

ŞUBAT 2016 SAYI: 93

# moment

EXPO



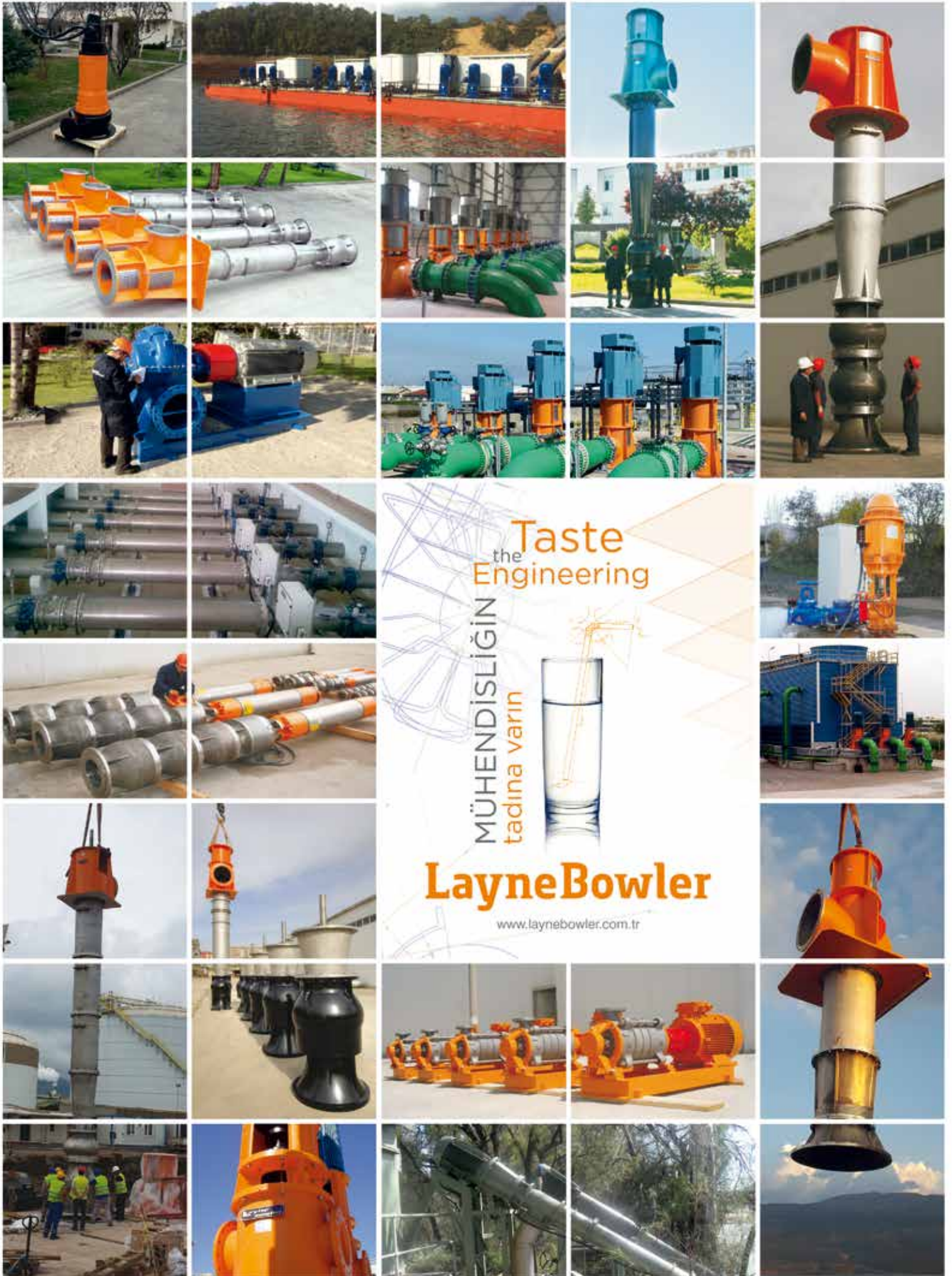
Makine İhracatçıları Birliği Aylık Dergisi



HAYAT  
SE'WIN'CE  
GÜZEL

DÜNYANIN  
HAMURUNU  
PIŞİRİYORUZ

TÜRKİYE'NİN  
MAKİNECİLERİ  
AŞKABAT'TA



Taste  
the  
Engineering

MÜHENDİSLİĞİN  
tadına varın



LayneBowler

www.laynebowler.com.tr

# KUSURSUZ PERFORMANS İÇİN

**Güçlü nefes**



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

**DALGAKIRAN**  
KOMPRESÖR



**ADNAN  
DALGAKIRAN**

Makine İhracatçıları Birliği  
Yönetim Kurulu Başkanı

## ENDÜSTRİ 4.0 ÇAĞINI YAKALAMAK ZORUNDAYIZ

Gelişmiş ülkeler, sanayide yeni bir evreye geçiyor. Geleneksel sanayideki standart işçilik anlayışının yerini akıllı fabrika sistemlerinin alacağı bir endüstri anlayışı geliyor. İleri teknolojlili ülkeler, tedarik ve müşteri ağlarını data analiziyle yönetecek, "Endüstri 4.0" diye adlandırılan bir sanal fabrika sistemine hazırlanıyor. Uluslararası rekabette Endüstri 4.0 anlayışının öne çıkacağı 21. yüzyıl, internet üzerinden yönetilen ve birbirleriyle konuşan makinelerin çağı olacak. Türkiye olarak, süreç otomasyonunda devrimci yeniliklerin yaşanacağı Endüstri 4.0 çağını yakalamak zorundayız. Türkiye'nin Makinecileri bu yönde özverili bir çalışma içine girmiş durumda. Makine İhracatçıları Birliği olarak biz de dünyadaki gelişmeler konusunda üyelerimizi ve sektörümüzde faaliyet gösteren tüm kurumları bilgilendirmek üzere çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Dünya genelinde 200 ülkeye ihracat gerçekleştiren sektörümüzün, toplam ihracatı içinde yüzde 15'lik bir paya sahip olan Almanya'ya geçtiğimiz yıl 2 milyar doların üzerinde makine ihraç ettik. Geçmişten gelen köklü ilişkilerimiz ve lojistik imkanlarımız sayesinde yeni yılda bu oranı daha da yukarı taşıyabileceğimize inanıyoruz. Bu kapsamda Almanya'yı hedef pazar olarak belirledik ve bu ülkedeki tüm partnerlerimizle beraber yeni işbirlikleri geliştirmek üzere sıkı bir çalışma yapıyoruz. Türk-Alman işbirliğini örnek bir model olarak geliştirip, bu ülkenin teknolojik birikiminden yararlanarak Türkiye'nin Makinecilerini imalat sanayisinde daha da güçlü bir konuma taşıyacağız.

Makineciler açısından kritik pazarlardan biri olan Rusya'daki gelişmelerin olumsuz etkilerine rağmen sektörümüz şubat ayında iyi bir performans sergiledi. Yılın ilk iki ayı için, 2 milyar dolar hedefini makine ihracatında psikolojik sınır olarak görüyorduk. Şubat ayını bu hedefe çok yakın sonuçlarla kapattık. Başta ABD, İtalya ve Romanya olmak üzere önemli pazarlarda ciddi bir hareketlilik yaşıyoruz. Yılın kalan kısmında bu ivmenin artarak devam edeceğini ve bizi 15 milyar dolar makine ihracatı tahminimize yakınlaştıracığını düşünüyoruz.

Kazandıran Güç

**DURMA**

www.durmazlar.com.tr

**YENİ**

## HD-FL SERİSİ



Mükemmeliyet  
Hassasiyet  
Hızlı Üretim  
Güçlü Servis

### YENİ HD/FL 3015 III

Mükemmeliyetçi yapımızı 3. jenerasyon Lazer Makinalarımıza yansıttık. Ergonomik tasarıma sahip olan yeni HD/FL serisi, aynı zamanda düşük enerji tüketimi ve yüksek verimliliği ile, güvenilirliğini ileri taşımaya devam ediyor.

Durma Fiber teknolojisine sahip olarak sadece rekabet gücünüzü arttırmayacak, aynı zamanda mükemmel bir satış sonrası servis ve alanında en yetkin teknik yardım ayrıcalığına erişmiş olacaksınız.

60 yıllık tecrübemizle rekabet gücünüze güç katmaya, "Kazandıran Gücünüz" olmaya devam ediyoruz...





- 10 GÜNDEM** HAYAT SE'WIN'CE GÜZEL
- 21 GÜNDEM** TÜRKİYE'NİN MAKİNECİLERİ BİR "TIK" UZAKTA
- 22 GÜNDEM** TÜRKİYE'NİN MAKİNECİLERİ AŞKABAT'TA
- 23 GÜNDEM** İMDER VE İSDER'DEN MESLEKİ EĞİTİME DESTEK
- 24 GÜNDEM** AKDER, CETOP SERTİFİKALI EĞİTİMLERE BAŞLADI
- 25 GÜNDEM** OSO GENEL KURULU GERÇEKLEŞTİRİLDİ
- 26 GÜNDEM** MİB RAPORU YAYINLANDI
- 32 SEKTÖRDEN** "TÜRKİYE İÇİN İLKLERİ ÜRETİYORUZ"
- 36 SEKTÖRDEN** "HEDEFİMİZ İTHALATIN ÖNÜNE GEÇMEK"
- 40 KAPAK** DÜNYANIN HAMURUNU PIŞIRIYORUZ
- 50 ÜLKELERDEN** AVRUPA'NIN HASTA ADAMI İYİLEŞTİ
- 60 POZİTİF** "HIÇBİR BAŞARI TESADÜF DEĞİLDİR"
- 64 ARAŞTIRMA** ORTAĞIM OLUR MUSUN?
- 70 AR-GE MERKEZLERİ** "KATMA DEĞER ÜRETİYORUZ"
- 74 AKADEMİK** "ÖĞRENCİLERİMİZE İSTİHDAM SAHALARI YARATIYORUZ"
- 78 ÜÇÜNCÜ KUŞAK** GENÇ YÖNETİCİNİN EŞSİZ DENEYİMİ
- 82 MSSP FOCUS** "ÇÖZÜM ODAKLI ÇALIŞMALAR YÜRÜTÜYORUZ"
- 86 MAKALE** SANAYİDE DEVRİM!
- 88 FUAR ROTASI** MÜNİH VE HANNOVER'A YAKIN BAKIŞ
- 94 MAKALE** KDV İADELERİNDE YAŞANAN 9 SORUN VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ
- 96 KİTAPLIK**
- 98 JUNIOR** "ÖNCE HAYAL ETTİK, SONRA BİRİNCİ OLDUK"
- 101 GÖSTERGELER** 2016 YILININ İLK AYINDA MAKİNE İHRACATI 895 MİLYON DOLAR OLDU
- 115 RAKAMLAR**
- 116 FUARLAR**
- 118 ADRESLER**
- 119 MOMENT in ENGLISH**

gündem

syf10



HAYAT SE'WIN'CE GÜZEL

kapak

syf40



DÜNYANIN HAMURUNU PIŞIRIYORUZ

ülkelerden

syf50



AVRUPA'NIN HASTA ADAMI İYİLEŞTİ

araştırma

syf64



ORTAĞIM OLUR MUSUN?

**AKYAPAK**<sup>®</sup>  
METAL İŞLEME TEKNOLOJİLERİ

**METALE HAYAT VEREN  
MAKİNELER ÜRETİYORUZ**

— **MACHINES THAT BRING METAL TO LIFE** —



**HBW H PROFİL KAYNAK MAKİNESİ**

**AHS 30 - 150 HİDROLİK SİLİNDİR BÜKME MAKİNESİ**

**APK 550 HİDROLİK PROFİL BÜKME MAKİNESİ**



AKYAPAK Makine Sanayi ve Ticaret A.Ş.  
Akçalar Sanayi Bölgesi, Sanayi Cad. No:8/A 16225  
Akçalar / BURSA / TURKEY



**TSEK**

**TURQUUM**  
TRUSTED QUALITY OF MANUFACTURE

**AKBEND**

**AKDRILL**

+90 224 280 75 00  
www.akyapak.com.tr  
info@akyapak.com.tr



# ARTI DEĞER YARATACAK YENİLİKÇİ VİZYON

**TUGAY  
SOYKAN**

Türkiye ekonomisinin sac ayaklarından biri olan makine sektörü, nasıl ki artı değer yaratacak inovatif yaklaşımları benimsiyor ve üretim süreçlerinde başarıyla uyguluyorsa, yayıncılık da çoğu zaman yenilikçi ve fark yaratacak yaklaşımları ile kendi inovasyonunu yaratıyor. Artı değer yaratacak yenilikçi vizyonu ancak içerik ve tasarımda getirdiğiniz yeni fikirler ile besleyebiliyorsunuz. Geçtiğimiz sayıdan itibaren küçük de olsa birtakım değişimleri başlattığımız Moment Expo Dergisi'nin bu sayısında artı değer yaratacak inovasyonun ayak sesleri duyulmaya devam ediyor.

Bu sayı içerikte fuar rotası ile başlattığımız içerik ve tasarım zenginliği, gelecek sayılarda yeni bölümler ile daha da zenginleşecek. Nisan ayında makine üreticileri Bauma ve Hannover Messe fuarları için Almanya'ya gidiyor. Buradan hareketle girişimciye rehber niteliği taşıyacak bir yatırım rotası içeriği hazırlarken, tasarımda başlattığımız ufak tefek dokunuşlarla farklı bir sayfa hazırladık.

Gündem sayfalarımızın ana konularından birini metal işleme ve yüzey işlem teknolojilerinde gelinen son noktayı gözler önüne seren, bu yıl 21'incisi düzenlenen WIN EURASIA Metal Working Fuarı'na ayırdık. 11-14 Şubat tarihleri arasında TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde gerçekleşen "Türkiye'nin Makinecileri"nin stantla yerini aldığı fuarın ana gündemi, akıllı makineler devrinin başlangıcı olarak kabul edilen "Endüstri 4.0" oldu. WIN EURASIA Metalworking Fuarı'na katılan, görüşlerini aldığımız firma ve sektörel dernek yetkililerinin üzerinde hem fikir olduğu konu ise ziyaretçi ve katılımcı sayısında düşüş yaşamış olsa da fuarın verimli geçtiği yönündeydi.

Kurduğu Ar-Ge merkezi ile üretim anlayışında inovatif çalışmalarını benimseyen Totomak Makine, Ar-Ge Merkezleri sayfamızın bu ayki konuğuydu. Köşe yazarlarımızdan biri olan Ahmet Yılmaz, sanayi devrimi olarak nitelendirilen Endüstri 4.0'ı anlatırken, aramıza yeni katılan Yeminli Mali Müşavir Erdoğan Karahan, KDV idelerinde yaşanan sorunlara ışık tuttu.

Akademi sayfalarımızda üç yıl önce eğitim hayatına başlayan Piri Reis Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'ne yer verdik. Bölüm Başkanı Prof. Dr. Mehmet Sander Çalışal da dergimize üniversitenin eğitim dinamiklerini ve uzun vadeli hedeflerini anlattı. Son yıllarda yaşadığı mali krizler dolayısıyla Avrupa'nın hasta adamı olarak anılan şimdilerde ise eski mutlu günlerine geri dönen İrlanda'ya çevirdik yüzümüzü. 2015'te yüzde 4,8 ile Avrupa'nın en hızlı ekonomik büyümesini elde eden ülkesi İrlanda, bu büyüme rakamları ile ticari ilişkiler içinde olduğu ülke sayısını da artırırken, Türkiye bu ülkelerden biri olarak karşımıza çıkıyor. Özellikle makine sektörü, İrlanda ve Türkiye ikili ekonomik ilişkilere canlılık kazandırdı.

Üretimle birlikte ihracatta da önemli bir mesafe kaydeden unlu mamul makinelerini kapak konumuz olarak ele alıp, enine boyuna inceledik. Her şeyden önce söylenmesi gereken, geçtiğimiz yıl gerçekleştirdiği 55,4 milyon dolarlık ihracatla geleceği adına umut vadediyor unlu mamul makineleri sektörü. İhracatta artış, ithalatta ise giderek gerileme sağlayan sektörün, ihracat ile ithalat rakamları arasındaki makas da giderek daralıyor. Sektör bu makası gittikçe daraltadursun, Moment Expo Dergisi de her sayı bir önceki sayısı ile arasındaki makası açmaya ve değişimi, yenilenen yüzüyle karşılamaya hazırlanıyor.

Keyif, sağlık ve mutlulukla kalın. Hep "yeni" kalın. İyi okumalar.

**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

**origami**  
MEDYA

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

**EDİTÖR**  
Hüsne PAMUK (husne@origamimedya.com)

**MUHABİR**  
Volkan ÜKÜNÇ (volkan@origamimedya.com)  
Esra KIZILTAN (esra@origamimedya.com)

**REKLAM KOORDİNATÖRÜ**  
Mustafa AK (mustafa@origamimedya.com)

**GÖRSEL YÖNETMEN**  
Murat CERİT

**YAYIN ADRESİ**  
Mecidiyeköy Mah. Atakan Sok. No: 6/7  
Şişli / İstanbul  
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 / Ankara  
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.

**moment**  
EXPO



# AIM 7510

NEW  
YENI

## Alüminyum Profil İşleme Merkezi Aluminium Profile Processing Center

- 5 eksenli CNC hareket sağlayan otomasyon sistemi
- 12 adet standart takım ve 1 adet Ø 350 testere için 2 ayrı magazin ünitesi
- Otomatik mengene tarama ve taşıma özelliği
- İşleme merkezi etrafında özel ses izolasyon kabini
- CNC kontrollü takım soğutma ünitesi
- İş parçasını yakalamak için kullanılan 8 adet otomatik mengene
- İş parçasını X yönünde sıfırlamak için kullanılan 2 adet pnömatik dayama
- 10" renkli operatör paneli
- USB flash bellek ile dışarıdan program transferi
- Standart ISO 'G' kodlu programlama dili
- Merkezi sistem otomatik yağlama sistemi

- CNC automation system providing motion control at 5-axis
- 2 x separate magazine unit for 12 standard tools and 1 for saw blade with 350 mm dia.
- Automatic clamp recognition and clamp positioning are available
- Special sound insulation cabinet around the machining center
- CNC controlled spray tool lubrication system
- 8 x automatic clamps used for grabbing the work piece
- 2 x pneumatic rests used for resetting the work piece in X direction
- 10" color touch screen
- Program import via USB flash memory stick
- Standard ISO 'G' code programming language
- Automatic central guide lubrication system



PVC VE ALÜMİNYUM  
PROFİL İŞLEME  
MAKİNELERİ

Taşdelen Mh. Atabey Cd No: 9 Çekmeköy İstanbul/Türkiye  
Phone : +90 216 312 28 28 (pbx) Fax: +90 216 484 42 88  
yilmaz@yilmazmachine.com.tr

TURQUM  
TURKISH QUALITY OF MACHINERY

www.yilmazmachine.com.tr



1882  
KONYA TİCARET ODASI  
KONYA CHAMBER OF COMMERCE

# Konya 2016 Tarım

14. Uluslararası Tarım, Tarımsal  
Mekanizasyon ve Tarla Teknolojileri Fuarı

**Konya Agriculture 2016**

14<sup>th</sup> International Agriculture, Agricultural  
Mechanization and Field Technologies Fair

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

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

**23 - 27 Mart / March 2016**



RIXOS  
Konya



raye

NUVA

UTİ

TEYD



TÜYAP

KONYA



KONYA TİCARET ODASI - TÜYAP  
KONYA ULUSLARARASI FUAR MERKEZİ  
KONYA CHAMBER OF COMMERCE - TÜYAP KONYA INTERNATIONAL FAIR CENTER  
Aksaray Çevre Yolu Caddesi No: 8 / 1 Karatay - Konya



"Anadolu'nun Gücü"  
"Power of Anatolia"

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ)  
DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.

