan ilan çalışmalarında ilk çağlardan bugüne Türk makine sektörünün ulaştığı seviyeye dikkat çekilmesi amaçlandı. Havaalanından Bologna’nın ana meydanı olan Piazza Maggiore’ye, belediye otobüslerinin kaportalarından fuar alanına kadar pek çok yerde karşılaşılan ilanlar çok geniş kitlelere ulaştı. Fuar katılımcısı Türk firmaları ise MTG’nin yoğun reklam kampanyasından gurur duyduklarını ve reklamlar sayesinde kendilerine olan ilginin arttığını dile getirdi. İlan çalışmalarına ek olarak fuarda yer alan standta ziyaretçilere MTG, TARMAKBİR ve POMSAD tarafından sektörleri ve üyeleriyle ilgili bilgileri içeren katalog, CD gibi basılı ve dijital dokümanlar da dağıtıldı. Ayrıca MTG, fuara katılan Türk firmalarının listesini ve standlarının hangi hollerde bulduklarını içeren bir broşür de hazırladı.



TÜRKİYE, CEMA’YA ASIL ÜYE OLMA YOLUNDA ÖNEMLİ BİR ADIM ATTI

13 Kasım’da fuar alanında düzenlenen CEMA & AGRIEVOLUTION ortak basın toplantısında, Türkiye’nin CEMA’ya “Associate Member - Ortak Üye” olarak katılımı anons edildi. Dünya tarım ve tarım makineleri sektörleri ile ilgili büyüklüklerin analiz edildiği toplantıda, üretici ülkelerle ilgili büyüme-küçülme tahminleri gözden geçirildi. CEMA Yönetim Kurulu Başkanı Richard Markwell, Türkiye’nin 2016 başı itibarıyla asil üyelerden birisi olmasını CEMA Yönetimi olarak şiddetle arzu ettiklerini; bunun, Türkiye’deki tarım makineleri imalatçılarında olduğu kadar CEMA üyesi ülkelerindeki imalatçılara da katkı sağlayacağına inandıklarını dile getirdi.

TÜRK VE İTALYAN MAKİNECİLER MTG KOKTEYLİNDE BULUŞTU

MTG Üyeleri Kutlu Karavelioğlu ve Zeynep Erkunt Armağan, sektör adına yoğun temaslarda bulunmanın yanı sıra, AGRIEVOLUTION (Global Alliance for Agriculture Equipment Manufacturing Associations) ve FICCI (Federation of Indian Chambers of Commerce and Industry) üyelerinin de davetli olarak yer aldığı ve Türk - İtalyan tarım makineleri üreticilerini bir araya getiren kokteyle de ev sahipliği yaptılar. MTG üyeleri, İtalya Tarım Makineleri Federasyonu (FEDER UNACOMA) Başkanı Massimo Goldoni’nin dikkatini, Türk firmalarına sağlanan imkanların, katılımlarının büyüklüğüne uygun biçimde artırılması gereğine çektiler. Bu görüşmede, Türk ve İtalyan sektörleri ve örgütleri arasındaki işbirliğinin, EIMA’nın Türkiye ayağının Konya’da düzenlenmesi de dahil büyük potansiyeller içerdiği üzerinde duruldu.



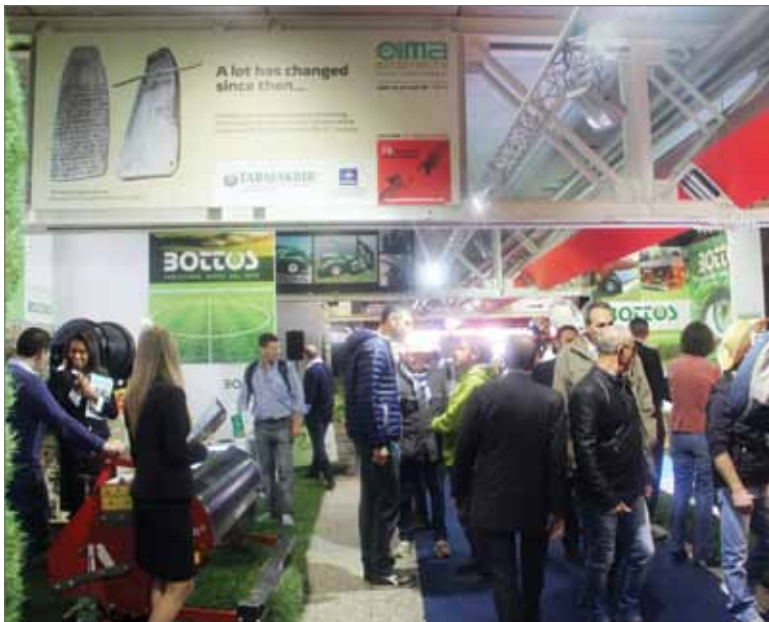
EIMA FOTO ALBÜM



KUZEY GİRİŞİNDEKİ KÜP İLAN ÇOK SAYIDA ZİYARETÇİNİN İLGİSİNİ ÇEKTİ.



EIMA FUAR ALANININ MICHELİNO GİRİŞİNDEKİ KULE ZİYARETÇİLERİN İLGİSİNİN TÜRK MAKİNELERİNE ODAKLANMASINI SAĞLADI.



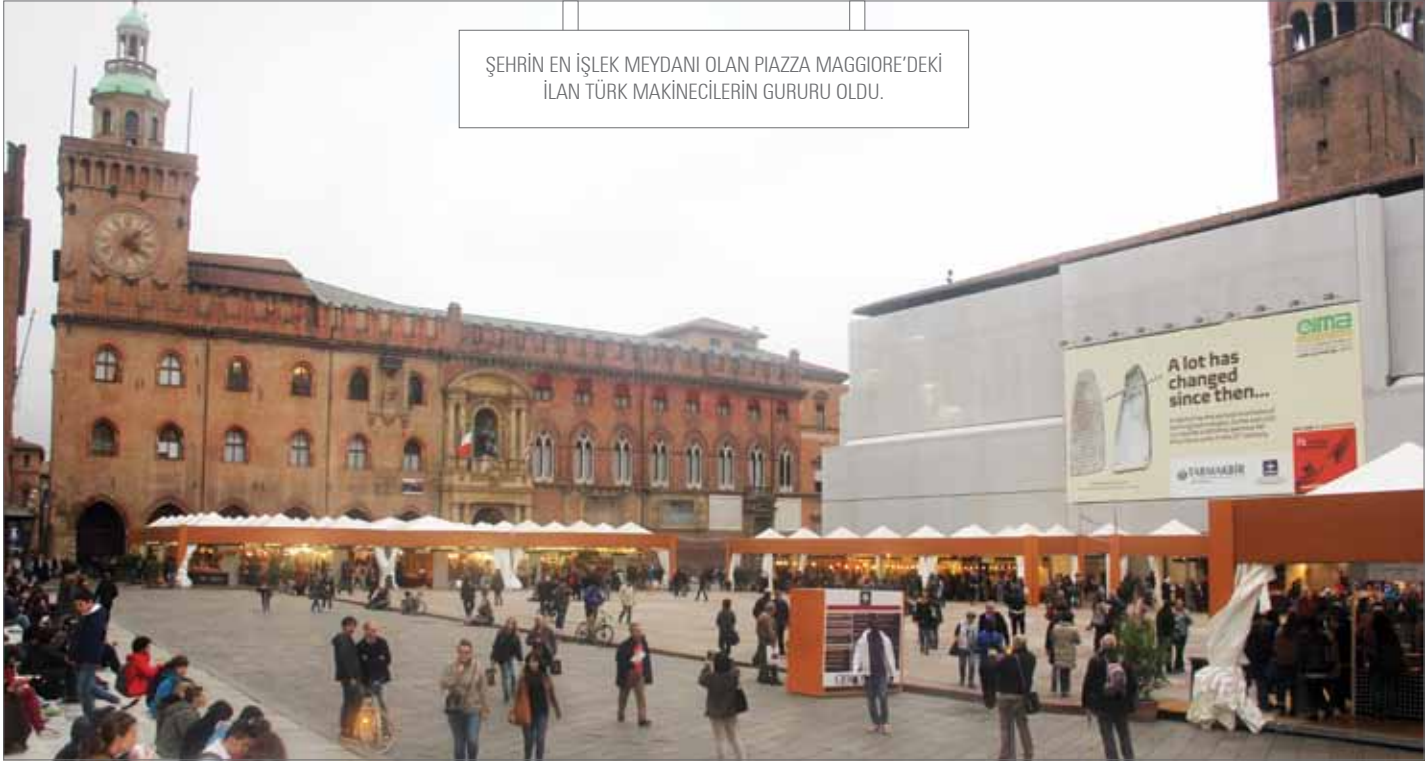
FUARIN ANA GİRİŞİ VE HALL GEÇİŞLERİ MTG İLANLARIYLA DONATILDI.



BOLOGNA'DA SEFER YAPAN OTOBÜSLERİN YAN VE ARKA YÜZLERİNE MTG İLANLARI GİYDİRİLDİ.



FUAR ZİYARETÇİLERİNİ İLK OLARAK BOLOGNA HAVAALANI SCHENGEN BAGAJ ALIMI BÖLÜMÜNDEKİ MTG İLANLARI KARŞILADI.



ŞEHRİN EN İŞLEK MEYDANI OLAN PIAZZA MAGGIORE'DEKİ İLAN TÜRK MAKİNECİLERİN GURURU OLDU.





TÜRK FİRMALARI EIMA FUARI'NA AKIN ETTİ

92 TÜRK FİRMASININ KATILDIĞI EIMA
FUARI'NDA TÜRKİYE EN FAZLA KATILIM SAĞLAYAN
DÖRDÜNCÜ ÜLKE OLDU. TÜRK FİRMALARI
İLE EIMA FUARI'NI VE MTG'NİN
TANITIM KAMPANYASINI KONUŞTUK.

“İTALYANLARI TEDİRGİN ETTİK”



7.
KATILIM

ŞENOL ÖNAL
ÖNALLAR TARIM
YÖNETİM KURULU BAŞKANI
(TARMAKBİR YÖNETİM
KURULU BAŞKANI)

“EIMA Fuarına ilk kez 2004 yılında katıldık. Fuarda yer alan firma sayısında her yıl artış gözleniyor. Türk tarım makineleri sektörü EIMA'nın ilk yılında dokuz firma ile temsil edilirken bugün katılımcı sayısı 90'ı aştı. Sektörümüzün uluslararası ölçekteki iki önemli etkinliğinden biri olan EIMA'da yer almak üreticilerimiz açısından prestij niteliği taşıyor. Türk üreticiler, bu yıl fuar şirketi tarafından alan sorunu mazeret gösterilerek çadır olarak tabir edilen ek binalara yerleştirildi. Mevcut uygulamadan rahatsızlık duyuyoruz. Yıllardır fuara katılan bizim gibi firmalara yönelik bu uygulamanın kasıtlı olduğunu düşünüyorum. Türk firmaların sektördeki gelişimi İtalyan üreticileri tedirgin etti. Sektör olarak en kısa sürede uluslararası ölçekte alternatif bir fuar organizasyonunu Türkiye'de düzenlemeliyiz. Tüm olumsuzluklara karşın başarılı bir fuar geçirdik.”

“Türkiye ürettiği kaliteli makineler ve bu makineler çerçevesinde yarattığı imaj ile dünya pazarlarında güvenle boy gösteriyor. Şehir merkezine ve fuar alanına verilen, sektörümüzü tanıtan ilanlar son derece faydalı oldu. MTG'nin üstlendiği sorumluluğu takdir ediyorum. Tüm bu çalışmaları nedeniyle MTG'ye ve bünyesinde görev alan ilgili isimlere teşekkür ediyorum.”



“MTG’NİN TANITIM ÇALIŞMALARI BENZERSİZ”



1.
KATILIM

CAN İMZALI ÖZKAN DEMİR-ÇELİK SANAYİ SATIŞ SORUMLUSU

“Firmamız, 500 bin tonluk profil üretiminin yüzde 75’ini dünyanın 110 ülkesine ihraç ediyor. Tarım sektörü için profil üretimine ise iki yıl önce başladık. Bu alana yönelik ürünlerimizi tanıtmak için ilk kez, 2013 yılında Almanya’da düzenlenen fuara katıldık. EIMA ile ilgili olumlu referansları da bu fuarda aldık. EIMA, son derece iyi organize edilmiş yoğun katılımlı bir fuar. Pazarlama stratejilerimiz doğrultusunda önümüzdeki yıllarda da burada olmayı istiyoruz.”

“Fuar alanının girişindeki ‘Turkish Machinery’ imzalı ilanlar dikkatimi çekti. Avrupa’daki pek çok fuarda da gördüğümüz, Türk makine sektörünün tanıtımı için hazırlanan bu tip ilan çalışmalarını son derece faydalı buluyorum. Son yıllarda MTG adeta bir tanıtım atağına kalktı. Reklam çalışmalarının benzerini yapan başka bir ülke daha yok.”

“MTG, İTALYA’DA TÜRK ÜRETİCİSİNİN SESİ OLDU”



1.
KATILIM

CEVAT ARABACI POLIDAŞ FİRMA SAHİBİ

“Geçen yıl Almanya’da düzenlenen sektörümüzle ilgili etkinliğe katıldıktan sonra, İtalya’da da boy göstermek istedik. Firmamız ürettiği zirai ilaçlama tanklarını altı ülkeye ihraç ediyor. Yeni tasarım ve yeni modellerle üretim alanımızda daha iyiyi sunmak için çalışıyoruz. EIMA, hareketli bir fuar. Tahminlerimizin ötesinde birçok profesyonel ziyaretçi ile kontak kurmamızı sağladı. Bu yönüyle EIMA’nın dünya genelindeki ihracat ağımızın genişlemesine katkı sağladığını düşünüyorum.”

“MTG’nin, İtalya gibi makine üretiminde sözlü bir ülkede, Türk makinecisinin sesi olması çok önemliydi. Keşke diğer kurumlarımız da MTG gibi etkili ve başarılı çalışmalara imza atabilse. Türk üreticisinin bu tip imaj çalışmalarına çok ihtiyacı var.”

“FUARIN EN DİKKAT ÇEKİCİ İLANLARINDA MTG İMZASI VARDI”



3.
KATILIM

EMRE KANTAR ERKUNT TRAKTÖR YURT DIŞI SATIŞ BÖLGE MÜDÜRÜ

“Bu yılki fuarın diğerlerine göre firmamız açısından daha verimli geçtiğini düşünüyorum. Erkunt Traktör olarak 24 ülkeye ürünlerimizi ihraç ediyoruz. Firmamız satış sonrası hizmetler de sunabilecek bayilik arayışları sürdürüyor. EIMA Fuarının bu arayışımıza cevap verebilecek nitelikte olduğunu düşünüyorum. Fuardaki ziyaretçi kitlemiz, bayilik politikalarımıza uygun profesyonel kişilerden oluşuyordu. Avrupa’nın Türk ürünlerine yönelik algısı değişmeye başladı. Avrupalılar artık Türk ürünlerine güveniyor. Erkunt Traktör olarak hedef pazarlarımız arasında ilk sıralarda yer alan Almanya, Fransa ve İngiltere gibi Avrupa ülkelerinde, ülkemize duyulan bu güvenle önemli işler yapacağımıza inanıyoruz.”

“Fuar alanının girişindeki dev afiş, kuşkusuz en fazla ilgi çeken ilanlar arasındaydı. Fuarın açılışından sonra giriş yapan tüm ziyaretçileri, MTG reklamları karşıladı. Sektörümüzün tanıtımı için başta MTG olmak üzere birçok kurum ve kuruluş önemli çalışmalara imza atıyor. Üreticiler olarak bu çabaları boşa çıkarmayacağız. Avrupa’nın merkezindeki böyle önemli bir etkinliğe 90’ın üzerinde üreticimizle omuz omuza katılmak da bizim için ayrı bir övünç kaynağı. Ülkemizi en iyi noktalara taşıyacağımıza olan inancımız tam.”



“MTG’NİN İLANLARIYLA GURUR DUYDUM”



1.
KATILIM

ERDEM ÇELİK
GÜÇLÜSAN ÇELİK
GENEL MÜDÜRÜ

“EIMA, tarım makineleri sektörüne yönelik dünya ölçeğinde düzenlenen en önemli etkinliklerden biri. Faydalı görüşmeler yaptığımız dolu dolu bir fuar geçirdik. Ziyaretçilerin büyük bir kısmı, ürünler hakkında bilgisi olan ve sektörü tanıyan profesyonel isimlerdi. Türk makinesi ve üreticileri artık belli bir seviyeyi aştı. Yakın zamanda teknolojik açıdan da önemli aşamalar kaydedeceğimize inanıyorum. Rekabetçi yapımızla Alman ve İtalyan üreticileri Avrupa pazarında daha da zorlayacağız. EIMA da dahil olmak üzere, önümüzdeki dönemde de fuarlara katılmayı sürdüreceğiz.”

“MTG ilanları fuar alanının ve şehrin birçok farklı yerinde karşımıza çıktı. Yapılan tanıtım çalışmalarından bir Türk olarak gurur duydum. Üreticilerimiz açısından da böyle önemli organizasyonlarda yapılan tanıtımların, faydalı olacağı kanaatindeyim. Emeği geçen herkese teşekkür ederim.”

“MTG, TÜRK MAKİNESİNİ YİNE ÖN PLANA ÇIKARDI”



GÖKHAN TÜRK TAN
POMSAD
GENEL SEKRETERİ

“EIMA, tarım teknolojileri alanındaki son gelişmelerin sergilendiği önemli bir fuar. Türkiye gibi, tarımsal üretimin önemini her geçen yıl artırdığı bir ülkede, üreticilerin modern tarım makineleri ve pompa teknolojileri konusundaki global gelişmeleri yakından takip etmesi gerekiyor. EIMA ve benzeri kapsamlı etkinlikler de yeni teknolojileri tarım üreticisiyle buluşturan bir köprü vazifesi görüyor. Fuara, POMSAD üyesi beş firma katıldı. Üreticilerimiz sektörel gelişmeleri yerinde gözlemleme şansına sahip oldu. Dünya pazarlarındaki rakipleriyle birlikte Türk üreticilerimiz de tarımsal sulamanın vazgeçilmez olan yeni pompalarını sergileme fırsatı buldu. POMSAD olarak EIMA Fuarına katılmayan üyelerimizi broşür, katalog ve dijital dokümanlarla ziyaretçilere tanıtmanın yanı sıra, buradaki gözlemlerimizi hazırlayacağımız raporlarla üyelerimize aktaracağız.”

“MTG, etkileyici ilanlarıyla EIMA Fuarında da Türk makinesini ön plana çıkardı. Üyelerimiz de yapılan çalışmalarla ilgili memnuniyetlerini bizimle paylaştı. MTG, benzer çalışmalarını pek çok fuarında gerçekleştirerek “Türk makinesi kalitelidir” algısını yerleştirmeye çalışıyor. Bu başarılı tanıtım faaliyetleri Türk makine üretiminin alt sektörlerine de pozitif katkı sağlıyor. MTG’nin çalışmalarını yürekle destekliyor ve gereken desteği her platformda vermeye çalışıyoruz.”

“MTG İLANLARI, İTALYANLARIN ÇİFTE STANDARDINA CEVABIMIZDI”



1.
KATILIM

ERSİN TÜRK MEN
ÇELİKEL TARIM
PROJE MÜDÜRÜ

“Avrupa’da sektörümüzle ilgili pek çok fuara katılmamıza rağmen EIMA’da ilk kez yerimizi aldık. Sektörümüz açısından fuar organizasyonunu oldukça başarılı bulduk. Ziyaretçi sayısı açısından beklentilerimize cevap verdi. Fuarda önemli görüşmeler yapma şansımız oldu. Fakat EIMA’da konumlandırıldığımız yerden memnun değildik. Aynı üretim sahasında faaliyet gösterdiğimiz önemli firmalardan kopuk bir alanda ürünlerimizi sergiledik. Yerimizdeki bu değişiklik nedeniyle fuar standımızı da küçülttük. EIMA Fuarında özellikle Türk firmalarına çifte standart uygulandığını düşünüyorum.”

“TARMAKBİR ve POMSAD logolarının da kullanıldığı ilanları çok başarılı bulduk. Bologna meydanındaki büyük ilandan ise bunu çok beğenip bize aktaran Bolonya bayimiz aracılığıyla haberdar olduk. Türk makinecisi olmakla bir kez daha gururlandık. MTG’nin başarılı tanıtım çalışmaları, İtalyanların çifte standardına cevap gibiydi.”



“MTG, TÜRK MAKİNECİSİNE YALNIZ OLMADIĞINI HİSSETTİRİYOR”



7.
KATILIM

GÜRCAN KAN
KAN METAL
GENEL MÜDÜRÜ

“Bu yıl düzenlenen etkinliğe diğer fuar organizasyonlarına göre daha fazla ziyaretçi ilgi gösterdi. EIMA, yaklaşık 15 ülkeye ihracat yapan firmamızın yurt dışı pazarlarını artırmasını sağlayan ve bu açıdan oldukça önem verdiğimiz bir fuar. Zaten sektörümüz açısından da iki büyük uluslararası organizasyondan bir tanesidir. Sorunsuz bir fuar geçirdik. Yaptığımız görüşmelerden olumlu geri dönüşler almayı bekliyoruz.”

“Doğru planlanmış tüm tanıtım çalışmalarından başarılı geri dönüşler alınacağını düşünüyorum. Reklam ve ilan çalışmalarına ek olarak küçük ölçekli ihracatçı firmalarımızın da bu tip önemli etkinliklerde desteklenmesi gerekiyor. Sivil toplum yapılanmaları ve devletin ilgili kurumları da MTG gibi, üreticilere yanında olduklarını hissettirmeli.”

“BİR KEZ DAHA MTG’NİN BAŞARILI ÇALIŞMALARINA ŞAHİT OLDUK”



1.
KATILIM

İBRAHİM KARABULUT
DOSSA OTOMOTİV
GENEL MÜDÜRÜ

“Firmamız 2006 yılında Konya’da kuruldu. Tarım makineleri alanındaki üretimimizin tamamını yurt dışına ihraç ediyoruz. Agro-lead markamızla 30 ülkede faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. EIMA’ya ilk kez katıldık. Yurt dışı etkinliklerimize Almanya’da düzenlenen tarım makineleri fuarı ile başladık. Azerbaycan, Romanya, Bulgaristan ve Cezayir’de düzenlenecek fuar organizasyonlarında da yerimizi alacağız. EIMA’yı Almanya’daki fuara göre amatör bulduk. Fuar süresince pek çok sorunla karşılaştık. Benzerlerine göre maliyetli bir etkinlik olmasına karşın devletimizin verdiği destekle burada yer alarak markamızı ön plan çıkarmaya çalıştık. Başarılı bir fuar geçirdiğimizi düşünüyorum. Yeni bayilikler aracılığıyla ihracat ağıımızı genişletmeyi amaçlıyoruz.”

“MTG’nin reklam ve tanıtım çalışmaları sayesinde hedef pazarlarımızda ‘Türk makinesi’ imajının oluşturulduğunu ifade edebilirim. MTG’nin başarılı çalışmalarına EIMA’da bir kez daha şahit olduk. Türk makinesinin ulaştığı noktayı, MTG’nin yorulmadan tüm dünyaya anlatmaya devam etmesini diliyorum.”

“TÜRK MAKİNE İHRACATÇISININ TANITIMA İHTİYACI VAR”



4.
KATILIM

İLKER GENCER
AKKOMSAN
DIŞ TİCARET SORUMLUSU

“Avrupa, tarım sektörü için yedek parça üreten firmamızın ana ihracat pazarı. Bu nedenle EIMA Fuarı, yeni ürünlerimizden sergilemekten öte mevcut müşterilerimizle bulduğumuz bir adres niteliği taşıyor. Bu yıl da son derece keyifli bir fuar geçirdik. Firmamıza gösterilen ilgiden memnunuz. İhracat pazarlarımızı yeni dönemde arttırmayı hedefliyoruz.”

“MTG ilanları ile özellikle şehir merkezinde karıştım. Otobüslerin üzerinde ve fuarın çeşitli alanlarındaki ilan çalışmaları ziyaretçilerin oldukça ilgisini çekti. Tanıtım çalışmalarının sektörümüz açısından faydalı olduğunu düşünüyorum. Türk makine üreticilerinin yurt dışında tanınmaya ihtiyacı var. Bu nedenle MTG’nin çalışmalarını destekliyor ve sürdürülmesini arzu ediyorum.”



“TÜRK MAKİNESİNE DUYULAN GÜVEN, MTG’NİN ESERİ”



2.
KATILIM

KADİR ÇİN
BİÇERHAN ÇİNLER
SATIŞ SORUMLUSU

“Firmamız biçerdöver yedek parçaları üretimi gerçekleştirerek yedi ülkeye ihraç ediyor. EIMA Fuarına, yurt dışı pazarlarımızı çeşitlendirmek amacıyla katıldık. İyi bir fuar dönemi geçirdik. Bu çerçevede yeni pazarlar bulacağımıza inanıyorum. Bu yıl yer konusunda sıkıntı yaşadık. Geçen yıla kıyasla konumumuz daha kötüydü. Katılımcı sayısında artış yaşansa da ziyaretçilerin niteliğini, fuar sonrası temaslarımızda anlayabileceğiz. Daha sonra gerçekleştirilecek EIMA Fuarlarında da yerimizi alıp firmamızı en iyi şekilde temsil etmek istiyoruz.”

“Türk makinesine duyulan güvenin her yıl arttığını gözlemliyoruz. Bu güvenin oluşmasında MTG’nin ilan ve tanıtım çalışmalarının etkisi büyük. Avrupalı üreticilerle rekabet edecek düzeye ulaşan Türk makine sektörünün, benzer çalışmalarla daha fazla desteklenmesi gerekiyor.”

“MTG, GÜCÜMÜZE GÜÇ KATIYOR”



2.
KATILIM

ÖMER SİNGAN
FERHAT DALGIÇ POMPA
GENEL MÜDÜR

“Marka bilinirliğimizi artırmak amacıyla EIMA Fuarına katılıyoruz. Bu yılki organizasyonun daha hareketli olduğunu söyleyebilirim. Sanki başlayan fuar, ilerleyen günlerde yoğun bir kalabalığa sahne oldu. EIMA, özellikle Afrika pazarındaki potansiyel müşterilerimize ulaşma ve İtalyan firmaları ile işbirliğimizi geliştirme açısından önemli bir etkinlik. Fuar sonrası kurduğumuz iş bağlantılarını değerlendirerek planlarımızı bu doğrultuda revize edeceğiz. Önümüzdeki yıllarda da EIMA Fuarına katılmak istiyoruz.”

“MTG, Türk makinesine karşı var olan önyargıların giderilmesinde son derece önemli bir rol üstlendi. Özellikle yurt dışında Türk makinesinin tanıtılması konusunda başarılı çalışmalara imza atıyor. Yanımızda olduğunu hissetmek gücümüze güç katıyor.”

“MTG, DOĞRU ADIMLAR ATIYOR”



4.
KATILIM

MEHMET KARTAL
TARIMAK TARIM MAKİNALARI
GENEL MÜDÜRÜ

“EIMA’ya, Avrupa’daki mevcut müşterilerimiz ile görüşmek ve yeni müşteriler bulmak için katılıyoruz. Firmamız 40 ülkeye ihracat yapıyor. Avrupa fuarları yıllar geçtikçe önemini kaybediyor. Bu yıl EIMA da eski havasından çok uzaktı. Türk makinesinin güçlenen imajını destekleyici organizasyonlara imza atmamız. Özellikle iki yılda bir düzenlenecek doğru planlanmış uluslararası bir fuar organizasyonu ülkemize ve üreticilerimize çok şeyler kazandırabilir.”

“EIMA Fuarı için hazırlanan ilanlarda mesaj çok iyi düşünülmüş. İlanların konumunu ve tasarımını çok beğendim. MTG’nin tanıtım konusunda atıldığı doğru adımları farklı çalışmalarda da örnek almamız. Özellikle hedef pazarlara yönelik nitelikli üreticilerimizin çalışmaları, devletin ilgili kurumları tarafından desteklenmeli. Türkiye’nin imajına katkı sağlayan üreticiler teşvik edilmeli.”



“MTG İLANLARI FUARA DAMGASINI VURDU”



SELAMİ İLERİ
TARMAKBİR
GENEL SEKRETERİ

“EIMA, üyelerimizin de yoğun ilgi gösterdiği, tarım makineleri sektörüne yönelik düzenlenen dünyanın en prestijli iki fuarından biri. Katılımcı firma sayısı bakımından ülke olarak geçen yıl ikinci sıradaydık. Görüşme fırsatı bulduğum üyelerimizin çoğu bu yılki organizasyondan memnun olduklarını aktardı. TARMAKBİR olarak, EIMA Fuarına, MTG ve POMSAD’ın da yer aldığı ortak bir stantla katıldık. Fuar süresince ziyaretçilere, sektörümüzün yapısı ve üyelerimizin çalışmaları hakkında çeşitli bilgiler verdik. Ayrıca üyelerimizin fuarda yaşadığı sorunları çözmek için de çaba harcadık. Türk tarım makineleri sektörü açısından faydalı bir fuarı geride bıraktığımızı düşünüyorum. Umarım üyelerimiz de beklentilerine fazlasıyla cevap bulabilmiştir.”

“EIMA, MTG ile tarım makineleri sektörüne yönelik birlikte katıldığımız ikinci fuar. Her platformda gerçekleştirdiği başarılı tanıtım çalışmalarıyla Türk makine sektörünün prestijini yükselten MTG, EIMA’ya da damgasını vurdu. Özellikle Bologna’nın tarihi Piazza Maggiore meydanındaki dev boyutlardaki ilan, Türk makinecilerinin gururu oldu. Havaalanından şehir içinde sefer yapan otobüslere, fuar girişlerinden salonlara kadar pek çok noktada reklam çalışmaları mevcuttu. Bu kapsamlı tanıtım faaliyetleri İtalyanları da şaşırttı. İlanlardan etkilenen FEDER UNCOMA Başkanı dahi bizleri ‘Türkiye’ye hoş geldiniz!’ diyerek karşıladı. MTG ilanları EIMA’ya Türk damgasını vurdu.”

“TURKISH MACHINERY TEMALİ ÇALIŞMALAR SÜRME Lİ”



3.
KATILIM

ÖZCAN YALÇIN
DÖVSAN
PROSES TASARIM
SORUMLUSU

“Tarım sektörüne yönelik yeni ürünlerimizi sergilemek için bu yıl da EIMA Fuarında ki yerimizi aldık. Daha önce katıldığımız iki fuara göre daha sakin ve verimsiz bir organizasyon geçirdik. Sektörümüzün gelişimine katkı sağlayan böyle önemli bir fuarın eski cazibesini kaybetmesi üzücü. Firmamız üç ülkeye ihracat gerçekleştiriyor. Öncelikli hedefimiz ihracat yaptığımız ülke sayısını artırmak.”

“Türk makinesi dünyada kalitesini kanıtladı. Makinelerimiz tercih edilirken fiyat avantajı ilk neden olmaktan çıktı. Yükselen kalitemizi ve nitelikli üretimimizi başarılı tanıtım çalışmalarıyla da desteklediğimizi görüyorum. MTG’nin ‘Turkish Machinery’ temalı çalışmaları yaygınlaşarak devam etmeli.”

“MTG, TÜRK MAKİNESİNİN İMAJINI GÜÇLENDİRİYOR”



6.
KATILIM

VOLKAN ŞENOL
ÜNLÜ ZİRAAT ALETLERİ
DIŞ TİCARET SORUMLUSU

“Tarım makineleri sektöründe üretim yapan firmamız 16 ülkeye ihracat gerçekleştiriyor. EIMA Fuarına özellikle İtalya’ya komşu ülkeler ve Kuzey Afrika’daki potansiyel müşterilerimizle buluşmak için katıldık. Birçok firmayla iş görüşmesi yapma şansı bulduk. Fuar, geçen yıla göre daha hareketli geçti. Ziyaretçi ve katılımcı firma sayısı da geçen yıla göre daha fazlaydı. Beklentilerimize cevap bulduğumuz bu etkinliğe, önümüzdeki yıllar içinde de katılmayı planlıyoruz.”

“MTG’nin tanıtım çalışmalarından memnuniyet duyduk. Özellikle hazırlanan görsel ilanlar insanların bilinçaltında yer ediyor. Türk makinesinin imajının güçlendirilmesi için kendimizi doğru ifade eden bu tip çalışmalara daha fazla ihtiyacımız olduğunu düşünüyorum. Dünya standartlarında üretim yapan sektörümüz hak ettiği yere zamanla ulaşacaktır.”



“MTG ÜZERİNE DÜŞENİ FAZLASIYLA YAPIYOR”



5.
KATILIM

YAĞIZ BÜYÜKDAĞLIOĞLU
DEKSAN HİDROLİK MAKİNA
SATIŞ YÖNETİCİSİ

“EIMA Fuarına her katılımımızda olumlu geri dönüşler aldık. Özellikle Avrupa’daki müşterilerimizle aramızda köprü kuran kalitesi yüksek bir fuar. EIMA, üretiminin yüzde 70’ini ihraç eden firmamızın müşterileriyle ilişkilerini daha da geliştirmesine katkı sağlıyor. Geçmişte yer aldığımız fuarlara kıyasla daha hareketli bir etkinlik geçirdik. Çok sayıda Türk firmasıyla birlikte bu fuarda sektörümüzü temsil etmenin haklı gururunu yaşıyoruz.”

“MTG ilanlarına ilk olarak şehirdeki toplu taşıma araçlarında rastladım. Bir Türk makine üreticisi olarak bu tarz tanıtım çalışmalarını çok beğeniyorum. Benzer ilanların ve reklam çalışmalarının artması gerektiğini düşünüyorum. Sektörümüzün tanıtımına son yıllarda hız vermemize karşın hala kat etmemiz gereken uzun bir yol var. Türk makine sektörünün hedeflerine ulaşabilmesi için MTG gibi, hepimizin üzerine düşen görevleri yerine getirmesi gerekiyor.”

“MTG TANITIMLARI KUSURSUZ, MİLLİ KATILIM ŞART”



2.
KATILIM

YAVUZ GÖNÜLAL
PAKSAN MAKİNA
YÖNETİM KURULU
BAŞKAN YARDIMCISI

“EIMA, dünyanın farklı bölgelerinden ziyaretçileri tarım makineleri ürecileriyle buluşturan önemli bir etkinlik. Firma olarak son derece başarılı bir fuar geçirdik. 95 metrekarelik standımızda ziyaretçilerimize yeni saman balya makinelerimizi tanıtmaya fırsatı bulduk. İhracat pazarlarımızı genişletmek açısından EIMA’nın firmamıza ciddi katkılar sağlayacağını düşünüyorum. Türk üreticilerin her yıl daha fazla adından söz ettirerek bu tip etkinliklerde yer almasını memnuniyetle karşılıyoruz. Fuara önümüzdeki yıllarda da katılmaya devam edeceğiz.”

“MTG, yurt dışında sektörün sesini duyuran önemli bir kurum. EIMA nedeniyle Bologna’nın en merkezi meydanına ve toplu taşıma araçlarına verilen, sektörümüzü tanıtan reklam çalışmalarını çok başarılı buldum. İlan ve tanıtım çalışmaları yanında, Türk firmalarını bir araya getirip ortak hareket etmesini sağlayan milli katılım organizasyonlarına daha fazla ağırlık verilmesinin faydalı olacağını düşünüyorum.”

“MTG, KALİTE ALGISI OLUŞTURDU”



3.
KATILIM

YASİN COŞKUN
ERHAS SULAMA
SİSTEMLERİ
GENEL MÜDÜRÜ

“Tarımsal sulama sistemleri üretimi yapıyoruz. Avrupa’da prestiji yüksek olan EIMA Fuarını dünyanın farklı bölgelerinde profesyoneller ziyaret ediyor. Uluslararası anlamda cazibe merkezi olan bu fuara yeni işbirlikleri kurmak için katıldık. Önemli firmalardan yetkililer ile görüşme fırsatımız oldu. Sektörümüzdeki gelişmeleri yerinde gözlemledik. Bu yıl cadır alanında katılmaya zorlansak da başarılı bir fuar geçirdik.”

“MTG’nin yıllardır süren başarılı tanıtım çalışmaları neticesinde özellikle Avrupa pazarında Türk makinesi kalitelidir algısı oluşmaya başladı. Bunun bir bilinç haline alması için reklam ve tanıtım çalışmalarını artırmamız gerekiyor.”



“MTG’NİN MİSYONU SON DERECE ÖNEMLİ”



7.
KATILIM

YULA AKSU İMPO MOTOR POMPA KURUMSAL SATIŞ MÜDÜRÜ

“EIMA Fuarına düzenlenmeye başladığı ilk yıldan bu yana aralıksız katılıyoruz. Organizasyonun zaman içinde prestijini kaybetmeye başladığını düşünüyorum. Dünyanın farklı bölgelerinden ziyaretçi çeken EIMA Fuarı bu özelliğini yitiriyor. Müşteri niteliği açısından da beklentilerimizin altında kalmaya başladı. Hala sektörün en önemli etkinliklerinden biri olsa da toparlanmaya ihtiyacı var. Yine de müşterilerimizde oluşan alışkanlık nedeniyle fuara katılmayı sürdüreceğiz.”

“Türk makine ve ekipmanların kalitesi her geçen yıl artıyor. Sektörümüzün yükselen gücünü geniş kitlelere ulaştırabilmek için daha fazla çalışmalıyız. MTG’nin bu noktada üstlendiği misyon son derece önemli. Özellikle yurt dışında ilgili kurumların Türk makine üreticisinin yanında olduğunu hissettirmesi gerekiyor.”

“MTG FEDAKARCA ÇALIŞIYOR”



1.
KATILIM

YUSUFCAN ÖZDOĞAN ÖZDOĞAN İHRACAT MÜDÜRÜ

“Tarımsal sulamaya yönelik ekipmanlar üreten bir firma olarak 10 ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz. EIMA Fuarına, Avrupa’ya yönelik pazar ağı oluşturmak için katıldık. Yeni bayilikler ile müşteri portföyümüzü genişletmek istiyoruz. Fuarda firmamıza gösterilen ilgiden son derece memnunuz. Fuar sonrası hedeflediğimiz geri dönüşleri almaya inancımızla inanıyorum. Çok sayıda Türk firmasının burada ürünlerini sergiliyor olması da üretimde ulaştığımız noktayı gösteriyor. Sektörümüzle ilgili önemli organizasyonlarda yer almaya devam edeceğiz.”

“Türk makinesi ve üreticisini dünyada tanıması için fedakarca çalışan MTG’ye teşekkürlerimi sunuyorum. Bu tip prestijli fuarlardaki tanıtım çalışmaları, sektörümüzün gelişmesine de katkı sağlayacaktır. Firmalar olarak bizler de üzerimize düşeni yapmalıyız”

“İTALYANLARA GÖRE TÜRK MAKİNESİ AVRUPA KALİTESİNİ YAKALADI”



1.
KATILIM

ZAFER KAYAN YÜZÜAK MAKİNE İHRACAT MÜDÜRÜ

“Tarım makineleri sektörüne yönelik uluslararası bilinirliği oldukça yüksek bir etkinlik olması nedeniyle EIMA Fuarında yerimizi aldık. 16 ülkeye ihracat yapan bir firma olarak sıradaki hedefimiz Güney Amerika pazarına açılmak. Fuarda gördüğümüz ilgiden memnun kaldık. İlerleyen yıllarda da bu organizasyonun içinde yer almayı istiyoruz. İtalyanlar, daha önce Çin ile kıyaslanan Türk makinelerinin artık Avrupa kalitesini yakaladığını kabul ediyor. Fakat Avrupa’da hala geniş bir kitle hakkımızda yeterli bilgiye sahip değil. Firmalarımızın pazarlama ve tanıtım konusunda ciddi eksikleri var.”

“MTG’nin ilanları dikkat çekici olmasına karşın daha farklı alanlara da yönelmeli. Örneğin sosyal ağlar, online alışveriş siteleri ve yoğun takipçi çeken bloglarda yer alacak ilanlar, farklı kesimler dikkatini çekebilir.”



MTG, ALMANYA FAALİYETLERİNİ FMB FUARI İLE SÜRDÜRDÜ

Makine Tanıtım Grubu (MTG), 5-7 Kasım tarihleri arasında Almanya Bad Salzuflen'de düzenlenen makine sanayisi tedarikçileri fuarı FMB'ye (The Supplier Show of Mechanical Engineering) katılarak, ziyaretçileri Türk makine sektörü hakkında bilgilendirdi.

MTG'nin Almanya partnerlerinden teknoloji ağı OWL Maschinenbau tarafından organize edilen ve bu yıl 10. yıldönümünü kutlayan FMB 2014 Fuarı, 5-7 Kasım tarihleri arasında Almanya Bad Salzuflen'de gerçekleştirildi. Türk firmalarının yer almadığı organizasyonda; makine tedarik sanayisine yönelik ürünler sergilendi. Fua-

ra, Makine İhracatçıları Birliği (MAİB) ve MTG'yi temsilen Yönetim Kurulu Üyesi Sevda Kayhan Yılmaz katıldı. Hannover Ticaret Ataşesi Kudret Cerran da MTG standını ziyaret ederek temaslarda bulundu.

MTG REKLAMLARI İLGİ ÇEKTE
FMB Fuarı kapsamında "You Are In Good Hands - Emin Ellerdesiniz" temalı MTG ilanları fuar gazetesinde

yer alırken "Turkish Machinery" logosu da; fuar çantaları, fuar giriş kartları ve yaka kartı iplerini süsledi. Fuarın ilk günü olan 5 Kasım tarihli Alman Die Welt gazetesinde, MTG'nin faaliyetlerini ve Türk makine sektörünü anlatan bir ek yayınlandı. Gazete, fuara katılan firmalara dağıtılarak MTG'nin çalışmaları hakkında bilgiler verildi. Ayrıca fuarın resmi gazetesinde de Türkiye'nin, Alman makine sanayisi-





nin partneri olduğunun altını çizen bir yazı yayınlandı. MTG, fuarın ikinci günü düzenlenen "Messe Party" organizasyonuna da sponsor oldu.

MTG'NİN GELECEK DÖNEM ÇALIŞMALARıyla İLGİLİ TEMASLAR GERÇEKLEŞTİRİLDİ

Fuarın ilk günü, Almanya'da ilan verilen sektörel dergilerin bağlı bulunduğu medya kuruluşu yetkililerinden Jürgen Zügner, MTG standını ziyaret etti. Yapılan görüşmede, MAİB Yönetim Kurulu Üyesi ve MTG Almanya Sorumlusu Sevda Kayhan Yılmaz ile MTG Almanya Danışmanı Ahmet Yılmaz; ilerleyen dönemde MTG'nin Almanya'da yürüteceği faaliyetler kapsamında, ilan verilebilecek mecralar hakkında bilgi aldı. Hannover Ticaret Ataşesi Kudret Ceran ile birlikte Sevda Kayhan Yılmaz ve Ahmet Yılmaz, Almanya'da işbirliği çalışmalarında bulunulan OWL'nin ve OWL üyesi firmaların stantlarını da ziyaret ederek yürütülecek ortak faaliyetler hakkında görüş alışverişinde bulundu. 6 Kasım tarihinde ise Hollanda'da faaliyet gösteren Metal Union adlı sektörel derneğin yetkilisi Mr. Verlinden, MTG standını ziyaret etti. Ziyarette, MTG'nin Hollanda'da ilerleyen dönemlerde gerçekleştirmeyi planladığı faaliyetler hakkında görüşüldü. Fuarın ikinci günü OWL yetkilileri de MTG standını ziyaret etti. MTG Almanya Danışmanı Ahmet

MTG'NİN FAALİYETLERİ DÜNYA BASININDA



Almanya'nın en etkili ve en çok okunan gazetelerinden Die Welt, 5 Kasım tarihinde yayınlanan sayısında Global Connection eki ile Türk makine sektörünü tanıttı. İçeriği Makine Tanıtım Grubu (MTG) tarafından hazırlanan yayında, Türkiye'de hızla büyüyen makine sektöründen ve sektördeki Alman-Türk işbirliğinden bahsedildi.

Gazetenin tamamına www.makinetanitimgrubu.com adresinden ulaşılabilir.

Yılmaz ile OWL yetkilileri çeşitli görüşmeler gerçekleştirdi. 485 firmanın katıldığı ve 6 bin kişinin ziyaret ettiği fuar süresince MTG standında, MAİB üyesi firmalara ve sektörel derneklere ait bilgiler içeren katalog, CD ve USB bellek dağıtıldı.



ALMAN DIE WELT GAZETESİNDE, MTG'NİN FAALİYETLERİNİ VE TÜRK MAKİNE SEKTÖRÜNÜ ANLATAN BİR EK YAYINLANDI.



MAKİNA İMALAT SANAYİ DERNEKLERİ FEDERASYONU (MAKFED) KURULDU

Makine imalat sektörü, Makine Sanayi Sektör Platformu (MSSP) çatısı altındaki birlikteliğini federasyona dönüştürdü. Makinenin farklı alt sektörlerini temsil eden 14 dernek, 22 Kasım'da attıkları imzalarla ve 28 Kasım'da yaptıkları başvuruyla MAKFED'i kurdu. Böylece, tabandan başlayan örgütlenme hamlesi zirveye ulaştırılmış oldu.



MAKFED, 28 Kasım'da İl Dernekler Müdürlüğüne yapılan resmi başvuruyla tüzel kişiliğine kavuşarak resmen kuruldu. Makine İhracatçıları Birliğinin (MAİB) destekleriyle, Ocak 2007'de kurulan MSSP, zaman içinde sayıları 31'e ulaşan dernek, birlik ve odadan müteşekkil üyesi ile düşünsel bir platformdan öte, bir federasyonun üstlenebileceği birçok görevi yürütmüş ve sektörün ortak bir dile ve kültüre kavuşmasına önemli katkı sağlamıştı. 7 yıllık geçmişinde, sektörü yurt içindeki birçok zeminde temsil etmiş bulunan MSSP, ortak sorunlar ve çözümleri üzerine yaptığı çalışmalarla kamu nezdinde önemli bir muhatap olmuş, sektörel stratejilerin hazırlanma-

sında üyeleri ile birlikte topyekün görevler üstlenmişti.

Öte yandan, MSSP, olgunlaşmasını tamamlamış makine segmentlerinde örgütlenmeye önderlik etmiş, mevcut derneklerin büyümesine, etkinliklerinin artmasına ve uluslararası temsilde güçlü hale gelmelerine destek sağlamıştı. Bu zaman zarfında, MAKFED kurucuları içinde de yer alan 11 derneğimiz, 15 AB federasyonunda ülkemizi ve sektörümüzü temsil eder, yönetimlerinde görev alır, hatta başkanlıklarını üstlenir hale gelmişlerdi. MAKFED'in kuruluş amacı, Türk makine imalatı sektörünün, diğer yan sektörler ile beraber ilerlemesine ve kalkınmasına katkıda bulunmak, makine sanayisi ile ilgili tüm sektörel politika ve uygulamaların oluşmasında, sek-

"TOPLUMSAL REFAHIN ÖNEMLİ KALDIRAÇLARINDAN BİRİ OLMAK İDEALİ ETRAFINDA BİRLEŞTİK."



törün yan sanayii ile birlikte gelişerek küresel rekabette güçlenmesinde etkin rol oynamak, sektörel kuruluşları geniş ve demokratik bir katılımı dayanişma ve işbirliğine açık bir tutum ve sektörel bütünleşmeyi hedefleyen bir yöntem anlayışı içinde bünyesinde toplayarak:

- Üye dernekler ve mensupları arasında mesleki birlik, yardım, sosyal dayanışma, uyum ve disiplini geliştirmek,
- Kanunların öngördüğü çerçevede, insan sağlığı ve kamu yararına hizmet ölçütlerini göz önünde bulundurarak, üye dernekler ve bunlara üye meslek mensuplarının hak ve menfaatlerini korumak,
- Mesleki yeterlilik ve bilinç düzeylerini geliştirmektir.

Federasyonun temel ilkesi, üye dernekler ve bunlara üye meslek mensupları arasında var olan dayanışmayı en üst seviyeye çıkarmak olarak belirlendi. Bu ilke çerçevesinde, tüm üye dernekler ve bunların mensupları, sektörel görev ve sorumluluklarını icra ederken bireysellikten, özel amaç ve çıkarlardan uzak kalmayı kabul, beyan ve taahhüt etti. MAKFED'in altı ay içinde yapacağı 1. Genel Kuruluna kadar, Geçici Yönetim Kurulu Başkanlığına Kutlu Karavelioğlu (POMSAD),

Kutlu KARAVELİOĞLU
MAKFED Başkanı



MAKFED KURUCU ÜYELERİ

SÜLEYMAN KARA NAYİM DERELİ	AKIŞKAN GÜCÜ DERNEĞİ (AKDER) YÖNETİM KURULU ÜYESİ ARAÇ VE ARAÇÜSTÜ EKİPMAN VE İŞ MAKİNALARI ÜRETİCİLERİ BİRLİĞİ DERNEĞİ (ARÜSDER) YÖNETİM KURULU BAŞKANI
SEFA TARGIT	AŞANSÖR VE YÜRÜYEN MERDİVEN SANAYİCİLERİ BİRLİĞİ (AYSAD) YÖNETİM KURULU BAŞKANI
UĞUR KARADUMAN	BAĞLANTI ELEMANLARI SANAYİCİ VE İŞADAMLARI DERNEĞİ (BESİAD) YÖNETİM KURULU BAŞKANI
ÖNDER BÜLBÜLOĞLU	ELEKTRİKLİ VİNÇ İMALATÇILARI BİRLİĞİ DERNEĞİ (TEVİD) YÖNETİM KURULU BAŞKAN YARDIMCISI
NACİ ŞAHİN	İKLİMLENDİRME, SOĞUTMA, KLİMA İMALATÇILARI DERNEĞİ (İSKİD) YÖNETİM KURULU BAŞKANI
ENDER AKBAYTOGAN	İSTİF MAKİNALARI DİSTRİBÜTÖRLERİ VE İMALATÇILARI DERNEĞİ (İSDER) YÖNETİM KURULU BAŞKANI
ALİ EREN	KAZAN VE BASINÇLI KAP SANAYİCİLERİ BİRLİĞİ (KBSB) YÖNETİM KURULU ÜYESİ
ADNAN DALGAKIRAN HÜSEYİN SEMERCİ	MAKİNE İMALATÇILARI BİRLİĞİ (MİB) PLASTİK SANAYİCİLERİ DERNEĞİ (PAGDER) YÖNETİM KURULU BAŞKANI
ADİL NALBANT	TEKSTİL MAKİNE VE AKSESUARLARI SANAYİCİLERİ DERNEĞİ (TEMSAD) YÖNETİM KURULU BAŞKANI
KUTLU KARAVELİOĞLU	TÜRK POMPA VE VANA SANAYİCİLERİ DERNEĞİ (POMSAD) YÖNETİM KURULU BAŞKANI
ŞENOL ÖNAL	TÜRK TARIM ALET VE MAKİNELERİ İMALATÇILARI BİRLİĞİ (TARMAKBİR) YÖNETİM KURULU BAŞKANI
HALİL TAMER ÖZTOYGAR	TÜRKİYE İŞ MAKİNALARI DİSTRİBÜTÖRLERİ VE İMALATÇILARI BİRLİĞİ (İMDER) YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“BİR SEKTÖRÜN KÜLTÜRÜ, ONUN, VAR OLMA, GELİŞME, BAŞARILI OLMA MÜCADELESİ BOYUNCA TESİS ETTİĞİ ANLAYIŞININ, İLKELERİNİN, KURALLARININ VE DAHİ TARZININ BÜTÜNÜDÜR.”



MAKFED'İN KURUCU ÜYESİ OLAN 14 DERNEK



Başkan Yardımcılığına Hüseyin Semerci (PAGDER), Sayman Üyelğine Şenol Önal (TARMAKBİR), Yönetim Kurulu Üyeliklerine Sefa Targıt (AYSAD) ve Halil Tamer Öztoygur (İMDER) seçildi. Federasyonun merkezinin ise Ankara olması kararlaştırıldı.

“SEKTÖRÜMÜZ İÇİN TARİHİ BİR SAYFA, TARİHİ BİR GÜN”

Aynı zamanda MAİB ve MTG Başkan Yardımcılığı görevlerini de yürütmekte olan, MAK FED Başkanı Kutlu Karavelioğlu, federasyonun kurulması ile ilgili olarak şu değerlendirmelerde bulundu: “Başarılı olması öngörülen, beklenen tüm sektörlerin, elbette öncelikle bir ‘sektör’ olabilmenin gerektirdiği vasıflara, yani nitelikli bir üretim ve istihdam altyapısına ve ciddi bir ekonomik büyüklüğe ulaşmış olmak kaydıyla, bütün paydaşlarınca benimsenmiş ortak bir vizyona ve misyona, yani ortak bir geçmişe, dile ve kültüre sahip olması gerekir. Onu oluşturan unsurlar birbirlerini iyi tanımalı, anlamalı, müşterek menfaatlerini hassasça belirleyebilmeli ve bunların etrafında, sağlıklı ve haklı bir rekabetin sağlayacağı dürtü ve gücün ayırında vararak, birleşebilmelidirler.

Nasıl ki ‘kültür’ü, insanın doğayla mücadelesindeki tavırlarının tümü yahut bir birikimi olarak tanımlıyor isek, bir ‘sektörün kültürü’nü de, onun, var olma, gelişme, başarılı olma mücadelesi boyunca tesis ettiği anlayışının, ilkelerinin, kurallarının ve dahi tarzının bir bütünü olarak görebiliriz.

‘Toplumumuzun yaşam kalitesinin artmasına ve ülkemizin sürdürülebilir gelişmesine hizmet eden makine imalat sektörünün, kalite, teknoloji geliştirme ve yenilikçilikte uluslararası düzeyde rekabetçi bir yapıya ulaşmasına katkı sağlayan, yönlendirici, katılımcı ve paylaşımcı bir üst organizasyon olmak’, ciddi bir iddiadır.

‘Ulusal sanayimizin rekabet gücünü artırmak ve sürekli kılmak için makine imalat sektörünün her kesimi ve ilgili kurumlarla işbirliği içinde, sektörümüzün öncelikleri doğrultusunda politikalar geliştirmek, bunları gerçekleştirecek altyapı ve araçları oluşturmaya katkı sağlamak, sektörel örgütlerin faaliyetlerini destekleyerek, dayanışma ve işbirliği kültürü oluşturmada öncü rol oynamak’, çok önemli bir misyondur.

Biz, bu vizyon ve misyon ile, toplumsal refahın önemli kaldıraçlarından biri olmak ideali etrafında büyük bir inanç ve arzuyla bir araya gelmiş 14 sektör derneği, bugün, 22 Kasım 2014 tarihinde attığımız imzalarla, 3 yıla yakın bir süredir altyapısını hazırladığımız Federasyonumuzu kurmuş olduk. Tabandan tavana büyük bir özenle inşa ettiğimiz, katılımcı ve demokratik bir örgütlenmenin, kurumsal ve işlevsel bütün gerekleri ile donattığımız MAK FED, makine imalat ailesinin tepe örgütü olmak vasfıyla çok önemli bir sorumluluk taşıyacak.

MAKFED’in kuruluş öyküsünde, sektörleri oluşturan bütün segmentlerin örgütleri gibi, günü gelip de ihtiyaç ertelenemez olduğunda topyekün bir özveri ve dayanışma ile kurduğumuz İhracatçı Birliğimiz (MAİB, 2002), Sektör Platformumuz (MSSP, 2007) ve Tanıtım Grubumuzun (MTG, 2007) çok büyük rolü vardır. Esasen bütün bu örgütlerimiz, toplumsal refaktan, doğası itibarıyla diğer bütün sektörlerden daha fazla sorumlu olan bir sektörün organlarıdır ve vücutta gelişlerinden itibaren, bütün paydaşlarını müşterek meseleler üzerinde hep birlikte çalışmaya teşvik etmiş, bizleri birbirimize bağlayan değerleri yüceltmeye çalışmış, o değerler çevresinde ve ışığında, görülebilen, gözlenebilen eksiklerimizi tamamlamaya uğraşmışlardır.



MAKFED ile sektörümüz, bir başka büyük eksiğini tamamlamış, küresel rekabetçiliğinin ulaştığı seviyede uluslararası temsil erkine sahip bir sivil örgüte de kavuşmuştur. Sektörümüz için tarihi bir sayfa, tarihi bir gündür. Kurucularımız adına, MAKFED'in doğumuna emek vermiş, destek olmuş herkese şükranlarımızı sunuyorum.” Makinenin farklı alt sektörlerini temsil eden derneklerin yetkilileri MAKFED'in kuruluş imzası atıldıktan sonra düşüncelerini şu ifadelerle paylaştı:

“MAKFED ÇATISI ALTINDA MAKİNE SEKTÖRÜNÜN ULUSLARARASI PİYASALARDAKİ REKABET GÜCÜ ARTACAK”

ADNAN DALGAKIRAN
MAİB VE MTG YÖNETİM KURULU BAŞKANI - İSO YÖNETİM KURULU BAŞKAN YARDIMCISI

“Ulusal sanayimizin rekabet gücünü artırmak ve sürekli kılmak için Türk makine sektörünün en büyük eksiği olan sivil örgütünün kuruluşunu 28 Kasım'da gerçekleştirdik. Türk makine sektörünün çatı kuruluşu olma işlevinin bugüne kadar sürdüren Makine Sanayii Sektör Platformu, federasyona dönüştü. Temel ilkesi, üye dernekler ve bunlara üye meslek mensupları arasında var olan dayanışmayı en üst seviyeye çıkarmak olan federasyonun, tüm makine sektörüne faydalı olmasını diliyoruz. Türkiye Cumhuriyetinin 100. yılında 100 milyar dolar ihracat hedefine ulaşma yolunda, MAKFED'in çok önemli bir misyonu bulunuyor. MAKFED çatısı altında makine sektörünün uluslararası piyasalardaki rekabet gücü artacaktır.



Adnan DALGAKIRAN
MAİB ve MTG Yönetim Kurulu Başkanı,
İSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

Makine İhracatçıları Birliği (MAİB) ve Makine Tanıtım Grubunun (MTG) da Başkanı olarak, MAKFED'in kuruluşunun uzun soluklu bir çalışmanın neticesinde olduğunu belirtmek isterim. MAİB de MAKFED çatısı altında, kurumsal çalışmalarında üstüne düşen görevi yerine getirecek, yurt dışı platformlarda Türk makine sektörünün daha etkin tanıtılması için çalışmalarına devam edecektir. Daha güçlü bir makine sektörü yaratma yolunda



Süleyman KARA
AKDER Yönetim Kurulu Başkanı



Nayim DERELİ
ARÜSDER Yönetim Kurulu Başkanı



Sefa TARGIT
AYSAD Yönetim Kurulu Başkanı



Uğur KARADUMAN
BESİAD Yönetim Kurulu Başkanı

emeği geçen bütün derneklere teşekkür ediyor, MAKFED'in ülkemiz ve sektörümüze hayırlı olmasını diliyorum."

"MAKFED, SEKTÖRÜMÜZÜN EN ÖNEMLİ SİVİL TOPLUM YAPILANMASIDIR"

SÜLEYMAN KARA
AKDERYÖNETİM KURULU ÜYESİ

"Günümüzde sivil toplum kuruluşlarının önemi çok arttı. Bir sektör veya kuruluş bu şekilde kendisini daha rahat ifade edebilme kabiliyetine sahip oluyor. Kişisel olarak konuşamayacağınız birçok konuyu, ait olduğunuz sivil toplum kuruluşları üzerinden rahatlıkla ifade edebilme ve yetkililere ulaştırabilme imkanına sahip oluyoruz. MAKFED de bu anlamda bizim en önemli sivil yapılanmamızdır. Türk makine sektörü 2023 yılında 100 milyar dolar ihracat hedeflemişse, bu hedefe organizasyon olarak da hazır olmamız gerekiyor. MAKFED çatısı altında kurumsal olarak çalışmalarımızı sürdüreceğiz. Gerek resmi kuruluşlarda gerekse yurt dışı pazarlarda sektörün temsili, daha berraklaşacak ve hızlanacaktır. Ülkemize ve sektörümüze hayırlı ve başarılı olmasını diliyorum."

"MAKFED'İN ÖNCÜLÜĞÜNDE ÇOK GÜÇLÜ BİR YAPI KURULDU"

NAYİM DERELİ
ARÜSDER YÖNETİM KURULU BAŞKANI
"Makine sektörünün bir araya gelmesiyle oluşturulan federasyonumuzun öncülüğünde çok güçlü bir yapı kuruldu. Tabi ki buna paralel olarak bundan sonraki süreçte beklentilerimizi de yükseltmiş bulunuyoruz. MAKFED,

makine sanayisinin gelişmesinde projeler geliştirmek, sektörel politikalar üretmek için çok önemli bir rol üstlenmiştir. Yan sanayi ve sektör kuruluşları ile işbirliği yaparak kalitenin artmasına öncülük edecek ve küresel rekabette ülke sanayisinin daha çok pay alacağı ortamı sağlayacaktır. Bu birliktelik sektörün gücüne güç katmıştır. MAKFED sektörün kalite, teknoloji geliştirme ve uluslararası arenada kendisini rekabetçi yapıyla gösteren ve bunu paylaşarak üyeleri ile ortak bir kültür oluşturacak bir üst yapı olacaktır. Temsil ettiğim ARÜSDER olarak beklentimiz; yerli imalat sanayinin daha çok güçlenmesi ve gelişmesi için sesimizin ve ürünlerimizin uluslararası arenada daha çok duyurulması ve yer alması için destek olmasıdır. Gelişen üstyapı ve iş makinesi yerli üretim sanayisinin daha iyi yerlerde olması için işbirliği ortamı oluşmasının sağlanmasıdır. MAKFED'in ülkemiz ve sektörümüz için hayırlı olmasını diliyorum emeği geçen herkese çok teşekkür ediyorum."

"MAKFED, BİRLİKTE HAREKET ETME OLANAĞI SUNACAK"

SEFA TARGIT
AYSAD YÖNETİM KURULU BAŞKANI

"Makina İmalat Sanayii Dernekleri Federasyonu, adından da anlaşılacağı üzere, makine imalatıyla uğraşan kişilerin üye olduğu dernekleri bir araya getiren üst kuruluştur. MAKFED, farklı alanlarda makine imal eden derneklerden oluşan çok iyi bir kompozisyonla yaşamına başladı. Oluşturulması, 2004 tarihli Dernekler Kanunu ile mümkün hale gelen federasyonlar, sivil toplum çevrelerinde 'iri dernek' olarak algılanıyor. Bugüne kadar

"TABANDAN TAVANA BÜYÜK BİR ÖZENLE İNŞA ETTİĞİMİZ MAKFED, MAKİNE İMALAT AİLESİNİN TEPE ÖRGÜTÜ OLMAK VASFIYLA ÇOK ÖNEMLİ BİR SORUMLULUK TAŞIYACAK."



Önder BÜLBÜLOĞLU
TEVID Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı



Naci ŞAHİN
İSKİD Yönetim Kurulu Başkanı

kurulan federasyonların çoğu, yasayla hedeflenen birleştiriciliğin aksine, dernek sayısının çoğalmasında teşvik ederek ayrışmaya neden oldu. Sektörel derneklere kişiler veya sınıai kuruluşlar üye olurken, federasyonlara ise dernekler üye olabiliyor. Üye yapısı, uzmanlık alanı ve amaçları tamamen aynı olan dernekleri bir araya getiren federasyonların, işin ruhuna uygun olmağını, sadece 'genişlemiş dernek' olduğunu düşünüyorum. MAKFED, makine imalat sanayisinin farklı uğraş alanlarını temsil eden dernekler arasında bilgi ağı oluşturacak ve ortak kesitlerde birlikte hareket etme, çözümleri paylaşma olanağı sunacaktır. Bu açıdan, dernekler yasaının ruhuna uygun, doğru ve fayda üretecek bir yapıdır. Kuruluş sürecinin, olması gereken hızda ve çok kıymetli arkadaşlarımızın, her unsuru göz önüne alarak attıkları dikkatli adımlarla tamamlanmış olmasının olumlu sonuçlarını mutlaka göreacağız. Sivil toplum tecrübelerim, MAKFED'in en başarılı federasyon örneklerinden biri olacağını söylüyor. Bu umutla başladığımız çalışmalarımızın, sektörlerimize, ülkemize ve makine sektörüne hayırlı olmasını dilerim."

“ÜZERİMİZE DÜŞEN GÖREVİ YERİNE GETİRECEĞİZ”

UĞUR KARADUMAN
BESİAD YÖNETİM KURULU BAŞKANI

"Federasyonun kuruluş aşamalarının tamamlanmış olmasından büyük mutluluk duyuyor ve öncelikle sektörümüze hayırlı olmasını temenni ediyorum. Federasyon kuruluş çalışmalarının başladığı günden bu yana BESİAD olarak inanarak her konuda destek verdik. Bundan sonraki tüm çalışmalarda da üzerimi-

ze düşen görevi yerine getireceğiz. MAKFED'in makine sektörünün ve ülkemizin gelişimine katkı vermesini dileyerek emeği geçen dernek ve temsilcilerine teşekkür ederim."

“SEKTÖREL SİNERJİ OLUŞTURMADA ÖNEMLİ BİR ADIM” **ÖNDER BÜLBÜLOĞLU** **TEVID YÖNETİM KURULU BAŞKAN YARDIMCISI**

"MAKFED, Türkiye'deki makine imalatçıları bir araya getirerek, çeşitli sektörlerde yaşanan sorunları paylaşmak ve bu sorunlara ortak çözümler üreterek, tek çatı altında, bir sinerji oluşturmanın en önemli adımını atmıştır. Bu adımdan sonraki beklentimiz; Bu rekabetçi ortamda yüzlerce sorunla karşılaşan makine imalatçılarının problemlerini çözebilmek için, her platformda girişimlerde bulunmak, bulunan çözüm önerilerini tüm federasyon üyeleri ile paylaşarak, sektörde kaliteyi artırmak ve sektöre yeni giren firmaları ise belli standartlarda üretime zorlayarak, haksız rekabetin önüne geçmek olmalıdır. TEVID olarak, bu girişimin başarılı olması adına elimizden gelen katkıyı sunarak, sektörde karşılaştığımız problem ve çözüm önerilerimizi de federasyonumuzla paylaşacağız."

“MAKFED'İN KURULUŞUNDA YER ALMAKTAN ONUR DUYUYORUZ”

NACİ ŞAHİN
İSKİD YÖNETİM KURULU BAŞKANI

"MAKFED'in kuruluş çalışmalarının tamamlanıp, tüzüğün imzalanma ve onay sürecine geçilmesinden büyük memnuniyet duyuyoruz. Üreteni destekleyen bir dernek olarak, sesimizi daha etkin duyurabileceği-



Ender AKBAYTOĞAN
İSDER Yönetim Kurulu Başkanı



Ali EREN
KBSB Yönetim Kurulu Üyesi

miz güçlü bir yapının içinde, kuruluş aşamasında yer almak ise derneğimizi ayrıca onurlandırıyor. Umuyoruz ki MAKFED'in çalışmaları ile üretici firmalarımız daha kurumsal bir hale gelecek, kalite standartları oluşturacak ve bu sayede yurt içi ve yurt dışında hak ettikleri saygın yeri bulacaktır. İSKİD olarak yıllardır olduğu gibi sektörümüzde ve Türk sanayisine katkılar sağlayacak olan MAKFED çalışmalarında, üzerimize düşen aktif görevleri yerine getirerek güçlü bir yapı kurulmasında gayretimizi ortaya koyacağız. MAKFED'in tüm makine imalat sanayisine hayırlı olmasını dilerim."

tüm dünyada etkili lobi faaliyetleri yapmayı planlıyoruz. Uluslararası mübadilimiz olan federasyon ve yapılar ile etkileşim ve iş ortaklıkları kurarak, farklı ve sürekli gelişen bir dil ile çalışmalarımızı sürdürerek Türk makinelerini dünyaya tanıtacağız. Makine sektörünün en güçlü 14 derneği, ilgili bakanlıklarımızın himayesinde OAİB, MAİB ve MTG'nin desteğiyle en kısa sürede ses getiren faaliyetlerine başlayacaktır. MAKFED, önümüzdeki dönemde yeni üye dernekler ile daha da güçlenecek ve diğer sektörlerin örnek alacağı bir 'Güç Birliği' simgesi olacaktır."

"MAKFED'İN KURULMASI, MACERANIN BİTİP; TÜM MAKİNECİLERİN SİSTEMATİK BİR DAYANIŞMA ALTINDA BİRLEŞEREK, ÜLKENİN GERÇEK KALKINMASININ MOTORUNU OLUŞTURMASI DEMEKTİR. ÜLKEYİ SÜRDÜRÜLEBİLİR KALKINMA MODELİNE TAŞIYACAK GÜÇ BU MOTORUN UNSURLARINDA SAKLIDIR. İLK MİSYONUMUZ BU GERÇEĞİ HERKESİN ANLAMASINI SAĞLAMAK OLMALIDIR."

"MAKFED, GÜÇ BİRLİĞİNİN SİMGESİ OLACAK"

ENDER AKBAYTOĞAN
İSDER YÖNETİM KURULU BAŞKANI

"MAKFED'in kuruluşu, yaklaşık yedi yıllık bir emeğin ve çabanın sonucu. MAİB Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran, MSSP Yönetim Kurulu Başkanı Kutlu Karavelioğlu başta olmak üzere MAİB Yönetim Kurulu Üyelerinin üstün gayret ve çabaları ile 14 dernek bir araya gelerek MAKFED'i kurduk. MAKFED, MAİB'in desteği, MSSP, MTG çalışmaları ile kuruluş sürecinde bile Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile Ekonomi Bakanlığı nezdinde yaptığı faaliyet ve farkındalık ile makine sektörünün Vizyon 2023'de en büyük ve en önemli sektör olarak belirlenmesini sağladı. İSDER olarak 2007'de kurulan MSSP içerisinde yedi yıldır etkin bir şekilde çalışmalarımızın meyvesini almanın gururunu yaşıyoruz. MAKFED ile sadece Türkiye'de değil, başta Avrupa olmak üzere

"MAKFED, TÜM MAKİNECİLERİN SİSTEMATİK BİR DAYANIŞMA ALTINDA BİRLEŞTİRECEK"

ALİ EREN
KBSBYÖNETİM KURULU ÜYESİ

"Makine imalatı başlı başına bir maceradır. Tekstilcilerin, plastikçilerin, metal işleme-cilerin, kazancıların, tarımcıların, pompacıların, otomatizasyoncuların her birisi şartların dört dörtlük olduğu bir durumdan değil ihtiyaçtan, yetersizlikten çaresizlikten doğup; fedakarlık, girişimcilik, hırs ve mesleki tutkularla beslenerek olgunlaşmıştır. Bugün, bu maceralı süreçlerden geçerek ayakta kalmış ve rüştünü ispat etmiş grupların organize olma günüdür. MAKFED'in kurulması, düşe kalka ve gelişigüzel bir ilerlemenin, maceranın bitip; tüm makinecilerin sistematik bir dayanışma altında birleşerek, ülkenin gerçek kalkınmasının motorunu oluşturması demektir. Ülkeyi sürdürülebilir bir kalkınma modeline taşıyacak tek güç bu motorun unsurlarında saklıdır. Onun için ilk



Hüseyin SEMERCİ
PAGDER Yönetim Kurulu Başkanı



Adil NALBANT
TEMSAD Yönetim Kurulu Başkanı

misyonumuz bu gerçeği herkesin anlamasını sağlamak olmalıdır.”

“MAKİNE SEKTÖRÜNÜN TEMSİL GÜCÜ ARTACAK”

HÜSEYİN SEMERCİ

PAGDER YÖNETİM KURULU BAŞKANI

MAKFED'in kuruluşunun sektörümüz adına hayırlı olmasını diliyoruz; sektörümüz için çok gerekli olan önemli bir adım atılmıştır. PAGDER olarak, PLASFED'in ardından MAKFED'in de kurucu dernekleri arasında yer almaktan; Kurucu Yönetim Kurulunda da görev ve sorumluluk üstlenmekten son derece mutluyuz. Türkiye makine imalat sektörü derneklerimizi bir federasyon çatısı altında toplama fikri, bir süredir önemli bir gündem maddemizdi. MAKFED'in Türkiye makine imalat sektörü için gerekli bir oluşum olduğu ve çatı örgütü olarak sektörümüze önemli katkılar sağlayacağı inancıyla kurucu dernek üyeleri arasında yer aldık. 22 Kasım 2014 tarihinde kuruluş imzalarını attığımız MAKFED, giderek büyüyen ve başarılı bir performans gösteren Türkiye makine imalat sanayisi derneklerinin temsil gücünü etkin bir şekilde artıracaktır. Sadece makine imalat sektörü değil, plastik sektörümüz için de güç birliği yapılarak, sektörümüzün yaşadığı yapısal ve ülke kaynaklı sorunları çözüme kavuşturmaya yönelik önemli adımları, girişimleri MAKFED çatısı altında da sürdüreceğiz.

İlgili tüm derneklerimizi; sektörümüzün gelişimine, rekabet gücü ve verimliliğine katkı sağlayacak başarılı projeleri de ortaya koyacağına inandığımız MAKFED'in çatısı altına katılmaya davet ediyor; MAKFED'e başarılar diliyoruz.

“MAKFED'İMİZ HAYIRLI OLSUN”

ADİL NALBANT

TEMSAD YÖNETİM KURULU BAŞKANI

“Ülke ekonomisi ve üretimin kalbi sayılan makine sektörü, tüm sanayicilerin en önemli gereksinimidir. Makine ve teknolojisine sahip olmadığınız bir sanayi kolunda, fasonculuktan öteye gitmeniz mümkün değildir. Örneğin, ülkemizde her yıl tekstil sektöründe 2 milyar dolardan fazla para yurt dışına gidiyor ve alınan makineler 5 yılda teknolojik, 10 yılda ise ekonomik ömrünü tamamlıyor. Zaten 5-10 yıl vadeli alınan bu makineler, borcu bitince yenilenmek zorundadır. Bu kısır döngü, makineyi üretip satanların işine yararken sektörü de dışa bağımlı hale getiriyor. Makine sektörü, tüm dünyada devletler tarafından kurulmuş, teşvik edilmiş ve korunmuştur. Gelişmiş ekonomilerin ve güçlü ülkelerin en önemli kozlarından biri makine sektörüdür. Tekstil makineleri sektörü olarak dünyada üçüncü büyük makine ithalatçısı olmak, bizleri fazlasıyla kaygılandırıyor. Kendimize baktığımızda, enerjiden sonra ikinci ithalat kalemi olan makine sanayisinde bir şeyler yapmak ve bu işi mutlaka başarmak zorundayız. Bu bağlamda MAKFED'in kurulmasını önemli bir adım olarak görüyor ve hayırlı olmasını diliyorum.”

“ÖZLEMİNİ DUYDUĞUMUZ YAPILANMAYA KAVUŞTUK”

ŞENOL ÖNAL

TARMAKBİR YÖNETİM KURULU

BAŞKANI

“Makine sektöründe ortak akılla stratejik kararlar alınması ve bu kararlar doğrultusunda çalışmaların daha verimli yapılmasını



Şenol ÖNAL
TARMAKBİR Yönetim Kurulu Başkanı



Halil Tamer ÖZTOYGAR
İMDER Yönetim Kurulu Başkanı

sağlamak üzere, sektörde faaliyet gösteren sivil toplum kuruluşlarının gerek birbiri ile gerekse kamuoyu ve bakanlıklarla iletişimin güçlendirilmesi ve bu amaç doğrultusunda bir araya gelinmesi, çok önem verdiğimiz ve özlemini duyduğumuz bir konu olarak çok uzun bir süredir gündemimizdeydi. Bu gayeye ulaşmak amacıyla MAİB tarafından 2007 yılı başından itibaren çalışmalar başlatıldı ve bu çalışmaların sonucunda MSSP'ye önemli bir proje olarak hayata geçirildi. TARMAKBİR olarak 30 Nisan 2007 tarihinde üyesi olduğumuz MSSP'nin, icra kurulunda da görev alarak çalışmalarına katkıda bulunmaya çalıştık. Platformun federasyona dönüşme sürecinde yapılan çalışmalara da desteğimiz devam etmiş olup, bugün gelinen noktada federasyonumuzun kurulmasından dolayı büyük bir memnuniyet duymaktayız. Bu çalışmalarda başta MAİB Yönetim Kurulu olmak üzere, emeği geçen herkesi gönülden kutluyoruz. MAKFED'in Türk makine imalat sektöründe hayırlara vesile olmasını dileriz."

**"MAKFED, SEKTÖRÜMÜZÜN GELİŞİMİNE KATKIDA BULUNACAK"
HALİL TAMER ÖZTOYGAR
İMDER YÖNETİM KURULU BAŞKANI**

"Vizyon 2023 yılı hedefleri doğrultusunda 100 milyar dolarlık bir ihracat payına ulaşması beklenen makine sektörü, ana oyuncularının sorumluluk ve yüklerini artırmaktadır. Bu bağlamda, 2023 makine ihracat hedefinin yüzde 10'luk payına sahip iş maki-

neleri sektörünün temsilcisi olan ve iş makineleri sektörünün problemlerini çözerek, sektörün gelişmesinde büyük rol oynayan İMDER, makine sanayisi sektörünü geliştirmek adına sorumluluklarını gururla yerine getirecektir. OAİB, MAİB ve MTG desteği ile kurulan MSSP'nin icra kurulunda uzun süredir görevler üstlenen İMDER olarak, öncülük etmeye çalıştığımız, sektörün ortak dil ve ortak gereksinimlerinin belirleneceği böyle bir federasyona olan ihtiyacı her ortamda dile getirdik. Adnan Dalgakıran başkanlığında MAİB Yönetim Kurulunun üstün gayret ve çalışmaları ile ve 14 dernek ile kuruluşunu gerçekleştirdiğimiz MAKFED, Türk makine imalat sektörünü bir araya getirmeyi ve rekabette güçlenmesini sağlamayı ana amaç olarak belirledi. Bünyesinde yer alan dernekleri güçlendirerek, ulusal ve uluslararası lobi faaliyetleriyle çalışmalara paralel olarak örgütlenmesine olanak sağlamayı hedefleyen MAKFED, ayrıca makine sektörü için ortak politika ve uygulamalar ile de sektörün daha da gelişmesini sağlayacaktır. Ortak amaçlar doğrultusunda bir araya gelen tüm üye dernekler gibi İMDER'de Türk makine sektörünün rekabet gücünün artırılmasını, teknoloji, üretim ve uluslararası rekabet anlamında geliştirilmesini amaçlıyor MAKFED'in kuruluşunda emeği geçen tüm diğer derneklere teşekkür ediyor, kuruluşunun tüm makine sektörü için hayırlı olmasını diliyor, hedefler doğrultusunda tüm derneklerin temsil edileceği bu federasyon ile makine sektörünün daha da güçleneceğini temenni ediyoruz."



MAKİNA SEKTÖRÜ STRATEJİ BELGESİ VE EYLEM PLANI HAZIRLIKLARI SÜRÜYOR

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, 2015-2018 yıllarını kapsayacak Makine Sektörü Strateji Belgesinin hazırlıklarına hız verdi. Ankara'da düzenlenen çalıştayda sektör paydaşlarını biraraya getiren Bakanlık, yeni strateji belgesi ve eylem planı üzerindeki çalışmalarını paylaştı.



Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Sanayi Genel Müdürlüğü koordinasyonunda 24 Ekim'de Ankara'da gerçekleştirilen Türkiye Makine Sektörü Strateji Belgesi (2015-2018) Hazırlık Çalıştayında ilgili kamu kurumlarının yöneticileriyle bir araya gelen sektör temsilcileri, yeni planda yer almasında fayda gördükleri hususları dile getirdi.

ÇALIŞTAY, KAMU VE ÖZEL SEKTÖR TEMSİLCİLERİNİ BULUŞTURDU

Uygulama dönemi 2014 yılı itibariy-

le sona erecek olan mevcut strateji belgesinin yenilenmesi çalışmalarına, hazırlık çalıştay ile devam edildi. Toplantıya Makine İhracatçıları Birliğini (MAİB) temsilen Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kutlu Karavelioğlu, Yönetim Kurulu Üyeleri Ferdi Murat Gül, Mehmet Ağrikli ve Zeynep Erkunt Armağan katıldı. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Sanayi Genel Müdürü Prof. Dr. İbrahim Kılıçaslan'ın başkanlığında, sektörel dernek temsilcileriyle çeşitli kamu kurum ve kuruluşlarının yöneticilerinin de hazır bulunduğu çalıştay, geniş bir katılımı gerçekleştirildi.

“HEDEFLERİMİZE ULAŞMAK İÇİN FARKLI STRATEJİLER GELİŞTİRMELİYİZ”

Çalıştayın açılışında konuşan Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Sanayi Genel Müdürü Prof. Dr. İbrahim Kılıçaslan makine sektörünün önemine vurgu yaparak, “Bakanlığımızın sorumluluk alanına giren 34 sektör içinde makine özel bir yere sahiptir” dedi. Türkiye'nin 2023 hedefleri doğrultusunda makine sektörüne önemli görevler düştüğünü belirten Kılıçaslan, mevcut stratejilerle sektörün beklentilere cevap veremeyeceğini söyledi. Sektörün 100 milyar dolarlık ihracat



Prof. Dr. İbrahim KILIÇASLAN
Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı
Sanayi Genel Müdürü

PROF. DR. İBRAHİM KILIÇASLAN: "MAKİNE SEKTÖRÜ HEDEFLERİNE İNOVASYON VE BİLGİ EKONOMİSİNİ ÜRETİME DAHİL EDEREK ULAŞABİLİR."

den beklentilerini öğrenmek istiyoruz. Kişisel olarak Türk makine sektörünün her türlü makineyi üretebilecek kapasitesi olduğuna inanıyorum. Fakat sektörümüzün dağınık yapısından kaynaklanan sorunlarına çözüm üretmeliyiz. Bu konuda neler yapılabileceğinin, markalaşma, kümelenme ve Ar-Ge konularında hangi adımlar atılması gerektiğinin toplantıda tartışılmasını, alınan kararların da strateji belgesinde yer bulmasını arzu ediyoruz. Hedeflerimize ulaşmak için farklı stratejiler geliştirmeli, sonuç odaklı bir çalışmaya imza atmalıyız. Kamu ve özel sektörü bir araya getiren bu çalıştayın önemli bir sinerji yaratacağını umuyorum."