THIS FAIR IS ORGANIZED WITH THE AUDIT OF TOBB (THE UNION OF CHAMBERS AND COMMODITY EXCHANGES OF TURKEY) IN ACCORDANCE WITH THE LAW NO.5174.



1982  
KONYA TİCARET ODASI  
KONYA CHAMBER OF COMMERCE

# KONYA

## ENDÜSTRİ ZİRVESİ INDUSTRY SUMMIT

**28 Nisan - 01 Mayıs 2016**  
April 28 - May 01, 2016

### KONMAK 2016

Konya 13. Uluslararası Metal İşleme Makineleri, Kaynak, Delme, Kesme Teknolojileri, Malzemeler, El Aletleri Fuarı

• Hidrolik - Pnömatik Özel Bölümü

*Konya 13<sup>th</sup> International Metal Processing Machines, Welding, Drilling, Cutting, Technologies, Materials and Hand Tools Fair*

• Hydraulic and Pneumatic Special Section

[www.konmakfuari.com](http://www.konmakfuari.com) - [www.konmakfair.com](http://www.konmakfair.com)



### KONYA SAC İŞLEME TEKNOLOJİLERİ FUARI

2. Sac, Boru, Profil İşleme Teknolojileri ve Yan Sanayileri Fuarı

**KONYA SHEET METAL PROCESSING TECHNOLOGIES FAIR**

*2<sup>nd</sup> Sheet Metal, Pipe, Profile Processing Technologies and Related Industries Fair*

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



### İSKON 2016

Konya 11. İstifleme, Depolama, Taşıma, Vinç ve Lojistik Fuarı

*Konya 11<sup>th</sup> Handling, Storage, Transport, Crane and Logistics Fair*

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



### KONELEX 2016

Konya 11. Elektrik, Elektronik, Elektromekanik, Enerji Üretimi, Otomasyon Fuarı

*Konya 11<sup>th</sup> Electric, Electronic, Electromechanic, Energy Generation, Automation Fair*

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



**KONYA**



**KONYA TİCARET ODASI - TÜYAP**  
**KONYA ULUSLARARASI FUAR MERKEZİ**  
KONYA CHAMBER OF COMMERCE - TÜYAP KONYA INTERNATIONAL FAIR CENTER  
Aksaray Çevre Yolu Caddesi No: 8 / 1 Karatay - Konya

"Anadolu'nun Gücü"  
"Power of Anatolia"



# HAYAT SEWINCE GÜZEL



METAL İŞLEME VE YÜZEY İŞLEM TEKNOLOJİLERİNDE GELİNEREK SON NOKTAYI GÖZLER ÖNÜNE SEREN, BU YIL 21'İNCİSİ DÜZENLENEN WIN EURASIA METAL WORKING FUARI, 11-14 ŞUBAT TARİHLERİ ARASINDA TÜYAP FUAR VE KONGRE MERKEZİ'NDE GERÇEKLEŞTİ. "TÜRKİYE'NİN MAKİNECİLERİ" NİN STANTLA YERİNİ ALDIĞI FUARIN ANA GÜNDEMİ, AKILLI MAKİNELER DEVRİNİN BAŞLANGICI OLARAK KABUL EDİLEN "ENDÜSTRİ 4.0" OLDU.



“SAFE@WORK ETKİNLİKLERİ KAPSAMINDA OLUŞTURULAN ÖZEL FORUM ALANINDA VE KONFERANS SALONLARINDA İSAG İŞBİRLİĞİYLE GERÇEKLEŞEN ETKİNLİKLER ARACILIĞIYLA, SAC İŞLEME VE YÜZEY İŞLEM SÜREÇLERİNDEKİ İŞ SAĞLIĞI VE GÜVENLİĞİ RİSKLERİ ELE ALINDI.”

Özellikle üretici firmalar için daralan iç piyasa karşısında, gelişen yeni pazarlara ulaşmak ve bu doğrultuda doğru araçları kullanmak büyük önem kazanıyor. Bu noktada, en büyük pazarlama mecrası olan fuarlar darboğaza giren sektörler için bir çıkış kapısı olurken, pazardaki rekabet gücünü kaybetmek istemeyen firmaların bu platformda yerini alması zaruri bir ihtiyaç haline geliyor.

Katılımcı ve ziyaretçi profilinde uluslararası bir ölçüğe sahip olan WIN EURASIA Metal Working Fuarı da doğru satıcı ile doğru alıcıyı bir araya getirerek tarafların olası işbirliklerini değerlendirmelerine imkan tanıyan en doğru platformlardan biri olarak gösteriliyor.

Bu yıl 11-14 Şubat tarihleri arasında 21'inci düzenlenen WIN EURASIA Metal Working Fuarı yerli ve yabancı firmaları dünyanın değişik noktalarından gelen ziyaretçilerle buluşturdu.

Metalworking Eurasia ve Surface Treatment Eurasia fuarlarını tek bir çatı altında buluşturan etkinlik, metal işleme ve yüzey işlem teknolojileri zincirinin tamamını ziyaretçilerin beğenisine sundu. Delme, frezeleme, kesme, bükme ve zımbalama gibi çeşitli işlemlerde kullanılan endüstriyel robot kolları gibi yenilikçi teknolojilerin öne çıktığı fuar, önceki yıllara kıyasla bu yıl oldukça yoğun ilgi gören özel bölümler ile de içerik bakımından zenginleştirildi.

Türkiye'nin yanı sıra Avrupa, Kuzey Afrika, Ortadoğu ve Bağımsız Devletler Topluluğu ülkelerinden 29 bin 821 ziyaretçiyi ağırlayan fuara ayrıca Türkiye'nin çeşitli bölgelerinden gelen 50 farklı Anadolu delegasyonu katıldı.

Fuarın 11 Şubat'ta gerçekleşen açılış törenine; Hannover Messe Fuarcılık Genel Müdürü Alexander Kühnel, Deutsche Messe AG Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Andreas Gruchow, Alman Mühendislik Federasyonu VDMA Türkiye Ülke Müdürü Friedrich Wagner, VDMA Alman Mühendislik Federasyonu Yüzey Teknolojileri Başkanı Martin Riester, Türkiye'nin Makinecileri Yönetim Kurulu





Üyesi Sevda Kayhan Yılmaz, Makina İmalat Sanayii Dernekleri Federasyonu (MAKFED) Genel Sekreteri Dr. Süfyan Emiroğlu, Endüstriyel Otomasyon Sanayicileri Derneği (ENOSAD) Başkanı Dr. Hüseyin Halıcı, İş Sağlığı ve Güvenliği Profesyonelleri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Levent Kavlak ile Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı İş Teftiş Kurulu Başkanlığı İstanbul Grup Başkanı Zeki Kömürcü katılarak birer konuşma gerçekleştirdi.

### 13 ÜLKEDEN 474 FİRMA

Hannover Messe Fuarcılık Genel Müdürü Alexander Kühnel fuarın açılışında yaptığı konuşmada, "Endüstri dünyasında artık yeni bir dönem başlıyor. Endüstri 4.0 olarak adlandırılan bu yeni dönem, dijital teknolojik gelişmelerin ışığında şekilleniyor ve 'akıllı üretimi' endüstrinin merkezine taşıyor. Bu yeni gelişmelerle birlikte, artık üretim sürecindeki makina, bilgisayar, sürücü ve kontrol cihazlarının birbiriyle iletişim kurması; insanlardan neredeyse tamamen bağımsız olarak kendilerini koordine ve optimize edebilmeleri mümkün. Böylece, üretim süresi, maliyeti ve harcanan enerji miktarı düşerken, üretim kalitesi artıyor" dedi.

WIN EURASIA Metalworking çatısı altında bu yıl 13 ülkeden 474 katılımcının, yeni dönemde rekabet gücünü korumak isteyen ziyaretçilere rehberlik edecek yenilikçi çözümlerini sergileyeceğini söyleyen Kühnel, sözlerini şöyle tamamladı: "Fuar boyunca paketleme, otomotiv, demir-çelik, plastik, alüminyum gibi çeşitli imalat endüstrilerinden ziyaretçiler işlerine değer katacak en iyi çözümleri bulma şansı elde edecek."

### TÜRKİYE'NİN MAKİNECİLERİ'NDEN ALIM HEYETİ PROGRAMI

Türkiye'nin Makinecilerinin yurt dışı fuar or-

"ROBOTİK TEKNOLOJİLERİN ÜRETİM SÜREÇLERİNDEKİ ARTAN ÖNEMİNE DİKKAT ÇEKMEK AMACIYLA İLK KEZ GEÇTİĞİMİZ YIL DÜZENLENEN VE YOĞUN İLGİ GÖREN "ROBOTICS" BU YIL ENDÜSTRİYEL OTOMASYON SANAYİCİLERİ DERNEĞİ (ENOSAD) İŞBİRLİĞİYLE YENİDEN ZİYARETÇİLERLE BULUŞTU."

ganizasyonlarındakine benzer tanıtım çalışmalarıyla yerli makine üreticilerinin yanında olduğunu hissettirdiği etkinlik kapsamında; fuarın ana girişinde yer alan afiş, ziyaretçi servis alanı billboardları ve fuar da ziyaretçilere yol gösteren rehberin arka kapağında "Biz Üretiyoruz, Türkiye Büyüyor" ibareli reklamlar yer aldı. Organizasyon çerçevesinde Türkiye'nin Makinecileri tarafından Ürdün, İran, Fas, Kamerun ve Birleşik Arap Emirlikleri'nden 25 firmanın katılımıyla bir Alım Heyeti Programı düzenlendi. Heyet, ikili iş görüşmelerinin ardından fuarı ziyaret etti. Türkiye'nin Makinecilerinin davetiyle Almanya, Birleşik Arap Emirlikleri ve İran'dan gelen editörler de fuar alanının gezerek, Türk firmaları ile röportajlar gerçekleştirdi. Türkiye'nin Makinecilerinin standında ayrıca Makine İhracatçıları Birliği (MAİB) üyesi firmaların iletişim bilgilerini içeren katalog, CD ve USB bellek ziyaretçilere sunuldu.

### ANA GÜNDEM ENDÜSTRİ 4.0

Robotik teknolojilerin üretim süreçlerindeki artan önemine dikkat çekmek amacıyla ilk kez geçtiğimiz yıl düzenlenen ve yoğun ilgi gören "Robotics" bu yıl Endüstriyel Otomasyon Sanayicileri Derneği (ENOSAD) işbirliğiyle yeniden ziyaretçilerle buluştu. 14 firmanın robotik çözümlerini sergilediği özel forum alanında dört gün boyunca imalat sanayisinde robot teknolojileri ve Endüstri 4.0 konularında 20'yi aşkın sunum gerçekleştirildi.

### FUARDAN SATIR BAŞLARI



**29 BİN 821 ZİYARETÇİ**

Yenilikçi teknolojilerin öne çıktığı fuar, dört gün boyunca 29 bin 821 ziyaretçiyi ağırladı.



**13 ÜLKE 474 KATILIMCI**

13 ülkeden 474 katılımcı, yeni dönemde rekabet gücünü korumak isteyen ziyaretçilere rehberlik edecek yenilikçi çözümlerini sundu.



**25 FİRMA**

Organizasyon çerçevesinde Türkiye'nin Makinecileri tarafından Ürdün, İran, Fas, Kamerun ve Birleşik Arap Emirlikleri'nden 25 firmanın katılımıyla bir Alım Heyeti Programı düzenlendi.



Bu yıl ilk kez düzenlenen "Automotive Supply Chain" bölümü ile de metal ve yüzey işlem sektörünün otomotiv üretimindeki yeri, kurulan üretim bandında canlı olarak ziyaretçilere aktarıldı. Surface Treatment Eurasia Fuarı kapsamında parts2clean markası altında oluşturulan uluslararası pavilyonda endüstriyel parça ve yüzey temizleme teknolojileri bir arada sergilendi. VDMA ve GALDER işbirliği ile gerçekleştirilen, iki gün süren "Metal İşleme Endüstrisinde Yüzey İşlem" konulu forumda ise endüstrinin yeni eğilimleri tartışıldı.

İş kazaları ve bunların doğurduğu maddi ve manevi kayıplar göz önünde bulundurulurken, "İş Sağlığı ve Güvenliği" (İSG) ile ilgili yüksek risk taşıyan imalat sanayisine yönelik alınması gereken önlemler, İSG konusunda Türkiye ve dünyada yaşanan son gelişmeler bu yıl ikincisi düzenlenen Safe@Work etkinlikleri kapsamında değerlendirildi. Oluşturulan özel forum alanında ve konferans salonlarında İSAG (İş Sağlığı ve Güvenliği Profesionelleri Derneği) işbirliğiyle gerçekleşen etkinlikler aracılığıyla, sac işleme ve yüzey işlem süreçlerindeki iş sağlığı ve güvenliği riskleri ele alındı.

### "TÜRKİYE, ENDÜSTRİ 4.0 ÇAĞINI YAKALAMAK ZORUNDA"

WIN EURASIA Metalworking Fuarı'nın kapanışı dolayısıyla bir değerlendirme yapan Türkiye'nin Makinecileri Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran, Türkiye'nin, süreç otomasyonunda devrimci yenilikle-



rin yaşanacağı Endüstri 4.0 çağını yakalamak zorunda olduğunu söyledi. Akıllı makineler devrinin başlangıcı olarak kabul edilen Endüstri 4.0 konularındaki tartışmaların WIN EURASIA fuarında gördüğü ilgiyi değerlendiren Dalgakıran, Türkiye'nin Makinecileri olarak

destek verdikleri fuarın sektör için önemli bir tartışma platformu sunduğunu söyledi. Teknoloji alanında hızla devam eden dönüşümün, gelişmiş sanayileri fiziksel süreçlerden bağımsız bir üretim sistemine doğru taşıdığını belirten Adnan Dalgakıran sözlerini şöyle sürdürdü: "Gelişmiş ülkeler, sanayide yeni bir evreye geçiyor. Geleneksel sanayideki standart işçilik anlayışının yerini akıllı fabrika sistemlerinin alacağı bir endüstri anlayışı geliyor. İleri teknoloji- li ülkeler, tedarik ve müşteri ağlarını data analiziyle yönetecek, Endüstri 4.0 diye adlandırılan bir sanal fabrika sistemine hazırlanıyor. Uluslararası rekabette Endüstri 4.0 anlayışının öne çıkacağı 21. yüzyıl, internet üzerinden yönetilen ve birbirleriyle konuşan makinelerin çağı olacak. Türkiye olarak, süreç otomasyonunda devrimci yenilikle- rin yaşanacağı Endüstri 4.0 çağını yakalamak zorundayız. Türkiye'nin Makinecileri bu yönde özverili bir çalışma içine girmiş durumda. Makine İhracatçıları Birliği olarak biz de dünyadaki gelişmeler konusunda üyelerimizi ve sektörümüzde faaliyet gösteren tüm kurumları bilgilendirmek üzere çalışmalarımızı sürdürüyoruz."



### ENDÜSTRİ 4.0

Fuarın ana gündemi, akıllı makineler devrinin başlangıcı olarak kabul edilen Endüstri 4.0 oldu.



### 20 SUNUM

14 firmanın robotik çözümlerini sergilediği özel forum alanında imalat sanayisinde robot teknolojileri ve Endüstri 4.0 konularında 20'yi aşkın sunum gerçekleştirildi.



### 50 DELEGASYON

Fuara Türkiye'nin çeşitli bölgelerinden gelen 50 farklı Anadolu delegasyonu katıldı.



## KİMNEDEDİ?

WIN EURASIA Metalworking Fuarı'na katılan, görüşlerini aldığımız firma ve sektörel dernek yetkililerinin üzerinde hem fikir olduğu konu, ziyaretçi ve katılımcı sayısında düşüş yaşanmış olsa da fuarın verimli geçtiği yönündeydi.

## “SEKTÖRÜMÜZ MAKFED İLE DAHA DA GÜÇLENDİ”



**ALİ DURGUD  
GÜRALP VİNÇ  
MARMARA BÖLGE MÜDÜRÜ**

“Fuara gösterilen ilginin bu yıl daha az olduğu gördük. Yurt dışı ziyaretçi potansiyeli beklentilerimizin altındaydı. Yine de firma olarak odak müşteriler olarak tanımlayabileceğimiz ziyaretçilerle bir araya gelmekten mutluluk duyduk. Vinç uygulamalarında 1 tondan 200 tona kadar çıkan standart ürünlerimizle fuarda yer aldık.”

“Üye olduğumuz İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği (İSDER) ve Elektrikli Vinç İmalatçıları Derneği'ni (TEVİD) aynı çatı altında buluşturan Makina İmalat Sanayii Dernekleri Federasyonu'nun (MAKFED) faaliyete geçmesiyle Türkiye'nin Makinecilerinin elinin güçlenerek yurt içi ve yurt dışında sürdürdüğü tanıtım faaliyetlerine daha avantajlı şekilde devam edeceğine inanıyorum.”

## “TÜRKİYE’NİN MAKİNECİLERİNDEN BAŞARILI BİR ORGANİZASYON DAHA”



**DR. HÜSEYİN HALICI  
ENDÜSTRİYEL OTOMASYON  
SANAYİCİLERİ DERNEĞİ  
(ENOSAD)  
YÖNETİM KURULU BAŞKANI**

“Makine imalatı ile metal ve yüzey işleme teknolojilerinin sunulduğu WIN EURASIA Metalworking Fuarı, ülkemiz imalat sanayisindeki üretici ve hizmet sağlayıcı önemli firmaların katılımı ile paralel olarak zengin bir ziyaretçi profiline sahip. “Robotics” özel bölümünde bu yıl derneğimizin desteğiyle robot ve çevre birimleri konusunda faaliyet gösteren üye firmalarımızın yer aldığı ve oldukça yoğun ilgi gören, başarılı bir etkinlik gerçekleştirdik. Fuar süresince firmalarımız, kendi uzmanlık alanlarındaki uygulamalarını sergiledi. Bu etkinlik sayesinde ENOSAD olarak bir kez daha sesimizi duyurma imkanına sahip olduk. Karşılıklı işbirliği çerçevesinde fuarın üyelerimize ve üyelerimizin de fuara önemli ölçüde katkı sağladığına inanıyorum.”

“Türkiye'nin Makinecileri, yerel ve global platformlarda sürdürdüğü etkin ve başarılı tanıtım organizasyonları çerçevesinde bir kez daha bu fuarda yerini aldı. Atım Heyeti Programı ve ikili iş görüşmelerinin yanı sıra, fuardaki firmaların ziyaret edilmesi, çeşitli ülkelerden davet edilen editörlerin fuardaki Türk firmalarıyla röportajlar yapmasıyla da Türkiye'nin Makinecileri başarılı bir organizasyona daha imza atmış oldu.”

## “SESİMİZİ TÜRKİYE’NİN MAKİNECİLERİ DUYURUYOR”



**İSMAİL PEKEL  
VİBROMAK  
SATIŞ MÜDÜRÜ**

“WIN EURASIA Metalworking Türkiye’de makine sektörüne yönelik düzenlenen en nitelikli organizasyonlardan bir tanesi. Bu seneye kadar katılımcı ve ziyaretçi sayısının her geçen yıl biraz daha arttığını gözlemlemiştim. Bu yıl tahsis edilen hollerin sayısından da anlaşılacağı gibi fuarda bir küçülme söz konusu. Mevcut durum katılımcı ve ziyaretçi sayısını da etkilemiş. Vibrasyon, çapak alma, parlatma ve kurutma makineleri üretimi gerçekleştiren bir firma olarak skalamızda yer alan ürünlerimizin tamamını fuar çerçevesinde müşterilerimizin beğenisine sunduk. Gerçekleştirdiğimiz verimli temasların neticesini fuardan sonra görmeyi umuyoruz.”