STRATEJİ BELGESİ MAKİNE SEKTÖR TEMSİLCİLERİNİN FİKİRLERİYLE ŞEKİLLENECEK

Moderatörlüğünü Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Sektörler Daire Başkanı Zühtü Bakır'ın üstlendiği çalıştayda 2011-2014 dönemini kapsayan belge sayesinde sağlanan gelişmeler, belgenin AB'deki örneği ve iki belge arasındaki farkları içeren bir sunum gerçekleştirildi. Ardından yeni strateji belgesinde yapılacak kurgusal değişiklikler, GZFT Analizi, belgeye ışık tutacak yeni vizyon ve altı başlıkta değerlendirilmesi öngörülen stratejik hedefler katılımcılar ile paylaşıldı. Sektör temsilcileri özellikle Ar-Ge ve inovasyon, dış ticaret ve yabancı yatırımlar, finansman, kamu alımları, yatırım yeri temini ve kümelenme konularında görüşlerini paylaşma fırsatı buldu.

rakamına ürünlerdeki katma değeri artırarak ulaşabileceğini ifade eden İbrahim Kılıçaslan, inovasyon ve bilgi ekonomisini üretime dahil ederek arzu edilen sıçramanın yapılabileceğini aktardı. Kılıçaslan sözlerini şöyle noktaladı: "Makine Sektörü Strateji Belgesini hazırlarken, makine sektöründe faaliyet gösteren üreticilerimizin devletimiz-





Zühtü BAKIR

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı,
Sektörler Daire Başkanı

Çalıştayın bitiminde sektörün temel sorunları şu şekilde sıralandı: "Türkiye genelinde, mevcutta kullanılan 750-800 bin hurda traktörün ekonomik ömrü dolmuştur, kullanılanların da maliyetleri yüksektir. Motorların yenilenmesi de bir başka sorunu teşkil etmektedir. Traktör sektöründeki KDV ve iadesi problemi de sektöre zarar vermektedir. Kamu İhale Etiği Yönetmeliğine eklenmiş olan 'Başbakanlığın ve Bakanlıkların kamu ihaleleri için yerli malzeme tedarikinde, yetkililerin bu kaidelere uymama halinde etikizlik ilan edileceği' hususunun etkinleştirilmesi gerekmektedir. TEYDEB desteklerinin incelendiği komisyonlarda sanayici lehine davranacak mekanizmalara ihtiyaç vardır. Mesleki yeterlilik konusunun çözüme kavuşması, meslek liselerinde yetişen öğrencilerin sanayiye kazandırılması gerekmektedir. Yabancı ülkelerdeki teknik kolejlerin Türkiye ile partner olma talebi vardır ve bu sağlanmalıdır. Çalışan mühendis sayısı 30'un altında olan firmalar Teknoparklar'dan istifade edememektedir. Ayrıca Ar-Ge merkezlerinin işletme içinde olmaması da sorun teşkil etmektedir. Ar-Ge merkezleri yetersizdir ve Ar-Ge merkezlerinin fabrika içinde kurulması gerekmektedir. Şile bölgesinde çıkarılan yüksek kalitedeki silis kumu ocaklarının kapatılması, üretici için sıkıntıya neden olmaktadır. İhale teknik şartnamelerinde yerli üreticinin önünü kesen tanımlamalara yer verilmesi ve kamuda yerli makine teçizatı kullanımının az olması önemli bir sorundur. Kırsal Kalkınma Programı çerçevesinde 2015 yılında makine alım hibe destekleri sona erecektir. Bu konu yeniden değerlendirilmelidir. Termik santrallerin ithal makine ve ekipmanlar ile kurulması sektör adına bir kayıptır. Unlu mamül makinelerinin sahip olduğu TSE bel-

gesinin yurt dışında geçerliliğinin olmaması ve GAZMER'in gaz bağlantısı için ürünlerde TSE değil CE belgesi araması sektörü zora sokmaktadır. Unlu bir mamülün, örneğin ekmeğin yüzde 1 KDV ile satılması, unlu mamül makine ekipmanının ise yüzde 18 KDV ile alınmasıdır. Tekstil makinesi ihracatı 2008'den beri durgun bir seyir izlemektedir. Türkiye'nin ekonomik kalkınmışlık seviyesinin yükselmemesi ve verilen teşviklerle aynı sektörde üretim yapan firmaların çoğalmasında önemli bir sorundur. Endüstriyel otomasyon sisteminin tanınmaması ve yazılım ile elektronik konusunda Türkiye'nin fırsatları yakalayamaması nedenleri incelenmelidir. OSB'ler, garanti belgeleri ve standardizasyonlardaki eksiklikler diğer önemli problemlerdir. Fabrikalarda eleman istihdamı sorunu yaşanmaktadır. Türkiye'de ortalama yaşın 30 olması sosyo-ekonomik sıkıntılara yol açmaktadır. Türkiye, raylı sistemlerde yatırım açısından geri kalmıştır. İş makinelerinin yeni yatırımlara ihtiyacı vardır. Makine sektörüyle ilgili özellikle Almanya'da bütün faaliyetler, VDMA gibi dernekler tarafından yürütülüyor. Türkiye'de de bu tür bir ihtiyaç vardır. Türkiye'nin bir asansör markası yaratması gerekmektedir. Tekstil ve otomotiv sektörlerindeki furya sırasında makine için fırsatlar kaçmıştır. Şimdi de inşaat sektöründe fırsatlar göze çarpmaktadır. Kaliteli üretim yapan firmaları, ortak bir marka altında buluşturacak bir markaya ihtiyaç vardır. Devlet tarafından verilen fuar desteklerine bakıldığında iş yapan ve yapmayan firmaların tamamına destek sağlanıyor. Bu durum bir eşitsizlik yaratmaktadır. Makine sektörünün konumlandığı gelişmiş bölgelerde yatırım arazilerinin fiyatlarının çok yüksek olması önemli bir soruna yol açmaktadır."

SEKTÖR TEMSİLCİLERİ
ÖZELLİKLE AR-GE
VE İNOVASYON,
DIŞ TİCARET VE
YABANCI YATIRIMLAR,
FİNANSMAN, KAMU
ALIMLARI, YATIRIM YERİ
TEMİNİ VE KÜMELENME
KONULARINDA
GÖRÜŞLERİNİ PAYLAŞMA
FIRSATI BULDU.



KONYALI SANAYİCİLER İLE ALMANYA İNOVASYON BİRLİĞİ TEKNOLOJİ FORUMUNDA BULUŞTU

Makine Tanıtım Grubu (MTG) ve Konya Sanayi Odası (KSO) işbirliğiyle organize edilen Teknoloji Forumu, Almanya İnovasyon Birliğinden (VEMAS) temsilcilerin katılımıyla 10 Kasım'da Konya'da gerçekleştirildi.

Konya'da düzenlenen "Üretimde Proses Optimizasyonu ve Enerjide Verimlilik" temalı teknoloji forumuna MTG ve Makine İhracatçıları Birliği (MAİB) Yönetim Kurulu Üyesi Sevda Kayhan Yılmaz, Saksonya Ekonomik Kalkınma Kurumu Yöneticisi Gunter Lammerzahl, VEMASinnovativ - Saksonya Makine İnovasyon Birliği Temsilcisi Prof. Dr. Dieter Weidlich, KSO Yönetim Kurulu

Başkanı Memiş Kütükcü ile Konya Ticaret Odası (KTO) Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk'ün aralarında bulunduğu çok sayıda yerli ve yabancı konuk katıldı.

Toplantıda, VEMAS heyetine Konya sanayisinin yapısı, Konya İnovasyon Merkezi hakkında bilgi verilerek iki ülke arasındaki işbirliği fırsatları değerlendirildi. Forumda ayrıca Saksonya makine kümesi ve 2015 yılında Leipzig'de düzenlenecek INTEC

2015 Fuarı ile ilgili sunumlar yapıldı. Teknoloji Forumunun açılışında konuşan MTG ve MAİB Yönetim Kurulu Üyesi Sevda Kayhan Yılmaz, Almanya'nın önemine dikkat çekti. "Almanya, özellikle makine sanayi konusunda bizim için önemli bir partner" diyen Sevda Kayhan Yılmaz, Almanya'daki Türklerin varlığının kendilerine güç verdiğini söyledi. Konya'nın gelişime açık, çalışkan, üretken ve hızla sanayileşen bir şehir





Sevda KAYHAN YILMAZ
Makine İhracatçıları Birliği ve
Makine Tanıtım Grubu
Yönetim Kurulu Üyesi



Gunter LAMMERZAHL
Saksonya Ekonomik Kalkınma
Kurumu Yöneticisi



Prof. Dr. Dieter WEIDLICH
VEMASinnovativ - Saksonya Makine
İnovasyon Birliği Temsilcisi



Memiş KÜTÜKCÜ
Konya Sanayi Odası
Yönetim Kurulu Başkanı

olduğunu belirten Yılmaz, mevcut işbirliğinin daha iyi noktalara taşınabileceğini ifade etti.

“ALMANYA İLE BÖLGESEL İŞBİRLİĞİMİZİ GÜÇLENDİRMELİYİZ”

Konya'nın ihracatında ikinci sırada yer alan Almanya ile işbirliğini artırmak amacıyla düzenlenen forumda söz alan KSO Yönetim Kurulu Başkanı Memiş Kütükcü de Almanya ile dış ticaret, pazarlama, yatırım, teknoloji gibi alanlarda çok daha güçlü işbirlikleri yapmak istediklerini söyledi. Konyalı sanayicilerin geçtiğimiz 10 yılda önemli başarılarına imza attığını belirten Memiş Kütükcü, özetle şunları söyledi: “Konya ihracatında ilk sırada yer alan makine sektörü son 10 yılda ihracatını 5 kat artırarak 55.4 milyon dolardan 283 milyon dolara taşıdı. Bölgemizdeki tüm sektörlerimizin üretim ve ihracatlarında böylesine güçlü yükselişler söz konusu. Marka, patent ve endüstriyel tasarımda Türkiye’de altıncı sıradayız. 2013 yılı Sosyal Güvenlik Kurumu verilere göre 100’ün üzerinde çalışanı olan firma sayımız 91’e ulaştı. Türkiye’de işsizliğin en düşük olduğu ikinci il Konya’dır. Başarımızı sürdürürebilmek için yeni uluslararası işbirlikleri kurmanın yanı sıra, Almanya gibi ilişkilerimizin halî hazırda güçlü olduğu ülkelerle dış ticaret, pazarlama, yatırım, teknoloji gibi alanlardaki işbirliklerimizi güçlendirmeliyiz.”

“TÜRK FİRMALARININ GÜCÜNÜ BİLİYORUZ”

Saksonya Ekonomi Kalkınma Şirketi Türkiye Genel Müdürü Gunter Lammerzahl da yaptığı konuşmada, Türkiye’ye dört kez geldiğini ve Türk firmalarının gücünü bildiğini belirterek, “Firmalara hem eğitim gezilerinde, hem fuarlarda destek veriyoruz. Sanayi ve ticaret odaları ile işbirliği halinde çalışıyor-

ruz. Bu gibi etkinliklerle işbirliğinin artacağını düşünüyorum” dedi. Lammerzahl, Saksonya eyaletinde makine imalatının 200 yıldır sürdüğünü belirterek eyalette faaliyet gösteren firmalar hakkında bilgi verdi. KTO Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk ise Konya'nın gelişiminden bahsederek, Konya sanayisinin Almanya ile daha yoğun işbirliği yapacak potansiyele sahip olduğunu altını çizdi. Prof. Dr. Dieter Weidlich de yaptığı sunumda başta otomotiv ve makine mühendisliği olmak üzere araştırma, eğitim ve inovasyon konularında MTG ile VEMAS arasındaki işbirliği çerçevesinde değerlendirmelerde bulundu.

Açılış konuşmalarının ardından, programa katılan yerli ve yabancı katılımcılar, Almanya ve Saksonya Eyaletinin ekonomisi, yeni ve inovatif teknolojiler, teknolojik trendler, imalat proseslerinin iyileştirilmesi, üretimde akışkanların ve çapakların transferinde optimizasyon konulu sunumlarını gerçekleştirdi. Teknoloji Forumu, MTG tarafından düzenlenen akşam yemeği ile sona erdi.





HİDROLİK PNÖMATİK KONGRESİ İLK KEZ ULUSLARARASI KATILIMLA GERÇEKLEŞTİRİLDİ

7. Ulusal Hidrolik Pnömatik Kongresi ve Sergisi (HPKON), bu yıl ilk kez uluslararası katılımla 22-25 Ekim tarihleri arasında İstanbul'da gerçekleştirildi.



HPKON 572 kayıtlı delege ve 2 bin 113 ziyaretçinin katılımıyla düzenlendi. Kongrede; 56 bildiri sunumu, 18 atölye çalışması, bir panel, dört kurs, iki yuvarlak masa toplantısı ile altı özel oturum, toplantı ve forum gerçekleştirildi. Makina Mühendisleri Odası (MMO) tarafından 1999 yılından bu yana düzenlenen kongrede bu yıl; "Sektörün Geleceği, Gelişmeler, Beklenti ve Talepler" konulu bir panel gerçekleştirildi. Panele ilişkin "Mevcut Durum Analiz Raporu" da basılarak katılımcılara dağıtıldı. Ayrıca toplantılar süresince

ulaşılacak çok yönlü birikimi içeren 829 sayfalık bir "Bildirimler Kitabı" da hazırlanarak tüm sektör ilgililerinin kullanımına sunuldu.

"CETOP BÖLGESİNDE TÜRKİYE'NİN PAZAR PAYI ARTIYOR"

Kongrede hidrolik pnömatik sektörüne ilişkin özet olarak şu tespitlere yer verildi: Sektörün ana sorunları yerli üretim, Ar-Ge, sektörle ilgili teknolojik ve endüstriyel birikim, sermaye/finansman ve kalifiye işgücü yetersizlikleri ile yüksek girdi maliyetleri, ithal ürünlerin yerli üretime göre pazar paylarının yüksek oluşu ve dışa bağımlılık



olarak sıralanabilir. Bugün yerli üretimde yüzde 62 oranında ithal girdi kullanılırken, makine imalat sanayisinde iç pazar talebinin yüzde 51'i ithal makinelerle karşılanıyor. Yenilikçiliğe önem vermeyen, imal ettiği ürünleri devamlı olarak geliştirme çabasında olmayan, pazar ihtiyaçlarını gözleyip yeni modelleri programa almayan, bunları gerçekleştirmek için bünyesinde mühendis istihdam etmeyen kuruluşların ciddi sıkıntıları yaşamaları ve zorunlu olarak imalattan çekilmeleri veya fason üretime yönelmeleri kaçınılmazdır.

CETOP verilerine göre sektörün dünyadaki toplam pazar payı 2000 yılında yüzde 0,5 iken 2013 yılında yüzde 1,4'e yükseldi. 16 Avrupa ülkesinin dahil olduğu CETOP bölgesinde Türkiye'nin pazar payı 2000 yılında yüzde 1,5 iken 2013 yılında yüzde 4,7'ye yükseldi.

Kalitesi belgelenmemiş, sertifikası olmayan ve haksız rekabete neden olan ürünlerin ülkeye girişinin kontrol edilmesi ve zorlaştırılması için ciddi önlemler alınmalıdır. Sektör bu ürünlerin ülkeye girmemesi konusunda tavır almalı, yerli ürün tüketilmesi konusunda siyasi irade zorlanmalıdır. Özellikle ihracat yapan yerli üreticilerin uluslararası pazarlarda rekabet edebilmesi için yatırımları ve Ar-Ge çalışmaları desteklenmeli, üretim ile istihdam üzerindeki yükler azaltılmalı ve kamu ihalelerinde yerli malı kullanımı teşvik edilmelidir.

“SEKTÖR FİRMALARI ORTAK AR-GE MERKEZLERİ KURMALI”

Ar-Ge olanakları artırılmalı, vergi mükellefiyetliklerinde belli indirimler sağlanmalı, teknoparklardan yararlanmaları konusunda Akışkan Gücü Derneğinin (AKDER) yol göstericiliğinde, sektör firmaları bir araya geleerek ortak Ar-Ge merkezleri kurulmalıdır.

Piyasa gözetimi ve denetimi etkinleştirilmeli, sektör dernekleri bu yapının içinde yer almalı, mesleki yeterlilik ve eğitim konusuna önem verilmeli ve yeterlilik sahibi olmayan kişilerin iş yapmalarına engel mevzuatlar oluşturulmalıdır.

Yurt içinde kullanıcılar yerli ürün kullanmalı, yerli üreticiler ise ihracat çabalarını artırmalı, bu yolla maliyetlerin düşürülerek, ulusal ürünlerimizin rekabet gücünün artacağı tüm sektörde temel bilinç haline getirilmelidir.

Sektörümüzün gelişmesi için MEB, YÖK ve akışkan gücü sektörü temsilcileri ile birlikte eğitim programlarında ihtiyaca uygun güncellemeler yapılmalı, endüstri meslek liselerinde uygulamalı meslek dersleri-

nin niteliği geliştirilmeli, atölyelerde mevcut makine ve tezgahlar yenilenmelidir. Üniversitelerde güncel teknolojiler ile endüstriyel uygulamalar öğretilmeli ve altyapı çalışmaları tamamlanmalıdır.

“SEKTÖRÜN HİTAP ETTİĞİ PAZAR YENİDEN TANIMLANMALI”

Sanayide enerji verimliliği, uluslararası rekabet gücü açısından önemli bir unsurdur. Enerjide sürdürülebilirliğin sağlanması, dışa bağımlılığın azaltılması, enerji maliyetlerinin ekonomi üzerindeki yükünün hafifletilmesi ve iklim değişikliği ile mücadeleye yönelik çalışmalarla enerjinin ve enerji kaynaklarının verimli kullanımının tespiti yapılarak sektörde, hidrolik pnömatik sistem tasarımlarında ve üretiminde enerji verimliliğine önem verilmelidir. Sistemlerin enerji verimliliği ölçülebilir olmalı, belgelendirilmeli ve teşvik edilmelidir.

Yazılım mühendisliğindeki yeni yaklaşımların, yenilikçi makine konseptlerine olanak sağladığı, akıllı mobil cihazlar, uygulamalar ile entegre PLC sistemlerinin çalışma esnekliğini artırdığı, bu yeni yaklaşımların mühendislik çalışmalarını kolaylaştıracağı ve rekabette esnekliği artıracağı tespiti yapılarak, sektör yazılım mühendisliği alanındaki gelişmeleri izlemeli ve uygulamalara yansıtılmalıdır.

Hidrolik ve pnömatik sektörünün giderek elektronik ile kaynaştığını, eskiden sadece servo veya oransal valflerle sınırlı olan elektroniğin, şimdilerde eksen kontrol modülleri ve servo-motor tahrikli hidrolik pompaların kullanılmaya başlamasıyla yaygınlaştığı görülmektedir. Teknolojiler arası entegrasyonun bu şekilde giderek artacağı hesap edilerek sektörün hitap ettiği pazar yeniden tanımlanmalı veya revize edilmelidir.

Mühendislik hizmeti üreten sektör firmalarının akreditasyonu, sektörde çalışan mühendislerin uzmanlıklarının meslek odaları tarafından belgelendirilmesi, sektörde çalışan ara teknik elemanların eğitimi ve belgelendirilmesi, sektörle ilgili mevcut regülasyonlar çerçevesinde Bilim Teknoloji ve Sanayi Bakanlığının piyasa gözetim denetim faaliyetini yaygınlaştırması, sektör firmalarında çalışan mühendisler tarafından hazırlanan projelerin inşaat sektöründeki mimar ve mühendislik hizmetleri gibi fikri mülkiyet hakları çerçevesinde güvence altına alınması gibi konularda; MMO, AKDER ve sektör bileşenlerinin katıldığı bir çalıştay düzenlenmeli ve burada elde edilen sonuçlar ilgili bakanlıklara iletilmelidir.

“İHRACAT YAPAN YERLİ ÜRETİCİLERİN ULUSLARARASI PAZARLARDA REKABET EDEBİLMESİ İÇİN YATIRIMLARI VE AR-GE ÇALIŞMALARINI DESTEKLENMELİ.”

“MEB, YÖK VE AKIŞKAN GÜCÜ SEKTÖRÜ TEMSİLCİLERİ İLE BİRLİKTE EĞİTİM PROGRAMLARINDA İHTİYACA UYGUN GÜNCELLEMELER YAPILMALI.”



TARMAKBİR SEKTÖR BULUŞMALARININ SEKİZİNCİSİ ANTALYA'DA DÜZENLENDİ

Antalya'da 30 Ekim - 2 Kasım tarihleri arasında gerçekleştirilen 8. TARMAKBİR Sektör Buluşması kapsamında kamu kurumları ve sivil toplum örgütlerinden temsilciler; sektör sorunları, çözüm önerileri, mevzuatlar, Ar-Ge, inovasyon ve üniversite-sanayi işbirliği başlıkları altında çeşitli sunumlar yaptı.



Sektör sorunlarının ve çözüm önerilerinin tartışılması, kamu kurum ve kuruluşları tarafından tarımsal mekanizasyonla ilgili mevzuat çalışmaları ve uygulamaları hakkında bilgi verilmesi, mevzuat ve uygulamalarına dair sorunların görüşülmesi ile üniversite-sanayi işbirliğinin geliştirilmesi amacıyla 2007 yılından bu yana aralıksız düzenlenen toplantıya; aralarında Türk Tarım Alet ve Makinaları İmalatçıları Birliği (TARMAKBİR) üyeleri, akademisyenler, ilgili kamu kurumlarının ve sivil toplum

örgütlerinin temsilcilerinin de yer aldığı 87 davetli katıldı.

İKİ GÜNDE DÖRT OTURUM GERÇEKLEŞTİRİLDİ

İki gün süren oturumlar çerçevesinde birinci günün ilk oturumu Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığının sunumlarına ayrıldı. İlgili kurumların sunumlarının ardından soru-cevap kısmında özel sektör temsilcileri; deney, sevk ve kredilendirme işlemleri ile ilgili yaşadıkları çeşitli aksaklıkları dile ge-



Organizasyonun sponsorları arasında yer alan MTG, TARMAKBİR'in yanındaydı.

tirerek çözüm önerilerini tartışmaya açtı. Bu oturumda Sanayi Bakanlığının Girişimci Bilgi Sistemi (GBS) üzerinden aktardığı sektörel bilgiler ve Tarım Bakanlığı Tarım Reformu Genel Müdürlüğü'nün 2015 yılı ve sonrası için mevcut hibe desteklere alternatif olarak düşündüğü sıfır faizli tarım makineleri kredisi projesi, katılımcılar tarafından ilgiyle karşılandı. TDKD tarafından verilen bilgiye göre yeni dönem için IPARD desteklerinin yakında başlayacağı, bununla birlikte traktörün artık kapsam dışında kalacağı belirtildi.

İkinci oturumda ise Ekonomi Bakanlığı ve Makine İhracatçıları Birliği (MAİB), PANKOBİRLİK ve Tarım Kredi Kooperatifleri Merkez Birliği'nin birer sunum yaptı. Ekonomi Bakanlığının sunumunda, sektöre yönelik çeşitli devlet desteklerinden bahsedilerek diğer kurumlarla yürütülen çalışmalar hakkında bilgi verildi. MAİB'nin, genel makine istatistikleri ve MTG'nin faaliyetleri hakkında gerçekleştirdiği sunumun ardından PANKOBİRLİK de tedarik sistemleri ve yürütülen projeler konusunda açıklamalarda bulundu. Tarım Kredi Kooperatifleri Merkez Birliği ise 2009-2014 dönemi için firmalar tarafından yapılan fiyat artışının, işçilik ve demirçelik ürünlerinin fiyat artışının gerisinde olduğunu örneklerle anlattı. Oturumun soru-cevap kısmında PANKOBİRLİK tarafından yürütülen tarım makineleri projesi ile ilgili olarak akademisyenler tarafından farklı görüşler ve eleştiriler dile getirildi. Bitki koruma makineleri için bandrol zorunluluğunun kaldırılması ve ruhsat sü-

resinin 10 yıla çıkarılması da tartışılan bir diğer konu oldu.

AR-GE, İNOVASYON VE ÜNİVERSİTE-SANAYİ İŞBİRLİĞİ TARTIŞILDI

İkinci gün düzenlenen üçüncü oturumun konusu ise Ar-Ge, inovasyon ve üniversite-sanayi işbirliği oldu. Orta ve uzun vadede katma değeri yüksek, teknolojik unsurlar ihtiva eden, rekabet edebilir tarım makineleri üreten ve ihraç eden firmaların hayatta kalabileceği gerçeğinden hareketle; sektörde bir farkındalık yaratılması adına çeşitli aktiviteler yapılması konusu tartışmaya açıldı. Bu çerçevede üniversitelerden gelen konuşmacılar Ar-Ge çalışmaları hakkında bilgi verirken TARMAKBİR'in de Ar-Ge ve inovasyon noktasında üyelerine yapabileceği katkılar değerlendirildi.

Dördüncü ve son oturumda ise TSE, Türk Eximbank, Ziraat Bankası, DLG ve Tüyp Fuarcılık sunumları gerçekleştirildi. TSE tarafından sektörü ilgilendiren çeşitli standartlar, belgelendirme safhasında yaşanan sorunlar ve güncel mevzuat hakkında bilgi aktarıldı. Ziraat Bankası ve Türk Eximbank da sunumlarında yatırımlara yönelik sağlanan finansal olanaklardan bahsetti. DLG Fuarcılık tarafından Agritechnica Fuarı ve fuara katılım şartları hakkında bilgi verilirken Tüyp Fuarcılık da Türkiye'de düzenlenen tarım ve mekanizasyon fuarlarına ilişkin güncel durumu aktardı. Ziraat Bankası tarafından verilen zirai kredilerle ilgili olarak yatırımcılar nezdinde karşılaşılan zorluklar ve bankanın aldığı tedbirler son oturumun en çok ilgi çeken konularından biri oldu.

TOPLANTIDA; ORTA VE UZUN VADEDE KATMA DEĞERİ YÜKSEK, TEKNOLOJİK UNSURLAR İHTİVA EDEN, REKABET EDEBİLİR TARIM MAKİNELERİ ÜRETEEN VE İHRAÇ EDEN FİRMALARIN HAYATTA KALABİLECEĞİ VURGULANDI.



POMSAD'DA “GÖREVE DEVAM”

Türk Pompa ve Vana Sanayicileri Derneğinin (POMSAD) 9'uncu Olağan Genel Kurulu 24 Eylül'de İstanbul'da gerçekleştirildi. POMSAD Genel Kurulu, Kutlu Karavelioğlu Başkanlığındaki Yönetim Kuruluna “göreve devam” dedi.



Kutlu Karavelioğlu, açılış konuşmasında, Derneğin 18 yılda süreçte aldığı mesafenin göz kamaştırıcı olduğunu belirterek, “Yeni bir faaliyet döneminin başındayız. Derneğimiz dört yaşında Europump'a üye oldu, İcra Kuruluna girdi. Bu kabul, Türk imalatçılara sandalye vermeyen bir Federasyonun Avrupa'yı temsil

edemeyeceği, Avrupa örgütü olamayacağı anlamını taşıyordu. 6'ncı yılımızda ismimize 'Türk' ibaresini ekleyerek sektörümüzün yegane temsilcisi oluşumuzu tescilledik. Aynı yıl CEIR üyeliğine kabul edildik. 8'inci yılımızda Vana Federasyonunun Yönetim Kuruluna girdik. Avrupa'da Türk vanaacılarını temsil eden bir derneğin adına vana olmadan olmazdı, adımıza 'Vana Sa-



“TASARIM
KABİLİYETİMİZİ
ARTIRARAK REKABETİN
OLMADIĞI ALANLARA
KAYMALIYIZ;
İŞLETMELERİMİZİ
BÜYÜTMENİN BAŞKA
YOLU YOKTUR.”

na yicileri' ibaresini de kattık. 14'üncü yılı-
mızda CEIR'in Başkanlığına, 17'nci yılımızda
Europump'ın Başkan Yardımcılığına seçil-
dik. Bunlar, bizlerin, yani bu görevleri icra
eden arkadaşlarımızdan çok sektörümü-
zün gücüyle başarılan işlerdir. İçerde, Ma-
kine İmalatçıları Birliğinde (MİB) temsil edi-
lirken, İhracatçı Birliğinin (MAİB) kurucusu
olduk. Makine Tanıtım Grubu (MTG) ve Ma-

kine Sanayii Sektör Platformunun (MSSP)
kuruluşunda önemli görevler üstlendik. Bu
kurumların başkanlıklarını, başkan yar-
dımcılıklarını yaptık. Bunların hepsi birlik-
teliğimizin gücü, vizyonerliği ve etkinliği ile
başarıldı. Bugün POMSAD'ın yer almadı-
ğı bir sektörel kurum veya oluşum yoktur.
Her yerde bilgi ve tecrübemizi paylaşıyo-
ruz, derdimizi çözümümüzü öneriyoruz. 18



“HERKESİN HER ŞEYİ
ÜRETTİĞİ BİR SEKTÖRÜN
İLERİ GİTMESİ MÜMKÜN
DEĞİLDİR.”



yıl içinde yedi kongre, dört sergi ve iki fuar organize ettik. Europump ve CEIR'in senelik toplantılarını dört kere düzenledik. Defalarca, bunların Yönetim Kurulu ve Komisyon Toplantılarına ev sahipliği yaptık. İki sektörün terminolojilerini içeren sözlüklerle, yedi önemli kitap dahil, 20'ye yakın referans kaynağı sektörümüze kazandırdık. Neredeyse her ay bir fuara katılır hale geldik. Elbette bütün bu dinamizm, sektörümüzü mercek altına soktu, bir çok küresel firma burada yatırım yapmak veya firma almak üzere çalıştı, çalışıyor; bu girişimlerden olumlu neticelenen az değildir. Bu kadar etkin bir dernek Avrupa'da dahi olsa hayranlıkla karşılanırdı. Biz bunu; toplam şirket ya da girişimlerinin sadece yüzde 13'ün imalatla ya da endüstride olduğu, yüzde 1'inin tarımda, kalanın da (yüzde 86) hizmet sektöründe olduğu bir ülkede başardık. Yani kültüründe, genlerinde sanayiciliğin bir türlü yeşeremediği bir ülkede!"

"İŞLETMELERİMİZİ BÜYÜTMELİYİZ"

Pompa ve vana sektörünün mevcut yapısıyla ilgili de bilgi veren Kutlu Karavelioğlu; "En iyi pazarlarımızdaki karışıklıklara rağmen, 2013 yılında, vanalarda yüzde 25, pompalarda yüzde 10 oranında ihracat artışı sağladık. 2014 yılı da benzer şekilde seyrediyor. Bu yılın ilk çeyreğinde gelişmiş ülkelerde makine üretimi yüzde 5, gelişmekte olan ülkelerde yüzde 10 arttı. Türkiye'de bu artış daha fazla olmalı çünkü ithalatta daralma gözleniyor" dedi.

Konuşmasının sonunda sektörün yeni dönemde atması gereken adımlara değinen

Kutlu Karavelioğlu, özetle şunları söyledi: "İşletmelerimizi büyütmeliyiz. Bunun yolu tasarım imkanlarımızı ve ürün performanslarımızı arttırmaktan geçer. Rekabetin olmadığı alanlara kaymalıyız. Ürün çeşidi ve teknoloji bakımından ifade ediyorum; herkesin her şeyi ürettiği bir sektörün ileri gitmesi mümkün değildir; zaten zaman içinde 'bir' şeyi en iyi üretenler kalacak, diğerleri başka yerlere kayacaktır. Birbirimizin mallarını pazarlamak, bugün Almanların, İtalyanların başarılarının temelinde yatan şeydir. Sektörümüz, AB mevzuatını ihmal etmemeli. Transatlantik anlaşması ile küresel harmonizasyon hızlanacak. Elektronik ve yazılım segmentleriyle çalışmaya başlayalım. Yeniliğe ve yeni talep yaratmaya çok müsait bir endüstriyel dönüşüm yaklaşıyor, hatta yaşanıyor! Ana pazarlarımızdaki tıkanmaları aşıyoruz, mallarımız her yere satılabilir kalitededir. Karlı ve katma değeri yüksek bir sektörüdeyiz; büyüdükçe de karımızı ve katma değerimizi artıracacağız. Yan sanayi ve birbiri-mizin imkanlarını kullanmaz da 'Her şeyi kendimiz yapalım!' dersek, enerji ve kaynak israf ederiz. Rekabetçiliğimiz düşük kalır. Bu kaynakları, çok ürettiğimiz ürünleri geliştirmenin ve ihraç etmenin yollarını bulmaya ayırmalıyız."

Genel Kurul'da Makine İhracatçıları Birliği (MAİB) Ekonomi Danışmanı Can Fuat Gürlesel "Dünya ve Türkiye Ekonomisi ile Sanayi ve Makine Sektöründeki Gelişmeler" başlıklı bir sunum gerçekleştirdi. Genel Kurul sonrasında POMSAD üyeleri eşleriyle birlikte akşam yemeğinde bir araya geldi.

POMSAD 2014-2016 YÖNETİM KURULU



POMSAD

Yönetim Kurulu Başkanı
Kutlu Karavelioğlu

Yönetim Kurulu Üyeleri
İbrahim Akdemir
Ercan Çelebi
İsmail Gökhan Çıtak
Murat Çopur
Özden Ertöz
Ahmet Saraoğlu
Vahdettin Yırıtmaç
Nurdan Yücel



İLK MİLLİ İHA'LAR UÇMAYA HAZIR

Kale-Baykar ortaklığı tarafından geliştirilen Bayraktar Taktik İnsansız Hava Aracının (TB2 İHA) Türk Silahlı Kuvvetlerine (TSK) teslim süreci başladı.

Uçuş testlerini başarıyla tamamlayarak teslimat ve kabul süreci işlemleri başlayan İHA'ların tüm yazılım ve donanım sistemleri Türk mühendisleri tarafından üretildi. Bayraktar TB2 İHA, sürecin tamamlanmasının ardından ilk etapta altı uçak, iki yer kontrol istasyonundan oluşan sistemiyle TSK envanterine girecek. Böylece Türk Ordusu cumhuriyet tarihinde ilk kez taktik sınıfı yerli bir İHA kullanmış olacak. İlk partinin ardından 2015'in ortasında yine altı uçak ve iki yer istasyonundan oluşan ikinci parti teslim edilecek.

24 SAAT 34 DAKİKA HAVADA KALDI

İHA'ları üreten Baykar Makina 1984'te

otomotiv sanayisine üretim yapmak için Bayrampaşa'da bir atölyede yüksek makine mühendisi Özdemir Bayraktar tarafından kuruldu. Özdemir Bayraktar projesi, biri işletme eğitimi almış diğer ikisi ise mühendis olan üç oğluyla birlikte yürütüyor. Orta irtifa ve uzun menzil (MALE) sınıfı İHA olarak geliştirilen Bayraktar TB2; milli ve özgün tam otomatik uçuş kontrol sistemiyle hangardan pist başına kadar taksi, kalkış, seyir, iniş ve park gerçekleştiriyor. Dünyada ilk kez üç yedekli uçuş kontrol sistemi Bayraktar'da kullanılıyor. Milli İHA'da sekiz çeşit servo eyleyici, ısıtmalı pilot statik, akıllı dengeleme sistemine sahip lityum tabanlı batarya gibi birçok kritik sistem yer alıyor. Bayraktar TB2 ihale aşamasında 10

saat havada kalma ve 18 bin feet irtifada uçuş gerçekleştirme şartlarına karşılık, Edirne Keşan Askeri Havaalanında yapılan uçuş testlerinde 24 saat 34 dakika havada kalarak 27 bin feet irtifaya çıktı.

Ar-Ge ekipleriyle iki yıldır yoğun bir şekilde yüksek motivasyonla çalıştıklarını ifade eden Baykar Makina Genel Müdürü Haluk Bayraktar, "Geliştirdiğimiz sistem, performansı ve teknik özellikleri ile bizden talep edilenin çok üzerinde. Bu sonuca ulaşmamızın altında, kritik öneme sahip stratejik bileşenlerin milli ve özgün olarak geliştirilmesi yolunu seçmemiz yatıyor. Yıllar önce yanma pahasına olsa da bir kıvılcım çakma niyetiyle girdiğimiz bu alanda, artık kıvılcım alevlenmiş durumda" dedi.





DIRİNLER'İN YENİ MAKİNESİ GÖRÜCÜYE ÇIKTI

Dirinler Makina, üç yıllık Ar-Ge çalışması neticesinde geliştirdiği Türkiye'nin ilk yüksek torklu, dört değişebilir kafalı ve beş eksenli taşınabilir portal freze makinesini tanıttı.



Türk makine sektöründe 1952 yılından bu yana takım tezgahı imalatı yaptıklarını ifade eden Dirinler Makina Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Dirin, "Bu makine, yüksek torku ve taşınabilir olması nedeniyle ülkemizde bir ilk. Türkiye'de başkasının yapmadığını yapmaya odaklandık. Bu makineyi yapmaya cesaret edecek bir başka firma bulamazsınız. Zor bir teknoloji ve zor bir makine. Kullanıcılar hem maliyet, hem de zamandan tasarruf edecek. Hassas işleme özelliği ve yüksek tork gücü sayesinde çok ağır tonajlı makinelerin, yüzeylerin işlenmesi için kullanılacak. Makinemizi üç yıl süren Ar-Ge çalışması sonucu hayata geçirdik. Gemi inşa, otomotiv, havacılık sanayisine çok büyük yenilik getireceğine inanıyoruz" dedi.

"DÜNYANIN KISKANACAĞI BİR MAKİNE YAPTIK"

Yeni nesil taşınabilir ve yüksek torklu portal frezenin tanıtım toplantısında ko-

nuşan Mustafa Dirin, Drinns markasıyla müşterilerine özel çözümler sunduklarını belirterek sözlerini şöyle sürdürdü: "Gelişen teknolojiyi takip etmedik, teknolojinin önünde yer aldık ve takip edilen olduk. 1960'larda Türkiye toplu iğne yapamayan bir ülkeydi. Kalkınma hamlesi içindeydi. 'Türkiye toplu iğne yapıyor!' diye haberler çıktığında olaylar oluyordu. Öyle günlerde inancımızı kaybetmedik ve bugün dünyanın dahi kiskanacağı 160 ton ağırlığında 'Dirinler harikası' bir makine yaptık."

"BÜYÜYEN VE GELİŞEN TÜRKİYE'YE TANIKLIK EDİYORSUNUZ"

Gelişmiş sanayi ülkeleri Almanya, Hollanda, Fransa, İtalya dahil 55'den fazla ülkeye ürünlerini ihraç etmenin gururunu yaşadıklarını aktaran Mustafa Dirin, ilkleri başarmanın kendileri için artık bir gelenek olduğunu söyledi. Mustafa Dirin, "Evet, ilkleri başarıyor, ilkleri hayata geçiriyoruz. Öyle ki bu ilkler tüm dünyanın da tercihi olu-

yor. Bu konuda hiç de tevazu göstermeyeceğim. Çünkü bu gururu sizin de yaşamanızı istiyoruz. Biz yapılmayanları yapmaya hevesliyiz. Dirinler'in başarısının ardında 'demir talaşı kokusu'na sinen alın teriyle çalışmak' yatıyor. İşimize tutku ve sevgiyle bağlıyız. Aklimızı önümüze koyduk ve yapılmayanı yaptık. Ama sakın burada duracağımızı düşünmeyin, çünkü durmayacağız. Bizim çok daha büyük heyecanlarımız var. Daha büyük teknolojik makineler yapacağız. Biz her zaman yaptığımız işin en iyisi olacağız. Bugün yalnızca Dirinler'in lansmanına tanıklık etmiyorsunuz; bugün ayrıca büyüyen ve gelişen Türkiye'ye de tanıklık ediyorsunuz. Bu makine sadece Dirinler'in değil, ülkenin eseridir. Kendini yetiştirip bilime ve çalışmaya adanmış Türk insanının eseridir" dedi.

"İHRACATA DAYALI BİR ÜRETİM İSTİYORUZ"

Dirinler Makina Yönetim Kurulu Üyesi Nihan Dirin'de yaptığı konuşmada, Drinns markasıyla müşterilerine özel çözümler sunduklarını söyledi. CNC kontrollü tezgahların yanında, özel tasarım ve yüksek teknolojiye sahip makinelerin üretimini de gerçekleştirdiklerini belirten Nihan Dirin, "Sektörde rekabet Çin ya da Tayvan'la sınırlı. Ancak Dirinler'in Avrupa kalitesinde üretimi nedeniyle dünya ile rekabet ediyoruz. Biz ithalata değil ihracata dayalı bir üretim olsun istiyoruz. Dirinler'in Türkiye'ye böyle bir katkısı olsun istiyoruz. Türkiye'de böyle bir makine yok. Dünyada da sayılı üretiliyor. Dolayısıyla rakibimiz dünya. Bu makinenin en önemli özelliği vinçlerle götürülebiliriz. Dört kafalı olması çok önemli ve hepsi özel dizayn edilmiş kafalar. Tamamen Dirinler bünyesinde, Türk mühendisliğinin ürünüdür" dedi.



BAYKAL MAKİNE AR-GE MERKEZİ KİMLİĞİNE KAVUŞTU

Ar-Ge Merkezi Sertifikası alan Baykal Makine, 550 metrekarelik teknoloji üssünde 61 çalışanıyla sac işleme makineleri sektöründe yenilikçi ve özgün tasarımlar geliştirmeyi hedefliyor.

Baykal Makine, Ar-Ge Merkezi olma hedefine ulaşarak, Bursa'nın 23'üncü Ar-Ge Merkezi unvanını aldı. Ortalama 600 personel ile üç ana tesiste ve toplamda 70 bin metrekare alanda yıllık 5 bin adet makine üretim kapasitesine sahip olduklarını söyleyen Baykal Makine Yönetim Kurulu Başkanı Sulhi Baykal, ürünlerinin yüzde 80-85'ini ihraç ettiklerini, böylece kent ve ülke ekonomisine ciddi oranda katma değer sağladıklarını vurguladı. Firmanın 64 yıllık geçmişi boyunca kendi öz kaynakları ile sürdürdüğü Ar-Ge çalışmaları sonucunda Türkiye'nin ilk abkant presi ve ilk hidrolik giyotin makası gibi birçok ilke imza attığını ifade eden Baykal, "1994 yılında Hollanda Kersten firması ile kurulan B&K B.V. şirketi ile Ar-Ge faaliyetlerine başlayan ve 5746 No'lu Araştırma ve Geliştirme Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Kanun çerçevesinde geçtiğimiz aylarda başvurusunu yapan Baykal Makine, 16 Ekim tarihi itibarıyla Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığınca Ar-Ge Merkezi Sertifikasını aldı. Türkiye'nin en büyük makine üreticilerinden biri olarak sürdürülebilir bir gelişme için Ar-Ge ve inovasyon faaliyetlerinin vazgeçilmez bir gereklilik olduğuna inanıyor bu yönde politikalar geliştiriyoruz" dedi.

"PATENT VE FAYDALI MODEL SAYISINI ARTIRMAK İSTİYORUZ"

Sulhi Baykal, 42 araştırmacı, 15 teknisyen ve 4 destek personeli olmak üzere toplam 61 çalışanla yaklaşık 550



metrekarelik bir alanda hizmet veren Ar-Ge merkezinde, sac işleme makineleri sektörüne yönelik yenilikçi ve özgün tasarımlar gerçekleştirileceğini ayrıca TEYDEB projeleri de yürütüleceğini vurguladı. Temel hedeflerinden birinin, yurt dışına bağlı ve yüksek maliyetli teknolojilerin yerli kaynaklarla üretilmesinin sağlanması konusunda Ar-Ge faaliyetleri yapmak olduğunu altını çizen Baykal, enerji ve diğer kaynakları verimli kullanan, doğal çevrenin korunmasına katkı sağlayan, katma değeri yüksek ürünlerin geliştirilmesinin de diğer önemli hedefleri arasında bulunduğunu aktardı. Baykal, Ar-Ge merkezinde özgün tasarımlar gerçekleştirerek, patent-faydalı model sayısını artırmak istediklerine de değindi. Ar-Ge merkezi ile öncelikle bölüm çalışanları, genelde de tüm çalışanların yetkinliklerini geliştirecek

ve onların yaratıcı fikirlerini ortaya koyabilme imkanları sağlayacak uygun çalışma ortamının oluşturulmasının amaçlandığına dikkati çeken Baykal, "Çalışanları bu doğrultuda motive etmek ve böylece bir inovasyon kültürü oluşturmak için Ar-Ge merkezi bünyesinde yenilikçi fikirlerin üretilmesi, master ve doktora yapılması gibi konularda ödüllendirme dahil özendirici sistemler de oluşturuluyor" diye konuştu. Başta Bursa'dakiler olmak üzere ülke genelindeki üniversitelerle kazan-kazan ilkesine uygun işbirliği projeleri geliştireceklerini anlatan Baykal, bu kapsamda son sınıf öğrencilerinin yarı zamanlı istihdam edilmesi ve yürütülen Ar-Ge projelerine katkılarının sağlanması çerçevesinde, öğrencilerin sanayinin iş yapma yöntemleri konusunda bilgilenmelerinin sağlanacağını aktardı.



“ÖZGÜN ÜRÜNLER GELİŞTİRMEYE DEVAM EDECEĞİZ”

AR-GE VE İNOVASYON ÇALIŞMALARI SONUCUNDA KOSGEB İŞBİRLİĞİYLE TAMAMLANDIKLARI MINI EKSKAVATÖRÜN SERİ ÜRETİM İÇİN HAZIR EDEN DOĞRAR KEPÇE YÖNETİM KURULU BAŞKANI KERİME DİNÇER, “DÜNYADAKİ GELİŞMELERİ DE TAKİP EDEREK TECRÜBE VE KALİTEMİZLE ÖZGÜN ÜRÜNLER GELİŞTİRMEYE DEVAM EDECEĞİZ” DEDİ.

Ahmet Dinçer tarafından 1972 yılında Denizli’de kurulan Doğrar Kepçe, iş makineleri yedek parçalarının tami-ri ile başladığı faaliyetlerini, ma-ki-ne ataşmanları imalatıyla genişletti. Bugün tünel ekskavatörleri, mini ekskavatör-ler, mermer blok yıkım makineleri, bina yı-kım makasları ile imalat çalışmalarına devam eden firma, özellikle madencilik sektöründe kullanılan ürünlerini dünyanın çok sayıda ül-kesine ihraç ediyor.

Üretiminizi nerede ve nasıl gerçekleştiriyorsunuz?

Üretim çalışmalarımızı Denizli’de 2 bin met-rekare kapalı alanda faaliyet gösteren fabri-kamızda, talaşlı imalat yöntemiyle gerçek-leştiriyoruz. Tüm ürünlerimizin tasarım ve üretiminde firmamız bünyesinde çalışan ma-kine mühendislerimiz ve Ar-Ge ekibimiz gö-rev alıyor.

Ürün çeşitleriniz ve bunların özellikleri hakkında bilgi verir misiniz?

Doğrar Kepçe olarak tünel ekskavatörleri, mini ekskavatörler, mermer blok yıkım ma-kine-leri, bina yıkım makasları ile iş makinele-ri yedek parça ve ekipmanları imal ediyoruz. Tünel ekskavatörlerimiz yer altı madenlerin-den kömür, krom, nikel ve altın gibi ürünle-rin çıkarılmasında kullanılıyor. Özellikle be-lediyelerin ve ilgili kurumların refüj, sulama kanalı, fidancılık ve ormancılık uygulamala-rında kullanması için ürettiğimiz mini ekska-vatörler; eğimli ve ağaçlık arazilerde, yüksek hareket kabiliyeti ve çevikliği ile ağır tonajlı makinelere göre çok daha avantajlıdır. 2000 yılından itibaren üretmeye başladığımız mer-mer blog yıkma makinelerimizle de mermer ocaklarında kullanılan ilkel teknikleri ortadan kaldırmayı amaçladık. Ar-Ge çalışmalarımız sonucu 2010 yılında hayata geçirdiğimiz bina yıkım makaslarını ise tehlike arz eden ve uzun





zaman alan bina yıkım işlerinde kullanılabilmesi amacıyla tasarladık. Söz konusu makinelerle birlikte yedek parça ve ekipmanlarını da üreterek sektörün hizmetine sunuyoruz.

Yeni geliştirdiğiniz bir ürün var mı?

Ürününüzün kullanım alanı ve özellikleri hakkında bilgi verir misiniz?

2011 yılına kadar iş makineleri yedek parça ve atasmanları ile bina yıkım makasları üretirken söz konusu tarihten sonra ise yer altı ocaklarında zor şartlarda kazma, kürek kul-

lanılarak üretim yapıldığı tespitinden hareketle bu alana yönelik bir makine imal etme işine yoğunlaştık. Bu çerçevede Ar-Ge projemizin düşmesine bastık ve birçok yer altı ocağını ziyaret edip çalışanlardan birebir bilgi aldık. Sürecin sonunda, 2013 yılında itibariyle demo makinemizi tamamladık. Geliştirdiğimiz tünel ekskavatörü üzerinde çok sayıda test uygulayarak değişikliklere gittik. Makinemiz bugün son derece gelişmiş özellikleri ve teknolojisi ile dünya pazarında yer alabilecek düzeydedir. Makinemizin uzaktan kumanda-



"İMALATINI GERÇEKLEŞTİRDİĞİMİZ İŞ MAKİNELERİ İLE YEDEK PARÇA VE EKİPMANLARINI ARALARINDA RUSYA, KAZAKİSTAN, TÜRKMENİSTAN, AZERBAJCAN VE İTALYA'NIN BULUNDUĞU DÜNYANIN ÇOK SAYIDA ÜLKESİNE İHRAÇ EDİYORUZ."



lı oluşu, bizi rakiplerimizden ayıran en büyük özelliklerden biri olarak öne çıkıyor. Uzaktan kumanda kontrolü sayesinde operatörün ve diğer çalışanların, tahkimatlarla güçlendirilmiş güvenli bölgede çalışmalarını sağlayabiliyoruz. Bu durum da, göçük ve benzeri hallerde can kaybı ve yaralanmalar gibi iş kazalarını en aza indirmede yardımcı oluyor. Ayrıca kazıcı frezeyi kumanda eden boom mekanizmasının 50 santimetre içine girip 50 santimetre dışarıya çıkma özelliği, ocak için büyük bir ko-

laylık sağlıyor. Ocak sahiplerinin ihtiyaç ve istekleri doğrultusunda makinemize ilave etmiş olduğumuz sondaj aparatıyla 26 metre mesafede su ve gaz olup olmadığını tespit edebiliyoruz. Böylece tehlikeli gaz sıkışması sebebiyle yaşanabilecek patlamalar ve su baskınları önleniyor. Bu sayede güvenli bir çalışma ortamı sağlanıyor. Kazıcı frezenin başlığındaki elmaslar da madenlerden alınan örneklerin sertliği doğrultusunda özel olarak imal ediliyor. Bu sayede madene özel doğru

“Mini EKSKAVATÖRÜMÜZDEKİ DÖKÜM PALETLER, PLASTİK PALETLER İLE DEĞİŞTİRİLİP FAYANS VE MERMER GİBİ KIRILGAN ZEMİNLERDE ZARARSIZ BİÇİMDE ÇALIŞTIRILABİLİR.”



malzeme kullanımıyla düşük maliyetle yüksek performans sağlanıyor.

“MINİ EKSKAVATÖRÜMÜZ DAHA AZ YAKITLA DAHA FAZLA GÜÇ ÜRETİYOR”

Firmalarının imal ettiği mini ekskavatörün yoğun Ar-Ge ve inovasyon çalışmaları sonucunda KOSGEB işbirliğiyle tamamlandığını ve endüstriyel uygulamaya geçiş hakkı kazandığını aktaran Doğrar Kepçe Yönetim Kurulu Başkanı Kerime Dinçer, “Mini ekskavatörümüz 20 derece açılı ve dört ile 16 ton arası kapasiteye sahiptir. Eğimli arazilerde ve orman arazilerinde kullanıma daha uygundur. Operatör, kabini 180 derecelik rahat kullanabileceği bir açıya getirebilir. Ayrıca otel havuzlarında, meyve bahçelerinde yani dar alanlarda çevreye fazla zarar vermeden çalışması için tasarlanmıştır. Aynı zamanda ekskavatöründeki döküm paletler, plastik paletler ile değiştirilip fayans ve mermer gibi kırılgan zeminlerde zararsız biçimde çalıştırılması sağlanabilir. Ergonomik tasarımıyla da büyük makinelere göre, daha az yakıtla daha fazla güç üretir” dedi.

Çalışanlarınızın gelişimi konusunda ne tür çalışmalar gerçekleştiriyorsunuz?

Üretim ile idari birimde görev alan personelimizin iş güvenliği ve iş sağlığı eğitimleri almalarını sağlıyoruz. Ayrıca personelimizin sektörümüzle ilgili seminerlere katılmalarını teşvik edip destekleyerek bu sayede teknolojik gelişmelerden haberdar olmalarını, kendilerini geliştirerek farklı teknikleri öğrenmelerini sağlıyoruz.

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

Özellikle İzmir ve İstanbul’da düzenlenen makine ve madencilik sektörüne yönelik fuarlara katılıyoruz. Ürünlerimizi ve kalitemizi kullanıcılara doğrudan yansıtmaya imkan sağlayan organizasyonlar olması sebebiyle firma olarak fuarların oldukça önemli olduklarını düşünüyoruz. Yurt dışındaki fuarlara da ziyaretçi olarak katılıyor, sektördeki yeni ürünleri ve gelişen teknolojiyi yakından takip ediyoruz.

“TEKNOLOJİYE AYAK UYDURUYORUZ”

İhracat aşamasında karşılaştıkları en büyük problemi, Türk standartları ile ürünlerini gönderdikleri ülkelerin standartlarının birbirinden farklı olması şeklinde tarif eden Dinçer, “Bu olumsuz duruma rağmen imalatını gerçekleştirdiğimiz iş makineleri ile yedek parça ve ekipmanlarını aralarında Rusya, Kazakistan, Türkmenistan, Azerbaycan ve İtalya’nın bulunduğu dünyanın çok sayıda ülkesine ihraç ediyoruz. Montaj ve teknik destek işlemleri için de ürünlerimizi kullanan firmaları faaliyet gösterdikleri ülkelerde ziyaret ediyoruz” dedi. Türkiye’nin makine üreticiliği konusunda her geçen yıl daha da geliştiğini ifade eden Dinçer, sözlerini şöyle sürdürdü: “Doğrar kepçe olarak çağın yeniliklerine ve teknolojisine ayak uydurma çabası içindeyiz. Bu kapsamda dünyadaki gelişmeleri de takip ederek tecrübe ve kalitemizle yeni ürünler geliştirmeye devam edeceğiz.”

KERİME DİNÇER KİMDİR?



Denizli’de 1972 yılında doğan Kerime Dinçer, aile şirketleri Doğrar Kepçe’de 2007 yılından bu yana Yönetim Kurulu Başkanı olarak görev alıyor.





MAKİNELERİ KONTROL EDEN GÜÇ: HİDROLİK VE PNÖMATİK SİSTEMLER

HİDROLİK VE PNÖMATİK SİSTEMLER, MAKİNE İMALAT SANAYİSİNİN YÜKSEK TEKNOLOJİLİ ÜRÜNLERİ ARASINDA YER ALIYOR. MAKİNE SANAYİSİNİN GELİŞİMİNE BAĞLI OLARAK HİDROLİK SİSTEMLERİN KULLANIMI ARTARKEN KULLANIM ALANLARI DA YAYGINLAŞIYOR. UZMANLAR İŞE SEKTÖRÜN MAKİNE ÜRETİMİYLE KURDUĞU GÜÇLÜ İLİŞKİNİN, HİDROLİK VE PNÖMATİK SİSTEMLERİN TARİHSEL KÖKLERİNE İNİLDİĞİNDE DAHA NET BİR BİÇİMDE ORTAYA ÇIKTIĞI GÖRÜŞÜNDE BİRLEŞİYOR.





Makine imalat sanayisinin gelişmesiyle önemli sektörlerden biri haline gelen hidrolik ve pnömatik sistemler, iş yapış şeklini kolaylaştırırken gücün kontrollü olarak kullanılmasına da olanak tanıyor. Türkiye’de hızla gelişen sektör son 10 yıl içinde CETOP (Avrupa Hidrolik ve Pnömatik Komitesi) ülkeleri içindeki payını 1,5’ten 3,3’e yükseltmeyi başardı.

İnsan gücünün yetersiz kaldığı her durumda makinelerin desteğine ihtiyaç duyuluyor. Ağır şartlarda, insan gücünün ve hızının yeterli olmadığı durumlarda işi kolayca yapabilmeyi sağlayan makineler, iş verimini artırırken zaman ve enerjiden de kazanç sağlıyor. Günlük hayatta pek içli dışlı olmasak da; inşaat, tersane, fabrika, taşıma işleri, lojistik gibi alanlarda iş makinelerine çok fazla ihtiyaç duyuluyor. Sanayinin hemen her kolunda iş makineleri, iş akışının kontrollü ve sağlıklı işlemesine imkan veriyor. Mükemmel bir uyum içinde çalışan iş makineleri de elbette tek bir sistemden oluşmuyor. Günlük hayatta en çok karşımıza çıkan iş makinelerinden vinçler, kamyonlar, asansör sistemleri bir kol ve onu itip yönlendiren küçük bir başka kol mekanizmasından oluşuyor. Motor sistemleri dışında temel hareket ve güç sağlayan kısım-



TÜRKİYE’NİN HİDROLİK SİSTEMLER İHRACATI
[2013 - MİLYON DOLAR]

Kaynak:
TÜİK/AKDER

ÜRÜN ADI	İHRACAT TUTARLARI			
	2010	2011	2012	2013
DİŞLİ POMPA	18,6	20,0	21,7	24,0
YÖN KONTROL VALFİ	4,6	5,2	5,4	8,8
PİSTONLU POMPA	2,3	48,1	69,9	61,3
HİDROLİK SİLİNDİR	12,2	12,9	11,4	10,5
HORTUM	38,4	42,6	47,4	52,6
BAĞLANTI ELEMANLARI	1,5	1,6	1,8	2,0
GÜÇ ÜNİTESİ	3,0	7,6	2,1	2,9
SIZDIRMAZLIK ELEMANLARI	10,8	14,5	15,5	16,2
TOPLAM	91,4	152,4	175,2	178,3

TÜRKİYE’NİN PNÖMATİK SİSTEMLER İHRACATI
[2013 - MİLYON DOLAR]

Kaynak:
TÜİK/AKDER

ÜRÜN ADI	İHRACAT TUTARLARI			
	2010	2011	2012	2013
VALF	1,4	1,7	1,9	2,6
SİLİNDİR	1,3	1,4	1,6	1,6
FRL	2,4	1,1	0,5	0,6
TOPLAM	5,1	4,2	4,1	4,8
GENEL TOPLAM	96,5	156,6	179,3	183,1



lar da devreye, hidrolik ve pnömatik sistemler olarak adlandırdığımız akışkan güç sistemleri ile giriyor. Bu sistemler makinelerden istenen işi, kontrollü olarak yerine getiren vazgeçilmez sistemler olarak üretime hizmet veriyor. Akışkan gücü; basınçlı akışkanların, ister sıvı ister gaz halinde olsun, enerjilerinden faydalanarak elde edilen güç olarak ifade ediliyor. Sıvı veya gaz ya da somut olarak su veya hava, ancak aralarında basınç farkı olan iki ortam arasında akışkan davranışı gösteriyor. Bu basınç farkından meydana gelen akış, aynı zamanda bir enerji de taşıyor. Yunanca su anlamına gelen "Hydro" ile boru anlamına gelen "Aulos" kelimelerinden türetilen hidrolik, günümüzde akışkanlar aracılığıyla kuvvet ve hareketlerin iletimi ve kumandası şeklinde tanımlanıyor. Tarihin ilk çağlarından itibaren akarsulardan su değirmenleri aracılığı ile güç elde etmek için kullanılan sistemler, bugün bildiğimiz anlamda akışkan güç sistemlerinin ataları sayılıyor. İlerleyen teknoloji ile hidroliğin ifade ettiği anlam da biraz değişiyor. Daha çok istenilen debi ve basınçlarla gücün elde edilmesi, kontrolü ve iletilmesini ifade eder hale geliyor. Hidrolik ve pnömatik sistemlerin mekanik sistemlerden en önemli farkı ve avantajı ise kontrollü bir iletim sağlamasıyla ortaya çıkıyor.

HİDROLİĞİN TEMELİNDE PASCAL İMZASI

Teorik ve tarihi açıdan modern hidroliğin temelleri 17. yüzyılın ortalarında Fransız fizikçi Pascal tarafından, kendi adı ile anılan Pascal Yasası ile atıldı. Bundan yaklaşık 100 yıl sonra İsviçreli fizikçi Bernoulli yine kendi adı ile anılan Bernoulli Denklemi'ni bularak, boru içinde akan bir akışkanın enerji tanımlamasını yapılabilir hale getirdi. Sanayi devriminde İngilizler sayesinde uygulama alanı bulan hidrolik bu tarihten sonra birçok sanayi uygulamalarında kullanılmaya başlandı. Bugün anladığımız şekilde ilk modern hidrolik sistem uygulaması ise 1906 yılında Amerikan savaş gemisi USS Virginia'nın top namlusu yönlendirmesinde basınçlı yağ kullanılması ile ortaya çıktı. Daha sonra sızdırmazlık elemanları konusunda yaşanan teknolojik gelişmeler ile hidrolik sistemler hızla gelişmeye başladı. 1926 yılında ABD'de ilk hidrolik güç ünitesi imal edildi. 1926 yılında Harry Vickers'in pilot kumandalı emniyet valfini icadı ile devam eden gelişmeler, İkinci Dünya Savaşı ile çok önemli bir aşamaya geçti 1950 yılında Mercier hidrolik aküyü, Moog'da MIT'de 1958 yılında elektrohidrolik servovalfi icat etti. Bu teknolojik gelişmeler ve icatlar sayesinde bugün bildiğimiz tüm hidrolik devre elemanları kullanılmaya başlandı. Havanın sağladığı gücü

TARİHİN İLK
ÇAĞLARINDAN İTİBAREN
AKARSULardan SU
DEĞİRMENLERİ ARACILIĞI
İLE GÜÇ ELDE ETMEK İÇİN
KULLANILAN SİSTEMLER,
BUGÜN BİLDİĞİMİZ
ANLAMDA AKIŞKAN GÜÇ
SİSTEMLERİNİN ATALARI
SAYILIYOR.

İLK MODERN HİDROLİK
SİSTEM UYGULAMASI İSE
1906 YILINDA AMERİKAN
SAVAŞ GEMİSİ
USS VIRGINIA'NIN
TOP NAMLUSU
YÖNLENDİRMESİNDE
BASINÇLI YAĞ
KULLANILMASI İLE
ORTAYA ÇIKTI.



HİDROLİK SİSTEMLER CETOP ÜLKELERİ SATIŞ DAĞILIMLARI
[2013 - BIN EURO]

Kaynak:
CETOP

ÜLKE	POMPA	AKTİVATÖR	VALF	DiĞER	MONTAJLI ÜRÜN
FİNLANDİYA	33.529	78.482	61.294	151.549	24.854
FRANSA	133.307	170.568	210.411	310.205	824.491
ALMANYA	397.175	625.122	516.349	1.208.632	2.747.278
İTALYA	186.200	310.400	327.700	519.300	1.343.600
HOLLANDA	22.714	32.654	28.282	88.788	172.438
RUSYA	50.105	209.737	64.181	92.821	416.844
SLOVENYA	910	5.351	5.121	3.641	15.023
İSPANYA	34.919	45.572	50.316	72.098	202.905
İSVEÇ	105.511	149.653	129.054	277.506	661.723
İSVİÇRE	21.029	24.336	28.413	95.787	169.565
TÜRKİYE	51.394	85.693	68.554	75.427	281.068
İNGİLTERE	93.641	107.829	180.234	424.706	806.409
TOPLAM	1.130.435	1.845.395	1.669.908	3.320.459	7.666.198

kullanan pnömatik sistemlerin geçmişi ise biraz daha eskilere, MÖ. 2500 yılına kadar uzanıyor. Madencilik ve metalurji sektöründe kullanılan hava körüğünü ilk pnömatik uygulama olarak ifade etmek mümkün. Pnömatik, eski Yunanca'da rüzgar veya nefes alma anlamlarına gelen "Pnuema" kelimesinden türetiliyor. Endüstriyel olarak ise gaz basıncı ile çalışan sistemlerin hareket ve kontrolünü sağlayan sanayi dalı olarak ifade ediliyor. İlk pnömatik uygulamalar 19. yüzyılın ortalarında başlıyor ancak bugün anladığımız anlamda geniş çaplı uygulamalar 20. yüzyılın ortalarından itibaren görülüyor.

PERŞEMBE PAZARINDAN GÜNÜMÜZE
TÜRKİYE'DE HİDROLİK SİSTEMLER

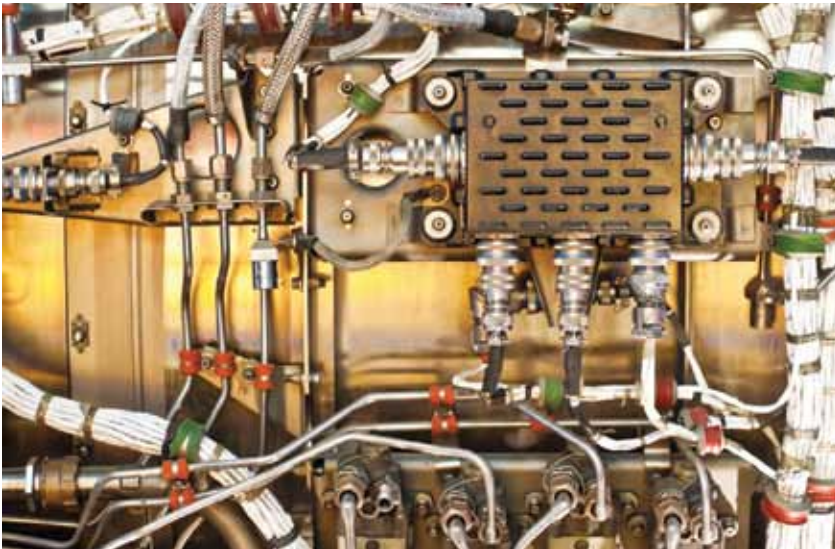
Türkiye'de hidrolik ve pnömatik sistemlerin

kullanılmaya başlanması, gelişimi ve ilerlemesinde Karaköy Perşembe Pazarı'nın etkisi çok büyük. Türk sanayisi için ayrı bir yere sahip olan Perşembe Pazarı Tersane Caddesi çevresi, hidrolik ve pnömatik sistemlerin, bu sistemlerde kullanılan ürünlerin ilk merkezi sayılıyor. Türkiye'de sektörün gelişmesinde önemli kilometre taşlarından birisi de plastik enjeksiyon makinelerinin imalatına başlanmasıyla atılıyor.

Uzmanlara göre 1980 sonrası Türk sanayisinin serbest piyasa ekonomisi ile tanışıp, dünyaya açılmaya ve gelişen teknolojileri yakından takip etmeye başladığı yıllar olarak kabul ediliyor. Bu yıllarda makine imalat sanayisindeki gelişmeye paralel olarak hidrolik ve pnömatik sektörünün de hızla büyüdüğü gözleniyor. Bu gelişme Türkiye'de sektörün önde gelen üreticilerinin 90'lı yıllarda bir araya gelerek Akışkan Gücü Derneğini (AKDER) kurmasıyla farklı bir boyut kazandı. 2003 yılında CETOP'a üye olan AKDER böylece uluslararası temsil yeteneğine sahip oldu. Uzmanlara göre Türkiye'de 1960'lı yıllara kadar yedek parça temini ve tamirati ile ilerleyen sektör, 1970'li yıllardan sonra hidrolik ve pnömatik elemanların üretilmesiyle gelişti ve zamanla büyük ölçüde proje hizmeti veren bir yapıya büründü.

HİDROLİK VE PNÖMATİK SİSTEMLERİN MAKİNE SEKTÖRÜNDEKİ ROLÜ

Hidrolik ve pnömatik sistemler yoğun olarak; makine, tarım ve hayvancılık, gıda, kimya ve ilaç, tekstil, elektronik, madencilik sanayisi ve ağaç işleme endüstrisi ile otomatik dolum ünitelerinde kullanılıyor. Bu sistemler ayrıca birçok endüstriyel tesisin üretim süreçlerinde önemli kazanımlar elde edilmesini sağlıyor. Krikolar, asansörler, vinçler, takım tezgahları, vites kutuları, test cihazları, sanayi tipi robotlar gibi pek çok uygulama alanında hidrolik ve pnömatik sistemlerden yararlanılıyor. Hidrolik sistemler esas olarak; yüksek güç yoğunluğu, nispeten düşük enerji sarfıyatı, enerji depolama kabiliyeti, hassas hareket, yumuşak ve kademesiz hareket kabiliyeti, aşırı yüklere karşı güvenli, darbesiz, kuvvet ve torku sabit tutma kabiliyeti ile genelde kapalı ve korunmuş bir sistem olmaları dolayısıyla makine imalat sanayisinde çok önemli görevler üstleniyor. Enerji iletiminde akışkan olarak genellikle madensel yağlar kullanılıyor. Bunların dışında sentetik akışkanlar, su ve yağ-su çözeltileri de tercih edilebiliyor. Hidrolik sistem, elektrik motorunun tahrik ettiği hidrolik pompa ile akışkanın belirli basınçta ve debide basıldığı; bu hidrolik enerji ile doğrusal, dairesel ve açılabilir hareketin





üretildiği sistem olarak tanımlanıyor. Hidrolik, akışkanların mekanik özelliklerini inceleyen bir bilim dalı olarak kabul ediliyor. Akışkanlar mekaniği ise duran akışkan mekaniği "hidrostatik" ve hareketteki akışkan mekaniği "hidrodinamik" olarak iki bölüme ayrılıyor. Enerji iletim olanakları yönünden hidroliğin yanında mekanik, elektrik, elektronik ve pnömatik sistemlerin her biri farklı alanlarda kullanılabilir. Hidrolik sistemler genelde iç içe rahatça girip çıkabilen iki silindirin, hava ve sıvı sızdırmadan hidrolik sıvısı ile hareket ettirilmesi ilkesine dayanıyor. Geniş bir pompa yardımı ile dar yapılı hidrolik silindireler, tonlarca ağırlığı itebilecek şekilde güç sağlıyor. Dev vinçlerin kollarını hareket ettiren bir veya iki tane hidrolik sistem bulunuyor. Bu silindirik uzun borular tüm hareketi, bir pompa ile itilerek iç kısmını dolduran hidrolik sıvısı sayesinde yapıyor. Sıvı olarak ise genelde yağ kullanılıyor. Sıvıların sıkışmaması özelliği bu sistemin temelini oluşturuyor. Hidrolik sistemler sıvıyı depo eden bir bölüm ve buraya basınç uygulayan düşük enerjili başka bir sistem ile çalışıyor. Ana depoda basınç yapan silindirik sistemin, itici güç yapan diğer sistemden daha geniş bir yüzeye sahip olması gerekiyor. Genişlikten dara doğru giden sıvı daha etkin ve kontrollü bir basınç uyguluyor. Pnömatik sistemlerin tamamının kullanım prensibi; sıkıştırılarak yüksek basınçlı hale getirilen gazların kazandığı yüksek enerjinin, istenilen işin yapılabilmesi için mekanik sis-

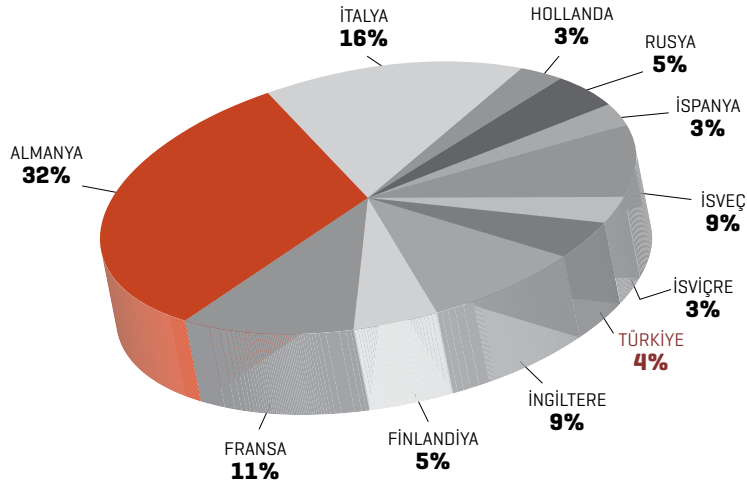
temlerin çalışmasını sağlayan bir kaynak olarak iletilmesi prensibine dayanıyor. Günümüzün endüstriyel üretim aşamalarında yaygın olarak kullanılan ve büyük bir önem taşıyan pnömatik sistemler, üretim bandından çıkan ürünlerin çok daha hızlı bir şekilde hazır hale getirilmesini sağlıyor. Genel olarak vakum ve hava basıncının kullanılması ile çalışan pnömatik sistemler, içinde kullanılan tüm parçaların tamamının bu alana dahil olmasına kat-

PNÖMATİK SİSTEMLER CETOP ÜLKELERİ SATIŞ DAĞILIMLARI [2013 - BİN EURO]					Kaynak: CETOP
ÜLKE	VALF	ŞARTLANDIRICI	AKTİVATÖR	DİĞER	
BELÇİKA	21.143	6.500	20.571	14.286	
FİNLANDİYA	13.263	3.342	17.051	12.150	
FRANSA	69.646	18.666	75.180	71.327	
ALMANYA	447.233	101.538	399.234	297.158	
İTALYA	186.200	310.400	327.700	519.300	
HOLLANDA	22.714	32.654	28.282	88.788	
RUSYA	50.105	209.737	64.181	92.821	
SLOVENYA	910	5.351	5.121	3.641	
İSPANYA	34.919	45.572	50.316	72.098	
İSVEÇ	105.511	149.653	129.054	277.506	
İSVİÇRE	21.029	24.336	28.413	95.787	
TÜRKİYE	38.427	22.347	45.256	15.172	
İNGİLTERE	93.641	107.829	180.234	424.706	
TOPLAM	1.104.741	1.037.923	1.370.593	1.984.739	



CETOP ÜLKELERİ HİDROLİK SATIŞ DAĞILIMLARI
(2013)

Kaynak:
CETOP



kıda bulunuyor. Hava basınçlı uygulamalarda sistemin ihtiyacı olan enerjinin karşılanabilmesi için kullanılan havanın sağlanması bir kompresör yardımı ile yapılıyor. Kompresör tarafından yüksek yoğunlukta sağlanan hava, sistem elemanları içinde büyük önem taşıyan tanklarda muhafaza ediliyor. Çelik gibi yüksek mukavemete sahip olan maddelerden yapılan bu hava tankları, istenilen işin yapılmasını sağlayan mekanik elemanların çalışması için gerekli olan enerjinin karşılanmasını temin ediyor. Pnömatik sistemler, günümüzün modern endüstriyel üretim sürecinin en önemli elemanlarından biri olarak, üreticinin giderlerinin azaltılarak tam kapasite üretim yapabilmesine olanak veriyor. Bu şekilde yüksek verimlilik ve düşük maliyetle üretilenlerin, tüketiciye de daha ucuz fiyatlardan sunulması mümkün hale geliyor.

SEKTÖREL SORUNLAR REKABET GÜCÜNÜ ETKİLİYOR

Türkiye'de makine imalat sanayisinin karşılaştığı sorunlar, hidrolik ve pnömatik sektörünü de doğrudan etkiliyor. Uzmanlara göre 2008 ekonomik krizinin etkilerinin dünya ölçeğinde devam etmesi ve Türkiye ekonomisinin yapısal sorunları sektörün istenilen seviyeye ulaşmasını engelliyor. Hidrolik-pnömatik girdilerini yaygın olarak kullanan makine imalat, demir-çelik, iş ve inşaat makineleri, otomotiv, savunma, gıda, ambalaj, gemi inşa, sağlık, otomasyon ve robot teknolojileri gibi sektörler; teknoloji ve faaliyet alanlarının bu olumsuz koşullardan etkilenmesi ve bu etkilerin sürececek olmasının belirsizliğini yaşıyor. Türkiye hidrolik-pnömatik sektörünün, teknoloji



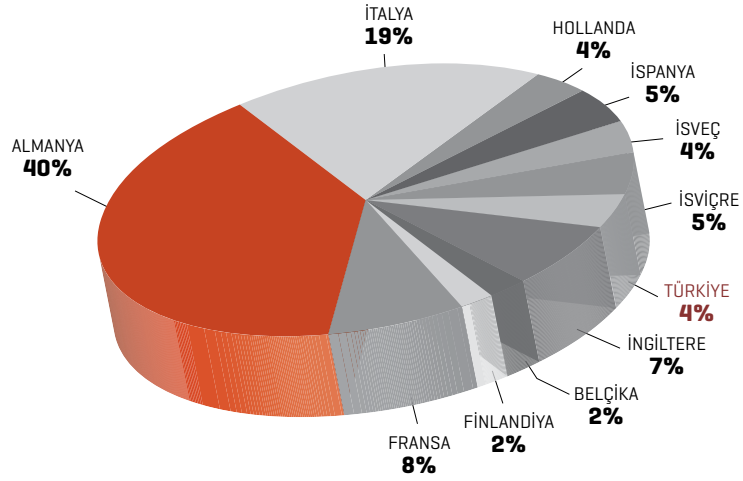
kullanımı ve projelendirme açısından dünyanın gerisinde kalmadığının hatta sistem üretme noktasında son derece iyi durumda olduğunun altı çiziliyor. Ancak üretim açısından sektörün ana sorunları; yerli üretim, Ar-Ge, sektörle ilgili teknolojik ve endüstriyel birikim, sermaye/finansman ve kalifiye işgücü yetersizlikleri ile yüksek girdi maliyetleri, ithal ürünlerin yerli üretime göre pazar paylarının yüksek oluşu ve dışa bağımlılık olarak sıralanıyor. Yerli üreticilerin ihracatta yaşadıkları sorunlar ve çoğunluğu KOBİ düzeyinde olan üretici firmaların kamu desteklerinden yararlanmaları ve bilgilendirilmeleriyle ilgili eksiklik, Uzakdoğu'dan gelen denetimsiz, standartlara uygun olmayan ürünlerin yerli üretimi olumsuz etkilemesi de önemli sorunlar olarak ortaya çıkıyor. 22-25 Ekim tarihleri arasında gerçekleştirilen 7. Ulusal Hidrolik-Pnömatik Kongresinde sektörün yaşadığı sorunlar, çözüm önerileri ve geleceğe yönelik stratejiler kapsamlı şekilde ele alındı.

TÜRKİYE'NİN CETOP ÜLKELERİ İÇİNDEKİ PAYI YÜZDE 3,3

Türkiye son yıllarda hidrolik-pnömatik sistemlerde AB ülkeleri içindeki payını artırdı. Türkiye'nin hidrolik-pnömatik sistemler sektöründe CETOP ülkeleri içindeki payı 2000 yılında yüzde 1,5 iken, 2013 yılı itibarıyla bu oran yüzde 3,3'e yükseldi. Türkiye hidrolik-pnömatik sektörü ihracatının büyük bölümünü AB ülkelerine gerçekleştiriyor. 2013 yılında Türkiye'den CETOP ülkelere gerçekleştirilen hidrolik ve pnömatik sistem ihracatı 460 milyon euroyu aştı. Bu rakamın 342 milyon euroluk kısmı hidrolik sistemlerden, 121

CETOP ÜLKELERİ PNÖMATİK SATIŞ DAĞILIMLARI
[2013]

Kaynak:
CETOP

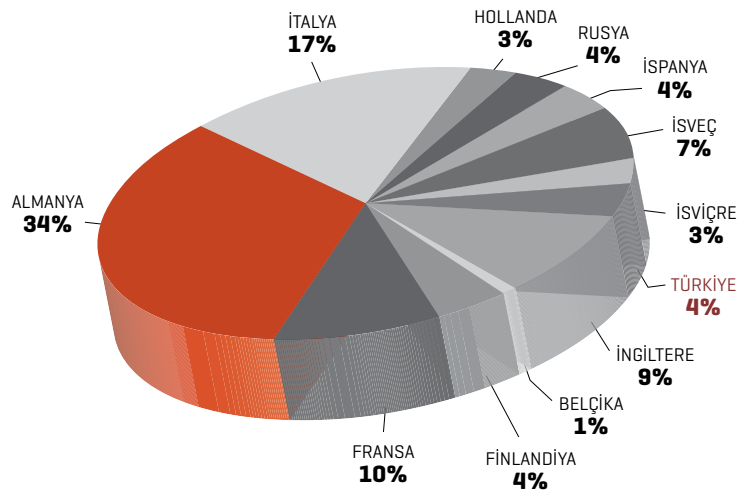


MAKİNE İMALAT
SANAYİSİNİN
KARŞILAŞTIĞI
SORUNLAR, HİDROLİK VE
PNÖMATİK SEKTÖRÜNÜ
DE DOĞRUDAN
ETKİLİYOR.

milyon euroluk kısmı ise pnömatik sistem ihracatından elde edildi. Hidrolik sektörü ihracatında ana ürün kategorileri pompa, aktivatör, valf ve diğer hidrolik elemanlar olarak dörde ayrılırken pnömatik sektörde ise valf, şartlandırıcı, aktivatör ve diğer pnömatik elemanlar ihracatı ürün gruplarını oluşturuyor. Türkiye'nin CETOP ülkelere gerçekleştirdiği hidrolik sistem ürün ihracat rakamlarının detayına bakıldığında 51,3 milyon euro ile pompa, 85,6 milyon euro ile aktivatör, 68,5 milyon euro ile valf ve 75,4 milyon euro ile diğer hidrolik elemanların satışının gerçekleştirildiği görülüyor. Pnömatik ürün gruplarında ise 38,4 milyon euro ile valf, 22,3 milyon euro ile şartlandırıcı, 45,2 milyon euro ile aktivatör ve 15,1 milyon euro ile diğer pnömatik elemanların ihraç edildiği ortaya çıkıyor. 183 milyon TL olan Türkiye'nin yurt içi hidrolik ve pnömatik ürün satışının, 178 milyon TL'si hidrolik sistemlerden, 4,8 milyon TL'si

CETOP ÜLKELERİ AKIŞKAN ÜRÜNLERİ SATIŞ DAĞILIMLARI
[2013]

Kaynak:
CETOP





de pnömatik sistemlerden geliyor. Avrupa'nın hidrolik ürün ihracatında Almanya, Fransa, İtalya, İsveç ve İngiltere önemli paya sahip ülkeler arasında yer alıyor. Bu ülkeler pnömatik ürün ihracatında da dünyada söz sahibi. Rusya'nın da dahil edildiği CETOP ülkelerinin hidrolik sistemler ihracatı 8,9 milyar, pnömatik sistemler ihracatı ise 3,1 milyar euroya ulaştı. Sektörün dünya genelindeki durumu incelendiğinde ise üretimde Almanya başta olmak üzere AB ülkeleri, ABD, Çin ve Japonya öne çıkıyor. İhracatçı ülkeler arasında ise, Almanya ilk sırada bulunuyor. Bu ülkelerin toplam üretimi, dünya hidrolik-pnömatik pazarının yüzde 70'ini oluşturuyor. Uzmanlar, Türkiye hidrolik-pnömatik sektörünün gerekli destekleri aldığı, yaşadığı sorunları eğitim, teknoloji ve bilgi birikimi ile çözdüğü takdirde dünya ile daha kolay rekabet edeceği görüşünde birleşiyor.

2013 YILINDA
TÜRKİYE'DEN
CETOP ÜLKELERİNE
GERÇEKLEŞTİRİLEN
HİDROLİK VE PNÖMATİK
SİSTEM İHRACATI
460 MİLYON EUROYU
AŞTI.



**"İTHAL EDİLEN ÜRÜNLERİ ÜRETMEYE BAŞLADIK"
ÇAĞLAR ÇELİKBİLEK**

AKON HİDROLİK SATIŞ MÜDÜRÜ

"Firmamız mobil hidrolik sektörüne yönelik valf ve valf bileşenlerini üretmek amacıyla 1980 yılında İzmir'de kuruldu. Hidrolik valf imalatındaki uzmanlığımız sayesinde, müşteri ihtiyaçlarına daha özel ürünlerle cevap ve-

rebiliyoruz. Bugün, monoblok ve dilimli tip kumanda kolları üretiminde 35lt/dk'dan - 150lt/dk'ya kadar geçirgenliğe sahip ürünleri, yıllık 250 bin dilim üretim kapasitesi ile sektörümüzde kullanıcılara en geniş ürün gamıyla sunan üreticilerden biriyiz. İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesinde 7 bin 500 metrekare alana sahip fabrika binamızda modern makine parkımız, aylık 100 ton kapasiteli dö-kümhanemiz, kalite laboratuvarlarımız, teknik altyapımız, mühendislik hizmetlerimizi ISO 9001:2008 kalite yönetim belgesiyle sürdürüyoruz. Firmamızda Ar- Ge çalışmalarına büyük önem veriyoruz. Ürettiğimiz hidrolik kumanda kolları; tarımsal makineler, traktörler, ön yükleyiciler, bekoloderler, çöp kamyonları, araç taşıyıcıları, mobil vinçler, orman vinçleri, iş makineleri, beton pompaları, presler ve balıkçı tekneleri gibi geniş bir alanda uygulama imkanı buluyor. 2001 yılında dış pazarlara açılan firmamız bugün üretiminin yüzde 70'ini aralarında Çin, Güney Afrika, Güney Kore, ABD, Almanya, Avustralya, Hindistan, İngiltere, İspanya, İran, Kanada, Arjantin, Tayland ve Vietnam'ın bulunduğu dünyanın 35'ten fazla ülkesine ihraç ediyor. Yeni projelerle müşteriye ve firmamıza değer katacak ürünlere büyük önem veren firmamız bu anlamda özellikle Türkiye'ye ithal edilen bazı ürünleri üretmeye başladı. Yeni bir oransal kontrollü valf projesi üzerinde çalışıyoruz. Önümüzdeki dönem içinde de bu uygulamamız sürecektir"

“HİDROLİK VE PNÖMATİK SİSTEMLER, MAKİNE SEKTÖRÜNÜN VAZGEÇİLMEZİDİR”



Abdullah PARLAR
Akışkan Gücü Derneği
(AKDER) Direktörü

HİDROLİK VE
PNÖMATİK
SİSTEMLERİN
MAKİNE
SEKTÖRÜNÜN ANA
GİRDİLERİNDEN BİRİ
OLDUĞUNU İFADE
EDEN AKIŞKAN
GÜCÜ DERNEĞİ
(AKDER) DİREKTÖRÜ
ABDULLAH PARLAR,
“BU SİSTEMLER
TEK BAŞINA İŞE
YARAMAZ ANCAK
MAKİNEİNİN
VAZGEÇİLMEZ
PARÇALARIDIR” DEDİ.