“Türkiye'nin makinecilerinin çalışmalarını sektörümüz adına faydalı buluyorum. Dünyanın çeşitli ülkelerine makine ihraç eden üreticiler olarak ulaşamadığımız yerlerde bizlerin sesini duyurmalarından memnunuz.”





İGREK MAKİNA SANAYİ ve TİCARET A.Ş.  
Güvenilir Döküm Ortağınız

70.yıl



Otomotiv Kalıp, Makina, Enerji ekipmanları, Havacılık gibi ağır sanayi sektörlerine yönelik:

- Parçada 50 ton ağırlığa kadar pik, sfero ve çelik döküm üretimi,
- 6 adet özel CNC tezgah ile strafor model yapımı,
- 6 metreye kadar hassas frezeleme ve taşlama,
- 5 metre çapa kadar dik tornalama hizmetleri ile 8000 saat/ay talaşlı imalat kapasitesi.

Organize Sanayi Böl.  
Ali Osman Sönmez Blv. 10  
16140 Bursa / Türkiye

+90 224 243 16 06  
+90 224 243 13 20

contact@igrek.com.tr  
www.igrek.com.tr



## “TÜRKİYE ÜRETTİĞİ MAKİNELERLE MARKA HALİNE GELDİ”



**KEMALATTİN BAĞCI**  
**ROWES MAKİNE**  
**TEKNİK MÜDÜRÜ**

“Kaynak otomasyon alanında üretim yapan bir firmayız. Isı, kazan, ısıtma, inşaat, çelik yapı, gemi ve araç üstü ekipman dahil çok sayıda sektörde makinelerimiz kullanılıyor. Fuar boyunca beklentilerimizin çok üstünde bir taleple karşılaştık bu anlamda oldukça memnunuz. Bu durumu da ürettiğimiz sistemleri Türkiye’de imal eden fazla sayıda firma olmamasına bağlıyoruz. Geçen yıl fuara katılmamıştık. Bu yıl gördüğümüz ilgi çerçevesinde bundan sonra WIN EURASIA Metalworking Fuarı’nda düzenli olarak yer almayı arzu ediyoruz.”

*“Türkiye’nin ürettiği makinelerle yurt dışında bir ülke markası haline gelmesinde Türkiye’nin Makinecilerinin üstlendiği rolü takdir ediyorum. Türk makine sanayisinin güçlenmesine destek olan herkese teşekkür ediyorum.”*

## “TÜRKİYE ARTIK MAKİNE İMALATINDA YURT DIŞINA BAĞIMLI DEĞİL”



**MAHİR SELÇUK**  
**ÇABA MAKİNA**  
**FİRMA YETKİLİSİ**

“Çeşitli özelliklere sahip kaynak makineleri ürün grubumuzla fuara katıldık. Tozaltı ve gazaltı kaynak makinelerimizin ikisi de hidrolik sistemle çalışıyor. Fuar, yeni müşterilerle tanışıp ürünlerimizin özelliklerini sergileyerek firmamızın tanınırlığını artırmak için katıldık. Fuarın beklentimizi karşıladığını söyleyebilirim. Özellikle fuarın ilk günü çok sayıda yabancı ziyaretçi ağırladık, son iki günde ise daha çok yerli ziyaretçilerimiz oldu.”

*“Türkiye’nin makine imalatı alanında yurt dışına bağımlı olmaktan kurtulduğuna inanıyorum. Artık makinecilerimiz her ürün grubunda oldukça kaliteli ve nitelikli ürünler imal edip dünyanın çeşitli ülkelerine ihrac ediyor. Yakalanan bu başarıda Türkiye’nin Makinecileri de dahil olmak üzere katkı sunan herkese teşekkür ediyorum.”*

## “TÜRKİYE’NİN MAKİNECİLERİNİN ÇALIŞMALARINI YAKIN KADRAJIMIZDA”



**MERVE SAYLA**  
**DİSPA MAKİNA**  
**FİRMA YETKİLİSİ**

“Firmamız şeritli ve daire testere üretimi alanında faaliyet gösteriyor. Firma olarak bu yılki WIN EURASIA Metalworking Fuarı’nın çok güzel ve başarılı geçtiğini söylemek isterim. Üretimimizin yüzde 60’ını ihrac eden bir firma olarak fuar, yurt dışından gelen potansiyel müşterilerle tanışıp iletişim kurmamıza olanak sağladı. Fuar sonrası sürdüreceğimiz görüşmeler neticesinde bayilik anlaşmaları gerçekleştirmeyi planlıyoruz. Önümüzdeki yıl da yine fuarda yer almayı düşünüyoruz.”

*“Türkiye’nin Makinecilerinin çalışmalarını oldukça başarılı buluyor ve hemen her fuar organizasyonunda yakından takip etmeye çalışıyorum. Ayrıca kurumsal yayıncımız Moment Expo Dergisi’ni de ilgiyle okuyor ve çalışma ofisimdeki kütüphanemde saklıyorum. Özellikle sektörde başarılı olmuş firmaların öykülerini görmek bu anlamda bize de örnek oluyor.”*

- ALÇIPAN PROFİL ÜRETİM HATLARI
- KÖŞE PROFİLİ ÜRETİM HATLARI
- METAL ASMA TAVAN ÜRETİM HATLARI
- MARKET RAFI ÜRETİM HATLARI
- ROLLFORM ÜRETİM HATLARI



ALÇIPAN PROFİLİ  
ÜRETİM HATTI



KÖŞE PROFİLİ  
ÜRETİM HATTI



PERFORE METAL ASMA  
TAVAN ÜRETİM HATLARI



MARKET RAFI  
ÜRETİM HATLARI



ÖZEL PROFİL  
ÜRETİM HATLARI



KÖŞE BİTİŞ PROFİL  
ÜRETİM HATTI



ROLL FORM  
ÜRETİM HATLARI



## “TÜRKİYE’NİN MAKİNECİLERİ DÜNYANIN HER YERİNDE YANIMIZDA”



**MÜREN ÖZLEM**  
**BAYKAL MAKİNE**  
**MAKİNE TEKNİSYENİ**

“Bu yılki WIN EURASIA Metalworking Fuarı’na sac büküm-kesim, sac işleme, lazer ve plazma kesim makinelerimizle katıldık. Geçen yıllara kıyasla bu yıl katılımcı ve ziyaretçi sayısının daha az olduğunu gözlemladim. Fakat genel itibarıyla fuarın firmamız açısından iyi geçtiğini söyleyebilirim. Eski müşterilerimizle tekrar bir araya gelme ve potansiyel müşterilerimizle iletişim kurma olanağı sağladığı için bu fuar önemli buluyoruz.”

*“Türk makinesinin marka değerini anlatmak için dünyanın hemen her noktasında yılmadan çalışan Türkiye’nin Makinecilerinin çalışmalarından büyük mutluluk duyuyoruz.”*

## “TÜRKİYE’NİN MAKİNECİLERİYLE İMAJIMIZ GÜÇLENİYOR”



**SELÇUK DURMA**  
**CESAN VİNÇ**  
**SATIŞ VE PAZARLAMA**  
**MÜDÜRÜ**

“Firmamız vinç ve vinç ekipmanları alanında üretim yapıyor. Fuara, bir hidroelektrik santrali için imal ettiğimiz 200 tonluk vincimizi getirdik. Bunun dışında diğer vinç çeşitlerimizi de standımızda sergiledik. WIN Fuarı’ni müşterilerimizle bir araya geldiğimiz bir buluşma noktası olarak değerlendiriyorum. Ayrıca firma bilinirliği için de burada yer almanın önemli olduğunu düşünüyorum. Bu yılki fuarın katılımcı sayısı bakımından oldukça yetersiz olduğunu gördüm. Fuar alanı da bir hayli daralmıştı.”

*“Yurt dışında katıldığımız fuarlarda da Türkiye’nin Makinecilerinin başarılı reklam ve tanıtım faaliyetlerini birebir görüyoruz. Son olarak Endonezya’daki fuarda kendileri yine yanımızdaydı. Türk makinesinin imajını güçlendiren çalışmaların daima fayda sağlayacağına inanıyorum.”*

## “TÜRKİYE’NİN MAKİNECİLERİNİN ÇALIŞMALARININ ETKİSİ BÜYÜK”



**SERDAR OKUMUŞ**  
**LOYALMAK**  
**SATIŞ SORUMLUSU**

“Bu yılki WIN EURASIA Metalworking Fuarı’na plazma-metal kesim makinelerimizle katıldık. Fuar beklentimizi tam anlamıyla karşılamasa da standımızda makinelerimizle ilgilenen çok sayıda potansiyel alıcıyı ağırladık. Fuar alanının küçültülmüş olmasının etkilerini hissettik. Özellikle WIN Fuarları’na her yıl yurt dışından ve özellikle Avrupa’dan gelen ziyaretçilerin gösterdiği yoğun ilginin bu sene yaşanmadığını gördük. Fuarın tanıtım ayağında belli eksikliklerin olduğunu düşünüyorum.”

*“Özellikle yurt dışında katıldığımız ve sektörün önemli fuarları arasında yer alan bütün organizasyonlarda Türkiye’nin Makinecileri, gerçekleştirdiği etkili reklam ve tanıtım faaliyetleriyle kaliteli Türk makinesi algısının oluşmasına büyük katkı sağlıyor.”*



# ÇİFT TARETLİ

## CNC TORNA TEZGAHLARI



*Yüksek verimlilik ve üretkenlik için tasarlandılar*

# ZAMAN KAZANDIRIR.

FABRİKA

İSTANBUL ANADOLU YAKASI ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ 2. SANAYİ CAD. NO: 7  
TUZLA - 34953 İSTANBUL / TÜRKİYE T: +90 216 593 19 90 F: +90 216 593 19 99

info@smb-technics.com www.smbcnc.com

**Turkey**  
Discover  
the potential





## “TÜRK MAKİNELERİ DÜNYADA TERCİH SEBEBİ”



**SERKAN ÜÇKARDEŞ**  
**MVD İNAN**  
**SATIŞ MÜDÜRÜ**

“Fuarda sac işleme alanında ürün skalamızda yer alan makinelerimizin tümünü sergiledik. Fuarın ilk iki günü ağırlıklı olarak yabancı ziyaretçilerin ilgi gösterdiğini söyleyebilirim. Son iki gün ise daha çok yerli ziyaretçileri ağırladık. Fuardan bu anlamda oldukça memnun ayrıldığımızı söyleyebilirim. Standımızda aynı anda üç farklı müşteriyle ilgilendiğimiz anlar oldu. Bu durum aynı zamanda oluşturduğumuz marka bilinirliğinin ve ürünlerimize duyulan güvenin de göstergesi.”

*“Sanayileşmiş olanlar da dahil dünyanın çeşitli ülkelerinde katıldığımız fuarlar vesilesiyle Türk makinelerinin tercih sıralamasında artık yukarılarda olduğunu memnuniyetle görüyoruz. Türkiye'nin Makinecilerinin reklam ve tanıtım faaliyetlerinin bu durumun yaşanmasında büyük payı var. Başarılı çalışmalarının devamını diliyorum.”*

## “TÜRKİYE’NİN MAKİNECİLERİNİN SAYESİNDE KALİTEMİZİ RAHATLIKLA KANITLAYABİLİYORUZ”



**SERHAN ŞENYURT**  
**ERMAKSAN**  
**YURT DIŞI SATIŞ**  
**YÖNETİCİSİ**

“Ermaksan olarak bu yıl fuara son teknolojiye sahip fiber lazer kesim makinemizle katıldık. Makinemiz sahip olduğu sistem sayesinde 7/24 insansız bir ortamda çalışabilme özelliğine sahip. Ayrıca plazma kesim ürün gruplarımızı da standımızda sergiledik. Dört günlük süre boyunca yüksek bir ziyaretçi potansiyeliyle karşılaştık. Standımızda çok sayıda misafir ağırlayarak sıcak satış gerçekleştirme olanağı yakaladık. Bunun yanında katılımcı sayısının da memnuniyet verici düzeyde olduğunu düşünüyorum.”

*“Yurt dışında düzenlenen ve firmamızın da daimi katılımcısı olduğu EuroBLECH ve EMO gibi prestij fuarlarında Türkiye'nin Makinecilerinin reklam çalışmalarıyla daha havaalanına iner inmez karşılaşıyoruz. Şehrin ve fuar alanının muhtelif yerlerindeki Türk makinesinin kalitesine vurgu yapan çok sayıda ilanı görmek de bizleri oldukça mutlu edip gururlandırıyor. Türkiye'nin Makinecilerinin sayesinde Türk makine üreticilerinin ulaştığı kalite seviyesini Avrupalı muhataflarımıza rahatlıkla kanıtlayabiliyoruz.”*

## “POTANSİYEL MÜŞTERİLERİMİZLE BAŞARILI GÖRÜŞMELER GERÇEKLEŞTİRDİK”



**SERKAN TURAN**  
**NUKON**  
**YURT İÇİ SATIŞ MÜDÜRÜ**

“Fuara iki farklı fiber lazerimizle katıldık. Bu yılki organizasyon geçen yıla nazaran daha durgun geçti. 2015 yılındaki WIN EURASIA Metalworking Fuarı hem ziyaretçi hem de katılımcı sayısı bakımından çok daha yoğundu. Fuar süresi boyunca 11 adet makinemizin satışını gerçekleştirmemiz de bu durumun en açık göstergesiydi. Sanıyorum bu yıl organizasyon noktasında yaşanan sorunlar fuarın hacmini ve ziyaretçi ile katılımcı sayısını olumsuz etkilemiş. Ayrıca alıcılar da yatırım yapma konusunda bu dönemde bazı çekincelere sahip. Tüm bunlara rağmen potansiyel müşterilerimizle başarılı görüşmeler gerçekleştirdik. Fuar sonrası tüm bunları değerlendireceğiz.”

*“Türkiye'nin makine üretimi alanındaki gelişmiş düzeyini çeşitli araçlarla her mecrada anlatan Türkiye'nin Makinecilerinin, yeni ismi ve yeni logosuyla başarılı faaliyetlerinin bundan sonra da devam etmesini diliyorum.”*



# TÜRKİYE’NİN MAKİNECİLERİ BİR “TIK” UZAKTA



**T**ürk makine sektörünün markası Türkiye'nin Makinecileri artık sosyal medyada. Gelişen teknoloji ile birlikte değişen yeni ortama ayak uyduran Türkiye'nin

Makinecileri, Türk makine sektörünün yurt içi ve yurt dışında daha etkin bir şekilde tanıtılabilmesi ve imajının geliştirilmesine yönelik hayata geçirdiği çalışmaları sosyal medyaya taşıdı.

İhracatçı için uzak pazarla yakın temas kuran Türkiye'nin Makinecileri, sosyal medya aracılığıyla daha kısa sürede ve daha etkin biçimde tanıtım faaliyetlerini yürütecek.



/turkiyeninmakinecileri



/turkiyeninmakinecileri



/tr\_makineciler



# TÜRKİYE’NİN MAKİNECİLERİ AŞKABAT’TA

Türkiye’nin Makinecileri 9-11 Şubat tarihleri arasında Türkmenistan’ın başkenti Aşkabat’ta bu yıl yedincisi düzenlenen Türkmenistan Türk İhrac Ürünleri Fuarı’na stantla katıldı.

**G**üvenlik sistemlerinden mobilya ve mobilya yan sanayi ürünlerine, gıda, tarım ve ambalaj ürünlerinden tekstil malzemelerine kadar geniş bir ürün yelpazesine sahip olan “Türkmenistan Türk İhrac Ürünleri Fuarı” bu yıl 9-11 Şubat tarihleri arasında gerçekleşti. Sektörel Tanıtım Grupları dahil 94 Türk firmasının yer aldığı fuarda firma temsilcileri potansiyel müşterileri ile olası işbirliklerini değerlendirme imkanı buldu.



## TÜRK FİRMALARINA YOĞUN İLĞİ

Türkiye’den fuara katılan firmaların ürünlerinin yoğun ilgi gördüğü organizasyonun açılışını Ekonomi Bakanı Mustafa Elitaş, Türkmenistan Bakanlar Kurulu Başkan Yardımcısı Şamuhmet Durdulyyew, Türkiye’nin Aşkabat Büyükelçisi Mustafa Kapucu, DEİK Başkanı Ömer Cihat Vardan ve TİM Başkan Vekili Mustafa Çıkrıkçıoğlu birlikte gerçekleştirdi. Fuar süresince Türkiye’nin Makinecileri standında ziyaretçilere üye veri tabanını içeren CD, USB ile Makine Sanayi Sektör Platformu (MSSP) üye bilgilerini kapsayan katalog dağıtılarak gerçekleştirilen çalışmalar hakkında bilgi verildi. Fuara, Türkiye’nin Makinecilerini temsilen Makine Şubesi Uzman Yardımcısı Şeyda Yıldız ve Mevzuat ve Teşvik Şubesi Personeli Halit Hasırcı katıldı.





# İMDER VE İSDER'DEN MESLEKİ EĞİTİME DESTEK

Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği (İMDER) ve İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği (İSDER), Milli Eğitim Bakanlığı (MEB) ile imzaladığı protokol çerçevesinde “Eğiticinin Eğitimi Programı”nın dördüncüsünü düzenledi.

**İ**MDER üyesi firmalardan Hidromek'in Ankara SSH Merkezi'nde 1-5 Şubat tarihleri arasında gerçekleştirilen eğitim programının açılış törenine dernek yetkililerinin yanı sıra; Batman, Sivas, Elbistan, Trabzon, İzmir, Malatya, Bursa ve İstanbul'da bulunan 17 meslek lisesinden gelen öğretmenler ve Afyon İncehisar Meslek Yüksek Okulu İş Makinaları Operatörlüğü Bölümü'nden akademisyenler katıldı.

## “EĞİTİM ÇALIŞMALARIMIZ DEVAM EDECEK”

Bu yıl dördüncüsü düzenlenen Eğiticinin Eğitimi Programı'nın açılışında; eğitimin gerçekleştiği tesisdeki olanaklardan, İMDER ve İSDER eğitim komitesi çalışmalarından ve MEB'in desteğiyle önümüzdeki dönemde gerçekleştirilmesi planlanan faaliyetlerden bahseden İMDER Genel Sekreter Yardımcısı Oğuz Yusuf Yiğit, “Mesleki eğitim, kurumlarımız tarafından en çok önemsenen faaliyetler arasındadır. MEB'in, İMDER ve İSDER eğitim komitesi çalışmaları dolayısıyla bize teşekkürlerini iletmesi, konu hakkında motivasyonumuzu daha da artırdı. Bu şevkle sektör adına daha güzel işleri hayata geçirmenin planlarını yapacağız ve sektörümüzde mesleki eğitimin çitasını uluslararası seviyeye çıkarmak için var gücümüzle çalışacağız” dedi. İMDER ve İSDER'in mesleki eğitim konusunda çok heyecanlı olduğunu belirten Yiğit, her iki derneğin de eğitim komitesi faaliyetlerinin bundan sonra da hızla devam edeceğini sözlerine ekledi.

Program sonunda düzenlenen törenle öğretmenlere, MEB adına Sincan Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi Müdürü Ömer Atılkan ve İMDER'i temsilen Hidromek Mesleki Eğitim Yöneticisi Hayri Akguş tarafından sertifikaları verildi.





# AKDER, CETOP SERTİFİKALI EĞİTİMLERE BAŞLADI

Akışkan Gücü Derneği (AKDER), 2015 yılının ikinci yarısından itibaren Ulusal Akışkan Gücü Eğitim Merkezi (UAGEM) çatısı altında sürdürdüğü mesleki eğitim çalışmaları çerçevesinde kursiyerlere, CETOP onaylı sertifika vermeye başladı.



eşliğinde yapılan teorik ve pratik sınavda başarılı olunması halinde CETOP Sertifikası'nın verildiğini ifade etti.

2015 yılının ikinci yarısından itibaren CETOP Sertifikası vermeye başladıklarını belirten Parlar, "Şu ana kadar 30 civarında katılımcı sertifika almaya hak kazandı. CETOP Sertifikalı eğitimlere pratik olarak herkes katılabilir. Hatta UAGEM'de eğitim almadan da sınava girerek başarılı olunması halinde sertifika verilebiliyor" diye konuştu.

## "MAİB, UAGEM'İN HAYATA GEÇMESİNDE BÜYÜK PAY SAHİBİ"

Eğitim içeriklerinin genel itibarıyla CETOP tavsiyeleri doğrultusunda belirlendiği ifade eden Parlar, Hidrolik Seviye 1 ve 2, Pnömatik Seviye 1 ve 2 olmak üzere dört kategoride eğitim verildiğini, ayrıca söz konusu eğitimlerin uygulamalı olarak gerçekleştiğini de sözlerine ekledi. Talep doğrultusunda elektrik, elektronik ve otomasyon eğitimleri de düzenlediklerinin altını çizen AKDER Direktörü Abdullah Parlar, "Eğitimlerimiz genelde Eğitim Uzmanımız Levent Yontar tarafından veriliyor. Ancak biz 76 üyeli bir dernek olarak bütün üyelerimizin uzmanlığından istifade etme imkanına sahibiz. Çok özel bir konuda bilgi istenmesi halinde, o konunun uzmanı firmadan çok rahat destek alabiliyoruz. Bu nedenle tüm üyelerimize de müteşekkirimiz. Ayrıca eğitim için gerekli tüm araç ve gereçler, laboratuvar malzemeleri üyelerimiz tarafından, bedelsiz olarak temin edildi. UAGEM'in kuruluşu sürecinde sağladığı ciddi maddi destekten ötürü Makine İhracatçılar Birliği'ne de ayrıca teşekkür ediyorum" dedi.

**M**esleki eğitime verdiği önemi Ulusal Akışkan Gücü Eğitim Merkezi (UAGEM) çatısı altında devam ettirdiği çalışmalarla ortaya koyan Akışkan Gücü Derneği (AKDER), Avrupa Hidrolik Pnömatik Komitesi (CETOP) onaylı sertifika ile sektörün karşısına çıktı. Söz konusu sertifika ile sektöre yetmiş insan gücü kazandırma hedefi doğrultusunda, katılımcı personelin hidrolik ve pnömatik konusunda bilgi düzeyini artıran, daha hızlı arıza çözümü, daha etkin bakım ve gerektiğinde mevcut sistemlerde revizyon yapabilme becerilerini geliştiren bir eğitim programı uyguladıklarını söyleyen AKDER Direktörü Abdullah Parlar, "CETOP bizim de üyesi olduğumuz bir Avrupa derneği ve sektörel eğitimler konusunda bir komitesi mevcut. AKDER olarak UAGEM'i kurarken CETOP'un eğitim konusundaki tavsiye ve yöntemlerini dikkate aldık. CETOP, eğitim tavsiyelerine uyan ve belirli standartları sağlayan eğitim

kuruluşlarına kendi onayını taşıyan sertifika verilmesine destek oluyor. Bu sertifika, her şeyden önce Avrupa içinde bilinen, tanınan, güvenilen bir vasfa ve bir nevi mesleki pasaport niteliğine sahip" dedi.

## "EĞİTİMLER HERKESE AÇIK"

UAGEM'in 2009 yılından bu yana faaliyet gösterdiğini ve katılımcılara da UAGAM sertifikası verdiğini söyleyen Parlar, sözlerini şöyle sürdürdü: "Eğitimlerimizi 2015 yılına kadar İstanbul Sanayi Odası Vakfı'nın (İSOV) Akatlar'daki binasında sürdürüyorduk. Çevre koşulları müsaade etmediği için CETOP'a başvuru yapmamıştık. 2015 yılında Perpa'daki mevcut yerimize taşınınca kütüphane kurduk ve ISO standartlarını arşivledik. Teorik ve pratik eğitimler için daha rahat bir alana sahip olunca CETOP'a başvurduk. Hemen onay aldık ve bu durumu katılımcılara da ilan ettik."

CETOP Sertifikası için ciddi bir sınavın söz konusu olduğuna dikkat çeken Parlar, bağımsız bir gözetmen



# OSO GENEL KURULU GERÇEKLEŞTİRİLDİ

Makine İhracatçıları Birliği (MAİB) öncülüğünde kurulan Ortak Satın Alma Organizasyonu'nun (OSO) 2015 Yılı Olağan Genel Kurul Toplantısı 23 Şubat'ta Türkiye İhracatçılar Meclisi Dış Ticaret Kompleksi'nde gerçekleştirildi.

**M**AİB öncülüğünde, çok sayıda firmanın bir araya gelerek kurduğu geniş tabanlı bir satınalma organizasyonu olan Ortak Satın Alma Organizasyonu (OSO), yüksek pazarlık gücüyle girdi maliyetlerini minimize ederek, ölçek ekonomisine entegrasyonu sağlamada yardımcı bir mekanizma görevini üstleniyor. OSO A.Ş.'nin 23 Şubat'ta İstanbul'da gerçekleştirilen Olağan Genel Kurul Toplantısı'nda organizasyonun çalışmaları, faaliyet raporları ve finan-

sal tabloları hakkında bilgi veren OSO A.Ş. Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Suat Sarı, 2016 yılı hedefleri ve sisteme yeni dahil olacak tedarik konularıyla ilgili çalışmalarını da üyelerle paylaştı. Sunumun ardından yapılan oylama sonucunda yönetim kurulu üyeleri, faaliyet raporları ve finansal tabloları ibra edildi.

**95 BİN İHRACATÇIYA ULAŞIYOR**  
MAİB, İKMİB, PAGDER, PAGEV, TARMAKBİR, AMD, ASD, TEMSAD, İSKİD ve İŞİM gibi kurumları çatısı altında toplayan OSO, 95 bin ihracatçı üyesi-

ni anlaşmalı 28 tedarikçi firmayla buluşturan ve düşük maliyetlerle alışveriş yapabilecekleri bir platformu hayata geçirdi. İhracatçıların "www.osoline.com.tr" web sitesine üye olarak platformda yer alan tedarikçilere en uygun fiyatlarla sipariş verebilecekleri söz konusu uygulama, kapsamı ve üyelerine sağladığı avantajlarla Türkiye'de bir ilk olma özelliğine sahip. Dünyada da sayılı örneği bulunan elektronik satınalma sistemi sayesinde ölçeği ne olursa olsun firmalar maliyetlerini ciddi oranda azaltma şansı yakalıyor.





# MİB RAPORU YAYINLANDI

Makina İmalatçıları Birliği son dönemde sıkça tartışılan teşvikler konusunda “Yatırım Teşviklerinde Güncel Durum ve Beklentiler” adlı bir rapor hazırladı. Bu rapor bir eleştiri olmaktan ziyade sektör için bir çözüm önerisi niteliği taşıyor. Raporda üç sorun öne çıkıyor ve buna ilişkin üç çözüm önerisi yer alıyor. Bunlar; yatırımlar ithalata karşı korunmalı, yeni teknolojiler hedeflenmeli ve yatırım için arazi tahsis edilmeli.

**M**akine imalat sektörünün, imalat yatırımları içindeki payı yüzde 5.14 ve diğer tüm yatırımlar içindeki oranı ise yüzde 2. Rapora göre Ar-Ge yoğunluğuna dayalı yüksek teknolojili imalat yatırımlarının oranı daha fazla olmalı. Sektördeki yüksek teknolojinin payı ise yüzde 1.5. Sektör temsilcilerine göre bu oranın artırılmasına yönelik teşviklerin uygulanması gerekiyor. 2023 yılı ihracat hedeflerinde, makine imalat sektörü için belirlenen yüzde 20’lik pay 100 milyar dolara karşılık geliyor ve yatırım oranları göz önünde bulundurulduğunda bu rakam makina sektörünü tatmin etmiyor. Bu nedenle Makina İmalatçıları Birliği’nin sektörden üç beklentisi var: İlki, Türkiye’nin 2023 hedefine ulaşabilmesi için makina imalat sektörüne pozitif ayrımcılık yapılmalı. İkincisi, sektör yatırımları stratejik yatırım olarak değerlendirilmeli. Üçüncüsü de yerli imalat makina ve teçhizat kullanımının özendirilmesi için gerekli yasal düzenlemeler gerçekleştirilmeli.

## ÜRETİCİ NE İSTİYOR?

Stratejik ve büyük ölçekli yatırımlar, toplam yatırımların sadece yüzde 15’ini oluşturuyor. Buradan hareketle Makina İmalatçıları Birliği’nin talebi makina imalat yatırımlarının da stratejik yatırım olarak algılanması ve aldığı destek miktarlarının buna göre düzenlenmesi. Çünkü, kısa vadeli yatırım dönemleri yatırımcının, yatırımı beklemeye almasına sebep oluyor ve ortaklık yapısı kurulabilmesini engelliyor. Bilinçli yatırımcı,





kısa vade nedeniyle beklemeye geçerken bilinçsiz yatırımlar ortaya çıkıyor. Yatırımların sürekliliğinin sağlanması için kısa vadeli (2 yıllık) planlardan ziyade, destek oranları ve kriterlerinin projeye bağlı olarak değiştirilmesi isteniyor. Yatırım teşviklerine ait avantajlar zaman sınırlamasına tabi olmamalı ve sürekli olarak değiştirilmemeli, sağlıklı yatırım kararları için süre kısıtlaması olmamalı görüşündeler. Bunlara ek olarak, teknoloji tabanlı imalatta bölge ayrımı gözletilmemesini, imalat yatırımları teşvik edilirken, nihai ürünün kilogram fiyatı üzerinden belirlenecek teknolojik yatırımlara kademeli olarak daha fazla destek verilmesinin gündeme gelmesini ve mevzuata eklenmesini istiyorlar.

### YATIRIMLAR İTHALATA KARŞI KORUNMALI

İthal ara ürün veya hammaddeye bağlı imalat, katma değer bakımından uzun va-



## 6 ÇÖZÜM ÖNERİSİ

1. Mevcut sistemdeki imalat yatırımlarının desteklenmesindeki mevcut alt sınırlar mutlaka kaldırılmalı ve bölgesel bazlı ayrıştırılmaya son verilmeli.
2. Yerli imalat makina ve teçhizat kullanımının özendirilmesi için gerekli yasal düzenlemeler yapılmalı. Yatırımlarda kullanılan yerli makina ve teçhizat bedellerinin yatırımlardaki oranının yüksekliğine göre verilecek teşvikler, kademeli olarak arttırılmalı hatta yerli makina ve teçhizata hibe verilerek kullanımı özendirilmeli.
3. İmalat yatırımları teşvik edilirken, nihai ürünün kilogram fiyatı üzerinden belirlenecek teknolojik yatırımlara kademeli olarak daha fazla destek verilmesi gündeme gelmeli ve mevzuata eklenmeli. Teknoloji tabanlı olarak yapılan ayırmadan ziyade, nihai ürünün kilogram fiyatı baz alınarak yatırımların teşvik seviyeleri belirlenmeli.
4. Mevzuat, eskimiş teknolojiyi almak için teşvik verilmesine yol açıyor. İkinci el makina ithalatına teşvik verilmemeli, mevzuatla desteklenen, KDV ve gümrük vergilerinden yararlanma avantajları kaldırılmalı.
5. Hibeler, Kalkınma Ajansları aracılığıyla yerli makinaya verilmeli. Yatırım kredilerinin faizlerinin yarısı devlet tarafından karşılanmalı. Kalkınma Bankası aktive edilmeli, Eximbank etkinliğinde çalıştırılmalı, risk sermayesi uygulaması getirilmeli. Kalkınma Bankası, yatırımcılara yerli makina ve teçhizat kullanması şartıyla iki yılı geri ödemesiz, 10 yıl vadeli kredi kullandırmalı.
6. Yatırımların sürekliliğinin sağlanması için kısa vadeli (2 yıllık) planlardan ziyade, destek oranları ve kriterleri, projeye bağlı olarak değişmeli. Teknoloji tabanlı imalatta bölge ayrımı gözletilmemeli.



dede bir getiri sağlamıyor. Yerli imalatçının ikinci el, gümrüksüz ve KDV'siz ithalat ile rekabet etmesinin beklenmemesi gerekiyor. İkinci el ithalat, kaliteli imalat ve markalaşmanın önünde engel olarak görülüyor. Bu nedenle Birlik, yatırımlarda kullanılan yerli makina ve teçhizat bedellerinin yatırımlardaki oranının yüksekliğine göre verilecek teşviklerin, kademeli olarak arttırılmasını hatta yerli makine ve teçhizata hibe verilerek kullanımının özendirilmesini istiyor. Birliğe göre düşük ve orta-düşük teknoloji yatırımlarda ithal makine kullanımı sınırlandırılmalı. Yapılması gereken, ikinci el düşük teknoloji yatırımlara kapı aralamak değil, devletin denetiminde yüksek teknolojiye yatırım yapmak. Bu geri dönüş açısından daha uzun vadeye yayılsa da rekabet gücü bakımından daha güçlü bir imalat modeline geçişi sağlaya-



## TEŞVİK ÇEŞİTLERİ

**Genel Teşvik:** Teşvik mevzuatında bölgesel, büyük ölçekli ve stratejik yatırımlar ile kesinlikle teşvik edilmeyecek veya belirlenen şartlara uymadığı için teşvik edilemeyecek yatırımlar hariç olmak üzere; asgari yatırım tutarı üzerindeki tüm yatırımlar, konu ve bölge ayrımı yapılmaksızın genel teşvik kapsamında değerlendiriliyor.

**Bölgesel Yatırımların Teşviki:** Her türlü yatırımın bölgesel teşviklerden faydalanması mümkün değil. İlgili teşvik mevzuatında bölgesel teşvikten yararlanılabilecek yatırım konuları ve yatırım tutarları çok ayrıntılı bir şekilde belirlenmiş durumda. Her ilin ekonomik gelişim ihtiyacına göre oluşturulan yatırım teşvikleri bu kategoriye giriyor.

**Stratejik Yatırımların Teşviki:** Yeni teşvik sisteminde Ekonomi Bakanlığı tarafından belirlenen kriterlere sahip, ithalat bağımlılığı yüksek ürünlerin üretimine yönelik yatırımlar, stratejik yatırım olarak nitelendiriliyor.

**Büyük Ölçekli Yatırımların Teşviki:** Asgari 50 milyon TL ile olmak üzere yapılan yatırımlar bu teşvik kapsamına giriyor. Bu kategoride 12 sektöre yatırım desteği veriliyor.



çak ve yapılan yatırımların da ithalata karşı korunması yatırımcıyı daha çok teşvik edecek görüşündeler.

### YENİ TEKNOLOJİLER HEDEFLENMELİ

Makine imalat sektörü yatırımlarında üreticinin karşısına çıkan en büyük sorunlardan biri yatırımların büyük çoğunluğunun, düşük ve orta düşük teknoloji imalata yapılması. İmalat yatırımlarının 59'una yakın kısmı ortadüşük ve düşük teknoloji. Oysa, montaj ve düşük teknoloji yatırımlardan ziyade nitelikli imalata yönelik yaklaşım teşvik edilmeli.



Birliğe göre yeni teknoloji, otomasyon oranı yüksek imalat hatları karşısında rekabet gücünü yitirmiş, düşük teknolojiye ihtiyaç duyan hatlar veya tesisler "emek yoğun" sistemler ile sadece istihdam yaratma amaçlı olarak Türkiye'ye getiriliyor. İtiraz da bu noktaya geliyor: "Türkiye'deki ucuz işgücünün yardımı ile bölgesel avantajlardan yararlanılarak yapılan yatırımlar, uzun vadede yüksek teknoloji yatırımların önünde ayakta kalamayacak ve yerli/milli teknoloji/katma değer gelişimine de katkı sağlayamayacak."

### YATIRIM İÇİN ARAZİ TAHSİS EDİLMELİ

Makine İmalatçıları Birliği'ne göre özel sektöre ait olmayan sanayi bölgelerindeki arazilerin, katma değerli ihracat ile belirli sayıda istihdam karşılığı yatırımcıya tahsis edilmesi gerekiyor. Kurum olarak görüşleri, devletin veya belediyelerin sahip olduğu altyapısı tamamlanmış organize sanayi bölgelerinde, yatırım için gereken alanlar belirlenmesi ve tahsis edilmesi şeklinde. Bu sayede, yatırımcıların en büyük sorunlarından biri olan organize sanayi bölgelerindeki arazi fiyatlarının yüksekliğinin önüne geçilmiş olunacağını



düşünüyorlar. Kısa vadede araziye ödenecek olan yatırım payının, makinelere tahsis edilmesi ile daha yüksek katma değerli imalat yapılması sağlanabilecek.

### **YATIRIM BÖLGESİ GENİŞLEMELİ**

Makina imalat yatırımları, Ankara, Kocaeli, İstanbul, Bursa, Konya ve Tekirdağ illerinde yoğunlaşmış durumda. Bu illerin tamamı, birinci ve ikinci bölge yatırım koşullarından yararlanıyor. Doğu Bölgesi illerinin bir kısmında makina yatırımı yapılmıyor. Söz konusu yatırım eksikliğinin sebebi de "eğitimsiz işgücüne" ve "pazara uzaklık nedeni ile müşteri ilişkilerinde karşılaşılan zorluğa" bağlıyor. Her ne kadar istenilse de altyapısı zayıf illerin eğitilmiş işgücü isteyen yüksek ve orta yüksek teknoloji yatırımlara evsahipliği yapması mümkün görünmüyor. Bu nedenle yüksek ve orta-yüksek teknolojiye yapılacak yatırımların bölgeler bazında ayrıştırılması, verilen destek oranlarının yeniden gözden geçirilmesi gerekiyor.

### **DÜNYA BU UYGULAMALARI DESTEKLİYOR**

Son dönemde Polonya, Güney Kore ve Tayvan gibi yıldızı parlamaya başlayan ül-

kelerde, imalat sektörünün korunması ortak uygulama olarak dikkat çekiyor. Bu ülkelerde 10 yıllık programlar yapılıyor. Otomotiv, elektronik ve beyaz eşya, havacılık, biyoteknoloji, gıda işleme, modern hizmet sektörü, araştırma ve geliştirme, yenilenebilir enerji, IT sektörü gibi yatırım için öncelikli sektörler belirleniyor. Her yatırım bölgesinde ofisler bulunuyor. Yatırımcıya bilgilendirme yapılıyor ve yatırımı için hizmet veriliyor. Devlet ajansları yurt dışı ofislerle yabancı yatırımcılara destek ve bilgi aktarıyor. Yabancı yatırımcılar için yatırım miktarının yüzde 40'ına kadar hibe veriliyor. Yine yabancı yatırımcılar için özel yatırım alanları oluşturuluyor. Güney Kore'de üretilen ürünler marka olarak Kore kullanımını zorunlu kılınıyor.