Ağırıklı olarak yağ ve hava ile çalışan ancak başka sıvılar ya da gazların da kullanılabildiği hidrolik ve pnömatik sistemler, üretim süreçlerini kolaylaştırdığı için birçok sektör tarafından kullanılıyor. Türk hidrolik ve pnömatik sektörünün gelişimini sürdürdüğünün altını çizen Abdullah Parlar, üretilen sistemlerin yapısını, Türkiye'nin üretim kapasitesini ve ihracat pazarlarını aktardı.

Hidrolik sistemler nedir?

Hidrolik ve pnömatik sistemlere, akışkan gücü sistemleri adını veriyoruz. Hidrolik dediğinde sadece yağ anlaşılıyor ama aslında yağ dışında da sıvılar bulunuyor. Pnömatikte de sadece hava anlaşılrsa da, havanın dışında gazlar da kullanılıyor. Aslında hidrolik olarak ifade edildiğinde yağ, pnömatik şeklinde adlandırıldığında ise hava ile yapılan makinelerin ya da makine parçalarının bir bölümünü anlamamız gerekiyor.

Hidrolik sistemlerin makine sektörüne katkıları nelerdir?

Hidrolik ve pnömatik sistemler makine sektörünün ana girdilerinden bir tanesidir. Tek başına bir işe yaramaz ancak makineyle bütünleştğinde ona hareket verir. Geçmişte bu hareket zincir ve makaralarla yani mekanik sistemlerle yapılırdı. Artık hidrolik ve pnömatik sistemler yaygın olarak kullanılıyor. Makinenin motorundan güç alan bir pompa bulunuyor. Bu pompa yağı nereye isterseniz oraya ileten bir sistemdir. Yağın depolandığı bir tank bulunuyor. Yağ tankından yağ, bir motor tarafından desteklenen pompa vasıtasıyla alınıyor. Bu yağ, önce beyin dediğimiz valfe gidiyor. Bunlara hidrolik veya yön kontrol valfi deniyor. Elektrik kontrollü, kol kumandalı valfler de var. Valfte, yağı nereye göndereceğinize karar veriyorsunuz. Makinelerde bir sürü kol var ve istenilen işe, göreve göre bu kolları hareket ettiriyor. Yağ, valfe geçtikten sonra hareketleri veren silindirlere ya da aktivatörler saye-

sinde basınçlı yağ alınıyor ve harekete dönüştürüyor. Hidrolik ve pnömatik sistemler iş yapma süreçlerini kolaylaştırıyor, hızlandırıyor ve kontrollü olmasını sağlıyor. Mekanik sistemlerde sürtünmeyi kontrol etmeniz, çarklar ve dişlileri kontrol etmeniz daha zor. Hidrolik ve pnömatik sistemlerde kontrol tamamen makineyi kullanan operatörde oluyor ve dolayısıyla hassas kontrol imkanı sağlıyor.

Hidrolik ve pnömatik sistemler yoğun olarak hangi sanayi kollarında kullanılıyor?

Hidrolik sistemler sanayinin hemen hemen her alanında kullanılıyor. Özellikle mobil iş ve tarım makineleri ile inşaat makinelerinde bu sistemlerden yararlanılıyor. Demir-çelik, gemi inşaat gibi ağır sanayi kollarında, takım tezgahlarında, plastik enjeksiyon makinelerinde, alüminyum sektöründe ve metale şekil veren her türlü makinede kullanılıyor. Pnömatik sistemler ise daha az güç isteyen çoğunlukla insan eli ile yapılan işlerde tercih ediliyor. Otobüslerin kapı kolları, arabaların fren ve direksiyonu, dişçilerin kullandığı küçük aletler hava ile yani pnömatik sistemlerle çalışıyor.

Sektörün üretim kapasitesi ve ihracat potansiyeli hakkında bilgi verir misiniz? Ağırıklı olarak hangi ülkelere ihracat gerçekleştiriyoruz?

2013 yılında Türkiye 178 milyon euroluk hidrolik ürün ihracatı gerçekleştirdi. İhracatımızı ağırıklı olarak AB ülkelerine yapıyoruz. Almanya'nın sektörümüz açısından özel bir yeri var. Almanya'dan sonra İngiltere, Fransa, İtalya, Rusya, İran ve ABD'de önemli pazarlarımız. Üreticilerimiz arasında; Afrika, Orta-doğu ve Uzakdoğu'da çeşitli ülkelere ihracat yapan firmalar da bulunuyor. 2013 yılında hidrolik sistemlerde yurt içi satışımız 953 milyon TL olurken pnömatik sistemlerde ise 341 milyon TL olarak kaydedildi. Dünyada ise Çin, Japonya ve Almanya ihracatta başı çeken ülkeler arasında yer alıyor.



GHANA



YÜZÖLÇÜMÜ

238.537 Km²

NÜFUS

26,6 milyon (2013)

ÖNEMLİ ŞEHİRLER

Akra (2.280.000)
Kumasi (1.766.000)
Sekondi-Takoradi (454.000)
Tamale (428.000)

ETNİK GRUPLAR

%98,5 Siyah Afrikalı
Akanlar - %49,1
Mole Dagbon - %16,5
Ewe - %12,7
%1,5 Avrupalı ve diğer

DİL

İngilizce (resmi dil)
Twi
Ewe
Fante
Ga
Hausa

PARA BİRİMİ

Gana Cedisı
(Ekim 2014 kuru;
1 ABD Doları karşılığı
31.900 Gana Cedisı)

*Kaynaklar: Economist
Intelligence Unit Country
Report, Ghana, CIA The
world Factbook*



AFRİKA KITASININ MODEL ÜLKESİ: GHANA

EKONOMİK İSTİKRARIN VE GELİŞEN DEMOKRASİNİN ETKİSİYLE GHANA, AFRİKA ÖLÇEĞİNDE BÖLGEDEKİ DİĞER ÜLKELER İÇİN POLİTİK VE EKONOMİK ANLAMDA MODEL ÜLKE OLARAK GÖRÜLÜYOR. SON YILLARDA EKONOMİDE ÖNEMLİ BİR BÜYÜME YAKALAYAN GHANA'DA YABANCI SERMAYENİN ÜLKEYE ÇEKİLMESİ, ÜLKENİN EKONOMİK KALKINMA PROGRAMININ ÖNEMLİ MADDELERİNDEN BİRİNİ OLUŞTURURKEN, DÜNYA BANKASI YARDIMLARIYLA KURULAN GHANA YATIRIM DANIŞMA KOMİTESİ BU KONUDA ÖNEMLİ ROL OYNUYOR.





Takoradi



ÜLKEDE GELİŞME GÖSTEREN SEKTÖRLER TEKSTİL, HAZIR GİYİM, METAL, PLASTİK VE DEMİR DIŞI METALLER OLARAK SIRALANIYOR.

Batı Afrika'da Gine Körfezi kıyısında yer alan Gana, doğuda Togo, batıda Fildişi Sahili, kuzeyde ise Burkina Faso ile komşudur. Kıyı şeridi uzunluğu 539 kilometre olan ülke tropik iklime sahiptir. Kuzeydeki savan bölgelerde, güneydeki kıyı şeridine göre daha büyük iklim farklılıkları oluşur. Ülkenin güney batısındaki ormanlık bölge 82 bin kilometre karelik alana sahiptir. Bu alan ülke topraklarının yüzde 34'ünü kapsar ve aynı zamanda Gana'nın ağaç ve kereste ihracatının ana kaynağıdır. Ülkenin altın yatakları Ashanti ve Western bölgelerinde yoğunlaşmasına rağmen Central ve Brong-Ahafo'da da geniş rezervler bulunuyor. Dünyanın en büyük yapay gölü olan Volta, Gana'da yer alıyor. Ülkede tarımsal üretim büyük ölçüde kuzey bölgelerinde gerçekleştiriliyor. En önemli tarımsal ürün olan kakao, ülkenin kuzeyindeki tüm bölgelerde yetiştirilir ve tarımsal üretim ülke genelinde geleneksel yöntemlerle yapılır. 6 Mart 1957'de İngiltere'den bağımsızlığını kazanan Gana'nın yürürlükte olan anayasası 1992 yılında kabul edildi. Söz konusu anayasanın büyük çoğunluğu, Amerikan yönetim sistemine dayanır ve yürütme görevini her dört yılda bir genel seçimle seçilen başkan kullanır. Gana, İngiltere'den bağımsızlığını kazandıktan sonra uzun süre kötü yönetim, rüşvet, yolsuzluk ve kaçakçılık gibi nedenlerle fazla ilerleme gösteremedi. 1981 yılından itibaren başlayan

ekonomik istikrar ve demokrasi dönemi sayesinde Gana, bugün Afrika standartlarında bölgedeki diğer ülkeler için politik ve ekonomik anlamda model ülke olarak görülüyor.

EKONOMİK YAPI

Son yıllarda ekonomide önemli bir büyüme hızı yakalayan Gana, özellikle 2000'li yıllardan sonra uluslararası ilişkilerini de hızla güçlendirdi. Özellikle Birleşmiş Milletler Genel Sekreterliği yapmış olan Kofi Annan ile dünyaya açılması ivme kazanan Gana, içinde bulunduğumuz dönemde Afrika'da adından en çok söz edilen ülkeler arasında yer alıyor. Gana'da tarım sektörü, halen ekonominin temel sektörü olup, tarımın GSYİH'ye katkısı yüzde 35 civarındadır. Hizmetler sektörü GSYİH'den yüzde 30 civarında pay alır. Sanayinin GSYİH'ye katkısı yüzde 25, sanayi sektörü içinde değerlendirilen madencilik ve petrol sektörünün ise yüzde 10 düzeyindedir. Gana'nın GSYİH'si son yıllarda önemli gelişme gösterdi. 2010 yılında yüzde 7,7 oranında gerçekleşen GSYİH, 2011 yılında ise yüzde 14,4 gibi rekor düzeyde gerçekleşti. Ekonominin temeli olan tarım sektöründe, çalışan nüfusun yaklaşık yüzde 55'i istihdam ediliyor. Ülkede ekonomik anlamda en önemli tarımsal ürün kakaodur. Kakao aynı zamanda altın ile birlikte Gana'nın en önemli ihrac kalemidir. Tarımsal ürünler içinde kakaoyu ormancılık ürünleri, sebze, deniz ürünleri ve ananas takip ediyor.

Winneba



Tarım sektörü uluslararası piyasalardaki fiyat dalgalanmalarına açık olan bir sektördür. Hizmetler sektöründe ise en önemli alt sektörler hükümetçe sağlanan hizmetler, bankacılık, turizm, perakendecilik, restoran ve otel işletmeciliğidir. Telekomünikasyon hizmetleri sektörü de gittikçe önem kazanmaya başlayan bir diğer sektördür. Gıda işleme, içecekler, tütün, tekstil, hazır giyim, ayakkabı, kereste, kimya-kozmetik, alüminyum ve çelik sanayisi ülkedeki başlıca sanayi dallarıdır. GSYİH'ye katkısı yüzde 5-6 seviyesinde olan madencilik sektöründe en önemli faaliyet alanını altın madenciliği oluşturur. Ülkede tarım sektöründeki sağlıklı gelişmenin devam etmesi, altın madeni üretiminin önemli ölçüde artması, petrol üretiminde ve hizmetler sektöründe beklenen olumlu gelişmelerin devam etmesi sonucunda önümüzdeki yıllarda yüzde 5'in üzerinde bir büyüme hızının yakalanabileceği öngörülmüştür. Gana'da önümüzdeki süreçte özellikle haberleşme ve inşaat sektörlerindeki önemli gelişmelerin devam etmesi de bir diğer beklentidir. Gana; geniş altın, elmas, manganez ve boksit yataklarına sahiptir. Volta Gölü çevresindeki göl ve nehirler hidroelektrik güç üretim imkanı sunar. Ülkenin Tano Havzası'nda 14,3 milyar varillik kanıtlanmış petrol rezervi ve tahmini olarak 193 milyar metreküplük doğal gaz rezervi bulunuyor. Afrika'nın batı kıyılarında önemli bir balıkçılık potansiyeli de mevcuttur. Gana'nın geniş ormanlarla kaplı güney batısı ülkenin yüzde 34'üne karşılık gelir ve gerek iç piyasaya verilen gerekse ihraç edilen orman ürünlerinin tamamı bu bölgeden karşılanır.



Kwame Nkrumah Anıtı

azaltılması ve yüksek enflasyonun düşürülmesi yanında, mali disiplinin güçlendirilmesi ve makroekonomik istikrarın sağlanmasına yönelik de çalışmalar yapıyor. Bu amaçla Gana hükümeti 2010 yılında Dünya Bankasından 300 milyon dolar finansal yardım aldı ve ilerdeki dönemlerde de 600 milyon dolarlık ek destek alma niyetini belirtti. IMF ile

GANA'NIN EKONOMİK PERFORMANSI

Gana, 1983 yılından itibaren IMF ve Dünya Bankası desteği ile kapsamlı bir ekonomik gelişme programı izlemeye başladı. Özellikle IMF'nin desteğiyle uygulanan programın esas amacı makroekonomik dengesizliği azaltmak ve yapısal reformları gerçekleştirmek olarak tanımlanıyor. Program sayesinde ülkede mali ve parasal disiplin kurulurken döviz kuru serbestisi de sağlandı. Ayrıca söz konusu programla bankaların bilançolarındaki tahsil edilemeyen alacakların düşülmesi ve devletin bankalardaki hissedarlığının sona erdirilmesi sağlanarak mali sektör liberizasyonu da gerçekleştirildi. Bu durum ise bankacılıkta rekabeti beraberinde getirdi. Her ne kadar 2009 yılında yaşanan resesyondan sonra global ekonomik durumun düzeleceği beklenmekteyse de Gana hükümeti tedbirli davranarak IMF ve Dünya Bankası ile olan ilişkilerini devam ettirme kararı aldı. IMF ve Dünya Bankası, Gana'da yüksek dış ticaret açığının

GANA'NIN MAKİNE İTHALATINDA İLK 10 ÜLKE (MİLYON DOLAR)

Kaynak: BM İstatistik Bölümü Verileri

Sıra No	ÜLKE	2011	2012	Değişim % [12/11]
1	ÇİN	371.3	421.1	13,4
2	ABD	283.7	296.1	4,4
3	BELÇİKA	219.9	260.2	18,3
4	İNGİLTERE	139.2	177.6	27,6
5	GÜNEY AFRİKA CUMHURİYETİ	75.3	100.7	33,7
6	ALMANYA	90.5	96.4	6,5
7	HOLLANDA	53.5	72.1	34,9
8	BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ	47.6	71.7	50,7
9	AVUSTRALYA	47.3	65.3	38,0
10	İTALYA	40.1	64.0	59,6
25	TÜRKİYE	36.2	9.9	-72,6
	DİĞER ÜLKELER	430.8	458.1	-8,5
	TOPLAM	1,835.4	2,093.2	14



GANADA ALTIN VE DİĞER MİNERALLERİN İHRACATI TOPLAM İHRACATIN YAKLAŞIK YÜZDE 50'SİNİ OLUŞTURUYOR.

de önümüzdeki üç yıllık süre içinde 600 milyon doların üzerinde bir kaynak aktarımı konusunda anlaşma imzalandı. Gana'da son dönemlerde uygulanan ekonomi politikaları özellikle kamu harcamalarının verimli kullanımı, kamu gelirlerinin artırılması, iş ve yatırım imkanlarının artırılması, kredi kullanım imkanlarının genişletilmesi ve özel sektörün desteklenmesi konularında yoğunlaşıyor. Bunların dışında altyapı yatırımlarına öncelik verilmesi, yoksulluğun giderilmesi ve petrol üretim ve ihracatının artırılması konuları Gana hükümetinin üzerinde durduğu önemli konuları oluşturuyor. Gana, yoğun bir özelleştirme programı yürütüyor. Ülkede son yıllarda özelleştirilmiş veya özelleştirilmesi düşünülen başlıca kuruluşlar: Volta Nehir İşletmesi (En önemli elektrik üretim ve dağıtım şirkettir), Gana Su Şirketi, Tema Petrol Rafinerisi (Ülke içinde tüketilen tüm rafine petrol ürünlerini üretiyor), Gana Elektrik Şirketi ve Gana Ticaret Bankasıdır (Ülkedeki en büyük ticari bankadır). 2011 yılı itibarıyla Gana'da toplam işgücü varlığı 10,3 milyondur. İşsizlik oranı 2000'li yılların başında yüzde 11'ler düzeyindeyken gerçekte daha yüksek olduğu tahmin ediliyor. Yoksulluk sınırının altında yaşayan nüfus 2000'li yılların başında toplam nüfusun yüzde 40'ını oluştururken bu oranın son yıllarda yüzde 25'in altına düştüğü belirtiliyor.

ÜLKEDEKİ ÖNEMLİ SEKTÖRLER

Gana'da yurt içi ekonomi büyük ölçüde tarıma dayalıdır ve tarım sektörü halen istihdamda en önemli rolü üstlenir. Tarım sektörü

GSYİH'nin yüzde 40'ını oluştururken istihdamdaki payı ise yüzde 50 civarındadır. Ülkede sanayinin istihdamdaki payı yüzde 20, hizmetler sektörünün ise yüzde 30'dur. Gana tarımında küçük aile işletmeleri hakimdir. Sektördeki büyüme diğer sektörlerin gerisinde kalır ve büyük ölçüde iklim koşullarına bağlı olması nedeniyle çeşitli risklerle karşı karşıyadır. Ülkede ekili arazilerin yalnızca yüzde 1'i sulanabiliyor. Gana'da orman ürünleri ve su ürünleri sektörü de önem taşıyan diğer sektörler arasındadır.

Gana'nın sanayisi göreceli bir çeşitliliğe sahiptir. Ülke, alüminyum eritme işletmeleri, kereste işleme, gıda işleme, çimento, petrol işleme, tekstil, elektronik, ilaç, madencilik gibi çok çeşitli sanayi kollarına sahiptir. Gana'da 1983 yılında yürürlüğe giren ekonomik iyileştirme programı ile imalat sanayisinde çeşitli düzenlemelere gidildi. Sübvansiyonların azaltılması ve sektörleri rekabete açık hale getirecek düzenlemelerin yapılması, firmaların bazılarını kapanmaya bazılarını da ayakta kalabilmek için performanslarını artırmaya itti. Ülkede gelişme gösteren sektörler tekstil, hazır giyim, metal, plastik ve demir dışı metaldir. Zaman zaman ülkede yaşanan enerji sıkıntısı fabrikaları kapasitelerinin altında çalışmaya iterken sanayi üretimi de bu duruma bağlı olarak düşüş gösterir. Hükümet sanayi sektörüne son yıllarda büyük önem verip sektöre çeşitli teşvikler getirmiş olmasına rağmen; harcanabilir gelir açısından pazarın sınırlı büyüklükte olması, hammadde-üretim-iş gücü maliyetlerinin

GANANIN MAKİNE İTHALATINDA BAŞLICA KALEMLER (MİLYON DOLAR - 84. FASIL)

Kaynak: BM İstatistik Bölümü Verileri

GTİP	GTİP TANIMI	2011	2012	2013	Değişim % [13/12]
8429	BULZODERLER, GREYDERLER, SKREYPERLER VS.	219.4	359.4	243.9	-32
8431	AĞIR İŞ MAKİNE VE CİHAZLARININ AKSAMI, PARÇALARI	125.9	161.2	212.1	32
8474	TOPRAK, TAŞ, METAL CEVHERİ VB. AYIKLAMA, ELEME, TASNİF, AYIRMA, YIKAMA, KIRMA, ÖĞÜTME, YOĞURMA MAKİNELERİ	139.9	156.5	130.9	-16
8413	SIVILAR İÇİN POMPALAR, SIVI ELEVATÖRLERİ	92.7	104.7	84.8	-19
8421	SANTRİFÜJLER, DAHİL SANTRİFÜJ KURUTUCULAR; FİLTRELEME/TEMİZLEME MAKİNELERİ	71.8	75.9	76.0	0
8414	HAVA-VAKUM POMPASI, HAVA/GAZ KOMPRESÖRÜ, VANTİLATÖR, ASPİRATÖR	55.7	49.7	71.7	44
8471	OTOMATİK BİLGİ İŞLEM MAK. BUNLARA AİT BİRİMLER; MANYETİK VEYA OPTİK OKUYUCULAR, VERİLERİ KODA DÖNÜŞTÜRÜCÜLER	85.0	102.3	71.3	-30
8479	KENDİNE ÖZGÜ BİR FONKSİYONU OLAN DİĞER MAKİNELER VE MEKANİK CİHAZLAR	60.5	54.5	60.0	10
8430	TOPRAK, MADEN, CEVHERİ TAŞIMA, AYIRMA, SEÇME VB. İŞ MAKİNELERİ	78.7	111.2	58.7	-47
8481	BORULAR, KAZANLAR, TANKLAR, DEPOLAR VE BENZERİ DİĞER KAPLAR İÇİN MUSLUKLAR, VALFLER (VANALAR)	43.5	81.4	55.9	-31
	DİĞER	862.2	836.5	723.7	-13
	TOPLAM	1,835.4	2,093.2	1,789.0	-15



yüksekliği, eski makine ve ekipman kullanımı gibi nedenlerle sanayideki gelişme sınırlı kaldı. Son yıllarda GSYİH'nin yüzde 25'ini oluşturan sanayi sektöründeki büyüme, petrol üretim ve ihracatının başlaması ile 2011 yılında yüzde 14,4 gibi oldukça yüksek bir düzeyde gerçekleşti. İmalat sanayisindeki gelişmeler ülkede kredi taleplerini ve enerji tüketimini de oldukça artırdı. Gana'da petro kimya sanayisinin payı yüzde 19, gıda sanayisinin payı yüzde 16, deri, tekstil ve konfeksiyon sanayisinin payı ise yüzde 15 düzeyindedir. Bu sanayi dallarını sırasıyla yüzde 9'luk pay ile demir dışı metal sanayisi ve yüzde 8,5 ile de tütün ve tütün mamülleri sanayisi takip ediyor.

Gana'da, bugün itibariyle toplam 1,8 milyar varillik petrol varlığı tespit edilirken günlük petrol üretiminin de 150 bin varil olduğu belirtiliyor. Üç yıl içinde de günlük petrol üretiminin 250 bin varilin üzerine çıkması bekleniyor. Gana, 2011 yılının Ocak ayından itibaren petrol ihraç etmeye başladı. Ülkede halihazırda petrol arama faaliyetleri devam ediyor ve halen keşfedilmemiş petrol yataklarının bulunduğu tahmin ediliyor. Ülkede petrol sektöründe yetişmiş kalifiye eleman sıkıntısı mevcuttur. Bu yüzden yurt dışından çok sayıda yetişmiş eleman Gana'ya çalışmak için geliyor. Petrol üretim ve ihracatına bağlı olarak Gana'da 2011 yılında GSYİH'nin yüzde 14,4'lük rekor bir artışla 39,2 milyar dolara yükseldiği belirtiliyor.

Altın ülkenin en önemli ihracat geliri kaynağı ve madencilik sektörünün en önemli cevheridir. Altın ve diğer minerallerin ihracatı toplam ihracatın yaklaşık yüzde 50'sini oluşturuyor. Bu rakam içinde altının payı yaklaşık yüzde 90'dır. Ülkenin önemli miktardaki elmas rezervleri Birim Havzası'nda yer alıyor. Gana aynı zamanda, dünyanın önde gelen manganез ihracatçılarından biridir. Devlet elindeki manganез şirketinin 1995 yılında özelleştirilmesinin ardından üretim artışı yaşandı. Ülkede 120 milyon ton olarak tahmin edilen boksit rezervi de mevcuttur.

İnşaat, sanayi sektörünün ikinci en büyük alt sektörüdür. Sanayi üretimindeki payı yüzde 30, GSYİH'deki payı yüzde 8'dir. Yol yapım çalışmaları inşaat sektörü içinde önemli bir yere sahiptir. Söz konusu inşaat faaliyetlerinde hem yabancı hem de yerel firmalar iş yapıyor. Yabancı şirketler, gerekli makineler ve uzmanlığa sahip oldukları için genellikle otoryollar gibi büyük inşaat işlerini üstlenirken, yerel firmalar tali yollar gibi daha küçük çaplı inşaat işlerini üstleniyor. İnşaat sektöründeki büyüme, finansman teminine ve hükümetin taahhütleri verme hızına bağlı olarak gelişim gösteriyor. Son yıllarda özel sektör için konut sektöründe büyük yatırım imkanları da göze çarpıyor.

Turizm, Gana'da altın ve kakaodan sonra döviz getiren üçüncü en büyük ekonomik faaliyettir. Hükümet 15 yıllık master planıyla

TÜRKİYE'NİN GANA'YA İHRACATINDA ÖNE ÇIKAN BAŞLICA ÜRÜNLER BUĞDAY UNU, İZOLE TEL VE KABLOLAR, PETROL YAĞLARI, DONDURULMUŞ BALIKLAR, ÇİMENTO, MAKARNA VE KİREÇTİR.



Kumasi



Gana'yı turistlerin uluslararası ziyaret yerlerinden biri haline getirmeyi hedefliyor.

YABANCI YATIRIMLARIN DURUMU VE TÜRKİYE İLE TİCARET

Yabancı sermayenin ülkeye çekilmesi, Gana'nın ekonomik kalkınma programının önemli maddelerinden biridir. Bu konuda Dünya Bankası yardımlarıyla kurulan Gana Yatırım Danışma Komitesi önemli rol oynuyor. Komitede çok uluslu ve yerli firmalar ya-

nında IMF, Dünya Bankası ve BM gözlemcileri de bulunuyor. Komitenin ana amacı, yabancı sermayenin yatırım yapacağı ortamın oluşturulması için hükümet politikalarının belirlenmesine yardımcı olmak şeklinde tarif ediliyor. Gana 1990'lı yılların başında özelleştirme programına başlayarak 350 kamu işletmesinin yaklaşık 300'ünü özelleştirdi. Bu firmaların çoğu yabancı firmalarca satın alındı. Gana'da doğrudan yabancı yatırımlar sürekli bir artış gösteriyor. 2002 yılında 59 milyon do-

TÜRKİYE'NİN GANA'YA MAKİNE İHRACATINDA BAŞLICA KALEMLER (BİN DOLAR – 84. FASIL)

Kaynak: TÜİK Verileri

GTİP	GTİP TANIMI	2011	2012	2013	Değişim % [13/12]
8474	TOPRAK, TAŞ, METAL CEVHERİ VB. AYIKLAMA, ELEME İÇİN MAKİNELER	1.091	2.307	1.952	-15
8418	BUZDOLAPLARI, DONDURUCULAR VE DİĞER SOĞUTUCU VE DONDURUCU CİHAZLAR VE ISI POMPALARI	637	887	1.579	78
8429	BULZODERLER, GREYDERLER, SKREYPERLER VS.	816	0	1.163	0
8455	METALLERİ HADDELEME MAKİNELERİ, BUNLARIN SİLİNDİRLERİ	0	0	972	0
8421	SANTRİFÜJLER, DAHİL SANTRİFÜJ KURUTUCULAR; FİLTRELEME/TEMİZLEME MAKİNELERİ	371	759	667	-12
8413	SIVILAR İÇİN POMPALAR, SIVI ELEVATÖRLERİ	236	483	513	6
8437	TOHURLARI TEMİZLEME, AYIRMA, ÖĞÜTME, İŞLEME MAKİNE/CİHAZLARI	5.757	298	350	17
8432	TARLA, BAHÇE TARIMINDA, ORMANCILIKTA KULLANILAN MAKİNE/CİHAZLAR	23	298	342	15
8415	KLİMA CİHAZLARI	386	390	322	-17
8481	BORULAR, KAZANLAR, TANKLAR, DEPOLAR VE BENZERİ DİĞER KAPLAR İÇİN MUSLUKLAR, VALFLER (VANALAR)	544	293	318	9
	DİĞER	5.11	4.828	3.198	-34
	TOPLAM	14.971	10.543	11.376	8

lar olan doğrudan yabancı yatırımlar 2011 yılında 3,2 milyar dolara yükseldi. 2011 yılı itibariyle doğrudan yabancı yatırımlar stoku ise 12,3 milyar dolar oldu. Gana'da yabancı yatırımlar özellikle madenler ve enerji sektöründe yoğunlaşıyor. İngiltere'nin Gana'da 1 milyar dolar civarında yatırımı bulunuyor. Yabancı yatırımlar konusunda İngiltere'den sonra ABD, ikinci büyük pay sahibi ülkedir.

2012 yılında Türkiye'nin Gana'ya ihracatı 224 milyon dolara, ithalatı ise 303 milyon dolara yükseldi. 2013 yılında ise ihracatımız 180 milyon dolar, ithalatımız ise 202 milyon dolar olarak kaydedildi. Gana ile olan dış ticaretimiz son 10 yıllık dönem içinde 2007 ve 2008 yılları dışında genel olarak ülkemiz aleyhine açık veriyor. 2012 yılında dış ticaret açığımız 80 milyon dolar, 2013 yılında ise 22 milyon dolar oldu. 2013 yılında ülkemizden Gana'ya 400'ün üzerinde farklı ürün ihraç edildi. İhracatımızda önem taşıyan başlıca ürünler buğday unu, izole tel ve kablolar, petrol yağları, dondurulmuş balıklar, çimento, makarna ve kireçtir.

EN FAZLA FİLDİŞİ SAHİLİ'NE MAKİNE İHRAÇ EDİYOR

BM verilerine göre Gana'nın makine ihracatı 2012 yılında bir önceki yıla oranla yüzde 98,2 artarak 135,1 milyon dolar olarak kaydedildi. 2011 yılında bu rakam 68,1 milyon dolar seviyesindeydi. Gana 2012 yılında 32,4 milyon dolarla en fazla Fildişi Sahili'ne makine ihraç etti. 2011 yılında bu rakam 6,2 milyon dolar seviyesindeydi. Gana'nın Fildişi Sahili'ne yönelik makine ihracatı yüzde 422,4 artış gösterdi. Gana'nın 2012 yılında en fazla makine ihraç ettiği ikinci ülke ise 31,5 milyon dolarla Burkina Faso oldu. Gana'nın söz konusu ülkeye 2011 yılındaki makine ihracatı 8,8 milyon dolardı. Burkina Faso'ya yönelik ihracat artışı yüzde 255,6 olarak kayda geçti. Gana'nın en fazla makine ihraç ettiği ilk 20 ülke listesinin üçüncü sırasında ise Mali yer alıyor. Mali'ye 2011 yılında 3,2 milyon dolarlık makine ihraç edilirken 2012 yılında bu rakam yüzde 403,3 artışla 16,1 milyon dolar olarak kaydedildi. Türkiye ise Gana'nın makine ihracatında 58. sırada yer alıyor. BM rakamlarına göre Gana 2013 yılı itibariyle 84. fasılda en fazla, ağır iş makine ve cihazlarının aksam ve parçaları kaleminde ihracat gerçekleştirdi. 2012 yılında söz konusu ürün grubunda 63,3 milyon dolarlık ürün ihraç edilirken bu rakam, 2013 yılında 28,1 milyon dolar seviyesine geriledi. Ağır iş makine ve cihazlarının aksam ve parçaları kalemindeki ihracat yüzde 56 azaldı. Listenin ikinci sırasında ise bulzoderler, greyderler, skreypeyler vs. bulunuyor. Söz konusu kaleminde 2013 yılında gerçekleştirilen ihracatın değeri 8,3 milyon



dolar olarak kaydedildi. 2012 yılında bu rakam 10,3 milyon dolar seviyesindeydi. Bulzoderler, greyderler, skreypeyler vs. ürün grubunda Gana'nın ihracatı yüzde 19 azaldı. Listenin üçüncü sırasında bulunan kendine özgü bir fonksiyonu olan diğer makineler ve mekanik cihazlar kaleminde 2012 yılında 7,6 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirilirken bu rakam, 2013 yılında yüzde 28 azalarak 5,5 milyon dolar seviyesine geriledi.

GANA'NIN 2012 YILI MAKİNE İTHALATI 2 MİLYAR DOLAR OLDU

BM verilerine göre Gana'nın makine ithalatı 2012 yılında bir önceki yıla oranla yüzde 14 artarak, 2 milyar dolar seviyesinde kaydedildi. 2011 yılında bu rakam 1,8 milyar dolardı. 2012 yılı rakamlarına göre Gana'nın en fazla makine ithal ettiği ilk 20 ülke listesinin ilk sırasında Çin bulunuyor. Çin'den 2011 yılında 371,2 milyon dolar değerinde makine ithal



Ashanti Altın Madenleri



Cape Coast



GANANIN MAKİNE İTHALATI 2012 YILINDA BİR ÖNCEKİ YILA ORANLA YÜZDE 14 ARTARAK, 2 MİLYAR DOLAR SEVİYESİNDE KAYDEDİLDİ.

eden Gana'nın 2012 yılı makine ithalatı yüzde 13,4 artarak 421 milyon dolar olarak kaydedildi. Gana 2012 yılında listenin ikinci sırasında bulunan ABD'den 296,1 milyon dolar değerinde makine ithal etti. 2011 yılında bu rakam 283,7 milyon dolar seviyesindeydi. 2012 yılında Gana'nın ABD'den makine ithalatı yüzde 4,4 arttı. Gana'nın 2012 yılında en fazla makine ithal ettiği ilk 20 ülke listesinin üçüncü sırasında ise Belçika yer alıyor. Gana, 2011 yılında Belçika'dan 219,9 milyon dolar değerinde makine ithal ederken bu rakam, 2012 yılında yüzde 18,3 artarak 260,1 milyon dolar olarak kaydedildi. Türkiye Gana'nın makine ithalatında 25. sırada yer alıyor. 2011 yılında Gana'dan 36,2 milyon dolar değerinde makine ithal edilirken 2012 yılında bu rakam, yüzde 72,6 azalarak 9,9 milyon dolar seviyesine geriledi.

Gana 2013 yılında en fazla bulzoderler, greyderler, skreypeyler vs. kaleminde ürün ithal etti. 2012 yılında söz konusu ürün grubunda 359,4 milyon dolarlık ithalat gerçekleştirilirken bu rakam, 2013 yılında yüzde 32 azalarak 243,9 milyon dolar olarak kayda geçti. Listenin ikinci sırasında ağır iş makine ve cihazlarının aksamı, parçaları bulunuyor. Gana 2013 yılında söz konusu kaleminde 212 milyon dolar değerinde makine ithal etti. 2012 yılında bu

rakam 161,1 milyon dolardı. Söz konusu kaleminde Gana'nın ithalatı yüzde 32 arttı. En fazla ithalat gerçekleştirilen üçüncü kalem toprak, taş, metal cevheri vb. ayıklama, eleme, tasnif, ayırma, yıkama, kırma, öğütme, yoğurma makineleri oldu. 2012 yılında söz konusu kaleminde 156,5 milyon dolarlık ithalat gerçekleştirilirken bu rakam, 2013 yılında yüzde 16 azalarak 130,8 milyon dolar seviyesine geriledi.

TÜRKİYE'NİN İHRACATI 2013 YILINDA YÜZDE 8 ARTTI

BM rakamlarına göre Türkiye'nin 84. fasılda Gana'ya gerçekleştirdiği makine ihracatı 2013 yılında 11,3 milyon dolar olarak kayda geçti. 2012 yılında bu rakam 10,5 milyon dolar seviyesindeydi. Gana'ya yönelik makine ihracatı yüzde 8 arttı. Türkiye 2013 yılında 1,9 milyon dolarla en fazla toprak, taş, metal cevheri vb. ayıklama, eleme için makineler kaleminde ihracat gerçekleştirdi. Söz konusu kaleminde 2012 yılında Türkiye'nin ihracatı 2,3 milyon dolardı. Gana'ya yönelik toprak, taş, metal cevheri vb. ayıklama, eleme için makineler ürün grubundaki ihracat 2013 yılında yüzde 15 azaldı. Listenin ikinci sırasında bulunan buzdolapları, dondurucular ve diğer soğutucu ve dondurucu cihazlar ve ısı

pompaları kaleminde, 2012 yılında 887 bin dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam 2013 yılında yüzde 78 artarak 1,5 milyon dolar seviyesine yükseldi. Türkiye'nin Gana'ya yönelik makine ihracatının üçüncü sırasında bulzoderler, greyderler, skreyperler vs. mal grubu yer alıyor. 2013 yılında söz konusu kaleminde gerçekleştirilen ihracatın değeri 1,1 milyon dolar oldu. 2013 yılında Türkiye'nin Gana'ya yönelik makine ihracatında en fazla artış yüzde 17 ile tohumları temizleme, ayırma, öğütme, işleme makine/cihazları kaleminde gerçekleşti.



"İHRACAT PROSEDÜRLERİNE DİKKAT ETMEK GEREKİYOR"

MUSTAFA ORDULUOĞLU

KUATRO MAKİNA
PAZARLAMA MÜDÜRÜ

Faaliyetlerimize 2005 yılında, özellikle plastik boru imalatına yönelik teknolojiler geliştirip sektöre yeni tip makine dizayn ve imalatı yaparak başladık. Kuatro Makine, anahtar teslim plastik boru hatlarının yanı sıra teknoloji ağırlıklı ürünler de geliştirip boru üreticilerinin hizmetine sunuyor. Firmamız faaliyete başladığı günden bu yana İtalya, Almanya, Rusya, Ukrayna, Azerbaycan, Kazakistan, Özbekistan, İran, Irak, Ürdün ve Gana gibi çok sayıda ülkeye ihracat yapıyor. Gana'ya ihracatımızda özel bir sorun yaşamıyoruz. Fakat her ülkenin belli bazı ihracat prosedürleri var. Bunlar bazen ciddi sorunlar doğurabiliyor.

Ülke gümrüklerine evrak hazırlarken çok fazla detaylı bilgi vermemiz gerekiyor. Bu nedenle malın cinsine, ebadına, sayısına oldukça dikkat etmek gerekiyor. Ekonomi Bakanlığı ve Dış Ticaret Müsteşarlığının ihracat konusuyla ilgili yürüttüğü destek çalışmalarını oldukça memnuniyet verici bulmakla birlikte, ihracatın artırılmasına yönelik teşvik ödemeleri için müracaat prosedürlerinin çok sıkı tutulmasını, ihracatçılarımız açısından oldukça yorucu bulduğumuzu da söylemek isterim.



"GANA'YA İHRACATIMIZ SORUNSUZ ŞEKİLDE SÜRÜYOR"

NAİL UMAR

VATAN MAKİNA
YÖNETİM KURULU ÜYESİ

Firmamız, komple teneke kutu hatları, bireysel kutu makineleri ve kalıpları, kolay açılır kapak dönüşüm sistemleri ile sac işleme endüstrisi için eksantrik presler üretimi alanında faaliyet gösteriyor. Vatan Makina olarak, 1970 yılında ihracata başlayarak ürünlerimizi bugüne kadar aralarında Hollanda, Almanya, Yunanistan, Bulgaristan, Kuzey Kıbrıs, Suudi Arabistan, Suriye, İran, Irak, Ürdün, Mısır, Cezayir, Tunus, Sudan, Lübnan, İsrail, Endonezya, Gana, Peru, Romanya, Makedonya, Kazakistan ve Azerbaycan'ın da bulunduğu dünyanın çok sayıda ülkesine ihraç ettik. Toplam imalatının yüzde 85'ini ihraç eden bir firma olarak Gana'ya ihracatımız da sorunsun biçimde devam ediyor.

TÜRKİYE'NİN 84. FASILDA GANA'YA GERÇEKLEŞTİRDİĞİ MAKİNE İHRACATI 2013 YILINDA 11,3 MİLYON DOLAR OLDU.

Özgürlük Meydanı, Accra



GANA 2013 YILINDA EN FAZLA BULZODERLER, GREYDERLER, SKREYPERLER KALEMİNDE ÜRÜN İTHAL ETTİ.



“SANAYİNİN BEKLENTİLERİNE CEVAP VERMEYE ÇALIŞIYORUZ”

ÜNİVERSİTE-SANAYİ İŞBİRLİĞİNİN SON YILLARDA DAHA DA GELİŞMESİNDE KAMU TARAFINDAN SAĞLANAN TEŞVİKLERİN DE PAYI OLDUĞUNA DİKKAT ÇEKEN NİĞDE ÜNİVERSİTESİ MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ BÖLÜM BAŞKANI DOÇ. DR. YÜKSEL KAPLAN, “SANAYİ KURULUŞLARININ ÜNİVERSİTELER OLMADAN AR-GE ÇALIŞMALARI YAPARAK GELİŞMİŞ ÜLKELERİ YAKALAMALARI VE ONLARLA REKABET ETMELERİ MÜMKÜN DEĞİL” DEDİ.