Özel yatırım seçenekleri için rüzgar enerjisi makineleri imalatı, uluslararası taşımacılık ve ilgili servisler, elektrikli araçların imalatı, bilgi servisleri, mobil geniş bant internet hizmetleri, dijital içerik, yarı-iletken malzeme imalatı, biyoteknoloji ve ilaç sanayi, elektronik cihazlar üretimi gibi ana başlıklar belirleniyor. Büyük yatırımlarda gerektiğinde yüzde 49'a varan oranlarda devlet desteği kullanılıyor.



# 3 SORU 3 CEVAP



## M. NAİL TÜRKER

MAKİNA İMALATÇILARI BİRLİĞİ  
GENEL SEKRETERİ

**Makina imalatını diğer yatırımlardan ayıran en temel özellikler neler? İmalat sektörü neden ayrı ele alınmalı?**

Makine sektörü kendisi de dahil bütün sanayilerde girdisi ve katkısı var. Son zamanların gündem konusu Endüstri 4.0 başlığında da temeli oluşturan makinedir. Elektronik her türlü ekipman ve donanım imalatında da makine değişmez bir parça olarak karşımıza çıkıyor. İmalat sektörü sürekli katma değer yaratabilecek nadir sektörlerden biri. Her imal edilen mamül bir sonraki mamülün gelişimi için basamak oluşturuyor. Altyapı ve teknoloji ge-

reksinimlerini açığa çıkarıyor. Bu gereksinimler ile teknolojinin gelişimine yön verebiliyor. Gelişmiş ülkeler arasında makine imalat sektörü gelişmemiş bir ülke yok diyebiliriz. Diğer bir önemli katkısı da insan kaynağının katma değerini yapısal olarak artırmasıdır.

**Makina imalat sektöründe teknoloji kullanımı yeterli düzeyde mi? Üreticilerin Ar-Ge ve inovasyon yatırımlarını desteklemek için neler yapılabilir?**

Genel olarak bir değerlendirme yaptığımızda makine sektöründe teknoloji kullanımı yeterli düzeyde değil. Makine imalat sektörünün yapısal özellikleri bu konuda en önemli kısıtlayıcı etken. 60 yıllık geçmişi ile rakip diğer ülkelere göre oldukça genç





olan makine imalat sanayimiz yapısal olarak bazı şartları olgunlaştıramadı. Kurumsallaşma, mühendislik disiplini oluşturma, ölçek ekonomisini sağlayabilme konusunda gelişim gösterebilmiş firmalarımızda teknoloji kullanımı her geçen gün artıyor. Özellikle dünya pazarlarında rekabet etmekte olan ve rakipleri tarafından saygı duyulan firmalarımız teknoloji kullanımının önemini idrak etmiş durumda ve gelişim için ciddi çaba sarfediyorlar. Hatta öyle firmalarımız mevcut ki, yurt içi pazardan çok yurt dışı pazarda tanınıyorlar. Tedarik sistemlerinde çok ciddi kalite kontrol prosedürleri uygulayan firmalara mamul verebiliyorlar. Fakat bu firmalarımızın sayıları ne yazık ki az. Ağırlığı KOBİ ve bunun da çoğunluğu mikro-KOBİ olan firma ölçeğinde olması nedeniyle sektörün genelinde teknoloji kullanımı yeterli düzeyde değil. Yurt içi pazarın olgunluk seviyesi nedeniyle temel değerlendirme kriterinin fiyat olması da teknoloji seviyesinin ülke olarak yükseltilebilmesinde engel olarak karşımıza çıkıyor.

Ar-Ge ve inovasyon yapılabilmesi için öncelikle insan kaynağının katma değerinin yükseltilmesi gerekiyor. Ar-Ge ve inovasyon çalışmaları mühendislik ile teknik bilgisi ve imalat tecrübesi yetersiz, katma değeri düşük insan kaynağı ile gerçekleştirilemez. Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarına sağlanan teşviklerde (vergi indirimi, vb) sonradan yapılan mali denetimlerinde çalışmanın Ar-Ge çalışması olmadığına dair denetçi kararları ile firmalar cezalandırılmamalı, Ar-Ge'den ve inovasyondan soğutulmamalıdır. Firma faaliyetlerinin başarı performansına (personel istihdamı, ihracat, ciro, vergi ödeme, vb.) göre kamu OSB'lerinde arsa tahsisleri sağlanarak, firmaların arsa alımları için finansmandan tasarruf etmeleri sağlanarak hem yatırımlarında teknolojiye ve sonrasında da Ar-Ge ile inovasyona daha fazla kaynak ayırabilmelerine yardımcı olunabilir.

**Makine imalat sektöründe verilen teşvikler yeterli mi? Yeniden düzenlenmesi için talepleriniz neler? MİB olarak yatırımların artması için geliştirdiğiniz çözüm önerileriniz var mı? Paylaşabilir misiniz?**

Her gün ekonominin şartları değişiyor. Bu nedenle teşviklerin geçen zamanla yetersiz duruma gelmeleri kaçınılmaz. Teşvik konusunda işnevi devlete batırırken çuvaldızı da kendimize batırmalıyız. Firmaların teşviklerden yararlanabilmesi için öncelikle insan kaynaklarının yeterli olması gerekiyor. Teşvik kapsamında proje sunarak değerlendirme kuruluna anlatılabilecek firma personeli olması şart. Değerlendirme kurulunun da projeyi inceleyebilecek insan kaynağı ile oluşturulmuş olması projenin sağlıklı değerlendirilmesi için çok önemli. Maalesef, her iki tarafta da insan kaynağı yetersiz durumda. Bu yapısal gerçekler nedeniyle de taraflar arasında iletişim noktasında sorunlar yaşanıyor. Firmalara Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarında teşviklerden verimli olarak yararlanabilmeleri için rehberlik hizmetleri sağlanması gerekiyor. Bu hizmetler ilgili bakanlık, il müdürlüğü, sanayi odaları vb. kurumlar altında, devletin sağladığı bütün teşvik uygulamalarını bilen, hem sanayi tarafını hem de üniversite tarafını bilerek aralarında köprü olabilecek insan kaynağından oluşturulmalı. Bu rehberlik sayesinde hem teşvik uygulamaları verimli kullanılabilir, hem de her zaman şikayet konusu olan üniversite-sanayi işbirliği daha hızlı artırılabilir. Bu sorunlara çözüm olarak, Şubat 2016 tarihinde yayınladığımız raporumuzla güncel teşvik uygulamalarının durumunu özellikle makine imalat konusunda detaya girerek özetlemeye çalıştık. Gördüğümüz eksiklikleri ve çözüm önerilerimiz altı ana başlık altında topladık. Yatırımların artmasına destek olabilmek için yatırımcının arsa satın alarak gayrimenkule yatırım yaparak finansmanını verimsiz kullanmasının engellenmesi gerekiyor. OSB'lere de yatırımın performansına göre arsa tahsis edilebilir. Bu yöntemle gayrimenkul yatırımları için OSB arsaları hedef olmaktadır çıkarılabilir.



# “TÜRKİYE İÇİN İLKLERİ ÜRETİYORUZ”

MPG MAKİNE OLARAK KENDİLERİNE AVRUPA KALİTE STANDARTLARINA UYGUN YENİLİKÇİ BİR ÜRETİM ANLAYIŞI BELİRLedikLERİNİ SÖYLEYEN MPG MAKİNE PRODÜKSİYON GRUBU GENEL MÜDÜRÜ VEYSEL ALVER, “TÜRKİYE’DE VE DÜNYADA İNSAN GÜCÜNÜ AŞAN YÜKLEME, TAŞIMA, İNDİRME VE KALDIRMA İŞLEMLERİNİN MARKAMIZI TAŞIYAN ÜRÜNLERLE YAPILMASINI SAĞLAMAK, TEMEL VİZYONUMUZ” DİYOR.



Acar Hidrolik adıyla 1988 yılında Konya’da faaliyete başlayan ve 1998 yılında Kombassan Holding bünyesine katılan MPG Makine Prodüksiyon Grubu, Acar markasıyla imal ettiği çeşitli kapasitelere sahip araç üstü katlanır bomlu hidrolik mobil vinçleri, araç üstü teleskobik bomlu hidrolik mobil vinçleri, araç üstü teleskobik bomlu insan kaldırma platformlarını, ağaç sökme-dikme makinelerini ve mini yükleyicileri dünyanın çok sayıda ülkesine ihraç ediyor. Türkiye için ilkleri ürettiklerini ifade eden MPG Makine Prodüksiyon Grubu Genel Müdürü VeySEL Alver, Türkiye’nin ilk tele silindirli teleskopik vincini, TÜBİTAK projesi kapsamında tamamlayarak bu yıl itibarıyla müşterilerinin beğenisine sunduklarını söylüyor.

Alver ile MPG Makine Prodüksiyon Grubu’nun üretim geçmişini, yenilikçilik ve kalite anlayışını, şirket yapısını oluştururken kendilerine nasıl bir vizyon belirlediklerini konuştuk.

Üretim faaliyetinizi nerede ve nasıl gerçekleştiriyorsunuz?

İmalat çalışmalarımızı Konya Selçuklu 2. Organize Sanayi Bölgesi’ndeki 25 bin metrekare kapalı alan olmak üzere toplam 68 bin metrekarelik fabrikamızda; 10 makine, iki endüstri, bir elektrik-elektronik, bir malzeme ve bir kaynak mühendisi ile 12 tekniker, 70 teknik ve idari personel olmak üzere toplam 136 çalışanımızla birlikte gerçekleştiriyoruz.

Ürün çeşitleriniz ve bu ürünlerin özellikleri hakkında bilgi alabilir miyiz?

MPG Makine Prodüksiyon Grubu olarak, çeşitli kapasitelerde araç üstü katlanır bomlu hidrolik mobil vinçler, araç üstü teleskobik bomlu hidrolik mobil vinçler, araç üstü teleskobik bomlu insan kaldırma platformları, ağaç sökme-dikme makineleri, altyapılı vinçler ve mini yükleyiciler imal ediyoruz. Sektöründe güveni temsil eden markamızla kalitemizi ve üretim kapasitemizi her yıl is-

tikrarlı olarak artırıyoruz. Müşterilerimizin istediği kaliteyi yükseltme çabamız hız kesmeden devam ediyor. Kalite standartlarına önem veren bir firma olarak ISO 9001-2008/ TUV NORD, TSE, GOST-R, CE kalite belgelerine sahip olmanın yanında üretimimizi TS-EN 12999 kalite standartları doğrultusunda gerçekleştiriyoruz. Satış sonrası servis çalışmalarıyla da her zaman müşterilerimizin hizmetindeyiz. Kurulduğu günden bugüne dek sürekli kendini geliştiren MPG Makine, yurt içi ve yurt dışı pazarlara yönelik faaliyetlerini de sürdürüyor. Kalite standartlarına uygun üretimimiz ve yenilikçi anlayışımızla hep farklı ve güvenilir olmayı amaçlayan firmamız, ilkeli ve istikrarlı çalışmalarıyla örnek ve lider bir firma olmaya devam edecektir.

#### Firmanızın üretim geçmişinden bahsedermisiniz?

Kalite standartlarına uygun üretimi ve yenilikçi anlayışıyla hep farklı ve güvenilir olmayı amaçlayan firmamız tecrübesi ve bilgi birikimi doğrultusunda: 2001 yılında Türkiye’de en uzun tek kırmalı vinç (35 Tonluk 8 Hidrolikli Makine 32 metre), 2003 yılında sonsuz dönerli tip ağaç sökme dikme makinesinin mucidi ve 2003’e kadar dünyadaki tek imalatçısı, 2003 yılında Türkiye’de katlanır bomlu vinçlerde en uzun bomlu vinç (KT 3+3 19 metre), 2008 yılında Türkiye’de araç üstü katlanır bomlu vinçlerde en uzun mesafeli vinç (60 tonluk 52 metre), 2009 yılında Türkiye’de katlanır bomlu vinçlerde en uzun bomlu vinç (4+3 hidrolikli 22,5 metre), 2010 Türkiye’de ilk tele silindir sistemli teleskobik vinç, 2012 yılında Türkiye’de ilk 20 metrelik, N1 sınıf araç üzerine monteli AC 20 TP3 platform ve 2014 yılında Türkiye’de ilk 120 ton kapasiteli 10x6x10 kendinden yürüüslü vinç imalatı olmak üzere üretim alanında birçok ilke imza attı.

#### “YENİ ÜRÜNLERİMİZİ MÜŞTERİLERİMİZİN BEĞENİSİNE SUNDUK”

Türkiye’nin ilk tele silindirli teleskopik vinci olan AC T 0060’ı, TÜBİTAK projesi kapsamında tamamlayarak bu yıl müşterilerinin beğenisine sunduklarını söyleyen MPG Makine Prodüksiyon Grubu Genel Müdürü Veysel Alver, “Yine bir TÜBİTAK projesi olan ve saha testleri halihazırda devam eden Türkiye’nin ilk altyapılı kendinden yürüüslü 120 tonluk teleskopik vinci de yakın zamanda tamamlayıp pazara sunmayı hedefliyoruz. Firmamız ayrıca bugüne kadar beş tanesi tamamlanmış, ikisi devam eden toplam yedi adet TEYDEB projesini başarıyla üstlendi” dedi.



İhracatta sürdürülebilirlik ve değer performansını artırmak için inovasyon önemli bir halka olarak değerlendiriliyor. Firma olarak inovatif çalışmalara gereken yatırımları yapıyor musunuz?

Çağımızın gerektirdiği kaliteyi ve teknolojiyi ürünlerine yansıtan firmamız, Ar-Ge çalışmaları sayesinde yenilikçi ürünleriyle sektöründe ön sıralarda bulunuyor. Ürün grubumuzu geliştirmek ve daha üstün nitelikli ürünler imal etmek amacıyla Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarımıza sürekli devam ediyoruz. Vinçlerimiz, ülkemizin ve dünyanın her noktasında her türlü yükleme ve kaldırma işlerinde; ağaç sökme-dikme makinelerimiz ise yetiştirilmesi onlarca yıl alan ve çevreye en büyük katma değer sağlayan ağaçların zarar görmeden taşınmasında kullanılan önemli birer araçtır.

#### Çalışanlarınızın gelişimi konusunda gerçekleştirdiğiniz çalışmalar var mı?

İnsan kaynakları günümüzde en fazla yatırım yapılması gereken konulardan biridir. Bu süreçte çalışanlarımızın performansını artırmak ve daha uzman kadrolar yetiştirmek amacıyla eğitimlerimiz sistematik bir şekilde sürüyor. Çalışanlarımızın gelişimi çerçevesinde; iş sağlığı ve güvenliği, sızdırmazlık, montaj ve servis, mobil vinç operatörlük, PDI, hijyen, mesleki yeterlilik, halat tamburu ile çevre ve atık yönetimi eğitimi başta olmak üzere çeşitli çalışmalar gerçekleştiriyoruz.

Yurt içi ve yurt dışında düzenlenen fuarlara katılıyor musunuz? Fuarların firmanız için öneminden bahsedermisiniz?

Moskova’da her yıl düzenlenen Uluslararası İnşaat Makine, Ekipman ve Teknolojileri

“SAHA TESTLERİ HALİHAZIRDA DEVAM EDEN, TÜRKİYE’NİN İLK ALTYAPILI KENDİNDEN YÜRÜYÜŞLÜ 120 TONLUK TELESKOPİK VİNCİNİ DE YAKIN ZAMANDA TAMAMLAYIP PAZARA SUNMAYI HEDEFLİYORUZ.”



"İMAL ETTİĞİMİZ VİNÇLER VE AĞAÇ SÖKME-DİKME MAKİNELERİ TÜRKİYE'DE VE DÜNYANIN ÇEŞİTLİ ÜLKELERİNDE GÜVENLE KULLANILYOR."

İhtisas Fuarı (CCT) ile yine her yıl İstanbul'da gerçekleştirilen inşaat ve iş makineleri sektörünün Avrasya Bölgesi'ndeki en önemli uluslararası platformu olan ANKOMAK fuarlarına katılıyoruz. Ayrıca Milli Savunma Bakanlığı'nın himaye ve desteğinde, Türk Silahlı Kuvvetlerini Güçlendirme Vakfı'nın (TSKGV) yönetim ve sorumluluğunda 1993 yılından beri iki yılda bir gerçekleştirilen; savunma, güvenlik, denizcilik, havacılık ve uzay sanayisi alanlarında üretilen en modern araç, malzeme ve sistemlerin sergilendiği IDEF Uluslararası Savunma Sanayi Fuarı'nda geçen yıl boy gösterdik. Bunların yanında sektörün en önemli fuarı olan Münih'deki yapı inşaat fuarına da düzenli olarak katılıyoruz. Geçen

yıl Türkmenistan'daki Türk İhrac Ürünleri Fuarı'nda da yer alarak ürünlerimizi sergiledik. Ticari ihtisas fuarları, firmaların pazarlama ve tanıtım faaliyetlerini bir arada yürütme olanağı sağladığı için önemli bir role sahip. Firma olarak sektörümüze yönelik fuarlara bundan sonra da katılmaya devam edeceğiz.

**Firmanızın ihracat potansiyelinden bahsedermisiniz?**

Başlıca ihrac ürünlerimizi katlanır bomlu vinçler ve ağaç sökme-dikme makineleri oluşturuyor. Azerbaycan, Türkmenistan, Kuzey Irak, Danimarka, Cezayir, Nijerya, Rusya ve Orta Asya ülkeleri de yoğun olarak ihracat gerçekleştirdiğimiz pazarlar arasında yer alıyor.

**İş dünyasında uzun ömürlü ve başarılı bir firma olabilmenin yolu vizyon sahibi olmaktan geçiyor. Bu anlamda MPG Makine olarak nasıl bir vizyon belirlediniz?**

Avrupa kalite standartlarına uygun üretimi-miz, yenilikçi anlayışımız ve marka bilinirliğimizle ilkel çalışma prensipleri çerçevesinde; Türkiye'de ve dünyada insan gücünü aşan yükleme, taşıma, indirme ve kaldırma işlemlerinin markamızı taşıyan ürünlerle yapılmasını sağlamak, MPG Makine olarak temel vizyonumuzu oluşturuyor.

**MPG Makine için "Kalite" nasıl bir yerde duruyor? Bu kavrama nasıl bir pencereden bakıp, değerlendiriyorsunuz?**

Daha hızlı, daha kaliteli ve daha verimli üretim ve hizmet anlayışına sahip firmamız ISO 9001-2008 Kalite Yönetim Sistemi'nin gereği olan sürekli iyileştirme prensibiyle hareket



ediyor. TUV NORD tarafından ISO 9001-2008 belgesi verilen firmamızda ürün bazında izlenebilirlik ve üretimde sürekli iyileştirme prensibi benimsenmiştir. Bu bağlamda müşterilerimizin istediği kaliteyi ve farklılığı artırma çabalarımızı durmadan sürdürüyoruz. Uluslararası kalite standardı TS-EN 12999 ile TSE, CE, GOST-R gibi kalite belgelerine de sahip olmanın yanında en iyiye ulaşma noktasında personelimize de ihtiyaç duyduğu tüm eğitimleri veriyoruz. Tasarım, projelendirme, üretim, montaj ve servis hizmetleri konularında faaliyet gösteren firmamızın kalite politikasını şöyle sıralayabilirim: Üretimimizi daha kaliteli hale getirerek uluslararası pazarda söz sahibi olabilmek, kalite yönetim sisteminin sürekli iyileştirilerek şartlara uyulması için gereken çalışmaları yaptırarak sistemin daha etkin çalışmasını sağlamak, müşteri memnuniyetini sağlamak, çalışan memnuniyetini tesis ederek, çalışanları bireysel ve kurumsal olarak geliştirmek, kalite yönetim sistemi ve sürekli iyileştirme felsefesini tüm çalışanlarımıza benimsetmek ve bir çalışma disiplini haline getirerek sürekli gözden geçirmek, teknolojik gelişmeleri takip ederek ürünlerimizi Ar-Ge çalışmaları ile daha verimli hale getirmek, kullanım kolaylığı sağlamak ve sürekli geliştirmek, çevreye saygılı ve duyarlı olmak.