Üniversite-sanayi işbirliği çerçevesinde TÜBİTAK destekli birçok proje gerçekleştiren Niğde Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü, aynı zamanda alternatif enerji ile çalışan araba yarışları için ürettiği araçlarla da adından söz ettiriyor. Çalışmalarını, bölüm laboratuvarlarının yanı sıra Niğde Üniversitesi Merkezi Araştırma Laboratuvarı bünyesindeki modern altyapı, ekipman, yazılım ve donanım desteğini de kullanarak hayata geçirdiklerini aktaran Niğde Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölüm Başkanı Doç. Dr. Yüksel Kaplan, sorularımızı yanıtlarak bölümün yapısı, verdikleri eğitimin niteliği ve projeleriyle ilgili bilgi verdi.

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

Bölümümüz, mühendislik fakültesi bünyesinde 1992 yılında kuruldu. 1995 yılından itibaren de eğitim ve öğretim faaliyetlerine başladı.

Aynı yıl yüksek lisans programına, 2007 yılından itibaren ise doktora programına öğrenci kabul edildi. Bölümümüzde, lisans programında İngilizce hazırlık programı uygulanırken, yüzde 30 ağırlıklı İngilizce öğretim gerçekleştiriliyor. Eğitim-öğretim planları ise Bologna süreci çerçevesinde sürekli güncel tutuluyor. Bölümümüzün amacı; uluslararası düzeyde eğitim veren, araştırmalar yaparak ülke ihtiyaçlarına göre yeni bilgi üreten, bunları yayımlayarak uygulanmasına zemin hazırlayan, benzeri kurumlar arasında öncü, dinamik bir araştırma ve eğitim kurumu olmaktır. Bu doğrultuda gerekli bilimsel ve sosyal yetilerle donatılmış, bir üst seviyedeki eğitimleri takip edebilen makine mühendisleri yetiştirmek hedeflerimiz arasında yer alıyor. Öğrencilerimizin çalışacakları ortamlarda kritik düşünme ve liderlik becerilerine sahip olması, disiplinler arası işbirliği sağlayabilmesi, yenilikçi ve özgün çözümler üretebilmesi için eğitim çalışmalarımızı sürdürüyoruz.



Kuruluşundan bugüne bölümünüzde gelişim ve değişim yaşandı mı? Daha iyiye ulaşma noktasında önceliği hangi konulara verdiniz? Üniversitemiz kurulduğu günden bugüne sürekli olarak şartlarını iyileştirip, yeniliklere ayak uyduruyor. Teknolojinin gelişimi ile birlikte mühendislik bilimlerindeki yeni çalışmaların sayısı hızla artarken biz de eğitim alt yapımızı oluşturan yeni nesil üretim teknikleri, makine ve malzeme teknolojileri gibi ders müfredatlarımızı buna göre sürekli güncelliyoruz. Bölümümüz, hidrojen teknolojileri ve yakıt pilleri konusunda yapılan ulusal ve uluslararası proje çalışmalarını son 10 yılı aşkın bir süredir yoğun olarak sürdürüyor. Ülkemizden ve Avrupa'dan birçok üniversite ve firma ile ortak projeler gerçekleştiriyoruz. Özellikle TÜBİTAK ve AB projeleri sayesinde üniversite olarak ismimizi duyurduk. Son beş yıl içinde alınan ve tamamlanan projeler ile birçok akademisyen yetiştirdik ve yetiştirmeye devam ediyoruz. Doktoraya kayıtlı öğrencilerimizin yüzde 30'a yakını yabancı uyruklu öğrencilerden oluşuyor. Eğitim kalitesinin artırılması için bölüm olarak Bologna sürecine uyum sağlayarak eğitim içeriğimizi Avrupa standartlarına göre güncelledik. Sosyal seçmeli derslerin sayısını artırarak öğrencilerin motivasyonunu ve sosyal yönlerinin geliştirilmesini; girişimcilik dersini müfredata ekleyerek de öğrencilerin doğrudan iş hayatına yönlendirilmesini amaçladık. Ayrıca bölümümüz Erasmus dahilinde öğrenci değişimi programını da uyguluyor.

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

Eğitim amaçlarımızı belirleme ve güncellemede Niğde Makina Mühendisleri Odası, Niğde Sanayi Odası, Niğde Organize Bölge Müdürlüğü, Niğde KOSGEB gibi çeşitli paydaşlarla sıkı bir işbirliği içindeyiz. Bölümdeki teorik eğitimlerin sanayi kısmı, laboratuvar imkanları ile sağlanıyor. Birçok deneysel düzenek uygulamalı laboratuvar, öğrencilerimizin kullanımına sunuldu. Bunların yanı sıra sanayi ile irtibatlı olarak sınıf öğrencilerimiz, kısmi ya da zamanlı olarak firmalarda tecrübe sahibi oluyor. Öğrenciler bu sayede işin mutfağını görüp, teorik ve pratik arasındaki ilişkiyi yolun başındayken güçlendiriyor. 1995-2014 yılları arasında 681 mezuna sahip makine mühendisliği bölümümüz, ulusal ve uluslararası birçok çalışma ortamında çok iyi yerlere gelmiş öğrencilere sahip. Sosyal medya imkanları sayesinde mezunlarımızla mezun olacak öğrencilerimiz aynı ortamda buluşturuluyor.

"ÖĞRENCİLERİMİZİN ÇALIŞACAKLARI ORTAMLARDA LİDERLİK BECERİLERİNE SAHİP OLMASI, YENİLİKÇİ VE ÖZGÜN ÇÖZÜMLER ÜRETEBİLMESİ İÇİN EĞİTİM ÇALIŞMALARIMIZI SÜRDÜRÜYORUZ."



Doç. Dr. Yüksel KAPLAN
Niğde Üniversitesi Makine Mühendisliği
Bölüm Başkanı

Bu birliktelik ruhu aynı zamanda öğrencilerimize staj ve iş imkanı yaratıyor.

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

Bölümümüzde, klasik mekanik atölyenin yanı sıra; metal şekillendirme, malzeme süreçleri, yakıt pilleri araştırma, akışkanlar mekaniği, ısı transferi ve yakıt pilleri, hidrojen teknolojileri araştırma, hidrolik pnömatik, konstrüksiyon-imalat, taramalı elektronik mikroskobu, atmosferik plazma araştırma ve aerodinamik akış kontrol laboratuvarlarımız mevcut. Yaklaşık 1000 metrekarelik kapalı alana sahip olan bu laboratuvarlarda, bölümdeki te-





mel teorik eğitimlerin laboratuvar ve tasarım derslerinin uygulamayla pekiştirilmesi sağlanıyor. Aynı zamanda sanayi ile paralel olarak yürütülen katma değeri yüksek, yeni ve yenilikçi ileri teknolojilerin araştırma, geliştirme, ürünleştirme ve ticarileştirme çalışmalarında da öğrencilere aktif olarak yer alma fırsatı da sunuluyor. Öğrenciler, eğitimleri boyunca bölümdeki mevcut projelerde part-time çalışma imkanına sahip oldukları gibi özellikle bitirme tezleri kapsamında, bölüm tarafından bu teknolojilere yönlendiriliyor ve konuları ile ilgili olarak danışmanları tarafından elektrik-elektronik mühendisliği başta olmak üzere diğer bölüm öğrencileriyle birlikte ekipler oluşturarak, TÜBİTAK tarafından desteklenen bitirme projeleri yazmaya teşvik ediliyor. Öğrencilerimiz ayrıca üniversitemizin araştırma merkezi imkanlarından da faydalanıyor. 2014 yılında 12 öğrenci projesi TÜBİTAK tarafından desteklendi ve başarı ile tamamlandı. Alternatif enerjili araç yarışları için yapılan çalışmalarımız da bölüm öğretim üyelerinin danışmanlığında, bölüm öğrencilerimizin liderliğinde yürütülüyor.

Makine mühendisliği eğitimi almak isteyen bir öğrencinin Niğde Üniversitesini seçmesindeki temel nedenleri sıralayabilir misiniz?
Üniversite yerleşkemizin şehir merkezine ya-

kınlığı, ulaşım kolaylığı, Adana, Konya, Ankara, Mersin ve Kayseri gibi büyük şehirlere komşu olması öncelikli tercih sebebi olarak öne çıkıyor. Sosyal avantajların yanı sıra bölümümüzün genç ve dinamik yapısı da öğrencilerin tercihlerinde etkili oluyor. Firmalarla yapılan çalışmalar sonucunda kendilerini kanıtlayan öğrencilerimiz ulusal ve uluslararası düzeyde tanınan çok sayıda firmada çalışıyor. Bölüm bünyesinde şu ana kadar birçok Ar-Ge projesi gerçekleştirildi ve bu konudaki çalışmalar devam ediyor. Lisans öğrencilerimizin bu projelerde birebir görev almaları sağlanıyor. Proje konularının devamı niteliğinde öğrenciler, TÜBİTAK tarafından desteklenen lisans projelerine yönlendirilerek geleceğin nitelikli araştırmacıları olma konusunda destekleniyor.

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

Bölümümüz, Niğde’de bulunan kurum ve kuruluşlarla her yıl bir araya gelerek eğitim, öğretim ve araştırmaya ilişkin işbirliği koşullarını görüşüyor. Bu kapsamda öğrencilerin staj yapmaları sağlanırken lisans öğrencileri arasından belirlenenler de kısmi zamanlı olarak firma bünyesinde çalışma imkanına sahip oluyor. Ayrıca lisansüstü eğitime yönelik ortak tez ve proje çalışmaları gerçekleştiriliyor. Öğrencilerin anılan kurum ve kuruluşlarda laboratuvar ve teçhizat altyapısı ile tesislerini kullanarak akademik çalışmalar yapabilmelerine yönelik esaslar belirleniyor. Öğrencilerimiz, özellikle çevre illerde staj komisyonunun belirlediği, önde gelen kurum ve kuruluşlarda staj yapıyor. Her yıl belli sayıda öğrencilerimiz de Avrupa ülkelerinde stajlarını tamamlıyor.

Bölümünüz bünyesinde gerçekleştirdiğiniz veya gerçekleştirmeyi planladığınız sanayi projeleri konusunda bilgi verir misiniz?

Bölümümüz, hem bölgemizin hem de ülkemizin önde gelen firmalarıyla koordineli olarak akademik çalışmalarını devam ettiriyor. Bu çalışmaların başında Vestel Savunma Sanayi A.Ş. ortaklığında devam eden katı oksit yakıt pili geliştirilmesi geliyor. Bu kapsamda tamamlanan birçok ulusal ve uluslararası proje neticesinde 6 kilovat elektrik üretebilen, ülkemizin ilk ve dünyanın nadir katı oksit yakıt pili prototipi, bütün alt elemanları ile birlikte yardımcı güç ünitesi olarak kullanılmak üzere geliştirildi. Sistemin kilit elemanı olan membran elektrot grubu tamamen bölüm laboratuvarlarında imal edildi. Mevcut makine ve donanımı sayesinde dünyada önemli bir

“TÜRKİYE’NİN İLK KATI OKSİT YAKIT PİLİ PROTOTİPİNİ, BÜTÜN ALT ELEMANLARI İLE BİRLİKTE YARDIMCI GÜÇ ÜNİTESİ OLARAK KULLANILMAK ÜZERE GELİŞTİRDİK.”



yerde bulunan yakıt pili laboratuvarları, ülkemizden olduğu kadar yurt dışından da birçok araştırmacının ilgisini çekiyor ve laboratuvarlar araştırmacılar tarafından mevcut fırsatlardan yararlanmak adına kullanılıyor. Ayrıca otomotiv ve uçak endüstrisi kapsamında da Türkiye'nin önde gelen firmalarından Coşkunöz Metal Form ve TAİ ile ortak projeler gerçekleştirdik. TAİ bünyesinde TÜBİTAK tarafından desteklenen proje kapsamında doğrudan seri imalatta kullanılan bir makinenin tasarım ve imalatına katkı sağlandı. Bu alanda Akın Çakmakçı'nın yüksek lisans tez çalışması, üniversite-sanayi işbirliğinde en başarılı tezler arasında yer aldı. Bölümümüz bünyesinde metal şekillendirme laboratuvarı kurularak Coşkunöz Metal Form ile sac malzemelerin şekillendirme kabiliyetlerinin belirlenmesi kapsamında çeşitli projeler ve eğitimler düzenlendi. Mevcut laboratuvarımızdan, lisans öğrencilerinin yanı sıra çeşitli üniversitedeki yüksek lisans ve doktora öğrencileri de yararlanabiliyor.

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

Tarih boyunca üniversiteler, bilginin topluma yayılmasında kritik roller üstlendi. Özellikle sanayi devrimiyle birlikte eğitimin yanında araştırma çalışmaları da, üniversitelerin ana görevleri arasında yer aldı. Uygulamalı ve sanayi odaklı araştırmalar ise üniversite-sanayi işbirliğinin gelişmesiyle başladı. ABD, bu ilişkiyi diğer ülkelere kıyasla çok daha başarılı bir şekilde kullanarak bugünkü gelişmişlik düzeyine ulaştı. ABD'nin bugün geldiği noktada, üniversite-sanayi işbirliğinin önemini çok önce keşfetmesinin ve gerek uygulamaları ve gerekse yaptığı yasal düzenlemelerle işbirliği süreçlerini sürekli geliştirmesinin büyük etkisi oldu. Buna bağlı olarak ABD, inovasyonu Avrupa'dan ve diğer bölgelerden çok daha önce gündemine aldı. Sanayi kuruluşlarının üniversiteler olmadan tek başlarına Ar-Ge

"2014 YILINDA TÜBİTAK TARAFINDAN DESTEKLENEN 12 PROJEMİZ BAŞARIYLA TAMAMLANDI."

çalışmaları yaparak gelişmiş ülkeleri yakalamaları ve onlarla rekabet etmeleri mümkün değil. Zaman içinde ortaya çıkan farklı akımlarla birlikte farklı modeller kurma ihtiyacı doğdu. Kamu-üniversite-sanayi işbirliği için farklı tanımlamalar geliştirildi. Ülkemizde TÜBİTAK TEYDEB, TÜBİTAK KAMAG, SAN-TEZ gibi projelerle üniversite-sanayi işbirliği son yıllarda arttı. Ayrıca Bilim, Teknoloji ve Sanayi Bakanlığına bağlı olarak kurulan Kamu-Üniversite-Sanayi İşbirliği Çalışma Gurubu da (KÜSİ) 2014 yılında göreve başladı. Bu bağlamda üniversite-sanayi işbirliği kapsamında ülkemiz adına faydalı çalışmalar yoğunlaştı. Son yıllarda artış gösteren teşviklerle gelişmiş ülkeler seviyesini yakalayacağımıza inanıyorum. TÜBİTAK tarafından verilen sayısal bilgilere göre, proje başvurusu yapan firmaların sayısı 2006 yılından bu yana sürekli artış gösteriyor. 2006 yılında 711 proje başvurusu varken, 2012 yılında bu sayı 2 bin 818'e çıktı. Bu sonuca göre üniversite-sanayi işbirliği çalışmalarının olumlu sonuçlar verdiğini ve gelecek yıllarda, bu ortaklıklardan katma değeri yüksek daha çok ürün ortaya çıkaracağını söyleyebilirim.





“ALDIĞIMIZ EĞİTİMİN NİTELİĞİNE GÜVENİYORUZ”

MÜHENDİSLİK ALANINDA BİR ÇOK PROJEDE YER ALARAK TEORİK BİLGİLERİNİ UYGULAMAYA AKTARMA VE BUNLARIN PRATİKTEKİ TUTARLILIKLARINI DENEYSEL OLARAK TEST ETME FIRSATINI BULDUKLARINI İFADE EDEN NİĞDE ÜNİVERSİTESİ MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ BÖLÜMÜ ÖĞRENCİLERİ; GELİŞİME, ÖĞRENMEYE AÇIK VE MESLEĞİNİ SEVEN MÜHENDİSLER OLARAK MEZUN OLACAKLARINA İNANIYOR.

Üniversitenin sağladığı sosyal ortamın, İngilizce eğitimin ve bilimsel altyapının tüm olanaklarını kullandıklarını söyleyen Niğde Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü öğrencileri, nitelikli ve donanımlı genç mühendis adayları olarak geleceklelerinden endişe duymadıklarını belirtiyor.



EMRE UÇAR
MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ
2. SINIF ÖĞRENCİSİ

“HER ZAMAN MÜHENDİS OLMAK İSTEDİM”

“Ben her zaman bir mühendis olmak istedim ve bu yolda emin adımlarla da ilerliyorum. Niğde Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümünü tercih etmemim en önemli sebeplerinden bir tanesi bölüm derslerimizin İngilizce öğretiliyor olmasıydı. Üniversitenin birçok yarışma ve projede aktif olarak yer alması ve dereceler elde etmesi de tercihimde önemli rol oynadı. Üniversitemiz, eğitimin yanı sıra ve sosyal faaliyetler açısından da çok fazla imkan barındırıyor. Birçok proje ve yarışmalarda önemli dereceler elde ediyoruz. Hocalarımız tam anlamıyla öğrencinin yanında duran ve her yönden destekleyen bir misyona sahip. Herhangi bir projeniz varsa, gönül rahatlığıyla destek isteyebilir ve alabilirsiniz. Çok özgür bir üniversitede ve bölümde eğitim gördüğümü inanıyorum. Laboratuvarlarımız son derece yüksek teknolojiye sahip ve burada kendimizi geliştirmek için ihtiyaç duyduğumuz her şeye sahibiz. Aldığımız nitelikli eğitim sayesinde donanımlı birer mühendis olarak mezun olacağımızı düşündüğüm için geleceğim hakkında endişe duymuyorum.”



SERVER TUĞÇE GÜVENÇ
MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ
2. SINIF ÖĞRENCİSİ

“GELECEKTEKİ HAYALİM PROJE ÇİZMEK”

“Kendimi her açıdan geliştirebileceğim bir bölüm olduğuna inandığım için makine mühendisliğini seçtim. Aldığım puan ve araştırmalarım sonucunda Niğde Üniversitesi tercihlerim arasında ilk sıraya yerleşti. Yabancı dilin ilerleyen yıllarda kişisel gelişim açısından çok önemli olduğuna inanıyorum. İngilizce eğitim imkanına sahip olmamız sayesinde, bu sene Erasmus Programıyla başka bir ülkede eğitim göreceğim. Köklü bir geçmişi olan bölümümüz laboratuvar ve atölye çalışmaları konusunda da zengin imkanlara sahip. Fakülte laboratuvarımızın yanı sıra merkezi laboratuvar olanağımız da var. Merkezi laboratuvarlarda hocalarımızla ortak çalışmalar yürütülebiliyoruz. Makine mühendisleri geniş bir çalışma alanına sahip. Tasarım ve ilgili yazılım programlarına ilgi duyan ve hayal gücünün kuvvetli olduğuna inanan biri olarak, gelecekte proje çizimleriyle uğraşmak istiyorum.”



DİCLE KOÇAK
MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ
3. SINIF ÖĞRENCİSİ

“KENDİNİ SÜREKLİ GELİŞTİREN BİR MÜHENDİS OLMAK İSTİYORUM”

“Üniversite sınavına hazırlanırken tek isteğim makine mühendisliği bölümüydü. Üniversiteleri araştırırken Niğde Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümünü gördüm ve bölümde



Yapılan çalışmalardan çok etkilendim. Üniversitenin ismi Türkiye çapında duyulmamış olabilir ve küçük bir üniversite gibi görülebilir ancak bünyesinde yapılan çalışmalar göz önünde bulundurulduğunda; Türkiye’de birçok üniversite ile yarışabilecek, öğrencisi olmaktan gurur duyabileceğimiz bir üniversite. Ben de bu açıdan kendimi şanslı hissediyorum. Üniversite yerleşkemizin içinde büyük bir merkezi araştırma laboratuvarı ve ek olarak da fakülte bünyesinde laboratuvarlarımız bulunuyor. Erasmus ve Farabi gibi öğrenci değişim programlarıyla da üniversitemiz öğrencilerine yurt dışı eğitim imkanı sunuyor. İngilizce eğitim olanağı da en büyük avantajlarımızdan bir tanesi. Makine mühendislerinin gelişime, öğrenmeye açık ve mesleğini seven kişiler olması gerektiğini düşünüyorum. Ben de kendi mesleki geleceğimi bu şekilde tasarlıyorum.”



İSMAİL SEVEN
MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ
4. SINIF ÖĞRENCİSİ

“OKULUM BANA VİZYON KAZANDIRDI”

“Tanıdığım bazı başarılı kişilerin Niğde Üniversitesinden mezun olması ve bölümümüzün İngilizce eğitim olanağı sağlaması tercihimde etkili oldu. Yüksek seviyede İngilizce eğitimiyse Erasmus Programına dahil olan okulumuz, henüz daha mezun olmadan birçok başarıya imza atmamı sağladı. Üniversitede öğrendiğim İngilizce sayesinde Çek Cumhuriyeti Pardubice Üniversitesinde bir dönem okuma hakkı kazandım. Çeşitli TÜBİTAK ve AB projeleri yürüten bölümümdede öğrendiğim teknik bilgilerle Çek Cumhuriyeti’nde eğitimim boyunca aktif görevler aldım. İlk stajımı da bu sayede Türkiye’nin önde gelen uçak fabrikasında, diğer stajımı ise Alman menşeli bir

araba fabrikasında yaptım. Okulumdaki, teknik becerisi yüksek hocalarımdan öğrendiğim bilgiler doğrultusunda, lisans bitirme tezim için TÜBİTAK desteği kazandım. Avrupa standartlarına sahip yeni laboratuvarımız bize verimli bir çalışma ortamı sundu. Tam bir eğitim ve araştırma kurumu olan Niğde Üniversitesi, hayatımın gidişatı konusunda bana bir vizyon kazandırdı. Mezuniyetime az kalan şu günlerde, Alman menşeli önemli araba fabrikası ile iş mülakatlarım sürüyor. Niğde Üniversitesi benim için bir varoluş ve başarı hikayesidir.”



UMUR ACAROĞLU
MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ
4. SINIF ÖĞRENCİSİ

“ÜNİVERSİTEMİZİN MEZUNU OLMAKTAN GURUR DUYUYORUM”

“Makine mühendisi olma hayalim henüz altı yaşımdayken başladı. Niğde Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümünü kazanarak kendi adıma hatırı sayılır bir ilerleme kaydettim. Şu anda son sınıf öğrencisi olarak hedeflerime Niğde Üniversitesi ile birlikte yürümenin mutluluğunu yaşıyorum. Mühendislik alanında birçok projeye katılarak teorik bilgilerimi uygulamaya aktarma ve pratikteki tutarlılıklarını da deneysel olarak test etme fırsatını buldum. Bunlardan en önemlisini de TÜBİTAK Solar Car Projesinde yer alarak gerçekleştirdim. Staj yaptığım MKE Ağır Silah Fabrikasında bölümde öğrendiğim CAD-CAM programlarının beni mesleki anlamında ne kadar öne çıkardığını, daha büyük üniversitelerden gelen arkadaşlarımla kendimi kıyasladığımda fark ettim. Büyük bir hızla azalan sorunları ve artan teknik imkanlarıyla Niğde Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü, mezunu olmaktan gurur duyduğum bir okul.”

NİĞDE ÜNİVERSİTESİ
MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ
BÖLÜMÜ ÖĞRENCİLERİ,
NİTELİKLİ VE DONANIMLI
GENÇ MÜHENDİS
ADAYLARI OLARAK
GELECEKLERİNDEN
ENDİŞE DUYMADIKLARINI
İFADE EDİYOR.



“AR-GE PROJELERİNE ÖNEMLİ KATKI SAĞLIYORUZ”

MERSİN
ÜNİVERSİTESİ
İLERİ TEKNOLOJİ
EĞİTİM, ARAŞTIRMA
VE UYGULAMA
MERKEZİ (MEİTAM)
MÜDÜRÜ PROF.
DR. ALİ DÖNDAŞ,
AKADEMİK AR-GE
PROJELERİNDEN
SANAYİ AR-GE
PROJELERİNE
DÖNÜŞÜMÜ
BAŞLATACAKLARINI
SÖYLEDİ.

MEİTAM'ın 2009 yılında faaliyete geçerek kısa süre içinde yalnızca Mersin'in değil, bölgenin Ar-Ge çalışmalarının da yapıldığı bir merkez haline geldiğini söyleyen MEİTAM Müdürü Prof. Dr. H. Ali DÖNDAŞ, “Ülkemizin ekonomik ve sosyal refahının artırılması için bilimsel ve teknolojik bilginin, ürüne, sürece, yöneme veya sisteme dönüştürülmesi; özellikle üniversite-sanayi işbirliği projelerinde ana kriter haline gelmelidir” dedi. Prof. Dr. H. Ali DÖNDAŞ, MEİTAM'ın çalışmaları ve projeleri hakkındaki sorularımızı yanıtladı.

MEİTAM ne zaman ve nasıl kuruldu? MEİTAM bünyesinde nasıl bir Ar-Ge altyapısına sahipsiniz?

MEİTAM, 2009 yılında o zamanki adı Devlet Planlama Teşkilatı (DPT) olan Kalkınma Bakanlığı tarafından desteklenen “Mersin’de

Sürdürülebilir Bölgesel Kalkınmaya Yönelik Bilim ve Teknoloji Araştırma Merkezi Altyapısının Oluşturulması” adlı proje ile faaliyete geçti. MEİTAM’da, sağlık bilimleri, malzeme bilimleri ve teknolojileri, kimya ve ilaç teknolojileri, biyoteknoloji, çevre ve yer bilimleri, su ürünleri, denizcilik ve lojistik, turizm, arkeoloji ve tarih, dil bilim, gıda teknolojileri, biyomedikal ve makine gibi alanlarda çalışmalar yapılıyor. Kurumumuz, günümüz bilim dünyası ile rekabet edebilecek, ileri düzeyde temel ya da uygulamalı multidisipliner Ar-Ge faaliyetlerini yürütebilecek bir altyapıya sahiptir. MEİTAM, tüm araştırmacıların kullanabilecekleri ileri teknolojik cihazlar ve konularında uzman araştırmacılarla ileri düzeyde araştırma ve analiz hizmetleri veriyor. Bu çerçevede sadece Mersin Üniversitesindeki araştırmacıların değil, diğer üniversiteler ile kamu kurumlarındaki ve özel sektördeki araştırmacıların üniversite-sanayi





işbirliğine katkı sağlayan Ar-Ge çalışmalarına da destek sağlıyor.

MEİTAM başlıca hangi alanlar üzerinde çalışmalar yapıyor? Merkezin temel hedefleri nelerdir?

Öncelikli hedefimiz, başta Mersin olmak üzere tüm Türkiye'ye hizmet verebilecek şekilde; katma değeri yüksek, üretim ve tasarım aşamalarında yüksek teknoloji gerektiren yeni ürün, süreç veya malzemeleri geliştirmektir. Ayrıca amaçlarımız arasında malzeme bilimleri, savunma teknolojileri, biyoteknoloji, biyomedikal ürün-teçhizat geliştirme teknolojileri, tıp bilimleri, biyoloji, kimya bilimi ve mühendisliği, fizik, nanoteknoloji, elektrik-elektronik mühendisliği, jeoloji mühendisliği, makina mühendisliği, arkeoloji, gıda ve çevre mühendisliği gibi alanlarda, birbiriyle bağlantılı disiplinler arası çalışmalara olanak tanıyan bilim dallarında çalışmalar yapmak da bulunuyor. Yörenin sanayici ve girişimcilerinin ileri teknolojilere dayalı her türlü ürün, süreç ve malzeme bilgisi gereksinimlerine cevap verebilmeyi de hedefleyen MEİTAM, merkez olanaklarını kullanarak yüksek lisans/doktora öğrencilerinin bilimsel-teknolojik çalışmalar yapmasını sağlamayı da amaçlıyor. Teknopark ve sanayi geliştirme bölgelerinde yapılan çalışmalar için bilimsel altyapı imkanı sağlamak, merkezde sürdürülen çalışma ve elde edilen araştırmalar sonucunda patent başvuruları yaparak bunları sanayici ve girişimcilerin kullanımına açmak, yurt içindeki ve yurt dışındaki benzeri amaçlarla kurulmuş merkezler ile işbirliği yapmak, bilimsel toplantılar ve çalıştaylar düzenlemek, ortak projeler geliştirmek, bölgede kurulacak ileri teknoloji araştırma enstitüsü veya merkezlerine gerektiğinde danışmanlık

hizmetleri vermek kurumumuzun faaliyetleri kapsamında. MEİTAM tüm çalışmalarını TS EN ISO/IEC 17025 standardı çerçevesinde yürütmekte olup, kalibrasyon ve deney laboratuvarlarında birçok parametrede akredite olmuştur. Bu parametreler kapsamında Çevre ve Şehircilik Bakanlığından "Çevre Ölçüm ve Analizleri Yeterlik Belgesi" de almış durumdadır.

MEİTAM tarafından üretime yönelik geliştirilen projeler nelerdir?

MEİTAM, Mersin Üniversitesi stratejik yapılanması içinde Ar-Ge döngüsünün önemli bir birimi konumundadır. Merkezimiz tarafından üretime yönelik olarak geliştirilen ve henüz geliştirilmekte olan TÜBİTAK, Çukurova Kalkınma Ajansı, Avrupa Bilim Fonu ve Mersin Üniversitesi Bilimsel Araştırma Birimi destekli çeşitli projeler yürütülüyor. Bu projelerin önemli bir kısmı, başta çeşitli kanser türleri olmak üzere, tüberküloz, viral hepatit, çeşitli paraziter hastalıklar, koroner arter hastalıkları, hematolojik hastalıklar, depresif hastalıklar, orak hücre, ankilozan spondilit, variköz ven patogenezi, preeklampsi, idiyomatik trombositopenik purpura gibi çeşitli hastalıkların erken tanısına yönelik olarak uygulanan moleküler biyolojik yöntemlerin kullanılması ve başta miRNA ekspresyonlarının belirlenmesi olmak üzere DNA ve RNA polimorfizmlerinin araştırıldığı çeşitli tanısal yaklaşımların geliştirilmesi gibi sağlıkla ilgili projelerdir. İlaç Ar-Ge kapsamında çeşitli aktif moleküllerin sentezi, karakterizasyonu ve biyoaktivite çalışmaları ile birlikte, tümör görüntüleme ve fotodinamik tedavi için simetrik/asimetrik makrosiklik yapıların sentezi ve biyolojik potansiyellerinin araştırılması ve bazı hastalıklar ile ilişkili çeşitli mekanizmaları hedefleyen ilaç moleküllerinin, çeşitli bitkisel kaynaklı maddelerin biyoaktivitelerinin prelinik fazda araştırılması gibi multidisipliner olan projeleri de sayabiliriz. Ayrıca üniversite-sanayi işbirliği kapsamında, gıda sektörüne gıda hijyeni ve güvenliği bakımından oldukça yüksek çıktıları olabileceği planlanan TÜBİTAK 1505 Üniversite-Sanayi İşbirliği Destek Programından alınan destekle özel bir sektör firması ile "Kabuklu Yumurtanın Mikrodalga İle Pastörizasyonu İçin Proses ve Sistem Tasarımı" adlı projeye başlanmıştır. Aynı şekilde TÜBİTAK 1501, 1507 benzeri tamamen üretime dönük, yenilikçilik ve Ar-Ge içerikli üniversite-sanayi işbirliği projelerinin hali hazırda çalışmaları da devam ediyor. Bu kapsamda 2015 yılı için 10 adet proses ve sistem tasarımına yönelik üniversite-sanayi projesi planlanmıştır. Bu şekilde, akademik Ar-Ge projelerinden sanayi Ar-Ge projelerine bir dönüşüm

"KISA VADEDE AKREDİTE OLDUĞUMUZ PARAMETRE SAYISI İLE BİRLİKTE ULUSAL VE ULUSLARARASI PROJE BAŞVURU SAYISINI ARTIRMAYI HEDEFLİYORUZ."



Prof. Dr. H. Ali DÖNDAŞ

Mersin Üniversitesi İleri Teknoloji Eğitim,
Araştırma ve Uygulama Merkezi Müdürü

başlayacaktır. Bu projeler; tıp, ezacılık, mühendislik, fen-edebiyat fakülteleri başta olmak üzere üniversitemizin tüm ilgili bilim alanlarındaki araştırmacıların, multidisipliner çalışmalar kapsamında merkezimizin alt yapı ve teknik desteği kullanılarak yürütülen projelerdir.

Merkezin ilgili devlet kurumları ile koordinasyonu hangi düzeydedir? Devlet kurumlarının Ar-Ge uygulamalarına yönelik destekleri ile ilgili neler paylaşmak istersiniz? Bilim ve teknoloji, Ar-Ge ve yenilikçilik alanında strateji belirleyen tüm ulusal ve bölgesel aktörlerin bölgesel sorunları ve öncelikleri belirlemesi ve ortaya koyması MEİTAM'ın politikasının, strateji ve amaçlarının belirlenme-

“MEİTAM, DÜZENLEDİĞİ
YÖRESEL VE BÖLGESEL
AR-GE PROJE
PAZARLARI İLE
ÜNİVERSİTE-SANAYİ
İŞBİRLİĞİNE KATKI
SAĞLIYOR.”

sinde temel hedeflerdir. Bu manada Mersin Teknoloji Transfer Ofisi ile birlikte gerekli koordinasyonlar sağlanmış ve planlamalar yapılmıştır. Mersin Üniversitesi stratejik amaçlarından biri olan ve 2013-2017 strateji planında belirtilen “MEÜ SA-2 (Stratejik Amaç): Bilgi, Teknoloji ve Sanat Eserleri Üretimini Arttırmak” konusu ve alt hedefleri MEİTAM'ın ve Mersin Teknoloji Transfer Ofisini (MTTO) politika, amaç ve performans programlarını belirlerken direkt etkilendiği plan durumundadır. Bu şekilde MEİTAM ve MTTO kendi içinde üniversitesi ile olan koordinasyonu sağlamış durumdadır.

Bu koordinasyon için; Çukurova Kalkınma Ajansı (ÇKA), 2014-2023 Bölge Planında (Çukurova, Mersin-Adana Bölgesi) bölgesel sorunlar ele alınmış ve bölgesel öncelikler belirlenmiştir. ÇKA, Ar-Ge ile ilgili sorunları çözmek adına 6 nolu önceliği olan ve MEİTAM'ın misyonları ile direkt ilgili olan “Bölgenin Ar-Ge ve yenilik kapasitesini geliştirmek ve girişimciliği iyileştirmek” önceliğini ortaya koymuştur. Tüm projelerinde öncelikle bölgesel üretime dönüklük, yenilikçilik ve Ar-Ge içeriği arayan Mersin Teknopark (Tecnoscope), proje sahiplerine, projelerinde Mersin Üniversitesi öğretim üyelerine ve MEİTAM'a yer vermelerini, projelerini öncelikle bölgesel sorunların üzerine inşa etmelerini istemektedir. Bu çalışmalar özellikle 2015 yılı için akademik Ar-Ge projelerinin üniversite-sanayi Ar-Ge projelerine dönüşmesine katkıda bulunacaktır. MEİTAM, MTTO ile birlikte 2014 yılında Sanayi Bakanlığı İl Müdürlüğü'nün önderliğinde bölgesel ikame ürünleri ortaya koymuş, bu ürünleri üretme kapasitesi olan özel sektör firmalarını ve danışmanlık verebilecek Mersin Üniversitesi akademisyenlerini SAN-TEZ projelerinde buluşturacak bir çalışma yapmıştır. SAN-TEZ projelerinin 2015 yılı içinde önemli artışlar sağlaması beklenmektedir. MEİTAM, bünyesinde bulundurduğu ileri teknolojik cihazlar, Ar-Ge altyapısı ve uzman personelleri ile öncelikle Mersin ilindeki ve bölgedeki kuruluşların karşılaştığı problemleri çözmeyi ve yeni üretim tekniklerinin geliştirilmesini amaçlamıştır.

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?

Uzun bir süreç gerektiren ve önemi henüz sanayici tarafından tamamiyle anlaşılamayan Ar-Ge kültürünün hem üniversite, hem de sanayici açısından önemi ortadadır. Ülkemizin ekonomik ve sosyal refahının artırılması için bilimsel ve teknolojik bilginin, ürüne, sü-



rece, yöntem veya sisteme dönüştürülmesi, özellikle üniversite-sanayi işbirliği projelerinde ana kriter haline gelmelidir. Yeni ürün imalatı, var olan ürünün kalitesinin veya standardının yükseltilmesi, maliyet düşürücü ve standart yükseltici yeni tekniklerin ve yeni üretim teknolojilerinin geliştirilmesi, planlı Ar-Ge çalışmaları sonucu olabilmektedir. Bu anlamda üniversite-sanayi işbirliğini Ar-Ge'den ayrı tutmak mümkün değildir. MEİTAM, düzenlediği yöresel ve bölgesel Ar-Ge proje pazarları ile Ar-Ge'nin araştırma ve deneysel geliştirme odaklı olması gerektiğini dikkate alarak, üniversite-sanayi işbirliğine katkı sağlıyor.

Hizmet alanınız içinde patent ya da faydalı model başvuru sayılarında artış gözlemlendi mi?
Türk Patent Enstitüsü (TPE) ve Mersin Üniversitesi işbirliği ile MEİTAM bünyesinde kurulan TPE Bilgi ve Dokümantasyon Birimi, gerek üniversite bünyesinden gerekse sanayiden gelen projelerin patentleşebilirliğinin değerlendirilmesini ve bu konuda altyapının oluşturulmasını amaçlıyor. Bu amaç doğrultusunda üniversitedeki araştırmacılar, öğretim üyeleri ve sanayiye yönelik patent, faydalı model, marka, tescil konularında bilgilendirme toplantıları yapıyor. Merkez faaliyete geçtiği tarihten bu yana patent ve faydalı model sayısında artış olduğu gözlenmektedir. Bunlardan biri de katma değeri yüksek ürüne dönüşmüştür. Gelecek beş yıl içinde bu sayının artırılmasını hedefliyoruz.

Kısa ve orta vadede sürdürülen çalışmalara yönelik yeni yatırımlar planlıyor musunuz?
Merkezimiz, kurulduğu günden bu yana her yıl yenilenmeyi ve büyümeyi planlıyor. Kısa vadede akredite olduğumuz parametre sayısını, ulusal ve uluslararası proje başvuru sayısını artırmayı hedefliyoruz. Uzun vadede ise multidisipliner çalışma ortamlarını çoğaltmayı ve yapılan Ar-Ge çalışmalarının sonuçlarını faydalı model ya da patente dönüştürerek ticarileşmesini sağlamayı istiyoruz. MEİTAM ve MTTO ekiplerinin birlikte çalışması, Ar-Ge projeleri adına en önemli yatırım olarak görülebilir. MEİTAM ve MTTO'nun desteği ile yürütülen, iki yıl sürecek olan TÜBİTAK 1000-Üniversitelerin Araştırma Proje Potansiyelinin Geliştirilmesine Yönelik Destek Programı ile MEÜ proje farkındalığı artırılacak ve 2013 yılında 67 sayısına ulaşan Ar-Ge projelerinin nicelik ve özellikle niteliklerinin artırılması sağlanacaktır. TÜBİTAK 1000, MEİTAM ve MTTO bünyesinde sürdürülen çalışmalara katkı sağlayacak önemli bir yatırım konumundadır. Benzer şekilde MTTO tarafından TÜBİTAK'a sunulan ve Ocak 2015 itibarı ile başlaması beklenen 1601 başlıklı Teknoloji Transfer Ofislerine Yönelik



Hazırlık, Başlangıç ve Kapasite Artırımı Sağlanması ve Uygulanması Projesi, Ar-Ge alanında başta Mersin Üniversitesi, MEİTAM ve MTTO adına önemli bir yatırım durumundadır.

MEİTAM bünyesindeki çalışmaların sanayide kullanılması ile ilgili nasıl bir gelişim süreci yaşandı? MEİTAM ve sanayi işbirliğinin ülke ekonomisine katkıları neler oldu?

MEİTAM ve MTTO özellikle üniversite-sanayi Ar-Ge projelerinde kullanılmak üzere başta Mersin Üniversitesi ile bölge üniversiteleri olan Çağ ve Toros üniversitelerini içine alacak akademik veri tabanı oluşturmaya dönük çalışmalara başlamıştır. Aynı şekilde sanayi veri tabanı oluşturma çalışmaları da buna paralel olarak devam ediyor. Bu iki veri tabanının bitmesi ile birlikte amaçlanan; proaktif çalışmalar yapmak, akademiye ve sanayicileri üretime dönük, yenilik içeren Ar-Ge projelerinde buluşturmadır. Bu durum hem MEİTAM, hem de MTTO'nun misyonu durumundadır ve 2015 için en az 10 üniversite-sanayi projesi planlanmıştır. Bu Ar-Ge projelerinde yer alacak akademisyenlerin danışmanlık ve diğer proje bağlantılı çalışmaları Mersin Teknopark ile imzalanan bir protokole de yer almaktadır. Bir diğer çalışma da MEİTAM personeli tarafından MTTO Modül-5 bünyesinde toplanan Mersin Üniversitesi akademisyenlerine ait patent, faydalı model, endüstriyel tasarım çalışmaları MTTO Modül-3 (üniversite-sanayi işbirliği koordinatörlüğü) çalışmaları ile sektöre paylaşılmaktadır. 8-9 Mayıs 2014'de MEİTAM ve MTTO işbirliği ile yapılan ve TÜBİTAK 1503 ile desteklenen yöresel Ar-Ge proje pazarı, aynı şekilde akademik çalışmaların sanayide kullanılmasına dönük önemli bir faaliyet konumundadır. Bu faaliyetler 2015 içinde de sürdürülerek akademik Ar-Ge faaliyetlerinin sanayi ile yıllık buluşması sağlanacaktır.

“ÖNCELİKLİ HEDEFİMİZ, BAŞTA MERSİN OLMAK ÜZERE TÜM TÜRKİYE'YE HİZMET VEREBİLECEK ŞEKİLDE; KATMA DEĞERLİ, ÜRETİM VE TASARIM AŞAMALARINDA YÜKSEK TEKNOLOJİ GEREKTİREN YENİ ÜRÜN, SÜREÇ VEYA MALZEMELERİ GELİŞTİRMEKTİR.”