**Türkiye makine üretimi bakımından sizce ne durumda?**

Ülkemizin makine üretiminde son yıllarda iyi seviyede olduğunu ve adeta bir atılım yaptığını memnuniyetle belirtmek isterim. Sektör hızlı bir şekilde ilerlemesini sürdürürken, devletten aldığı destekler ve kalifiye personelin yetişmesiyle de kısa zamanda çok daha iyi noktalara geleceğimize eminim.

“AZERBAIJAN, TÜRKMENİSTAN, KUZEY IRAK, DANİMARKA, CEZAYİR, NİJERYA, RUSYA VE ORTA ASYA ÜLKELERİ YOĞUN OLARAK İHRACAT GERÇEKLEŞTİRDİĞİMİZ PAZARLAR ARASINDA YER ALIYOR.”



## VEYSEL ALVER KİMDİR?

- ✓ Selçuk Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'nden 1998 yılında mezun oldu.
- ✓ Yüksek lisans eğitimini de 2012 yılında aynı bölümde tamamladı.
- ✓ 2007'de MPG Makine Prodüksiyon Grubu'nda göreve başladı.
- ✓ MPG Makine Prodüksiyon Grubu'nda Genel Müdür olarak iş hayatına devam ediyor.



# “HEDEFİMİZ İTHALATIN ÖNÜNE GEÇMEK”

DOĞALTAŞ İŞLEME SEKTÖRÜNE YÖNELİK ÜRETTİKLERİ MAKİNELERLE İTHALATIN ÖNÜNE GEÇMEYİ AMAÇLADIKLARINI SÖYLEYEN TOKSEL MAKİNA GENEL MÜDÜR YARDIMCISI YUSUF KANAT, “PATENTİ BİZE AİT OLAN ÜRÜNLERİN YANI SIRA AYRICA YENİ GELİŞTİRDİĞİMİZ ÜRÜNLER İÇİN DE ÇOK SAYIDA FAYDALI MODEL BELGESİ ALDIK. ÖZELLİKLE OTOMATİK DOĞALTAŞ BOY EBATLAMA MAKİNEMİZ HASSAS İŞLEME KAPASİTESİYLE YÜKSEK VERİM VE TASARRUF SAĞLIYOR” DEDİ.

Tokmaktepe ailesi tarafından 1970 yılında İstanbul’da kurulan Toksel Makina, üretim tecrübesini 1989 yılından itibaren doğaltaş işleme makineleri imalatı alanında yoğunlaştırdı.

Bugün doğaltaş işleme makineleri, strip ve mozaik işleme makineleri, dekoratif makineler, robotlar-rulolar-konveyörler-döner platformlar, mozaik dizgi/kesim kalıpları ve doğrusal hareket sistemleri (vargel sistemleri) olmak üzere altı ana grupta üretim yapan firma, makinelerini dünyanın 40’tan fazla ülkesine ihraç ediyor.

Geçtiğimiz yıl içerisinde edindikleri tecrübeler doğrultusunda 2016 yılının aksiyon planlamasını revize ettiklerini söyleyen Toksel Makina Genel Müdür Yardımcısı Yusuf Kanat, “Bu yıl için piyasa şartlarının zor olacağı bir dönemden daha geçeceğimizi öngörebiliyoruz. Bu hususla alakalı bir küçülmeye git-

medik, aksine global bazda sıkıntıların yaşandığı zor zamanlarda yatırımlarımıza ivme kazandırmanın mantıklı olduğunu öngördük. Üretim kapasitemizi bu plan doğrultusunda artırdık” diyor.

**Üretiminizi nerede ve nasıl gerçekleştiriyorsunuz?**

Toksel Makina güçlü kadrosu, altyapısı ve her geçen gün edindiği tecrübe ve bilgi birikimine ek olarak; yenilikçi, dinamik ve profesyonel Ar-Ge çalışmalarıyla elde ettiği kaliteyle dünyada aranan markalardan biri olmayı başardı. Firma olarak ürettiğimiz kaliteli makinelerle Türkiye’ye ve dış pazarlara hizmet vermenin gururunu yaşıyoruz. Üretim çalışmalarımızı, biri Tuzla yerleşkesinde 3 bin metrekaresi açık 2 bin 550 metrekaresi kapalı alana sahip; diğeri ise Dilovası yerleşkesinde 7 bin metrekaresi açık 12 bin metrekaresi kapalı alan



olmak üzere iki fabrikamızda sürdürüyoruz. Dilovası fabrikamızda talaşlı imalat, kaynaklı-mekanik montaj sahası, paslanmaz üretim, mekanik bakım sahaları ile boyahane, sevkiyat alanları ve depolarımız yer alıyor. Ayrıca idari binamız da Dilovası fabrikamıza taşıma aşamasındadır.

### Firmanızın doğaltaş teknolojileri sektöründeki kapasitesinden bahsedermisiniz?

İşinize yatırım yapmanın, pazarda kalıcı olabilme noktasında gerekliliğini kesinlikle göz ardı edemezsiniz. Bu anlamda doğaltaş teknolojileri sektörüne yüksek kapasitede üretim yapabilmemize olanak sağlayan işleme merkezlerine sahibiz. Talaşlı imalat sahamızda 3 eksen dev bir CNC makinemiz bulunuyor. 18 metre uzunluğunda, 4 metre yüksekliğinde ve 1.5 metre genişliğinde ki ebatlarda her türlü malzemeyi rahatlıkla işleyebilecek kapasitede bir makineden söz ediyoruz. Makinenin kurulu olduğu alan büyük bir yer kaplıyor ki bu alandan rahatlıkla ufak bir fabrika türetebilirsiniz. Bunun yanı sıra CNC hattımız ve universal tezgahlarımızın bulunduğu bir hattımız daha var. Kaynaklı birleştirme işlemlerini yaptığımız 10-18 metrelik şasiserimizi tek seferde talaşlı imalat sahamızda işleme tabi tutabiliyoruz. Talaşlı imalatta işlemi biten tamamlanmamış ürünler fabrika içindeki vinç ve asansör sistemleriyle bir üst kata sevk ediliyor ve raylı sistemlerle boyanacak dev makine parçaları hiç el değmeden boyahaneye taşınıyor. Boyama işleminden sonra malzeme yere indirilmeden boyahaneden mekanik montaj atölyesine aktarılıyor. Mekanik montajdan sonra tüm ürünlerimiz, mühendislerimiz tarafından testleri yapıldıktan sonra sevk alanına iletiliyor.

### Ürün yelpazeniz ve bu ürünlerin özellikleri hakkında bilgi verir misiniz?

Toksel olarak imal ettiğimiz ürünleri: Doğaltaş işleme makineleri, strip ve mozaik işleme makineleri, dekoratif makineler, robotlar-rulolar-konveyörler-döner platformlar, mozaik dizgi/kesim kalıpları ve doğrusal hareket sistemleri (vargel sistemleri) olmak üzere altı ana grupta toplayabiliriz. Katrak, plaka cila, otomatik kalibre ve parlatma, çok kafalı bantlı en ebatlama, çok kafalı bantlı boy ebatlama ve kafa kesme makinelerimiz; doğaltaş işleme makineleri ürün grubumuz içinde yer alıyor. Strip ve mozaik işleme makineleri ürün grubumuz içindeyse; otomatik honlama, kalibre, yatay yarma, tek kafalı bantlı ebatlama, çok bıçaklı ebatlama, çok bıçaklı seramik ebatlama, ara mesafeli çok



bıçaklı ebatlama, çok bıçaklı kalın taş ebatlama, vibrasyon/eskitme, dereceli yan kesme makineleri ile file ve taş kurutma fırınları bulunuyor. Çok kafalı profil, çok kafalı dalgalı profil, otomatik yüzey parlatma ile kollu kırma makinelerimiz ise dekoratif makineler ürün grubumuza dahil olan ürünler arasındadır. Robotlar, rulolar, konveyörler, döner platformlar üst başlığı altında ise; çift yüz doldurma-boşaltma robotu (ACROBAT), 90 derece taş çevirme konveyörü, boşaltma-yükleme robotu 360° platform, blok arabası döndürme platformu, lazer işaretlemeli bantlı konveyör, taraklı/tırnaklı motorize rulo, döner tablalı motorize rulo, yıkamalı ve fanlı motorize rulo, merdaneli motorize rulo, motorize, taş sıralayıcı konveyör, avare makaralı rulo ile flexible/esnek konveyörler yer alıyor. Ayrıca mozaik dizgi ile kesim kalıpları ve doğrusal hareket (vargel) sistemlerimiz diğer iki ana grubumuzu oluşturuyor.

### "TÜBİTAK VE KOSGEB İLE PROJELER YÜRÜTÜYÜRÜZ"

Firmalarının Ar-Ge departmanının yeni ürün geliştirme ve iyileştirme çalışmalarına sürekli devam ettiğini söyleyen Toksel Makine Genel Müdür Yardımcısı Yusuf Kanat; "Patenti bize ait ürünlerimiz mev-



"ÜRÜN SKALAMIZDA YER ALAN TÜM MAKİNELERİ DÜNYANIN 40'TAN FAZLA ÜLKESİNE İHRAÇ EDİYORUZ."



"İŞİMİZE YATIRIM YAPMANIN, ULUSLARARASI PAZARDA REKABET EDEBİLMENİN ÖN KOŞULLARINDAN BİRİ OLDUĞUNU BİLİYORUZ."

cut. Ayrıca yeni geliştirdiklerimizle alakalı da çok sayıda faydalı model belgemiz bulunuyor. Bugün itibarıyla KOSGEB ve TÜBİTAK ile beraber güncel olarak yürüttüğümüz projeler arasında doğaltaş yükleme-boşaltma robotu ve otomatik doğaltaş boy ebatlama makinesi yer alıyor. Söz konusu projeler dünya standartlarında çalışmalar. Özellikle otomatik doğaltaş boy ebatlama makinemiz tam otomatik özelliği ve dünyada en hassas işleme kapasitesine sahip makine unvanı ile verim ve tasarruf noktasından eşsizdir. Bunun yanında doğrusal hareket ürünleri olarak nitelendirdiğimiz tel, iplik, halat, kurdele, zincir, fitil gibi malzemelerin sarımında kullanılan ürünlerin imalatını da gerçekleştiriyoruz. Piyasada vargel olarak da anılan söz konusu ürünlerin Türkiye'deki tek üreticisiyiz. Biz üretimine başlamadan önce söz konusu ürünler yurt dışından getiriliyor ve dolayısıyla ülkemizin cari açığına olumsuz yönde etki ediyordu" dedi.

#### Çalışanlarınızın gelişimi için hayata geçirdiğiniz çalışmalar var mı?

Personelimizin gelişimi noktasında çeşitli eğitim programları düzenliyoruz. Çalışanlarımızın mesleki ve kişisel gelişimi için farklı kurumlarla yürüttüğümüz ortak çalışmalarımız periyodik bir şekilde devam ediyor.

#### Ulusal ya da uluslararası fuarlara katılıyor musunuz?

Sektörümüzle alakalı olarak İtalya'nın Verona şehrinde düzenlenen Marmomacc Fuarı'na Türkiye'den dahil olan ilk firmayız ve senelerdir düzenli olarak katılmaya da devam ediyoruz. Yurt dışında İtalya, Amerika, Kanada'da yurt içinde ise İzmir, Afyon ve İstanbul'daki sektörel organizasyonlara katılmaya özen gösteriyoruz. 22-27 Mart tarihlerinde İzmir'de düzenlenecek 22. Uluslararası Doğaltaş ve Teknolojileri, Marble Fuarı bu yıl iştirak edeceğimiz en yakın tarihli organizasyon.

#### Toksel Makine'nin ihracat potansiyeli hakkında bilgi verir misiniz?

Ürün skalamızda yer alan tüm makineleri-



mizin ihracatını gerçekleştiriyoruz. Hali hazırda devam eden, katma değeri yüksek iki projemizi ay sonuna doğru teslim edeceğiz. Doğaltaş ve mozaik ebatlama hattı olan söz konusu makinelerimiz tam otomatik özellikte ve dünyada kalite, otomasyon ve hassasiyet standartlarında muadili olmayan ürünlerdir. Aralarında Mısır, İran, Birleşik Arap Emirlikleri, İsrail, Brezilya, Hindistan, Kolombiya, Pakistan, Venezüella, Zambiya, Ürdün, ABD, Tunus, Cezayir, Libya ve Yunanistan da bulunduğu dünyanın 40'tan fazla ülkesine ihracat gerçekleştiriyoruz. Satış sonrası hizmet noktasında da kadromuzu geliştirerek 7/24 hizmet verebilecek altyapı olanaklarını tesis ettik. Firma olarak farkındalık oluşturmak istedik ve satış sonrası hizmetler kadromuzu geliştirdik. Satışını gerçekleştirdiğiniz ürünün satış sonrasında arkasında durabilmek ve yurt içi-yurt dışı ayrımı gözetmeksizin anında servis hizmeti verebilmek büyük bir ayrıcalık. Müşterilerimize bu hizmeti sunabilmenin haklı gururunu ve sevincini yaşıyoruz.

#### Firmanız açısından 2015 yılı nasıl geçti ve 2016 yılına dair beklentileriniz nedir?

Geçtiğimiz yıl içerisinde edindiğimiz tecrübeler doğrultusunda 2016 yılının aksiyon planlamasını revize ettik. Ülkemizin çok fazla tasarrufunda olmayan sebepler nedeniyle piyasa şartlarının zor olacağı bir dönemden daha geçeceğimizi öngörebiliyoruz. Biz bu hususla alakalı bir küçülmeye gitmedik, aksine global bazda sıkıntılarını yaşadığı bu zor zamanlarda yatırımlarımıza ivme kazandırmanın mantıklı olduğunu öngördük. Üretim kapasitemizi bu plan doğrultusunda artırdık.

#### Sektörün karşı karşıya olduğu en temel problem ya da problemler neler?

Yetişmiş, donanımlı, heyecanlı kadroların gitgide azalması ve insanların-firmaların standart bir çizgide işlerine devam etmek istemeleri en büyük sorunlardan biri olarak öne







çıkıyor. Sahip olduğunuz işi heyecanla ve şevkle yapmalısınız. Kendinizi hiçbir zaman yeterli görmemeniz gerekiyor. İnsanoğlu her yaşta gelişime, öğrenmeye yatkın bir varlık. Bunun hakkını verme noktasında ciddi çaba sarf etmeli, bu durumu firma ve ülke geneline de yaymalıyız.

**İleriye yönelik projeleriniz ve gelecek hedeflerinizden bahsedermisiniz?**

Doğaltaş işleme teknolojileriyle alakalı olarak ithalatın tamamen önüne geçmeyi hedefliyoruz. Bunun için de üretim kapasitemizi artır-

manın gerekli olduğunu biliyoruz. Söz konusu hedef doğrultusunda gerçekleştirdiğimiz yatırımlarla hızlı bir şekilde büyümeye devam ediyoruz. Kocaeli Dilovası bölgesinde büyük bir yatırımımız var. İşimize yatırım yapmanın, uluslararası pazarda rekabet edebilmenin ön koşullarından biri olduğunu biliyoruz. Önceki yıllarda doğaltaş işleme teknolojileri denildiğinde Avrupa firmaları baz alınıyordu. Fakat son yıllarda uluslararası pazarda başta firmamızın yakaladığı başarı olmak üzere, Türk makine sektörünün ulaştığı gelişmişlik seviyesiyle bu algıya bir son verdik.



“DOĞALTAŞ VE MOZAIK EBATLAMA HATTI OLAN MAKİNELERİMİZ TAM OTOMATİK ÖZELLİKTE OLUP DÜNYADA KALİTE, OTOMASYON VE HASSASİYET STANDARTLARINDA MUADİLİ OLMAYAN ÜRÜNLERDİR.”



## YUSUF KANAT KİMDİR?

- ✓ 1970 yılında İstanbul’da doğdu.
- ✓ Çukurova Üniversitesi İktisadi İlimler Fakültesi’nden 1994 senesinde mezun oldu.
- ✓ 1995-1999 yılları arasında farklı sektörlerde dış ticaret, ithalat ve ihracat kapasitesi bulunan firmalarda görev aldı.
- ✓ 2000’li yıllarda Toksel Makina bünyesinde mermer makineleri ve malzemeleri ihracatının temellerini attı.
- ✓ Bugün itibarıyla firmanın Genel Müdür Yardımcısı olarak çalışmalarını sürdürüyor.



# DÜNYANIN HAMURUNU PiŞiRiYORUZ

UNLU MAMULLERİN KALİTE, NİTELİK VE ÇEŞİTLERİNİ BELİRLEYEN UNLU MAMUL MAKİNELERİNİN ÜRETİMİNDE TÜRK MARKALARI SON YILLARDA ULUSLARARASI ALANDA ADINDAN SÖZ ETTİRİYOR. ÜRETİMLE BİRLİKTE İHRACATTA DA ÖNEMLİ BİR MESAFE KAYDEDEN UNLU MAMUL MAKİNELERİNİN GEÇTİĞİMİZ YIL GERÇEKLEŞTİRDİĞİ 55,4 MİLYON DOLARLIK İHRACAT, SEKTÖRÜN GELECEĞİ ADINA UMUT VADEDİYOR. İHRACATTA ARTIŞ, İTHALATTA İSE GİDEREK GERİLEME SAĞLAYAN SEKTÖRÜN, İHRACAT İLE İTHALAT RAKAMLARI ARASINDAKİ MAKAS DA GİDEREK DARALYOR.





Unlu mamuller sektörünün yapısını belirleyen temel unsurların başında bu alana yönelik geliştirilen yeni teknolojiler ve makineler geliyor. Ürünün kalitesi, niteliği ve çeşitlerini belirleyen unlu mamul makinelerinin üretiminde, Türk markaları da son yıllarda dünyada adından sıkça söz ettiriyor.

Unlu mamul makineleri üretimi alanında Avrupalı üreticilerin düzeyini yakalayan Türkiye'nin, bazı ufak farklılıklarla birlikte Avrupa'daki çoğu makineyi üretir hale geldiği görülüyor. Kalite, üretim çeşitliliği ve yeni makine tasarımı konularında önemli geliş-

meler kaydeden sektörün ihracatı da her geçen yıl yükseliyor. 2015 yılında, dünyanın değişik noktalarına 55,4 milyon dolarlık unlu mamul makineleri ihraç eden Türkiye'nin, bu alandaki gücü devamlı artıyor.

Artık gelişmiş teknolojiye sahip, katma değeri yüksek makineler üreterek Türkiye ekonomisine daha fazla katkı sağlayan sektörün, ithalatı da düşüyor.

#### ANA PAZARIMIZ İRAN

TÜİK verilerine göre dünyanın değişik noktalarına unlu mamul yapımında kullanılan makineler ihraç eden Türkiye'nin 2014 yılın-



da 52,7 milyon dolar olan ihracatı, 2015 yılında 55,4 milyon dolar seviyesinde gerçekleşti. Söz konusu artışla sektör, 2015 yılında ihracat rakamlarında yüzde 5,2'lik bir yükseliş yaşamış oldu.

İhracat gerçekleştirilen ilk 10 ülke sıralamasında listenin başında yer alan İran'a 2014 yılında 5,2 milyon dolarlık unlu mamul makineleri ihraç eden Türkiye, 2015 yılına geldiğinde bu pazarda yüzde 2'lik bir artış sağladı. Söz konusu artışla sektör, İran'a geçtiğimiz yıl 5,3 milyon dolar değerinde unlu mamul makineleri ihraç etmiş oldu.