MAKİNE SEKTÖRÜ AÇISINDAN YENİ ORTA VADELİ PROGRAM VE 2015 HEDEFLERİ

Can Fuat GÜRLESEL MAİB Ekonomi Danışmanı

EKİM AYINDA
AÇIKLANAN ÜÇ
YILLIK YENİ ORTA
VADELİ PROGRAMIN
2015 YILI HEDEFLERİ
EKONOMİN GENELİ
VE MAKİNE
SANAYİSİ İÇİN YOL
GÖSTERİCİ OLACAK.
BU KOŞULLAR
ALTINDA MAKİNE
İHRACATINDA 2015
YILINDA YÜZDE 8-10
OLARAK ÖNGÖRÜLEN
ARTIŞ HEDEFİ
YAKALANABİLİR.

Yeni orta vadeli programda temel öncelikler, 2015-2017 dönemi için enflasyon ve cari açığın düşürülmesi olarak açıklandı. Küresel ekonomide 2015 yılına ilişkin beklentiler, bölgemizdeki jeopolitik riskler ile genel seçim ve çözüm süreci nedeniyle orta vadeli programda 2015 yılı için daha mütevazı ve temkinli hedefler koymuştu. Bu amaçla bir yandan sıkı para ve maliye politikası sürdürülürken, diğer yandan da yapısal reformlara ağırlık verilmesi öngörülmüştür.

UYUMLU VE İLİMLİ BİR BÜYÜME HEDEFLENİYOR

2015-2017 yılı program hedefleri kendi içinde uyumlu ve ilımlı hedefler olarak görülüyor. Özellikle küresel mali koşulların değişmesinin yarattığı olumsuz etkiler ile dünya ekonomisi ve ticaretindeki göreceli yavaş büyüme dikkate alınarak program hedeflerinin oluşturulduğu anlaşılıyor. Bu çerçevede 2014 yılı için 2014-2016 Orta Vadeli Program ile konulan hedeflerin altında kalınacağı görülüyor. Büyüme yüzde 4 olan hedefin altında, yüzde 3,3 olacak gibi görünüyor. Tüketim ve yatırımlar hedeflerin altında yavaşlıyor. İhracat ve ithalatta hedefin altında kalıyor. Dış ticaret açığı ve cari açıda ise beklentilerin üzerinde iyileşme sağlanıyor. Enflasyon ve işsizlik ise yine program hedeflerinin üzerinde bir yerde bulunuyor.

2015 ve izleyen iki yıl için ise sırası ile yüzde 4 ve 5 büyüme hedefi konuluyor. 2015 yılında daha önce yüzde 5 olan hedef, bu yıl yüzde 4'e çekiliyor. Büyüme rakamlarında sürekli aşağı yönlü revizyon yapılan programda, 2014 yılında olduğu gibi revize edilen büyüme hedefinin de altında kalınacağı belirtiliyor. Türkiye'nin büyüme performansı düştü ve büyümenin yeniden hızlandırılması için kapsamlı reformlarla ve desteklere ihtiyaç bulunduğu ortada.

Ekonomide iki önemli alan olan cari açık ve enflasyon hedeflerinde ise 2015 yılında iyileşmeler olması öngörülmüştür. Cari açık 2014 yılında 46 milyar dolar ve milli gelire oranı yüzde 5,4 olarak hedefleniyor. Cari açık alanındaki bu iyileşmenin, Türkiye'nin kredi notunu korumasına yardımcı olacağı görülüyor. 2014 yılında yukarı yönlü olan ve hedeflerin oldukça üzerinde yüzde 10'a yakın gerçekleşmesi beklenen enflasyonda ise 2015 yılı hedefi yüzde 6,3 olarak açıklandı. Enflasyon oranlarında gerileme ile birlikte faiz oranlarında da kademeli bir düşüş yaşanabileceği ifade ediliyor.

Orta vadeli program seçim yılı olmasına rağmen kamu mali disiplininin sürdürülmesini öngörüyor. Bütçe açığı büyüklüğünün 2015 yılında 21 milyar TL ve milli gelire oranı yüzde 1,1 olarak hedefleniyor. Bütçe ve kamu mali disiplini hedeflerinin 2015 yılında ekonomik istikrarın korunmasına destek olacağı tahmin ediliyor. İstihdam ve işsizlik alanında ise ekonomideki göreceli yüzde 4 ilımlı büyüme hedefine bağlı olarak iyileşme beklentileri sınırlı kalıyor. 2014 yılında yüzde 9,6 olarak beklenen işsizlik oranı, 2015 yılı için yüzde 9,5 olarak revize ediliyor.

2023 HEDEFLERİNİ YAKALAMAK İÇİN SON ŞANS

İlk kez bu yıl, orta vadeli program ile kalkınma planı arasında bağ kurularak, yeni kalkınma planında yer verilen 25 reform programının uygulanması hedefleniyor. Böylece Türkiye'nin reform ihtiyacının karşılanması amaçlanıyor. Reform programlarının bütçeleri ve eylem planları hazırlanıp, yıllık programlara aktarılıyor. Bu reformların hayata geçirilmesi sayesinde, yine kalkınma planı ile yeni hükümet programında yer verilen sanayiye, ihracata, yüksek teknolojiye ve yüksek katma değer ile yurt içi girdi kulla-

nımına dayalı büyüme modeline geçileceği açıklanıyor.

Orta vadeli program ile 2017 yılına kadar hedefler belirleniyor. Ancak 2017 yılı için konulan ve kendi içinde gerçekçi ve tutarlı hedefler, Türkiye'nin 2023 yılı hedeflerinden uzaklaşmakta olduğunu gösteriyor. 2017 yılı için konulan milli gelir, kişi başı gelir ve ihracat hedeflerinden sonra 2023 yılı hedeflerine ulaşılması çok güç görünüyor. Bu nedenle 2023 yılı hedefleri için orta vadeli programdaki yapısal reformların uygulanması büyük önem taşıyor.

ORTA VADELİ PROGRAM 2015 HEDEFLERİ VE MAKİNE SEKTÖRÜ

Orta vadeli program ile ortaya konulan 2015 yılı hedefleri makine sektörünü de doğrudan etkileyecek, öncelikle belirleyici ekonomik büyüme hedefi ve büyümenin temel kaynakları olacak gibi görülüyor. 2015 yılında yüzde 4 büyüme hedefi ılımlı bir büyüme hedefi olup, üretimde mevcut kapasitelerin kullanımı ile ulaşılabilir bir seviye olarak karşımıza çıkıyor. Bu nedenle yüzde 4'lük ekonomik büyüme, makine sanayisine yönelik iç talebin canlanmasına yol açacak bir büyüme hızı değil.

2012 yılında yüzde 2,2, 2013 yılında yüzde 4,1 ve 2014 yılındaki yüzde 3,3 ekonomik büyüme dönemlerinde özel sektör yatırımları küçüldü. Özel sektör yatırımları 2013 yılında sadece yüzde 0,7 artarken, 2014 yılında yüzde 2,1 geriliyor. Özel sektör yatırımlarındaki gerileme makine sanayisine yönelik talebi de azaltıyor.



Can Fuat GÜRLESEL
MAİB Ekonomi Danışmanı

2015 yılında orta vadeli program ile yüzde 4 ekonomik büyüme öngörülürken, yatırımlarda yüzde 4,2 artış bekleniyor. 2015 yılında kamu yatırımları yüzde 2,1 azalırken, özel sektör yatırımlarının yüzde 6,1 artacağı bekleniyor.

Özel sektör yatırımlarında yüzde 6,1 artış, makine sanayisi için iç talebin iki yıl sonra hareketlenmesi anlamını taşıyor. Ancak mevcut iç ve dış talep koşulları ile mali koşullar dikkate alındığında özel sektörün yatırımlarında yüzde 6,1 artış beklentisi iddialı bir hedef gibi bir görünüyor. Muhtemelen yatırımlar 2015 yılının ikinci yarısında genel seçimlerin ardından daha hareketlenecek. Ancak yine de yıl genelinde özel sektör yatırımlarında yüzde 4-5 arası bir artış daha makul bir beklenti olacak. Makine sanayisi için iç talepte göreceli bir hareketlenme beklentisine rağmen ihracat son üç yılda olduğu gibi makine sanayisi için yine öncelikli talep alanı olacak.

Orta vadeli programda 2014 yılında ihracat 173 milyar dolar ve artış oranı yüzde 7,8 olarak öngörülüyor. Dünya ticaretindeki durağan eğilim ve öncelikli pazarlarımızda yaşanan ekonomik ve siyasi sıkıntılar ihracat olanaklarını da sınırlandırıyor. 2015 yılı için programda kullanılan, 2.28 TL yıllık ortalama dolar kuru ise gerçekleşirse ihracatı destekleyecek bir döviz kuru seviyesi olarak ortaya çıkıyor. Bu koşullar içinde makine sanayisi ihracatında 2015 yılında yüzde 8-10 arası bir artış hedefi, ulaşılabilir bir hedef olarak görülüyor.

2015-2017 ORTA VADELİ PROGRAM HEDEFLERİ

GÖSTERGE	2013 FİİLİ	2014 HEDEF	2014 TAHMİN	2015 HEDEF	2016 HEDEF	2017 HEDEF
BÜYÜME %	4,1	4,0	3,3	4,0	5,0	5,0
MİLLİ GELİR MİLYAR DOLAR	822	867	810	850	907	971
KİŞİ BAŞI GELİR DOLAR	10.807	11.277	10.537	10.936	11.541	12.229
TÜKETİM BÜYÜME %	5,2	3,2	1,9	3,8	4,0	3,9
YATIRIMLAR BÜYÜME %	4,5	3,6	-1,8	4,2	8,9	9,3
KAMU YATIRIMLARI BÜYÜME %	20,7	4,5	-0,9	-2,1	7,2	3,3
ÖZEL YATIRIMLAR BÜYÜME %	0,7	3,0	-2,1	6,1	9,3	10,9
İŞSİZLİK %	9,0	9,4	9,6	9,5	9,2	9,1
İHRACAT MİLYAR DOLAR	151,8	166,5	160,5	173,0	187,4	203,4
İTHALAT MİLYAR DOLAR	251,7	262,0	244,0	258,0	276,8	297,5
DIŞ TİCARET AÇIĞI MİLYAR DOLAR	-99,9	-95,5	-83,5	-85,0	-89,4	-94,1
CARİ AÇIK MİLYAR DOLAR	-65,1	-55,5	-46,0	-46,0	-49,2	-50,7
CARİ AÇIK / GSYH %	-7,9	-6,4	-5,7	-5,1	-5,4	-5,2
TÜFE YILSONU DEĞİŞİM %	7,4	6,6	9,4	6,3	5,0	5,0
BÜTÇE AÇIĞI / GSYH %	-1,2	-1,9	-1,4	-1,1	-0,7	-0,3



GENÇ CUMHURİYET İSTİKBALİ GÖKLERDE ARIYOR: UĞUR MKE 44 UÇAKLARI

MAGİSTER UÇAKLARI
1954 YILINDA
YERLİ TASARIM
İLE GELİŞTİRİLDİ VE
ORTAYA TÜRK HAVA
KURUMUNUN (THK)
BAŞLADIĞI ANCAK
MAKİNE KİMYA
ENDÜSTRİSİNİN
(MKE) TAMAMLADIĞI
UĞUR MKE
44 UÇAKLARI
ÇIKTI. EĞİTİMDE
KULLANILAN BU
UÇAKLAR UZUN
ÖMÜRLÜ OLMADIĞI
İÇİN ZAMAN İÇİNDE
YERİNİ T-34'LERE
BIRAKTI.

moment

Türk uçak sanayisini geliştirmek amacıyla 1954 yılında eğitim uçağı üretim programı uygulamaya başlanır. Üretim için 1944 yılından bu yana temel eğitim uçağı olarak kullanılan Miles "Magister" esas alınır. THVKv başlangıçta bu uçaktan 100 adet sipariş eder ancak artan maliyetler karşısında bu sayı azaltılır. 1955-57 arasında toplam 57 adet "Uğur" üretilir. Bu uçaklardan üç adedi Ürdün Kralliyet Hava Kuvvetlerine hibe edilir. Diğerleri ise Uçuş Okuluna tahsis edilir. 1962 yılına kadar görevde kalan bu uçaklardan 12'si THK'ye verilir ve 1969 sonuna kadar uçmaya devam eder. Magister uçağı kokpitinin üstü açık, kanopisi olmayan bir uçaktı. Toprak park yeri ve toprak pistten yapılan uçuşlarda uçak pervanelerinin savurduğu tozlar ve toprak kokpitin içine dolardı.

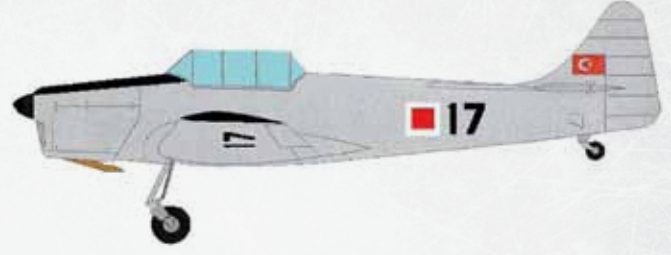
KANAT VE GÖVDE BLOKLARI MKE ATÖLYELERİNDE ÜRETİLDİ

Magister uçağının çok benzeri olan Uğur uçaklarının kanatları ve gövdeleri MKE atölyesinin torna tezgahlarında itina ile kesilip cilalanarak yapılıyordu. Ahşap malzemedeki imal ettikleri bu uçakla çok gurur duyan atölyedeki mühendisler, Uğur uçağının ayrıca kanopisi olacağını bu uçaklarla uçacak pilotların Magister uçağında uçacak pilotlara göre şanslı olacaklarını savunuyordu.

UÇAKLARDA TELSİZ YOKTU

Magister ve Uğur uçaklarında telsiz bulunmuyordu. Telsiz olmadığı gibi dahili konuşma sistemi de ancak öğretmenin konuşabildiği, öğrencinin konuşamayıp sadece öğretmeni dinleyebileceği bir şekilde dizayn edilmişti. Öğretmen ve öğrenci bu uçaklarda uçarken





başlarına meşin bir başlık takardı. Öğretmenin taktığı meşin başlığın ön tarafında, ağız ve çene kısmını örten siyah kauçuk bir maddeden yapılmış küçük huni şeklinde bir maske bulunurdu. Temizlik veya ilaçlama yaparken kullanılan toz maskelerine benzeyen bu maskenin ağız tarafından çıkan bir küçük boru, ön kokpitte uçan öğrencinin kulaklığından gelen bir boruya irtibatlanırdı. Öğrenci pilotun meşin başlığının kulak kısmında, doktorların boyunlarında taşıdıkları dinleme cihazı stetoskopa benzeyen iki lastik boru, öğretmenin arka kokpitten uzanan konuşma hunisinin borusuna bağlanmıştı. Ön kokpitte uçan öğrenci pilotun başlığında bir konuşma hunisi yoktu. Öğrenci ancak öğretmenin borusundan yaptığı konuşmalarını dinleyebilir, kendisi öğretmene bir şey söylemek istese bile konuşma hunisi bulunmadığından, kendisinin konuşması mümkün olmazdı. Bir, bir buçuk saat civarında süren bir uçuş sortisi boyunca devamlı öğrencisine konuşan öğretmenin dudakları ile ağızının etrafı, bu çok kötü malzemedeki yapılmış kauçuk maskeden siyaha boyanırdı.

HAVADA UÇAK YOKSA İNEBİLİRSİN!
Uçağın telsizinin olmaması ise öğretmenle

1955-57 ARASINDA
TOPLAM 57 ADET
"UĞUR" ÜRETİLİR. BU
UÇAKLARDAN ÜÇ ADEDİ
ÜRDÜN KRALİYET HAVA
KUUVETLERİ'NE HİBE
EDİLİR.

yapılan uçuşlarda olmasa bile solo uçuşlarda bazen pilotu büyük problemlerle karşı karşıya bırakırdı. Solo uçuşlar normal olarak 45 dakika ile 1 saat civarında sürerdi. Solo uçuşlarda pilotlar iniş için meydana yaklaştığında telsiz olmadığından havada gördüğü uçakların yaklaştığı istikamete bakarak iniş istikametini anlamaya çalışırdı. Havada uçak görmediyse meydanın kenarında, orta hizalarında bir yerde bulunan "T" işaretine bakarak iniş istikametinin ne tarafa olduğunu anlardı.

AĞIRLIĞI DENGEMEK İÇİN YALNIZ UÇUŞ ARKA KOKPİTTE

Çift kumandalı uçuşları ön kokpitten yapan öğrenci, Uğur uçağının ağırlık merkezi burun kısmına yakın olarak imal edildiğinden solo uçuşları, ağırlık merkezini dengelemek için arka kokpitten yapardı. Meydan turunda, ön kokpitten kanat ve kanopinin kenarlarından arazi ve ufuk hattına bakarak kendisine göre referans alan öğrenci pilot, solo uçuş için arka kokpitte uçunca bu referans noktaları değiştiğinden, meydan turunda ve pisti karşılama dönüşlerinde zorluk çekerdi.

Kaynak: İrfan Sarp / Bir Zamanlar Gökyüzü Hikayeleri



“ÜÇÜNCÜ KUŞAKLAR, KENDİLERİNDEN SONRAKİ NESİLLERİN EMANETİNE SAHİP ÇIKMALI”

BELİRLİ ÖLÇEKTEKİ FİRMALARDA YENİ NESİLLERİN İŞLERİ SÜRDÜRMEK SORUMLULUK OLARAK GÖRDÜĞÜNÜ İFADE EDEN MVD İNAN GENEL MÜDÜRÜ VASIF İNAN, “KUŞAKTAN KUŞAĞA BİLGİ BİRİKİMİ VE DENEYİM AKTARILIRKEN, YENİ KUŞAKLARIN FİKİRLERİNİN FİRMANIN GELİŞİMİNE SÜREKLİLİK KATACAĞINI DÜŞÜNÜYORUM” DEDİ.

Türk makine sektörünün köklü firmalarından MVD İnan'ın üçüncü kuşak yöneticilerinden Vasıf İnan, makine imalatının sorumluluk gerektiren bir konu olduğunun altını çiziyor. Endüstrinin, makine üreticilerinin omuzlarında yükseldiğini vurgulayan MVD İnan Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Vasıf İnan, üçüncü kuşağın gelecekteki değişim ve rekabet ortamını tahmin ederek kendilerini ve firmalarını sürekli geliştirmek zorunda olduğunu belirtiyor.

Kısaca sizi tanıyabilir miyiz?

İstanbul'da 1968 yılında doğdum. Orta öğrenimimi Konya Anadolu Lisesi ve Ankara Fen Lisesinde tamamladıktan sonra Orta Doğu Teknik Üniversitesi Makina Mühendisliği Bö-

lümünde lisans ve İşletme Bölümünde yüksek lisans eğitimi aldım.1993 yılından bu yana ortağı olduğum aile firmalarımız MVD Makina Sanayi ve MVD İnan Takım Tezgahları'nda çalışıyorum.

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

Yüksek lisans tez çalışmamı faaliyet gösterdiğimiz bir konuda sürdürürken, diğer taraftan da atölyede imalat kademelerinde işimizin detaylarını öğreniyor ve firmamıza teknik konularda katkı sağlamaya çalışıyordum. Babamın eğitimci kökenli olması, iş hayatının her aşamasından geçip her detayı öğrenmemde önemli paya sahiptir. CNC tezgahların çalıştırılması, programlanması, ürettiğimiz maki-



İlk tel kadayıf makinesi - 1952

nelerin tasarım çalışmaları, teknik müdürlük, satış müdürlüğü, ihracat müdürlüğü pozisyonlarında, ayrıca muhasebe ve finans bölümlerinde teknik ve idari deneyim kazandım. Şu an firmalarımızın genel müdürü ve yönetim kurulu başkan yardımcısıyım.

Türkiye'nin alanında önemli firmalarından biri olan MVD İnan'da görev almak bir zorunluluk muydu?

Okul yıllarında, yaz tatilleri boyunca zaman zaman iş yerine giderdim ancak bulunduğum noktaya cıvraklıktan geldiğimi söyleyemem. Ailem de bana işe devam etmem konusunda bir zorunluluk hissettirmede. Fakat beni sorumluluk sahibi bir kişi olarak yetiştirdikleri için ben de daima bu sorumluluk duygusu ile hareket ettim. Lise son sınıftayken babamın kurduğu firmanın varlığını devam ettirmeye ve bunun için de makine mühendisi olmaya karar verdim. Belirli ölçekteki firmalarda, yeni nesillerin işleri sürdürmesi gerekliliğini bir sorumluluk olarak görüyorum. Böylece kuşaktan kuşağa bilgi birikimi ve deneyim aktarılırken, yeni kuşaklarla birlikte yeni görüşlerin de firmanın gelişimine süreklilik katarak, sağlıklı bir yapı oluşturulması için faydalı olacağını düşünüyorum. Bugün dünyada uzun ömürlü pek çok büyük şirketin varlığı da bence bu durumun kanıtıdır. İşini sevmek ve işinde mutlu olmak başarmak için önemlidir ancak ben kişinin mutlu olacağı ortamı kendisinin yaratabileceğini düşünüyorum. Kişi, katkı sağladığı işte başarılı oldukça mutlu olacak ve böylece işe dair sevgisi zaten kendiliğinden oluşacaktır. Tabii önceki neslin de bu durumun oluşması için fırsat tanınması ve destek olması gerekiyor.

Makine üretiminin içinde olmak size neler kattı?

Makine üretimi sorumluluk gerektiren bir konudur. İmal ettiğiniz makine ve onun çalıştığı fabrika yıllarca sizin omuzlarınızdadır. Dolayısıyla endüstrinin, makine üreticilerinin omuzlarında yükseldiğini vurgulamak ve hatırlatmak isterim. Bu durumun makine üreticilerine maddi kazançtan daha üst bir değer sağladığını düşünüyorum. Makine üretimi, Ar-Ge ve tasarım ile başlayan; kaynak konstrüksiyon, talaşlı imalat, sac şekillendirme, montaj, boya, otomasyon, kalite kontrol ve satış sonrası servis hizmetleri, satın alma, planlama, pazarlama, finans, muhasebe, personel işleri gibi geniş bir spektrumu içeren ve bu konuları farklı açılardan irdeleyip doğruya ulaşabileceğiniz, kendinizi sürekli geliştirme şansı bulabileceğiniz çok kapsamlı, zevkli, heyecanlı bir iştir. Makine üretiminin içinde



Vasif İNAN

yer almanın bana kattıklarını bu şekilde tarif edebilirim.

Aile şirketinde çalışmanın zorlukları ve avantajlı yanları nelerdir? Sizden beklentiler hangi düzeydeydi?

Firma içinde bir profesyonel çalışan gibi davranma durumu, aile içi iletişimi etkilemediği sürece bir zorluk yoktur. İş yerinde herkes profesyonel ekibin parçası ve bir çalışandır. Evde ise herkes ailedir. İşte ev, evde iş konuşulmaması bu bağlamda daha uygun olur. Herkesin kendi Everest'ine çıkması ise en büyük beklentidir. Bu noktada kişinin çaba ve gelişimi onun şirket içindeki yerini de belirler.

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

Dedemin 1950 yılında Konya'da makine yapmaya giriştiğinde kendisine deli gözüyle bakılmasıyla başlayan, başarılı olduktan sonra da makineyi görenlerin "Gavur ne güzel makine yapmış!" yakıştırmalarının yapıldığı bir ilk dönemden; imkanların sınırlı olduğu zamanda mekanik makinelerin imal edildiği döneme ve sonrasında en komplike bilgisayar kontrollü makinelerin, yeni teknolojilerin üretildiği ve tüm dünyaya ihraç edildiği bir döneme ulaştık. Bunların hepsi Türk insanının pratik zekası, azmi ve teknik gelişimi ile oldu. "Türk'ün Türk'ten başka dostu yok!" diyoruz fakat ben-

"İŞİNİ SEVMEK VE İŞİNDE MUTLU OLMAK BAŞARMAK İÇİN ÖNEMLİDİR. ANCAK BEN KİŞİNİN MUTLU OLACAĞI ORTAMI KENDİSİNİN YARATABİLECEĞİNİ DÜŞÜNÜYORUM."



Ali İNAN



Mehmet İNAN



Vasif İNAN

ce başka düşmana da ihtiyacı yok. Fiyat yerine teknoloji ile kalite sattığımızda, birbirimize değil de birlikte dünyaya yöneldiğimizde ve ülke olarak markalaşabildiğimizde; sadece makine değil tüm sektörlerde lider ülkelerden bir tanesi haline geleceğimize şüphe duymuyorum.

MVD İnan'ın geleceğine yönelik öngörüleriniz neler? Şirketinizi taşımak istediğiniz nokta neresidir?

Konya'da teknolojik makineler üreten bir firma olarak yurt dışına pazarlara yöneldiğimiz

2001 yılından itibaren, sürekli gelişip büyüyen ve Amerika'dan Japonya'ya, Brezilya'dan Yeni Zelanda'ya kadar toplam 80 ülkede CNC sac işleme makineleri çalışan bir firma durumuna geldik. Bundan sonraki hedeflerimizi bir mühendis olarak; ülkemiz, İslam alemi ve insanlık için 10 katı makine, 100 katı değer ve 1000 katı fayda üretmek, bunu başarmasak da bu yolda çalışmak şeklinde ifade edebilirim.

İş yaşamı dışında kişisel hobileriniz var mı?
Makine üretimi alanında çalışanların hobileri olması gerektiğine inanmakla beraber, bunun için yeterli zaman bulabileceklerini düşünmüyorum. Aileme ayırdığım vakit haricinde, hobi denecek düzeyde olmasa da gazete, dergi, kitap okurum; film ve spor müsabakaları seyredirim; evde basketbol ve bilardo oynarım. Ayrıca belirli zamanlarda sağlık kulübünü ziyaret ederim.

Sizin gibi aile şirketinde yöneticiliğe hazırlanan üçüncü kuşaklara tavsiyeleriniz neler olur?

Hazıra dağ dayanmayacağına bilinciyle, öncelikle sorumluluklarının farkında olarak eğitimlerini en başarılı şekilde tamamlamaları gerekiyor. Bu eğitimin, makine üreticileri için; makine, endüstri, otomasyon konularından birini ve iş idaresini kapsamaya uygun olur. En az bir yabancı dil öğrenmeliler. Gelecekteki değişim ve rekabet ortamını tahmin etmekte zorlandığımız dünyamızda donanımlı olmak, kendilerini ve firmalarını sürekli geliştirmek zorundalar. Önce düşünmeli, sonra da çok çalışmalı, sonra tekrar düşünmeli, sonra çok çalışmaya devam etmeliler. En önemlisi üçüncü kuşaklar, kendilerinden sonraki nesillerin emanetine sahip çıkmalıdır.



Hannover EuroBlech Fuarı, 2001
Mehmet İNAN, Vasif İNAN, Deniz İNAN CAN



GÖSTERGELER

EKİM 2014



YILIN 10'UNCU AYINDA MAKİNE İHRACATI 12,2 MİLYAR DOLAR OLDU

TÜRKİYE'NİN MAKİNE İHRACATI 2014 YILI OCAK-EKİM DÖNEMİNDE, 2013 YILININ AYNI DÖNEMİNE GÖRE YÜZDE 8 ARTIŞ GÖSTEREREK 12,2 MİLYAR DOLAR SEVİYESİNDE KAYDEDİLDİ. TÜRKİYE'NİN MAKİNE İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE SIRALAMASINDA ALMANYA 2 MİLYAR DOLAR İHRACAT DEĞERİYLE İLK SIRADA YER ALIYOR.



Makine sektöründe 2014 yılı Ocak-Ekim döneminde en fazla ihracat gerçekleştiren alt sektör klimalar ve soğutma makineleri oldu. 2014 yılı Ocak-Ekim döneminde söz konusu ürün grubunda gerçekleştirilen ihracat 1,9 milyar dolar olarak kaydedildi. Klimalar ve soğutma makineleri sektöründeki ihracat artışı yüzde 3,5 olarak kayda geçti. 2013 yılının aynı döneminde bu rakam 1,8 milyar dolar seviyesindeydi. Listenin ikinci sırasında bulunan motorlar, aksam ve parçaları kaleminde 2013 yılı Ocak-Ekim döneminde 1,5 milyar dolar değerinde ihracat gerçekleştirilirken bu rakam 2014 yılının aynı döneminde yüzde 5,3 artışla 1,6 milyar dolar seviyesine yükseldi. Makine sektöründe en fazla ihracat gerçekleştiren üçüncü kalem ise diğer yıkama ve kurutma makineleri, aksam ve parçaları oldu. 2014 yılı Ocak-Ekim döneminde 1,1 milyon dolar değerinde ürün ihraç eden söz konusu mal grubunun, 2013 yılının aynı dönemindeki ihracatı 1 milyar dolar seviyesindeydi. Diğer yıkama ve kurutma makineleri, aksam ve parçaları ürün grubu ihracatı 2014 yılı Ocak-Ekim döneminde, geçen yılının aynı dönemine göre yüzde 10,9 artış gösterdi.

İHRACAT LİSTESİNİN İLK ÜÇ SIRASINDA ALMANYA, ABD VE İNGİLTERE YER ALIYOR

2014 yılı Ocak-Ekim döneminde Türkiye'nin makine ihracatı 12,2 milyar dolar olarak kaydedildi. Bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 8 artış gösteren sektörün, 2013 yılının aynı döneminde ihraç ettiği ürünlerin toplam değeri 11,3 milyar dolar seviyesindeydi. 2013 yılı Ocak-Ekim dönemi rakamlarına göre Almanya, makine sektöründe en fazla ihracat gerçekleştiren ilk 10 ülke listesinin ilk sırasında yer alıyor. 2013 yılının Ocak-Ekim döneminde Almanya'ya 1,7 milyar dolarlık makine ihracatı gerçekleştirilirken bu rakam, 2014 yılının aynı döneminde yüzde 11,8 artışla 2 milyar dolar oldu. Listenin ikinci sıradaki ABD'ye yönelik makine ihracatımız, 2014 yılı Ocak-Ekim döneminde 806 milyon dolar olarak kaydedildi. 2013 yılının aynı döneminde söz konusu ülkeye 649 milyon dolar değerinde ürün gönderilmişti. ABD'ye yönelik makine ihracatındaki artış yüzde 24,1 olarak kayda geçti. Türkiye'nin en fazla makine ihracatı gerçekleştirdiği ilk 10 ülke listesinin üçüncü sırasında ise İngiltere bulunuyor. İngiltere'ye yönelik makine ihracatımız 2014 yılının Ocak-Ekim döneminde 745 milyon dolar oldu.

MAKİNE SEKTÖR TAMAMI İTİBARI İLE İHRACAT KAYIT RAKAMLARI

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

MAL GRUBU ADI	1 OCAK-31 EKİM 2013			1 OCAK-31 EKİM 2014			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/Kg	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/Kg	MİKTAR	DEĞER
KLİMALAR VE SOĞUTMA MAKİNELERİ	387,2	1.868	4,8	386,9	1.934	5,0	-0,1	3,5
MOTORLAR, AKSAM VE PARÇALARI	90,1	1.541	17,1	89,7	1.622	18,1	-0,4	5,3
DİĞER YIKAMA VE KURUTMA MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	297,9	1.031	3,5	328,8	1.143	3,5	10,4	10,9
DİĞER MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALAR	111,6	915,7	8,2	119,1	1.004	8,4	6,7	9,7
İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALARI	217,6	943,1	4,3	209,4	956	4,6	-3,7	1,4
POMPALAR VE KOMPRESÖRLER	73,5	639,2	8,7	81,4	704,8	8,7	10,8	10,3
TARIM VE ORMANCILIKTA KULLANILAN MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALARI	94,5	480,4	5,1	111,5	618,3	5,5	18,0	28,7
TAKIM TEZGAHLARI	78,5	571,8	7,3	79,5	582,7	7,3	1,3	1,9
SİLAH VE MÜHİMMAT	14,3	428,5	29,9	22,6	558,1	24,7	57,9	30,2
VANALAR	46,7	459,1	9,8	47,7	496,3	10,4	2,0	8,1
REAKTÖRLER VE KAZANLAR	50	359,4	7,2	49,4	396,8	8,0	-1,2	10,4
GIDA SANAYİİ MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	55,8	338	6,0	61,1	385,7	6,3	9,4	14,1
HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ, KALIPLAR, AKSAM VE PARÇALARI	36	318,8	8,9	36	302,2	8,4	0,2	-5,2
TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ AKSAM VE PARÇALARI	39,3	249,6	6,3	45,5	292,2	6,4	15,7	17,1
TÜRBİNLER, TURBOJET, TURBOPROPELLER, HİDROLİK SİLİNDİRLER VE AKSAM-PARÇALARI	9,4	234,5	24,8	11,9	272,1	22,7	26,4	16,0
ISITICILAR VE FIRINLAR	32,7	246,5	7,5	30	241,6	8,0	-7,6	-2,0
YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEMeye MAHSUS MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALARI	47,5	235,5	5,0	46,5	233,6	5,0	-2,1	-0,8
BÜRO MAKİNELERİ	2,7	133,1	47,7	3,1	143,6	45,9	12,1	7,9
KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞLEME VE İMALATINA AİT MAKİNELER	9,3	110,4	11,8	9,8	117	11,9	4,8	5,9
AMBALAJ MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	4,1	99,5	23,8	5,3	109,9	20,7	26,7	10,4
RULMANLAR	8,3	99,7	11,9	8,8	108,7	12,3	6,0	9,0
KAĞIT İMALİNE VE MATBAACILIĞA MAHSUS MAKİNELER	6,5	62,9	9,5	6,3	54,5	8,5	-3,2	-13,3
DERİ İŞLEME VE İMALAT MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	1,4	7,7	5,5	1,3	8,8	6,7	-5,6	14,6
TOPLAM	1.716	11.376	6,6	1.792	12.288	6,9	4,5	8,0



İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER

2014 yılının Ocak-Ekim döneminde inşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçaları sektöründe 956 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirildi. 2013 yılında bu rakam 943,1 milyon dolar seviyesindeydi. İnşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçaları ürün grubunda gerçekleşen ihracat artışı yüzde 1,4 oldu.

İnşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçaları sektöründe Rusya, 2014 yılının Ocak-Ekim döneminde 71,8 milyon dolarla en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke oldu. Listenin ikinci sırasında yer alan Almanya'ya 2014 yılının Ocak-Ekim döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 59 milyon dolar olarak kaydedildi. Üçüncü sıradaki İngiltere'ye 2013 yılının Ocak-Ekim döneminde 45,8 milyon dolar değerinde inşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçaları ihraç edilirken 2014 yılının aynı döneminde bu rakam, yüzde 3,4 artışla 47,4 milyon dolar oldu. Listenin dördüncü sırasında bulunan Irak'a 2014 yılının Ocak-Ekim döneminde 44,5 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirildi. Beşinci sıradaki Cezayir'e 2013 yılının Ocak-Ekim döneminde 26,4 mil-

yon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken, 2014 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 52,8 artışla 40,4 milyon dolar seviyesine yükseldi.

2014 yılının Ocak-Ekim döneminde Türkiye geneli inşaat ve madencilikte kul-

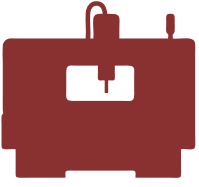
lanılan makineler, aksam ve parçaları ihracatı listesinde en fazla artış yüzde 163,6 ile Dubai'de yaşandı. Listede yüzde 66,8 ile ABD ikinci sırada bulunurken söz konusu ülkeyi yüzde 52,8 ile Cezayir üçüncü sırada takip etti.



İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE [2013 ve 2014 Yılları Ocak-Ekim 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	15,8	84,9	5,4	13,6	71,8	5,3	-13,9	-15,4
ALMANYA	16,4	72,2	4,4	11,6	59	5,1	-29,3	-18,2
İNGİLTERE	21,8	45,8	2,1	20,6	47,4	2,3	-5,7	3,4
IRAK	15,3	62,5	4,1	11	44,5	4,0	-27,8	-28,7
CEZAYİR	4,9	26,4	5,3	8,7	40,4	4,6	74,8	52,8
ABD	5,5	23,9	4,3	9,7	39,9	4,1	75,7	66,8
İRAN	9,2	34,3	3,7	9	37,6	4,2	-2,3	9,4
GAZİANTEP SERBEST BÖLGESİ	8,8	57,3	6,4	5,6	37,1	6,6	-36,5	-35,2
SUUDİ ARABİSTAN	10	31,7	3,1	10,5	37	3,5	4,9	16,9
DUBAİ	0,1	13,1	86,4	0,4	34,6	78,3	190,9	163,6
MAL GRUBU TOPLAMI	217,6	943,1	4,3	209,4	956	4,6	-3,7	1,4



TAKIM TEZGAHLARI

2013 yılının Ocak-Ekim döneminde 571,8 milyon dolar olan takım tezgahları ihracatı, 2014 yılının aynı döneminde yüzde 1,9 artışla 582,7 milyon dolar rakamına yükseldi.

Takım tezgahları ürün grubunda 2014 yılının Ocak-Ekim döneminde en fazla ihracat 48,7 milyon dolarla Almanya'ya gerçekleştirildi. 2013 yılının aynı döneminde Almanya'ya gönderilen ürünlerin değeri 46,4 milyon dolar seviyesindeydi. Almanya'ya yönelik ihracattaki artış yüzde 4,8 oldu. Listenin ikinci sırasında bulunan Rusya'ya 2014 yılının Ocak-Ekim döneminde 45,7 milyon dolar değerinde ürün ihraç edildi. Listenin üçüncü sırasındaki ABD'ye 2013 yılının Ocak-Ekim döneminde 18,8 milyon dolar değerinde ürün ihraç edildi. 2014 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 51,2 artışla 28,4 milyon dolar olarak kaydedildi. Listenin dördüncü sırasında bulunan İran'a, 2013 yılının Ocak-Ekim döneminde 16,7 milyon dolar değerinde takım tezgahı ihraç edilirken bu rakam, 2014 yılının aynı döneminde yüzde 49,1 artarak 24,9 milyon dolar seviyesine ulaştı. Beşinci sırada yer alan Irak'a 2014 yılının Ocak-Ekim döneminde 20,9 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi.



2014 yılının Ocak-Ekim döneminde Türkiye geneli i takım tezgahları ihracatı listesinde en fazla artış yüzde 104,3 ile

Cezayir'de yaşandı. İkinci sırada yüzde 51,2 ile ABD yer alırken üçüncü sırada yüzde 34 ile Polonya bulunuyor.

TAKIM TEZGAHLARI İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2013 ve 2014 Yılları Ocak-Ekim 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	5,5	46,4	8,3	5,3	48,7	9,1	-3,9	4,8
RUSYA	8,1	63,8	7,9	5,5	45,7	8,2	-31,7	-28,3
ABD	2,7	18,8	6,8	4,9	28,4	5,8	78,3	51,2
İRAN	1,9	16,7	8,4	5,2	24,9	4,8	163,1	49,1
IRAK	4,1	29,5	7,0	3,1	20,9	6,7	-26,0	-29,2
SUUDİ ARABİSTAN	2,7	17,6	6,4	3,1	19,1	6,1	13,7	8,5
CEZAYİR	1	9,1	8,8	1,6	18,7	11,4	57,9	104,3
POLONYA	2	12,9	6,3	2,5	17,3	6,7	25,3	34,0
BULGARİSTAN	1,9	16	8,3	1,7	17,2	9,7	-8,5	7,4
AZERBAYCAN	2,1	20	9,2	1,6	13,6	8,4	-25,0	-31,6
MAL GRUBU TOPLAMI	78,5	571,8	7,3	79,5	582,7	7,3	1,3	1,9



TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ

Tarım ve ormancılıkta kullanılan makineler, aksam ve parçaları ürün grubunda 2014 yılının Ocak-Ekim döneminde gerçekleştirilen ihracatın değeri 618,3 milyon dolar olarak kaydedildi. 2013 yılının aynı döneminde bu rakam 480,4 milyon dolar seviyesindeydi. Tarım ve ormancılıkta kullanılan makineler, aksam ve parçaları ürün grubunda yaşanan ihracat artışı yüzde 28,7 oldu.

2014 yılının Ocak-Ekim döneminde tarım ve ormancılıkta kullanılan makineler, aksam ve parçaları kaleminde en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke ABD oldu. Bir önceki yıla oranla yüzde 191,1 ihracat artışının yaşandığı ABD'ye 2013 yılının Ocak-Ekim döneminde 48,7 milyon dolar ihracat değerine sahip ürün gönderilirken bu rakam, 2014 yılının aynı döneminde 141,9 milyon dolara yükseldi. Listenin ikinci sırasında yer alan İtalya'ya 2014 yılının Ocak-Ekim döneminde 83,3 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi. 2013 yılının aynı döneminde bu rakam 71,4 milyon dolardı. İtalya'ya yönelik ihracat artışı yüzde 16,7 olarak kaydedildi. Üçüncü sırada bulunan Irak'a 2013 yılının Ocak-Ekim döneminde ihraç edilen tarım ve ormancılıkta kullanılan makineler, aksam ve parçalarının değeri 31

milyon dolarken bu rakam 2014 yılının aynı döneminde yüzde 41,9 artışla 44 milyon dolar seviyesine yükseldi. Dördüncü sıradaki Azerbaycan'a 2013 yılının Ocak-Ekim döneminde 22,3 milyon dolarlık ürün ihraç edilirken bu rakam, yüzde 12,3 artışla 2014 yılının aynı döneminde 25 milyon dolar oldu. Beşinci sıradaki Cezayir'e 2014 yılının Ocak-Ekim döneminde ihraç edilen tarım ve ormancılıkta kullanılan makineler, aksam ve parçalarının toplam değeri 24,2 milyon dolar oldu. 2013 yılının aynı dö-

neminde söz konusu ülkeye gönderilen ürünlerin değeri 13,2 milyon dolar seviyesindeydi. Cezayir'e yönelik ihracat artışı yüzde 83 olarak kayda geçti.

2014 yılının Ocak-Ekim döneminde Türkiye geneli tarım ve ormancılıkta kullanılan makineler, aksam ve parçaları ürün grubunda ihracat artışının en fazla yaşandığı ilk üç ülke sıralamasında ise yüzde 191,1 ile ABD ilk sırada yer alırken yüzde 92,6 ile İran ikinci ve yüzde 83 ihracat artışıyla da Cezayir üçüncü sırada yer aldı.



TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE [2013 ve 2014 Yılları Ocak-Ekim 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	5,8	48,7	8,4	14,9	141,9	9,5	157,1	191,1
İTALYA	12,4	71,4	5,8	13,2	83,3	6,3	6,5	16,7
İRAK	9,1	31	3,4	12	44	3,6	31,7	41,9
AZERBAYCAN	4,7	22,3	4,7	5,6	25	4,4	19,5	12,3
CEZAYİR	2,5	13,2	5,2	4,9	24,2	4,9	94,0	83,0
FRANSA	3,9	13	3,3	4,3	15,2	3,5	9,9	16,6
POLONYA	2,5	17,4	6,8	1,9	14,3	7,4	-24,1	-17,5
BULGARİSTAN	2,8	13,7	4,8	3,1	14,2	4,5	10,2	3,9
RUSYA	2,2	11,9	5,3	3	14,1	4,7	35,3	18,4
İRAN	1,4	7,1	5,1	2,9	13,7	4,7	108,2	92,6
MAL GRUBU TOPLAMI	94,5	480,4	5,1	111,5	618,3	5,5	18,0	28,7



REAKTÖR VE KAZANLAR



Reaktör ve kazanlar ihracatı 2014 yılının Ocak-Ekim döneminde 396,8 milyon dolar olarak kaydedildi. 2013 yılının aynı döneminde bu rakam 359,4 milyon dolar seviyesindeydi. Reaktör ve kazanlar ürün grubunda gerçekleşen ihracat artışı yüzde 10,4 oldu.

Reaktör ve kazanlar ürün grubunda 2014 yılının Ocak-Ekim döneminde 91,6 milyon dolarla en fazla Almanya'ya ihracat gerçekleştirildi. 2013 yılının aynı döneminde Almanya'ya gönderilen ürünlerin değeri 84,2 milyon dolar seviyesindeydi. Söz konusu ülkeye yönelik

ihracat artışı yüzde 8,8 olarak kaydedildi. İkinci sırada yer alan İngiltere'ye 2014 yılının Ocak-Ekim döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 37,5 milyon dolar olarak kayda geçti. Listenin üçüncü sırasında bulunan Çin'e 2013 yılının Ocak-Ekim döneminde 23,5 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi. 2014 yılının aynı döneminde bu rakam 32,4 milyon dolara yükseldi. Çin'e yönelik ihracat artışı yüzde 37,6 oldu. Listenin dördüncü sırasında bulunan Rusya'ya 2014 yılının Ocak-Ekim döneminde 32,2 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi. 2013 yılının aynı döneminde bu rakam 25,3 milyon dolar seviyesindeydi. Rusya'ya yönelik reaktör ve kazan ihracatındaki artış yüzde 27,5 olarak kaydedildi. Listenin beşinci sırasında bulunan İspanya'ya 2013 yılının Ocak-Ekim döneminde 17,1 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirilirken bu rakam, 2014 yılının aynı döneminde yüzde 20 artışla 20,5 milyon dolar seviyesine yükseldi.

2014 yılının Ocak-Ekim döneminde Türkiye geneli reaktör ve kazanlar sektöründe en fazla ihracat artışı yüzde 181,2 ile Polonya'da yaşandı. Bu ülkenin ardından yüzde 37,6 ile Çin ikinci sırada gelirken yüzde 33,9 ile Romanya üçüncü sırada yer aldı.

REAKTÖR VE KAZANLAR İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2013 ve 2014 Yılları Ocak-Ekim 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	5,7	84,2	14,7	6,2	91,6	14,6	9,4	8,8
İNGİLTERE	3,8	53,7	14,1	2,9	37,5	12,9	-23,7	-30,1
ÇİN	1,8	23,5	12,6	2,6	32,4	12,4	40,2	37,6
RUSYA	5,2	25,3	4,8	4,3	32,2	7,4	-17,0	27,5
İSPANYA	1,4	17,1	11,6	1,6	20,5	12,7	9,8	20,0
ROMANYA	2,7	13	4,8	3	17,5	5,8	11,1	33,9
İTALYA	1,2	14,3	11,3	1,4	17,2	11,7	15,1	20,0
AZERBAIJAN	1,9	11,4	5,8	2,3	12,7	5,3	19,8	11,0
POLONYA	0,6	4,4	6,3	1,3	12,4	9,3	92,1	181,2
IRAK	3,3	9,3	2,8	2,9	11	3,8	-12,6	19,1
MAL GRUBU TOPLAMI	50	359,4	7,2	49,4	396,8	8,0	-1,2	10,4



TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ

Tekstil ve konfeksiyon makineleri ürün grubu ihracatı 2014 yılının Ocak-Ekim döneminde, 2013 yılının aynı dönemine göre yüzde 17,1 artış göstererek 292,2 milyon dolar değerine ulaştı. Tekstil ve konfeksiyon makineleri mal grubunda 2013 yılının Ocak-Ekim döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri ise 249,6 milyon dolar seviyesindeydi. Tekstil ve konfeksiyon makineleri sektö-

ründe 2014 yılının Ocak-Ekim döneminde en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke 34,3 milyon dolarla İngiltere oldu. Yüzde 54,5 artışın yaşandığı söz konusu ülkeye, 2013 yılının aynı döneminde 22,2 milyon dolar değerinde ürün ihraç edilmişti. Listenin ikinci sırasında bulunan Fransa'ya 2014 yılının Ocak-Ekim döneminde 20,8 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi. 2013 yılının aynı döneminde

bu rakam 13,1 milyon dolar seviyesindeydi. Fransa'ya yönelik ihracat artışı yüzde 58,6 olarak kaydedildi. Listenin üçüncü sırasında yer alan Almanya'ya yönelik tekstil ve konfeksiyon makineleri ihracatı 2014 yılının Ocak-Ekim döneminde, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 25,1 artış gösterdi. 2013 yılının Ocak-Ekim döneminde 15,7 milyon dolarlık ürün gönderilen Almanya'ya, 2014 yılının aynı döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 19,6 milyona yükseldi. Dördüncü sıradaki Özbekistan'a 2013 yılının Ocak-Ekim döneminde 12,7 milyon dolarlık tekstil ve konfeksiyon makinesi ihraç edilirken 2014 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 45,5 artışla 18,5 milyon dolar oldu. Listenin beşinci sırasında yer alan İran'a 2014 yılının Ocak-Ekim döneminde 16,7 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirildi. 2013 yılının aynı döneminde bu rakam 10,1 milyon dolar seviyesindeydi. İran'a yönelik ihracat artışı yüzde 66,1 oldu. 2014 yılının Ocak-Ekim döneminde Türkiye geneli tekstil ve konfeksiyon makineleri sektöründe en fazla ihracat artışı yüzde 66,1 ile İran'da yaşandı. İran'ın ardından yüzde 58,6 ile Fransa gelirken yüzde 54,5 ile İngiltere üçüncü sırada bulunuyor.



TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE [2013 ve 2014 Yılları Ocak-Ekim 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	4,9	22,2	4,4	6,9	34,3	4,9	39,9	54,5
FRANSA	2,5	13,1	5,2	3,8	20,8	5,4	54,3	58,6
ALMANYA	2,2	15,7	6,8	2,7	19,6	7,3	18,0	25,1
ÖZBEKİSTAN	1,9	12,7	6,5	1,8	18,5	10,2	-6,5	45,5
İRAN	2,5	10,1	3,9	4,8	16,7	3,5	87,7	66,1
BANGLADEŞ	1,9	20,3	10,2	1,6	13,6	8,1	-15,8	-32,5
BELÇİKA	3	12,8	4,2	2,8	13,4	4,7	-7,9	4,6
MISIR	1,9	8,7	4,5	2	9,4	4,5	8,3	7,3
HINDİSTAN	1,7	6,8	3,9	1,6	8,1	4,8	-3,3	19,3
İTALYA	0,5	6,2	11,0	1	8	7,4	90,2	28,4
MAL GRUBU TOPLAMI	39,3	249,6	6,3	45,5	292,2	6,4	15,7	17,1



TÜRBİN, TURBOJET, HİDROLİK SİLİNDİR

Türbin, turbojet, hidrolik silindir aksam ve parçaları ihracatı 2014 yılının Ocak-Ekim döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 16 artış gösterdi. 2013 yılının Ocak-Ekim döneminde 234,5 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştiren sektörün, 2014 yılının aynı dönemdeki ihracatı 272,1 milyon dolar olarak kaydedildi.

Türbin, turbojet, hidrolik silindir aksam ve parçaları kaleminde 2014 yılının Ocak-Ekim döneminde en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke 171,8 milyon dolarla ABD oldu. Yüzde 20,7 ihracat artışının yaşandığı ABD'ye, 2013 yılının aynı döneminde 142,3 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilmişti. ABD'nin ardından ikinci sırada bulunan Fransa'ya yönelik türbin, turbojet, hidrolik silindir aksam ve parçaları ihracatı 2014 yılının Ocak-Ekim döneminde 12,6 milyon dolar oldu. Yüzde 25 ihracat artışının yaşandığı söz konusu ülkeye, 2013 yılının aynı döneminde gönderilen ürünlerin değeri 10 milyon dolardı. Listenin üçüncü sırasında yer alan Belçika'ya 2013 yılının Ocak-Ekim döneminde 7,1 milyon dolarlık ürün ihraç edilirken bu rakam 2014 yılının aynı döneminde yüzde 15,1 artarak 8,2 milyon dolar seviyesine yükseldi. Dördüncü sıradaki İran'a



2013 yılının Ocak-Ekim döneminde 4 milyon dolar değerinde türbin, turbojet, hidrolik silindir aksam ve parçaları ihraç edilirken, 2014 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 85 artışla 7,4 milyon dolar olarak kaydedildi. Beşinci sırada bulunan Almanya'ya 2014 yılının Ocak-Ekim döneminde 7,3 milyon do-

lar değerinde ihracat gerçekleştirildi. 2014 yılının Ocak-Ekim döneminde Türkiye geneli türbin, turbojet, hidrolik silindir aksam ve parçaları sektöründe en fazla ihracat artışı yüzde 102,2 ile Suudi Arabistan'da gerçekleşti. İran yüzde 85 ile ikinci, Türkmenistan ise yüzde 57,4 ile üçüncü sırada yer aldı.

TÜRBİN, TURBOJET, HİDROLİK SİLİNDİR İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2013 ve 2014 Yılları Ocak-Ekim 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	0,2	142,3	478	0,3	171,8	464,1	24,2	20,7
FRANSA	0,3	10	27	0,3	12,6	32,5	5,0	25,0
BELÇİKA	0,09	7,1	74	0,1	8,2	57,8	46,6	15,1
İRAN	0,8	4	5	1,5	7,4	4,8	87,6	85,0
ALMANYA	0,4	7,3	15	0,3	7,3	18,8	-21,6	0,2
SUUDİ ARABİSTAN	0,8	3,6	4	1,2	7,3	5,8	45,8	102,2
İSPANYA	0,01	4,5	377	0,04	5,8	137,3	254,8	29,2
AVUSTURYA	1,2	5,8	5	1,1	5,4	4,8	-5,7	-7,0
TÜRKMENİSTAN	0,5	2,3	4	1,1	3,6	3,2	121,7	57,4
İNGİLTERE	0,05	5,8	115	0,03	3,6	105,7	-33,0	-38,2
MAL GRUBU TOPLAMI	9,4	234,5	24,8	11,9	272,1	22,7	26,4	16,0



YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEME MAKİNELERİ



Yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatı 2014 yılının Ocak-Ekim döneminde 233,6 milyon dolar olarak kaydedildi.

Yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ürün grubunda 2014 yılının Ocak-Ekim döneminde 19,8 milyon dolarla en fazla Irak'a ihracat gerçekleştirildi. Listenin ikinci sırasında bulunan Rusya'ya 2014 yılının Ocak-Ekim döneminde 17,8 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi. Listenin üçüncü sırasında bulunan Suudi Arabistan'a 2013 yılının Ocak-Ekim

döneminde 8,2 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam 2014 yılının aynı döneminde yüzde 101,3 artışla 16,5 milyon dolar olarak kaydedildi. Dördüncü sırada yer alan Azerbaycan'a 2014 yılının Ocak-Ekim döneminde yüzde 12,4 milyon dolar değerinde ürün ihraç edildi. Beşinci sıradaki Türkmenistan'a 2014 yılının Ocak-Ekim döneminde ihraç edilen yük kaldırma, taşıma ve istifleme makinelerinin değeri 1,9 milyon dolar oldu. 2013 yılının aynı döneminde bu rakam 11,7 milyon

seviyesindeydi. Türkmenistan'a yönelik yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatı 2014 yılının Ocak-Ekim döneminde, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 2 artış gösterdi.

2014 yılının Ocak-Ekim döneminde Türkiye geneli yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ürün grubunda en fazla ihracat artışı yüzde 186,4 ile Özbekistan'da yaşandı. Bu ülkenin ardından yüzde 101,3 ile Suudi Arabistan gelirken yüzde 30 ile İran üçüncü sırada yer aldı.

YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEME MAKİNELERİ İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE [2013 ve 2014 Yılları Ocak-Ekim Dönemi]

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2013 YILI			2014 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
IRAK	6,6	26,6	4,0	4,6	19,8	4,3	-30,2	-25,6
RUSYA	2,9	17,9	6,2	3,2	17,8	5,5	12,3	-0,8
SUUDİ ARABİSTAN	1,8	8,2	4,4	3,8	16,5	4,3	105,6	101,3
AZERBAYCAN	4,1	21,3	5,2	2,4	12,4	5,1	-41,1	-41,7
TÜRKMENİSTAN	2,9	11,7	4,0	2	11,9	5,7	-29,8	2,0
ÖZBEKİSTAN	0,5	3,6	6,6	1,9	10,5	5,5	242,5	186,4
CEZAYİR	1	5,6	5,1	1,4	10,4	7,3	30,9	85,4
ABD	1,5	9,2	6,1	1,5	10	6,5	2,5	9,5
LİBYA	1,1	6,2	5,5	1,3	6,6	5,1	14,3	7,0
İRAN	1,1	5	4,6	1,2	6,6	5,4	11,2	30,0
MAL GRUBU TOPLAMI	47,5	235,5	5,0	46,5	233,6	5,0	-2,1	-0,8



KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞLEME MAKİNELERİ

Kauçuk, plastik, lastik işleme makineleri aksam ve parçaları sektöründe 2014 yılının Ocak-Ekim döneminde 117 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirildi. 2013 yılının aynı döneminde bu rakam 110,4 milyon dolar seviyesindeydi. Kauçuk, plastik, lastik işleme makineleri aksam ve parçaları sektöründeki ihracat artışı yüzde 5,9 oldu.

Kauçuk, plastik, lastik işleme makineleri aksam ve parçaları mal grubunda 2014 yılının Ocak-Ekim döneminde en fazla ihracat 14,2 milyon dolarla Rusya'ya gerçekleştirildi. Listenin ikinci sırasında yer alan Irak'a 2013 yılının Ocak-Ekim döneminde 2,1 milyon dolar değerinde ürün ihraç edilirken bu rakam 2014 yılının aynı döneminde yüzde 415,5 artışla 11,2 milyon dolar olarak kayda geçti. Üçüncü sıradaki İran'a 2014 yılının Ocak-Ekim döneminde 10,6 milyon dolar değerinde ürün ihraç edildi. 2013 yılında bu rakam 9 milyon dolar seviyesindeydi. İran'a yönelik ihracat artışı yüzde 18,7 oldu. Dördüncü sırada bulunan Almanya'ya 2013 yılının Ocak-Ekim döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 5,1 milyon dolar seviyesindeyken bu rakam 2014 yılının aynı döneminde yüzde 28,1 artışla 6,6 milyona

yükseldi. Listenin beşinci sırasındaki Bulgaristan'a 2014 yılının Ocak-Ekim döneminde 5,4 milyon dolar değerinde kauçuk, plastik, lastik işleme makineleri aksam ve parçaları ihraç edildi.

2014 yılının Ocak-Ekim döneminde Türkiye geneli kauçuk, plastik, lastik iş-

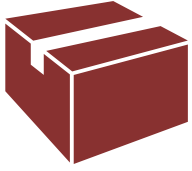
leme makineleri aksam ve parçaları sektöründe ihracat artışının en fazla yaşandığı ülke yüzde 415,5 ile Irak oldu. Irak'ın ardından ikinci sırada yüzde 136,5 ile Suudi Arabistan ve üçüncü sırada ise yüzde 114,7 ihracat artışıyla Kazakistan bulunuyor.



KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞLEME MAKİNELERİ İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2013 ve 2014 Yılları Ocak-Ekim 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	1,3	20,7	15,3	1,2	14,2	11,5	-8,8	-31,2
IRAK	0,4	2,1	4,7	0,5	11,2	19,0	28,4	415,5
İRAN	1	9	8,9	1	10,6	10,6	0,6	18,7
ALMANYA	0,4	5,1	10,8	0,6	6,6	10,4	32,6	28,1
BULGARİSTAN	0,5	6,6	13,2	0,3	5,4	16,0	-32,4	-17,9
ÖZBEKİSTAN	0,2	2,7	10,2	0,4	4,5	10,4	61,8	64,8
SUUDİ ARABİSTAN	0,1	1,8	15,5	0,2	4,3	15,8	132,3	136,5
KAZAKİSTAN	0,1	2	12,9	0,4	4,3	9,5	191,4	114,7
ROMANYA	0,4	5,1	11,5	0,4	4,1	9,5	-3,9	-20,5
BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ	0,1	3,5	21,3	0,1	3,5	21,7	-0,4	1,5
MAL GRUBU TOPLAMI	9,3	110,4	11,8	9,8	117	11,9	4,8	5,9



AMBALAJ MAKİNELERİ

Ambalaj makineleri ürün grubunda 2013 yılının Ocak-Ekim döneminde 99,5 milyon dolarlık ihracat gerçekleştiril-

ken bu rakam, 2014 yılının aynı döneminde yüzde 10,4 artışla 109,9 milyon dolar olarak kaydedildi.

Ambalaj makineleri mal grubunda 2014 yılının Ocak-Ekim döneminde 7,6 milyon dolarla en fazla Mısır'a ihracat gerçekleştirildi. Söz konusu ülkeye 2013 yılının aynı döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 5,1 milyon dolar seviyesindeydi. Mısır'a yönelik ihracat artışı yüzde 49,3 oldu. Listenin ikinci sırasında ise Libya bulunuyor. 2014 yılının Ocak-Ekim döneminde Libya'ya ihraç edilen ürünlerin değeri 7,2 milyon dolar oldu. Üçüncü sıradaki İtalya'ya 2014 yılının Ocak-Ekim döneminde 6,8 milyon dolar değerinde ambalaj makinesi ihraç edildi. Listenin dördüncü ve beşinci sırasında ise Cezayir ve Irak yer alıyor. Dördüncü sıradaki Cezayir'e 2013 yılının Ocak-Ekim döneminde 5,7 milyon dolar değerinde ürün gönderilirken bu rakam 2014 yılının aynı döneminde yüzde 9,3 artışla 6,3 milyon dolar seviyesine yükseldi. Beşinci sıradaki Irak'a ise 2014 yılının Ocak-Ekim döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 6,2 milyon dolar olarak kayda geçti. 2014 yılının Ocak-Ekim döneminde Türkiye geneli ambalaj makineleri ürün grubunda en fazla ihracat artışı yüzde 3.114,8 ile Kuveyt'te yaşandı. Bu ülkenin ardından yüzde 102,4 ile Suudi Arabistan gelirken yüzde 77,5 ile İran üçüncü sırada yer aldı.



AMBALAJ MAKİNELERİ İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE [2013 ve 2014 Yılları Ocak-Ekim 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
MISIR	0,2	5,1	21,3	0,3	7,6	24,2	31,2	49,3
LİBYA	0,2	7,6	25,7	0,3	7,2	19,5	25,3	-5,1
İTALYA	0,2	8,2	29,0	0,2	6,8	23,3	2,3	-17,9
CEZAYİR	0,1	5,7	31,4	0,1	6,3	31,7	8,4	9,3
İRAK	0,4	8	19,2	0,4	6,2	15,3	-3,5	-23,0
İRAN	0,1	2,5	21,4	0,4	4,5	9,4	302,9	77,5
RUSYA	0,2	5,7	27,9	0,1	3,5	28,5	-39,5	-38,1
SUUDİ ARABİSTAN	0,08	1,7	21,2	0,1	3,4	20,9	105,2	102,4
ALMANYA	0,05	2	33,7	0,1	3,3	26,1	112,5	64,8
KUVEYT	0,004	0,09	20,3	0,1	3,2	26,5	2.361,1	3.114,8
MAL GRUBU TOPLAMI	4,1	99,7	23,8	5,3	109,9	20,7	26,7	10,4

MAKİNE SEKTÖRÜNÜN TAMAMI İTİBARIYLA İHRACAT GERÇEKLEŞTİRİLEN İLK 20 ÜLKE
(2013-2014 YILLARI 1 OCAK-31 EKİM 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	170	1.792	183	2.004	7,1	11,8
ABD	39	649	58	806	50,0	24,1
İNGİLTERE	180	753	170	745	-5,2	-1,1
RUSYA	79	621	69	530	-12,2	-14,7
FRANSA	94	451	104	507	10,6	12,4
İTALYA	81	431	87	489	7,1	13,5
IRAK	104	579	85	467	-18,2	-19,4
İRAN	37	279	59	420	57,6	50,8
AZERBAJCAN	46	352	41	323	-10,8	-8,1
İSPANYA	58	243	69	298	17,7	22,6
CEZAYİR	32	198	44	272	36,7	37,1
ROMANYA	36	309	35	264	-2,8	-14,6
TÜRKMENİSTAN	24	191	30	238	28,6	24,7
POLONYA	35	169	39	222	13,3	31,4
SUUDİ ARABİSTAN	30	192	34	209	13,5	8,5
BAE	11	122	16	207	45,8	68,8
MISIR	30	167	34	174	11,6	4,3
LİBYA	39	220	27	154	-29,9	-30,1
BELÇİKA	27	150	27	152	0,7	1,5
BULGARİSTAN	27	144	27	148	0,1	2,8
DİĞER	536	3.363	553	3.660	3,2	8,8
TOPLAM	1.716	11.376	1.793	12.289	4,5	8

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

ÜLKE	2013 YILI		2014 YILI	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYAR \$)	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYAR \$)
ALMANYA	2,029	10,9	2,327	12,5
IRAK	8,259	9,4	7,712	8,6
BİRLEŞİK KRALLIK	1,830	6,9	2,247	8,0
İTALYA	3,671	5,3	3,788	5,8
FRANSA	1,226	5,2	1,192	5,3
RUSYA FEDERASYONU	4,307	5,8	3,538	5,0
BİRLEŞİK DEVLETLER	2,385	4,4	3,329	5,0
İSPANYA	2,146	3,4	2,480	3,9
İRAN	817	2,0	907	2,9
HOLLANDA	1,201	2,8	1,116	2,8
MISIR	2,505	2,6	3,089	2,7
BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ	1,946	2,3	2,061	2,6
ROMANYA	1,292	2,2	1,429	2,5
SUUDİ ARABİSTAN	2,182	2,7	1,570	2,5
İSRAİL	2,319	2,1	2,584	2,4
BELÇİKA	900	2,0	1,096	2,4
ÇİN HALK CUMHURİYETİ	8,325	2,9	6,863	2,3
AZERBAJCAN-NAHÇIVAN	1,070	2,4	981	2,3
POLONYA	500	1,6	575	2,0
TÜRKMENİSTAN	630	1,5	706	1,8
DİĞER	31,479	39,1	32,328	41,1
TOPLAM	81,030	118,6	81,929	125,4



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

NOVEMBER 2014 ISSUE: 78

moment **EXPO**

Machinery Exporters Union Monthly Machinery Export and Trade Magazine



MPG LEFT
ITS MARK ON THE
EURO BLECH FAIR

THE POWER THAT
CONTROLS MACHINES:
HYDRAULIC
AND
PNEUMATIC
SYSTEMS

MAKFED
HAS BEEN
ESTABLISHED

MPG LEFT ITS MARK ON THE EUROBLECH FAIR

The Machinery Promotion Group (MPG), which is regarded as one of the largest and most prestigious fairs worldwide in the field of metal processing technologies, attracted the interest of the attendants and visitors to Turkish machines through its intensive efforts for advertisement and promotion.

MPG attended the 23th edition of the International Sheet Metal Working Technologies Fair EuroBlech, which was organized between October 21 and 25 in Hannover, Germany, and contributed to strengthening the image of the Turkish machinery through its advertisements that accompanied the visitors from the baggage claim area at the airport to the main entrances to the fair and in the fair hall.

1573 companies from 38 countries attended the biennial fair EuroBlech this year. At this edition of the fair, which attracted 70 thousand visitors, MPG had a 69-square meter stand in the 15th hall, where it informed the attendants and visitors about the Turkish machinery sector. MPG also placed many advertisements featuring the mottos "You Are In Good Hands", "We Have Entrepreneurial Spirit", "We're Highly Qualified And Standardized", "We Have Many Enterprises, Big Impacts!" and "We're Young And Dynamic!", "Let Your Business Bloom With Turkish Machinery" at various points including the giant poster at the entrance to the 15th hall, main entrances to the fair and the towers inside the halls, cubic adver-



tisement areas, ring buses operating in the fair area, the official newspaper of the fair, the fair catalogue, etc.

88 TURKISH COMPANIES ATTENDED THE FAIR

Throughout the fair, the promotional activities which gained the appreciation of foreign and Turkish attendants and visitors emphasized the manufacturing power and quality of the Turkish machinery sector in the sheet metal processing sector. At the MPG stand, a multivision video promoting the

Turkish machinery sector was constantly screened in English and German. 88 Turkish companies attended this year's EuroBlech Fair and Turkey ranked fourth by total stand area behind Germany, Italy and China. At the MPG stand, catalogues, CDs and USB flash drives were distributed, which contain information on machinery exporting companies that are members of the Machinery Exporters Union (MAIB). Breakfast plates with simit, cheese and tea were served to the visitors to the MPG stand every morning.

TURKISH MACHINERY SECTOR MADE A DIFFERENCE WITH MPG AT EIMA

The Machinery Promotion Group (MPG), which attended the EIMA Fair in Bologna with TARMAKBİR and POMSAD, made a new intensive campaign to support sub-sectors with their organizations at their own specialized fairs. The visitors, who encountered the MPG advertisements calling people to the fair everywhere in the city starting from the airport, admired the diversity and quality of our products exhibited at 92 stands.

The Machinery Promotion Group (MPG) attended the EIMA Fair, which was organized between November 12 and 16 in Bologna, Italy, and is regarded as one of the most prestigious events worldwide in the field of agriculture and the agriculture machinery sector, together with the Turkish Association of Agricultural Machinery and Equipment (TARMAKBİR) and the Turkish Pump and Valve Industrialists' Association (POMSAD). During the five-day fair, Turkish companies found an opportunity to exhibit their new products and technologies. Italy, which gets a 13-percent share of Turkey's agricultural machinery exports, still has the lead in this field. This year, the 41st edition of EIMA, the biennial In-



ternational Agricultural Machinery Fair, was organized. 235,614 people from 124 countries visited the fair, which hosted 1800 companies in a closed area of 150,000

square meters. Turkey, represented by 92 manufacturing companies at the event, where 650 foreign attendants were present, was one of the countries with the high-

est number of companies at the fair. Throughout the fair, around 150 conferences and meetings were organized in the field of agricultural technologies and policies.

MPG'S ACTIVITIES COVERED IN WORLD MEDIA

Die Welt, one of the most influential and most widely read newspapers in Germany, introduced the Turkish machinery sector with its supplement “Global Connection” in its 5 November issue. In this edition, the content of which was prepared by the Machinery Promotion Group (MPG), the machinery sector growing fast in Turkey and the German Turkish cooperation in the sector were discussed. You can read full newspaper at www.turkishmachinery.org.



GLOBAL CONNECTION
INTERNATIONAL MEDIA

Wirtschaftspioniere in der Türkei
Die Zahl der deutschen Unternehmen, die in der Türkei investieren rückt auf 6.000 Unternehmen

Klare Logik - Deutschland gewinnt mit der Türkei
Der Türkische Maschinen Sektor versucht mit seinem hohen und bislang erreichten Ziel, die Zukunft des Landes mitzugestalten. Unterstützung hierbei kommt aus Deutschland.

Maschinenbau in der Türkei auf dem Vormarsch
Investitionsmöglichkeiten im Maschinen Sektor ist eine Gelegenheit die Sie nicht versäumen sollten

Türkische Qualität für Maschinen: TURQUM®
Die Qualität der Produkte des Türkischen Maschinen Sektors verlaufen unter diesem Logo

BUSINESSPEOPLE OF KONYA AND THE GERMAN MECHANICAL ENGINEERING NETWORK MET AT THE TECHNOLOGY FORUM

The Technology Forum, co-organized by the Machinery Promotion Group (MPG) and Konya Chamber of Commerce (KSO), was held in Konya and attended by representatives of the German Mechanical Engineering Network (VEMAS).

Many local and international guests attended the technology forum titled "Process Optimization in Manufacturing and Efficiency in Energy" held in Konya, including Sevda Kayhan Yılmaz, Member of the Board of Directors of the MPG and the Machinery Exporters Union (MAİB), Gunter Lammerzähl, Manager of the Saxony Economic Development Corporation, Prof. Dieter Weidlich, VEMASinnovativ – Saxony Mechanical Engineering Network Representative, Memiş Kütükcü, Chairman of the Board of Directors of KSO, and Selçuk Öztürk, Chairman of the Board of Directors of the Konya Chamber of Commerce (KTO).

At the meeting, information was given to the VEMAS delegation about the structure of industry in Konya and the Konya Innovation Center, and opportunities of cooperation between the two countries were discussed. The forum also hosted presentations about the Saxony machinery cluster and the INTEC 2015 Fair to be held in Leipzig in 2015.



Sevda Kayhan Yılmaz, Member of the Board of Directors of the MPG and MAİB, who made a speech at the inauguration of the Technology Forum, emphasized the importance of Germany. She said "Germany is a major partner for us especially in the field of machinery industry" and stated that the presence of Turks in Germany gave them strength. Tatting that Konya is a city which is open to development, hardworking, productive and rapidly industrializes, and pointed out that the existing cooperation could be improved.

"WE MUST STRENGTHEN OUR REGIONAL COOPERATION WITH GERMANY"

Memiş Kütükcü, Chairman of the Board of Directors of KSO, made a speech at the forum organized to enhance the cooperation with Germany, the second-ranking export partner of Konya, and stated that they wanted to build a much stronger cooperation with Germany in fields such as foreign trade, marketing, investment, and technology.

FEDERATION OF MACHINERY MANUFACTURERS ASSOCIATIONS (MAKFED) HAS BEEN ESTABLISHED

The machinery manufacturing sector has turned its cooperation under the roof the Machinery Industry Sector Platform (MSSP) into a federation. 14 associations representing various sub-sectors of machinery established MAKFED through their signatures on November 22 and their application on November 28. Therefore, the grassroots organization move has found its roof.



MAKFED was officially established with its legal entity status through the application filed to the Provincial Directorate of Associations on November 28. MSSP, which was established in January 2007 under the support of the Machinery Exporters Union (MAIB), did not only act as an intellectual platform but also performed many duties a federation can assume, and made a major contribution to

the creation of the sector's common language and culture with its members consisting of associations, unions and chambers whose number reached 31 in time. MSSP, which represented the sector on many domestic platforms in its history of 7 years, was an important respondent before public and assumed duties together with its members in preparing sector strategies. MSSP also led the process of organization in the machinery

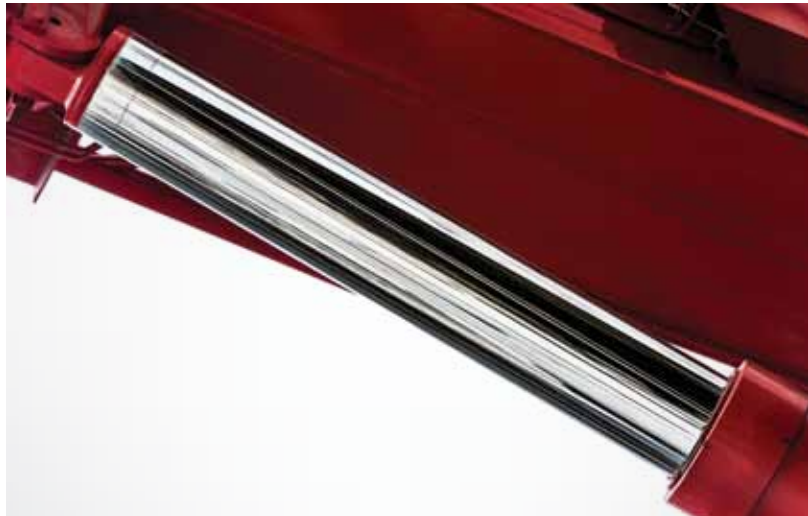
segments that completed their maturation and supported the growth of existing associations, enhancement of their efficiency, and achievement of a stronger position in international representation. Within this period, 11 associations which are also MAKFED founders had already started representing our country and sector in 15 EU federations, assuming duties in their management, and even taking over their presidency.

THE POWER THAT CONTROLS MACHINES: HYDRAULIC AND PNEUMATIC SYSTEMS

Hydraulic and pneumatic systems are among the high-technology products of the machinery manufacturing industry. As a result of the development of the machinery industry, the use of hydraulic systems increased and thus, also their fields of use widened. Experts agree that the strong relationship the sector builds with machinery manufacturing is more clearly revealed when you get to the historical roots of hydraulic and pneumatic systems.

Hydronic and pneumatic systems, which became a major sector after the development of the machinery manufacturing industry, not only makes performing works easier but also makes it possible to use the power in a controlled way. The sector, which rapidly develops in Turkey, managed to increase its share in CETOP (European Fluid Power Committee) countries from 1.5 to 3.3 in the last 10 years.

Contribution of machines is needed in all cases where human force is insufficient. Machines, which makes it easy to perform works in cases where human force and speed is not sufficient, increase work productivity and enables saving of time and energy. We do not often use work machines in daily life, but they are needed a lot in fields such as construction, shipyards, factories, transportation works, logistics, etc. Work machines enable the workflow run in a controlled and sound way in almost all branch-



es of industry. Working in perfect harmony, work machines are not made up of a single system. Cranes, trucks, elevator systems, which are among the work machines which we most often encounter in daily life, are made up of an arm and another small arm mechanism that pushes and directs it. Part that enable basic movement and provide power, other than motor systems, step in through fluid power systems we call hydraulic and pneumatic sys-

tems. These systems serve manufacturing as machines' essential systems that perform the desired work in a controlled way. Fluid power is defined as the power generated using the energy of fluids, whether in the form of liquid or gas. Fluid or gas, or concretely, water or air, act as fluids only between two environments which have a pressure difference. The flow resulting from this pressure difference carries an energy as well.

DIRINLER'S NEW MACHINE MADE ITS DEBUT

Dirinler Makina has introduced Turkey's first high-torque portable portal milling machine with four changeable heads and five axes, which it developed through its three-year research and development efforts.

Mustafa Dirin, Chairman of the Board of Directors of Dirinler Makina, stated that they had been manufacturing machine tools in the Turkish machinery sector since 1952, and said: "This machine is the first of its kind in Turkey because of its high torque and portability. We focused on doing something that has not been done by anybody else in Turkey. You cannot find any other company which could dare to design this machine. It is a difficult technology and a difficult machine. Its users will save both money and time. Thanks to its precision machining feature and high torque power, it will be used for processing heavy tonnage machines and surfaces. We completed our machine at the end of our three-year research and development effort. We believe that it will be a major innovation in the ship construction, automotive and aviation industries."

"WE BUILT A MACHINE THAT WILL MAKE THE WORLD JEALOUS"

Mustafa Dirin, who made a speech at the publicity meeting for the new-generation portable high-torque portal milling machine, stated that they offered solutions tailored to their customers with



the brand Drinns, and added: "We did not follow the developing technology, we went ahead of technology and were followed. In 1960s, Turkey was a country that could not manufacture even pins. It was experiencing a development move. It was something big when you saw news like 'Turkey manufactures pins!'. We did not lose our confidence even in such days, and today we built a machine of 160 tons, a 'wonder of Dirinler' that will make the world jealous."

Stating that they were proud to export their products to over 55 countries including developed industrial countries Germany, Neth-

erlands, France and Italy, Mustafa Dirin pointed out that it was now a tradition for them to achieve firsts. Mustafa Dirin said: "Yes, we achieve and realize firsts. And these firsts are preferred all over the world. I won't be any humble about this. Because we want you, too, to take pride in this. We are enthusiastic about doing those which have not been done. What underlies Dirinler's success is "working hard with sweat mixing with the smell of iron shaving." We are dedicated to our job with passion and love. We were guided by our intelligence and did what was never done."

BAYKAL MAKİNE GAINED THE STATUS OF A RESEARCH & DEVELOPMENT CENTER

Baykal Makine, which has received a Research & Development Center Certificate, aims to develop innovative and original designs in the sheet metal working machinery sector at its 550 square meter technology base with its 61 employees.

Baykal Makine reached its aim of becoming a Research & Development Center and gained the title of the 23rd Research & Development Center in Bursa. Stating that they had an annual manufacturing capacity of 5 thousand machines at three main facilities and in a total area of 70 thousand square meters with 600 personnel in average, Sulhi Baykal, Chairman of the Board of Directors of Baykal Makine, emphasized that they exported 80 to 85 percent of their products and thus provided a significant added value to the economy of the city and the country. Pointing out that the company achieved many firsts such as Turkey's first press brakes and hydraulic guillotine shears thanks to its research & development efforts the company performed with its own resources throughout its 64-year history, Baykal said: "Baykal Makine, which started its research & development activities with the company B&K B.V. founded with the Dutch company Kersten in 1994 and filed its application in accordance with the Law No. 5746 on Supporting Research and Development Activities, was granted its Research and Development Center



Certificate by the Ministry of Science, Industry and Technology on October 16. As one of the leading machinery manufacturers in Turkey, we believe that Research and Development and innovation activities are essential for a sustainable development and we develop policies accordingly."

"WE WANT TO INCREASE THE NUMBER OF PATENTS AND UTILITY MODELS"

Sulhi Baykal emphasized that innovative and original designs will be created for the sheet metal working machinery sector and TEYDEP projects will be performed

at the Research and Development Center, which is active in an area of around 550 square meters with 62 employees in total, consisting of 42 researchers, 15 technicians and 4 support personnel. Pointing out that one of their main aims was to perform Research and Development activities to ensure that high-cost technologies of foreign origin are manufactured using domestic resources, Baykal stated that other major aims included the development of products that use energy and other resources efficiently, contribute to the protection of natural environment and provide high added value.

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	387,2	1.868	4,8	386,9	1.934	5,0	-0,1	3,5
ENGINES, ACCESSORIES AND SPARE PARTS	90,1	1.541	17,1	89,7	1.622	18,1	-0,4	5,3
OTHER INDUSTRIAL WASHING AND DRYING MACHINES	297,9	1.031	3,5	328,8	1.143	3,5	10,4	10,9
OTHER MACHINES	111,6	915,7	8,2	119,1	1.004	8,4	6,7	9,7
CONSTRUCTION AND MINING MACHINES	217,6	943,1	4,3	209,4	956	4,6	-3,7	1,4
PUMPS AND COMPRESSORS	73,5	639,2	8,7	81,4	704,8	8,7	10,8	10,3
AGRICULTURE AND FORESTRY MACHINES	94,5	480,4	5,1	111,5	618,3	5,5	18,0	28,7
MACHINE TOOLS	78,5	571,8	7,3	79,5	582,7	7,3	1,3	1,9
WEAPONS AND AMMUNITION FOR THE DEFENSE INDUSTRY	14,3	428,5	29,9	22,6	558,1	24,7	57,9	30,2
VALVES	46,7	459,1	9,8	47,7	496,3	10,4	2,0	8,1
REACTORS AND BOILERS	50	359,4	7,2	49,4	396,8	8,0	-1,2	10,4
FOOD INDUSTRY MACHINES, ACCESSORIES AND SPARE PARTS	55,8	338	6,0	61,1	385,7	6,3	9,4	14,1
ROLLER AND FOUNDRY MACHINES, MOULDS	36	318,8	8,9	36	302,2	8,4	0,2	-5,2
TEXTILE AND CLOTHING MACHINES AND ACCESSORIES	39,3	249,6	6,3	45,5	292,2	6,4	15,7	17,1
TURBIN, TURBOJETS, TURBO PROPELLERS	9,4	234,5	24,8	11,9	272,1	22,7	26,4	16,0
INDUSTRIAL HEATERS AND COOKERS	32,7	246,5	7,5	30	241,6	8,0	-7,6	-2,0
LOAD LIFTING, CARRYING AND STOWING MACHINES	47,5	235,5	5,0	46,5	233,6	5,0	-2,1	-0,8
OFFICE MACHINES	2,7	133,1	47,7	3,1	143,6	45,9	12,1	7,9
GUM, PLASTIC, RUBBER PROCESSING MACHINES	9,3	110,4	11,8	9,8	117	11,9	4,8	5,9
PACKAGING MACHINES, ACCESSORIES AND SPARE PARTS	4,1	99,5	23,8	5,3	109,9	20,7	26,7	10,4
BEARINGS	8,3	99,7	11,9	8,8	108,7	12,3	6,0	9,0
PAPER MANUFACTURING AND TYPOGRAPHY MACHINES	6,5	62,9	9,5	6,3	54,5	8,5	-3,2	-13,3
LEATHER PROCESSING AND MANUFACTURING MACHINES AND ACCESSORIES	1,4	7,7	5,5	1,3	8,8	6,7	-5,6	14,6
TOTAL	1.716	11.376	6,6	1.792	12.288	6,9	4,5	8,0