2015 yılında Türkiye'nin unlu mamul makine-

#### DÜNYA UNLU MAMUL MAKİNELERİ İHRACATINDA BAŞLICA ÜLKELER (MİLYON DOLAR)

Kaynak: BM İstatistik Bölümü Verileri

Sıra No	ÜLKE	2013	2014	Değişim % [14/13]
1	ÇİN	1.353	1.357	0,3
2	İTALYA	1.112	1.173	5,5
3	ALMANYA	763	773	1,3
4	JAPONYA	339	354	4,6
5	ABD	299	327	9,1
6	HOLLANDA	272	324	19,0
7	AVUSTURYA	236	223	-5,6
8	FRANSA	219	219	0,2
9	İSVİÇRE	133	158	19,2
10	DANİMARKA	110	126	14,6
17	TÜRKİYE	59	58	-1,8
	DİĞER	1.016	1.010	-0,6
	<b>TOPLAM</b>	<b>5.910</b>	<b>6.102</b>	<b>3,3</b>

Not: Türkiye verisinin TÜİK verisinden farklı olması BM veritabanından 8'li GTİP yerine 6'lı GTİP bazında veri alınmasından kaynaklanmaktadır.

leri ihracat listesinde ikinci sıraya yerleşen Cezayir'e yüzde 11,6'lık bir artışla 4,7 milyon dolarlık ürün ihraç edildi. Sektörün 2014 yılında söz konusu pazara gerçekleştirdiği ihracat 4,3 milyon dolardı.

#### ROMANYA'YA İHRACATIMIZ ALTIYA KATLANDI

Sektör adına 2015 yılının en olumlu gelişmesi Romanya'ya gerçekleştirilen unlu mamul makineleri ihracatında görüldü. Türkiye, söz konusu ülkeye 2014 yılında gerçekleştirdiği 703 bin dolar olan unlu mamul makineleri ihracatını, 2015 yılında altı kat artırarak 4,4 milyon dolara kadar taşıdı.

Geçtiğimiz yıl Türkiye'nin komşusu ülkelerde yaşanan iç karışıklıklar, ilgili ülkelerle olan ihracata da olumsuz yönde yansıdı; Türkiye'nin en önemli ihracat pazarlarından Irak bu olumsuzluğun en yoğun hissedildiği rotalardan biriydi. Unlu mamul makineleri ihracatında Türkiye'nin en önemli ticaret noktalarından biri olan Irak'a gerçekleşen ihracatta 2015 yılında yüzde 42,1 oranında bir gerileme söz konusuydu. 2014 yılında 3,9 milyon dolarlık ihracatla Türkiye'nin unlu mamul makineleri ihracatında üçüncü sırada yer alan Irak'a söz konusu kayıpla, geçtiğimiz yıl 2,3 milyon dolarlık ürün ihraç edildi.

Suudi Arabistan Türkiye'nin unlu mamul makineleri ihracatında 2015 yılında beşinci sıraya yerleşti. Türkiye'nin 2014 yılında 1,6 milyon dolarlık unlu mamul makineleri ihraç ettiği Suudi Arabistan'a 2015 yılında yüzde 33,8'lik artış-

"TÜİK VERİLERİNE GÖRE TÜRKİYE, 2014 YILINDA 52,7 MİLYON DOLAR OLAN UNLU MAMUL MAKİNELERİ İHRACATINI 2015 YILINDA YÜZDE 5,2'LİK ARTIŞLA 55,4 MİLYON DOLAR SEVİYESİNE ÇIKARDI."



la 2,2 milyon dolar değerinde ürün ihraç edildi. Türkiye'nin unlu mamul makineleri ihracatında 2014 yılında 3,7 milyon dolarlık rakamla Irak'tan sonra üçüncü sırada yer alan Rusya, takvimler 2015 yılı sonunu gösterdiğinde altıncı sıraya geriledi. Türkiye, Rusya'ya geçtiğimiz yıl yüzde 44,5 oranında düşüşle 2,1 milyon dolarlık unlu mamul makineleri ihraç etti.

#### İHRACATTA YÜKSELEN PAZAR; MISIR

2015 yılında Romanya'dan sonra Türkiye'nin unlu mamul makineleri ihracatını en fazla artırdığı ülke Mısır oldu. 2015 yılında yüzde 398'lik artış oranıyla 2 milyon dolar değerinde unlu mamul makineleri ihracatının gerçek-

leştiği Mısır, Türkiye'nin ihracat sıralamasında ise yedinci sıraya yerleşti.

2015 yılında Türkiye'nin unlu mamul makineleri ihracatında düşüş eğilimine giren pazarlardan biri de Azerbaycan olarak karşımıza çıktı. 2014 yılında Türkiye'den 2,6 milyon dolarlık unlu mamul makineleri ithal eden Azerbaycan'ın payı, 2015 yılında yüzde 21 oranında azalmayla 2 milyon dolara geriledi.

Makine sektörünün gözde pazarı olan Almanya'ya 2014 yılında 1 milyon 998 bin dolarlık unlu mamul makineleri ihraç edilirken, 2015 yılında bu rakam yüzde 1,3'lük düşüşle 1 milyon 972 bin dolar olarak kayıtlara geçti. Türkiye'nin unlu mamul makineleri ihraç

#### GT.İ.P. BAZINDA DÜNYA UNLU MAMUL MAKİNELERİ İHRACATI (MİLYON DOLAR)

Kaynak: BM İstatistik Bölümü Verileri

GTİP	GTİP TANIMI	2013	2014	Değişim % [14/13]
8438.10	EKMEK, PASTA, BİSKÜVİ, MAKARNA VB. İMALİ İÇİN MAKİNE-CİHAZLAR	2.745	2.872	4,7
8514.10	REZİSTANSLI ISITILAN OCAK VE FIRINLAR	1.576	1.636	3,9
8516.72	EKMEK KIZARTMA MAKİNELERİ	1.103	1.095	-0,7
8417.20	EKMEKÇİLİK FIRINLARI (BİSKÜVİ FIRINLARI DAHİL)	487	499	2,4
	<b>TOPLAM</b>	<b>5.910</b>	<b>6.102</b>	<b>3,3</b>

Not: Türkiye verisinin TÜİK verisinden farklı olması BM veritabanından 8'li GTİP yerine 6'lı GTİP bazında veri alınmasından kaynaklanmaktadır.

ettiği ilk 10 ülke arasında son sırada yer alan Özbekistan da ihracat rakamlarının yükseliş gösterdiği pazarlardan biri oldu. Söz konusu artışla Türkiye 2014 yılında 815 bin dolarlık unlu mamul makineleri ihraç ettiği pazara 2015 yılında yüzde 98,6'lık artışla 1,6 milyon dolar değerinde unlu mamul makineleri ihraç etti.

#### İTHALAT ORANLARI DÜŞÜŞTE

Geçtiğimiz yıl ithalat rakamlarında yüzde 26,6 oranında düşüş yaşayan Türkiye unlu mamul makineleri sektörü, ürün tedarikinde giderek iç piyasaya yöneliyor olduğunun sinyallerini verdi. Türkiye'nin 2014 yılında 132 milyon dolar olan unlu mamul makineleri ithalatı, geçtiğimiz yıl yüzde 26,6 oranında düşüşle 97 milyon dolara geriledi.

2015 yılında unlu mamul makineleri ithal ettiği ilk 10 ülkenin yedisinde ithalat rakamlarını geriye çeken sektörün en fazla ithalat gerçekleştirdiği pazar İtalya olarak karşımıza çıkıyor. Türkiye, İtalya'dan 2014 yılında 55 milyon dolarlık unlu mamul makineleri ithal ederken, 2015 yılına gelindiğinde bu rakamı yüzde 58,3'lük düşüşle 23 milyon dolara kadar çekti.

İthalatta Türkiye unlu mamuller sektörünün ikinci pazarı olan Avusturya, ithalat rakamlarının yükselen bir ivme gösterdiği ülkelerden biri oldu. Bu anlamda Avusturya'dan 2015 yıl

ında yüzde 82,7'lik bir artışla 17,6 milyon dolar değerinde unlu mamul makineleri ithal edildi. 2014 yılında söz konusu rakam 9,6 milyon dolardı.

Geçtiğimiz yıl Türkiye unlu mamul makineleri ithalatında üçüncü sıraya yerleşen Almanya da ithalat rakamlarının düşüş gösterdiği bir başka ülke oldu. Bu çerçevede Türkiye söz konusu pazardan, geçtiğimiz yıl yüzde 10'luk bir azalma ile 16,7 milyon dolarlık unlu mamul makineleri ithal etti.

2015 yılında unlu mamul makineleri ithalatında ilk 10 ülke arasında dördüncü sırada yer alan Hollanda ithalat oranlarının en fazla arttığı pazar olarak kayıtlara geçti. 2014 yılında Türkiye'nin 4,3 milyon dolarlık unlu mamul makineleri ithal ettiği pazardan 2015 yılına gelindiğinde, yüzde 127'lik artışla 9,7 milyon dolarlık ürün ithal edildiği görüldü.

#### İSVİÇRE'DEN GERÇEKLEŞTİRİLEN İTHALAT, YÜZDE 69,4 AZALDI

İthalatta en sert düşüşün olduğu pazarlardan biri ise İsviçre. Öyle ki 2014 yılında Türkiye'nin 12,7 milyon dolar değerinde unlu mamul makineleri ithal ettiği pazardan geçtiğimiz yıl yüzde 69,4'lük düşüşle 3,9 milyon dolarlık ürün ithal edildi.

Türkiye unlu mamul makineleri ithalatında altıncı sırada bulunan Japonya'dan geçtiğimiz yıl 3,8 milyon dolarlık unlu mamul ma-

"TÜRKİYE'NİN İHRACAT GERÇEKLEŞTİRDİĞİ İLK 10 ÜLKE SIRALAMASINDA LİSTENİN BAŞINDA YER ALAN İRAN'A 2014 YILINDA 5,2 MİLYON DOLARLIK UNLU MAMUL MAKİNELERİ İHRAÇ EDEN TÜRKİYE, 2015 YILINA GELİNDİĞİNDE BU PAZARDA YÜZDE 2'LİK BİR ARTIŞ SAĞLADI."





neleri ithalatı gerçekleşirken, ABD geçtiğimiz yıl Türkiye'nin ithalatından 3,4 milyon dolarlık pay aldı. 2014 yılında ABD'den 5,3 milyon dolarlık unlu mamul makineleri ithal eden Türkiye, bu pazardan gerçekleştirdiği ithalatta da yüzde 35,9 oranında düşüş sağladı.

#### TÜRKİYE'NİN DIŞ PAZARLARA OLAN BAĞIMLILIĞI AZALIYOR

Türkiye'nin unlu mamul makineleri ithal ettiği ilk 10 ülke arasında sekizinci sırada bulunan Çin'den 2015 yılında 3,3 milyon dolarlık unlu mamul makineleri ithalatı gerçekleşti. 2014 yılında 4,5 milyon dolarlık ithalatın söz konusu olduğu pazarda unlu mamul makineleri ürün grubunda 2015 yılında yüzde 27,2 düşüş yaşandı.

Listenin son sıralarında yer alan Danimarka ve İspanya da ithalat rakamlarında düşüşün söz konusu olduğu pazarlar olarak karşımıza çıktı. Bu anlamda Danimarka'dan 2014'de 3,4 milyon dolarlık unlu mamul makineleri ithal eden Türkiye, 2015 yılında bu rakamı yüzde 18,5 oranında geriye çekerek, söz konusu pazardan 2,8 milyon dolar değerinde unlu mamul makineleri ithal etti. İspanya'dan ise yüzde 37,2 oranında azalma ile 2,7 milyon dolarlık ürün ithal edildi.

Söz konusu rakamlar ışığında genel bir değerlendirme yapıldığında Türkiye'nin unlu mamul makinelerinde dış pazarlara olan bağımlılığının azaldığını söylemek mümkün. Sektör adına olumlu bir gelişme olarak yorumlanan bu düşüş, unlu mamul sanayicilerinin maliyetlerini aşağı çekerken, bu sektörde üretim yapan makinecilerin de iç piyasadaki gücünün artması anlamına geliyor.

#### UNLU MAMUL MAKİNELERİ İHRACATINDA 17'NCİ SIRADAYIZ

Birleşmiş Milletler (BM) verilerine göre 2014 yılında dünyada 6 milyar 102 milyon dolarlık unlu mamul makineleri ihraç edildi.

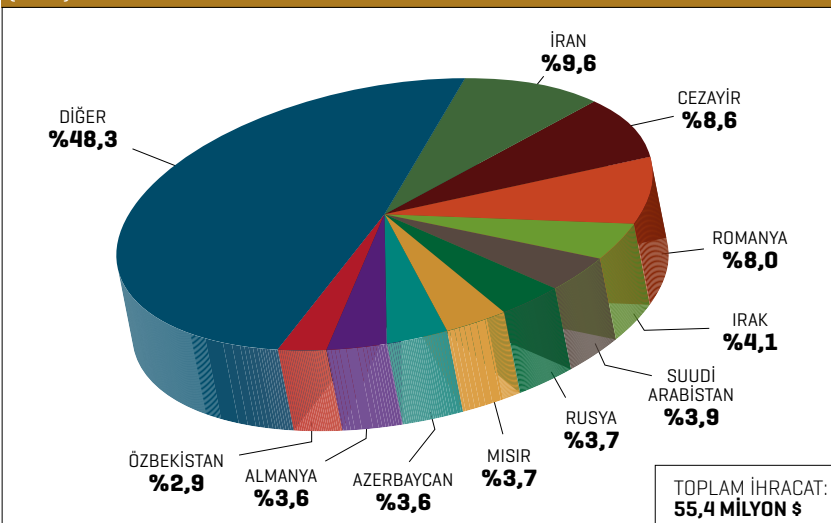
Unlu mamul makineleri ihracatında 2014 yılında dünya listesinin 17'nci sırasında yer alan Türkiye, 2015 yılında 139 ülkeye (serbest bölgeler dahil) ihracat yaptı.

2014 yılında dünyada gerçekleşen 6 milyar 102 milyon dolarlık unlu mamul makineleri ihracat pastasından 1 milyar 357 milyon dolarla yüzde 22 pay alan Çin, söz konusu rakamla listenin en başında yer aldı. 2014 yılında dünya unlu mamul makineleri ihracatından ilk on ülke arasında en az paya sahip ülke ise 126 milyon dolarla Danimarka oldu.

2014 yılında bir önceki yıla göre unlu mamul makineleri ihracat oranını en fazla artıran ülke İsviçre olurken, onu yüzde 19 ile

TÜRKİYE'NİN ÜLKELERE GÖRE UNLU MAMUL MAKİNELERİ İHRACATI [2015]

Kaynak: TÜİK





Hollanda takip etti. İhracatta en fazla düşüşün söz konusu olduğu ülke ise Avusturya'ydı. 2013 yılında dünyanın değişik noktalarına 236 milyon dolarlık unlu mamul makineleri ihraç eden Avusturya, 2014 yılında yüzde 5,6'lık düşüşle 223 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirdi.

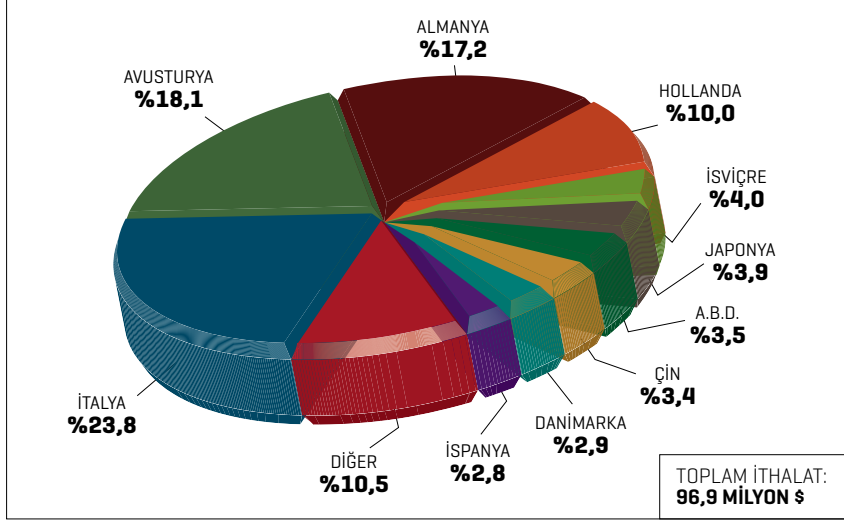
#### SEKTÖRÜN VAZGEÇİLMEZ FUARI: IBATECH

Unlu mamul makineleri sektörünün yurt içindeki en önemli buluşma noktası ise IBATECH İstanbul Fuarı. Sektör profesyonellerinin buluşma noktası IBATECH İstanbul; unlu mamul makineleri sektörünün uluslararası alandaki konumunu ve geleceğini dünyanın lider markalarıyla bir araya getiriyor.

2014 yılında 63 bin 696 ziyaretçiyi ağırlayan IBATECH 2016 İstanbul'da rekor bir katılım için çalışmalar tüm hızıyla devam ediyor. Unlu mamul makineleri sektörünün vazgeçilmez platformu olarak nitelendirilen fuar, dünyanın bu alanda düzenlenen ikinci büyük fuarı olma yolunda başarıyla ilerliyor. Unlu mamul makine üreticilerini potansiyel müşterileri ile bir araya getiren fuar, bu yıl 14-17 Nisan tarihleri arasında kapılarını dünyanın en önemli üreticilerine açmaya hazırlanıyor.

#### TÜRKİYE'NİN ÜLKELERE GÖRE UNLU MAMUL MAKİNELERİ İTHALATI [2015]

Kaynak: TÜİK



#### UNLU MAMUL MAKİNELERİ, GIDA ENDÜSTRİSİNİN BAŞ TACI

Binlerce yıldır tüketilen ekmek, bugün de dünyanın hemen her yerinde son derece önemli bir gıda maddesi. Ulaşılması kolay ve ucuz, doyurucu özelliğe sahip, besin değeri yüksek olan ekmek aynı zamanda nötr tatta bir aroma içerdiği için yaşamın vazgeçil-





“BİRLEŞMİŞ MİLLETLER VERİLERİNE GÖRE 2014 YILINDA DÜNYADA 6 MİLYAR 102 MİLYON DOLARLIK UNLU MAMUL MAKİNELERİ İHRAÇ EDİLDİ.”

mez gıdası olarak karşımıza çıkıyor. Türkiye ekonomisinde önemli bir yere sahip olan un ve unlu mamuller sektörü, Devlet Planlama Teşkilatının (DPT) verilerine göre imalat sanayisi içinde gıda sektöründe üretim değeri olarak yüzde 18-20'lik pay alıyor. Türkiye'de un ve unlu mamuller, en fazla üretilen ve tüketilen gıda maddesi olmaları nedeniyle gıda endüstrisi açısından son derece önemli. Tahılın öğütülmesi, ekmeğe, bisküviye, nişasta, glikoz, pasta ve benzer unlu mamullerin üretimi farklı teknoloji dallarını gerektiriyor.

Tahıl tanelerinin değirmen veya fabrikalarda öğütülüp elenmesi sureti ile endospermelerinde bulunan homojen kısımlarından elde edilen ürüne un deniyor. Buğdayın öğütülmeden önce içindeki yabancı maddelerin temizlenip ayrılması ve öğütmeye uygun fizik-

sel hale getirilmesi gerekiyor. Unlu mamul denildiğinde, ya tüketime hazır ya da ön işlem uygulanmış ve sonradan ek bazı işlemlerle tüketilebilecek duruma gelebilen ve hububat unlarından elde edilen pişirilmiş ürünler anlaşılıyor. Kek, pasta, turta, tart, yufka, çeşitli yağlı, sütlü çörekler, börek, gofret, tuzlu ve katkı kurabiyeler, hazır pasta altlığı, peksimet, bisküvi ve benzeri ürünler bu gruba giriyor.

#### İLK MEKANİK MİKSERİ ROMALILAR GELİŞTİRDİ

Tarihte ilk mekanik mikseri bir Romalının geliştirdiği kabul ediliyor. Enerji kaynağı olarak ise beygir gücünün kullanıldığı biliniyor. Roma'da ekmeğin vazgeçilmez bir ürün olması, halkı memnun etmek için ekmeğe dağıtım yapılmamasıyla anlaşılıyor.

#### TÜRKİYE'NİN G.T.İ.P. BAZINDA UNLU MAMUL MAKİNELERİ İHRACATI [BİN DOLAR]

Kaynak: TÜİK

GTİP	GTİP TANIMI	2011	2012	2013	Değişim % [13/12]
843810.10	EKMEK, PASTA, BİSKÜVİ İMALİNE MAHSUS MAKİNE VE CİHAZLAR	30.066	34.373	14,3	25,7
851410.10	EKMEK, PASTA, BİSKÜVİCİLİK İÇİN REZİSTANSLI OCAK VE FIRINLAR	9.370	7.879	-15,9	-17,9
841720.90	EKMEK, PASTA, BİSKÜVİ İÇİN DİĞER FIRINLAR; ELEKTRİKSİZ	8.256	6.686	-19,0	-8,4
843810.90	MAKARNA/BENZERLERİNİN İMALİNE MAHSUS MAKİNE VE CİHAZLAR	3.779	3.791	0,3	71,2
841720.10	EKMEK, PASTA, BİSKÜVİ İÇİN TÜNEL FIRINLARI; ELEKTRİKSİZ	456	2.257	395,2	-24,3
851672.00	EKMEK KIZARTMA MAKİNELERİ	750	420	-44,0	155,3
	<b>TOPLAM</b>		<b>52.677</b>	<b>55.406</b>	<b>5,2</b>

Ortaçağ Avrupa'sında Normanlar ekmeğin üretiminde çavdar kullanmaya, hamurlarını da yorgan altında fermente etmeye başlıyor. İsveçliler, una Ren Geyiği kanı, Fransızlar ise öküz kanı katmayı deniyor. Yayvan ekmeğin tercih edilme nedenleri arasında, hem tabak işlevi görmesi hem de lezzetle yenmesi gösteriliyor.

Zamanla birçok toplulukta, pişirilen ekmeğin çeşidine göre Fırıncı Loncaları kurulmaya başlanıyor. Loncalar, dürüst fırıncıları koruyup, topluluk içinde statü kazanmalarını da sağlıyor. Loncanın kurallarını çiğneyen bir fırıncı uluorta kırbaçlanırken, sokaklarda teşhir edilme ya da ömür boyu meslekten men cezaları da veriliyor. Gramajının altında ekmeğin sattığı ortaya çıkan bir fırıncı için de bu cezalar esnetilmeden uygulanıyor.

İlk olarak İngilizler tarafından kurulan Ekmek Mahkemeleri yüzyıllar boyunca ekmeğin gramaj ve fiyatını tespit ederken, Ortaçağ'da bazı yerleşim birimlerinde, yoksul insanlar için un ya da hamurlarını getirip ekmeğin pişirebilecekleri umumi fırın ocakları bulunuyordu. Bu gelenek, aynı zamanda fırıncılığın da başlangıcıydı.

19'uncu yüzyılda ortaya çıkan çarpıcı gelişmeler fırıncılık endüstrisini günümüzdeki düzeyine getirdi.

1835'te Caignard de Latour, Scwann ve Kut-

sing gibi bilim adamları tomurcuklanma yoluyla yeniden üretilebildiğini gördükleri mayanın canlı bir organizma olduğu sonucuna vardı. 1838'de bira mayasına Meyer tarafından 'Saccharomyces cerevisia' adı verildi.

1859'da ünlü Fransız bilim adamı Louis Pasteur, fermantasyona yol açan organizmanın maya olduğunu ortaya çıkardı.

Ocak tasarımları ve un öğütme teknikleri daha da geliştirildi. Emil Christian Hansen, katıksız maya parçacıkları elde etmeyi başardıktan sonra 1870'lerden itibaren yaş maya üretimine başlandı. Bu, mayanın sağlamlığı açısından devrimdi. Artık ekmeğin ve bira üreticileri aldıkları mayayı gönül rahatlığıyla kullanabiliyordu.

Yakın geçmişte, ekmeğin katkı maddelerinin bulunması, daha kaliteli hububat yetiştirilmesi, öğütme tekniklerinin ilerlemesi kadar ekmeğin pişirmede kullanılan araçların giderek geliştirilmesiyle birlikte hamuru daha iyi fermente etmek, ekmeğin daha düzgün pişirmek mümkün olabildi. Ekmek insanlığın tarihsel yolculuğunda her dönem ağız tadının temeliydi. Bir kıtadan diğerine şekli değişse de tüm dünyada her gün ekmeğin yeniyor ve ekmeğin gelişimi insanlığın, kültürlerin ve toplumların gelişimiyle paralellik gösteriyor.

"BM VERİLERİNE GÖRE TÜRKİYE, UNLU MAMUL MAKİNELERİ İHRACATININ DÜNYA LİSTESİNDE 17'NCİ SIRADA YER ALIYOR."





## İRLANDA



### YÜZÖLÇÜMÜ

70,273 km<sup>2</sup>

### NÜFUS

4,892,305  
(Haziran 2015 tahmini)

### ÖNEMLİ ŞEHİRLER

Dublin (Başkent),  
Cork, Limerich,  
Galway

### ETNİK GRUPLAR

%84,5 İrlandalı  
%9,8 Diğer Beyaz  
%1,9 Asyalı  
%1,4 Siyahi  
%2,5 Diğer

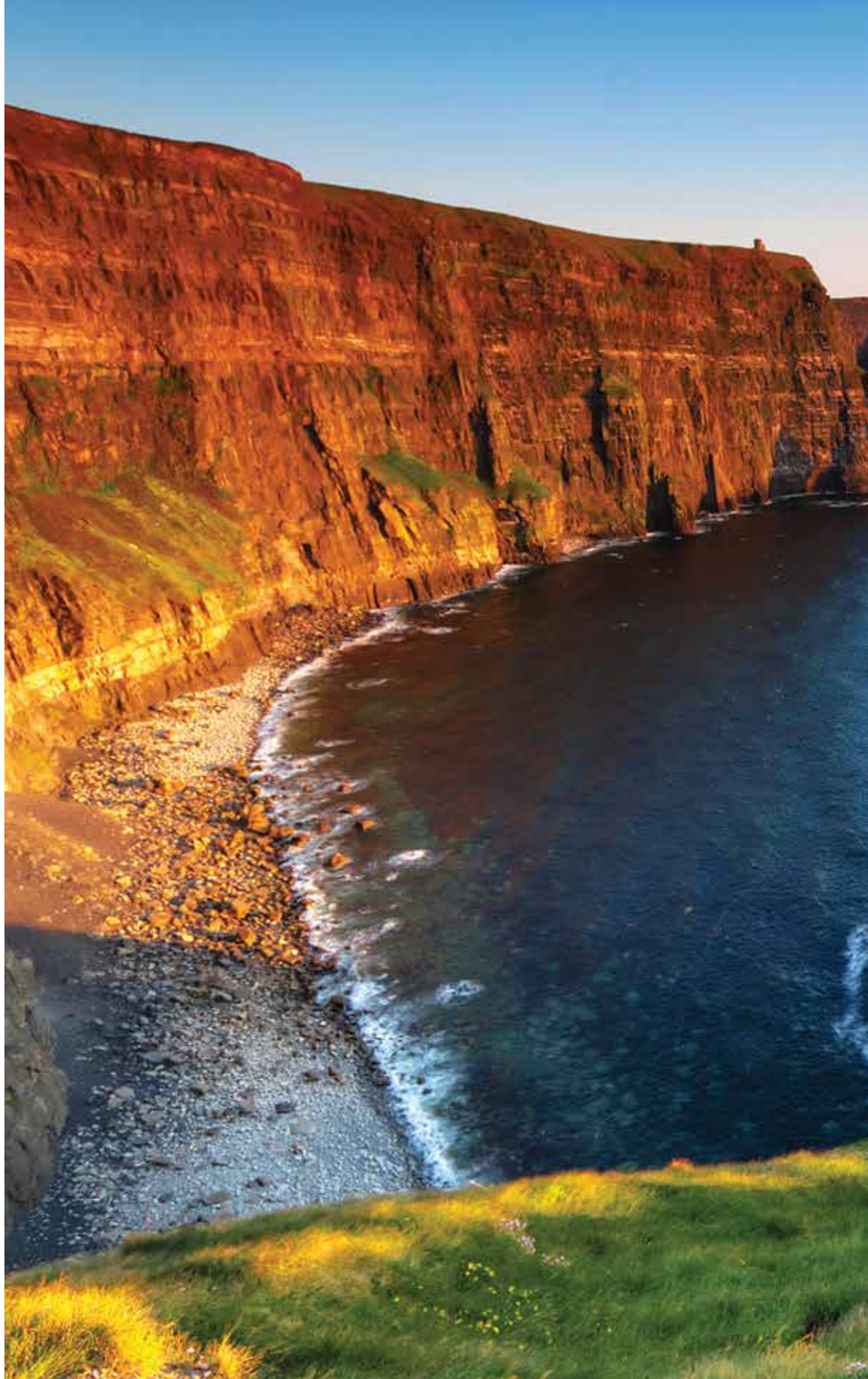
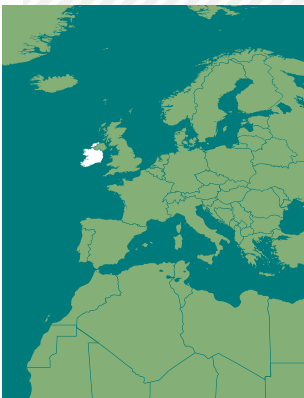
### DİL

İngilizce (Resmi Dil),  
İrlandaca

### PARA BİRİMİ

Euro  
(1 Euro karşılığı  
3,01 Türk Lirası  
Ocak 2016 ortalaması)

*Kaynaklar: CIA The World  
Factbook  
T.C. Dışişleri Bakanlığı  
İrlanda Künyesi*



# AVRUPA'NIN HASTA ADAMI İYİLEŞTİ

SON YILLARDA YAŞADIĞI MALİ KRİZLER DOLAYISIYLA AVRUPA'NIN HASTA ADAMI OLARAK ANILAN ÜLKELERDEN BİRİ OLAN İRLANDA ESKİ MUTLU GÜNLERİNE GERİ DÖNDÜ. İRLANDA 2015'TE YÜZDE 4.8 İLE AVRUPA'NIN EN HIZLI EKONOMİK BÜYÜME ORANINI YAKALAYAN ÜLKESİ OLDU. BU BÜYÜME RAKAMLARI İRLANDA'NIN TİCARİ İLİŞKİLER İÇİNDE OLDUĞU ÜLKE SAYISINI DA ARTIRDI. TÜRKİYE ONLARDAN BİRİ... ÖZELİKLE MAKİNE SEKTÖRÜ İRLANDA VE TÜRKİYE ARASINDAKİ EKONOMİYİ CANLANDIRDI. TÜRKİYE, 46 MİLYON DOLARLA İRLANDA'NIN 2014 YILINDA EN FAZLA MAKİNE İTHAL ETTİĞİ ÜLKELER LİSTESİNİN 24'ÜNCÜ SIRASINA YERLEŞTİ. TAHMİNLER İLİŞKİLERİN DAHA DA CANLANACAĞI YÖNÜNDE...



Kylemore Abbey, Galway

BM İSTATİSTİK BÖLÜMÜ  
VERİLERİNE GÖRE  
İRLANDA'NIN MAKİNE  
İTHALATI 2014 YILINDA  
BİR ÖNCEKİ YILA GÖRE  
YÜZDE 19,8 ARTARAK  
9,6 MİLYAR DOLARA  
YÜKSELDİ.

**B**üyük Avrupa krizine kadar kıtanın en güçlü ekonomilerinden biriydi. 1995-2000 yılları arasında ülke ortalama yüzde 9.5 büyümüşü. 1985'te yüzde 17 olan işsizlik oranı 2000 yılında yüzde 3,7'ye kadar gerilemişti. Bu atılım, İrlanda'yı kişi başına düşen gelirmede Lüksemburg'un arkasından Avrupa'nın en zengini haline getirdi. Ancak her şey 2007 yılının sonuna doğru tersine dönmeye başladı. Krize direnemeyen İrlanda ekonomisi 2008'de resesyona girdi. O yıl yüzde 6,4 olan işsizlik oranı 2009'da yüzde 12, 2010'da yüzde 13,8, 2011'de yüzde 14,6, 2012'de ise yüzde 14,7'ye yükseldi. İşsizlik artınca binlerce İrlandalı Avustralya, ABD ve İngiltere'ye göç etmek zorunda kaldı. 2010'da ülkede bütçe açığı, Gayrisafi Yurtiçi Hasıla'nın yüzde 32'sine ulaştı. Kasım 2010'da Troyka ile masaya oturan İrlanda, 85 milyar euro'luk yardım paketi aldı. Söz konusu anlaşmayla İrlanda hükümeti bir dizi tasarruf planını devreye soktu. Üç yılda çok sayıda tasarruf tedbiri hayata geçirildi. Sadece kamuda değil, özel sektörde de ücretler düşürüldü, krize neden olan bankalar sıkı denetim altına alındı. Böylece kriz 2012 ve 2013'te hafiflemeye başladı. Aralık 2013'te ise İrlanda, Troyka'nın kurtarma programından tamamen çıktı. 2014'te büyüme rakamları yükseldi. Ülke ekonomisi bir yıllık dönem-

de yüzde 7'lik rekor büyüme oranına ulaştı. 2015'te de yüzde 4.8 ile Avrupa'nın en hızlı büyüyen ülkesi oldu.

#### İRLANDA'NIN EKONOMİ KARNESİ

İrlanda, serbest ekonomiye sahip bir ülke. Euro'nun ilk kez dolaşıma girdiği 1 Ocak 2002'den bu yana Euro Bölgesi üyesi. Ülke mali piyasalardan borçlanabiliyor. Ekonomi 2011'de yüzde 2,8, 2012'de yüzde 0,8 ve 2013'te yüzde 0,2 büyüme kaydetti. Millî gelirin yaklaşık yüzde 61,8'i hizmet, yüzde 35,3'ü sanayi, yüzde 2,9'u tarım sektörü kaynaklı. İrlanda ihracata dayalı bir ekonomiye sahip. 126 milyar euro'luk ticaret hacminin 80 milyar euro'su ihracat gelirlerinden oluşuyor. İhracat ekonomik krizden çıkış sürecinde temel araç olarak görüldü. Son dönemde bankacılık ve ekonominin yönetimi başta olmak üzere birçok alanda reformlar gerçekleştirildi. Moody's tarafından İrlanda'nın kredi notu yükseltildi. Ülkede işsizlik oranı yüzde 11. Dünya lideri 10 küresel yazılım şirketinin dokuzu, 15 medikal teknoloji şirketinin 13'ü, 25 finans şirketinin 15'i ve 15 internet şirketinin dokuzunun merkezi İrlanda'da yer alıyor.

#### ZENGİN GEÇİM KAYNAKLARINA SAHİP

Maden kaynakları konusunda sınırlı olan İrlanda'nın muhtelif yerlerine dağılmış du-

rumda küçük bakır, gümüş, kurşun, çinko, altın ve demir yatakları bulunuyor. Az miktarda taş kömürüne sahip olan adanın gelecekteki yakıtı peat denilen yarı karbonlaşmış nebatî toprak örtüsüdür. Ovalarda verimli toprakları bulunan İrlanda'da yoğun olarak yetiştirilen tarım ürünleri yulaf ve patatesdir. Diğer yetiştirdiği ürünler buğday, arpa ve şeker pancarıdır. Verimli topraklara sahip olmanın bir uzantısı olarak ülkede çalışan nüfusun üçte biri tarımla uğraşır. Topraklarının yaklaşık üçte ikisi çayırılık ve meralardan meydana geldiği için ülkede hayvancılık oldukça gelişmiştir. Yılın 10 ayında hayvanlar otlaklarda otlayabilir. Sığır yetiştiriciliği hayvancılıkta başta gelir. Dağlık bölgelerde ve cılız otlaklarda koyun yetiştiriciliği yapılır. Koşum hayvanı olarak at beslenir. Dört tarafı denizlerle çevrili olmasına rağmen İrlanda'da balıkçılık çok gelişmemiştir. Ülke, 1977'de Balıkçılık Bakanlığı'nın kurulmasıyla bir sanayi hâlini almıştır. Ülkede çalışanların yaklaşık üçte biri imalat, madencilik ve inşaat sektörlerinde istihdam edilir. Ağır sanayi ise gelişmemiştir. İmalat sanayinin büyük bölümü ise Dublin'de toplanmıştır. Başlıca sektörler; endüstri, gıda, yapı malzemeleri, dokuma, giyim, kimya, metalurji, elektrik malzemeleri ve tütün sektörleridir. İrlanda, sanayideki kömür ve petrolden doğan enerji açığını hidrolik santrallerle kapatmaya çalışıyor. Yabancı sermaye sanayinin gelişmesini de teşvik ediyor. Halihazırda petrol ve yeraltı gazı çıkarılmamakla birlikte bu yöndeki araştırmalar devam ediyor. Besin ürünleri ihracatın yarısından fazlasını oluşturuyor. Sığır eti ihracat toplamının dörtte birini teşkil ediyor. Canlı hayvan satışı da ihracatta önemli yer tutuyor. Diğer ihraç ürünleri kimyasal maddeler, makineler, süt ürünleri, yumurta ve dokuma malzemeleridir. İhracatının onda dokuzunu İngiltere ile gerçekleştiren ülkede ithalata konu olan ürünler; ağır makina, nakliyat malzemeleri, petrol ve petrol ürünleri, tahıl ve hammaddeler olarak sıralanıyor.

### TÜRKİYE-İRLANDA İLİŞKİLERİ GELİŞİYOR

Yeniden doğuş döneminde İrlanda'nın ticari ilişkiler anlamında önem verdiği ülkelerden biri Türkiye. Bu önemi göstermek amacıyla 2015 Ekim ayında İrlanda ticaret heyeti, İrlanda İş ve İstihdam Bakanı Ged Nash TD öncülüğünde Türkiye'yi ziyaret etti. Türkiye ile İrlanda arasındaki ticaret hacminin artırılmasını hedefleyen heyet, İstanbul'da bir dizi ticari görüşmelerde bulundu. Ankara'da da çeşitli bakanlıklarla temas kurdu. Ankara'daki İrlanda Büyükelçiliği'nin desteğiyle İrlandalı

## BUNLARI BİLİYOR MUYDUNUZ?

- Buharlı gemilerle ilk düzenli yolcu ve yük taşımacılığı 1818'de İngiltere ve İrlanda'daki limanlar arasında başlamıştır.
- İrlandalı oyun yazarı, romancı, kısa öykücü ve şair Oscar Wilde Dublin'de doğmuştur. Lise yıllarında gördüğümüz Boyle Kanunları'nın meşhur bulucusu Kimyager ve Fizikçi Robert Boyle ve Kuantum mekaniğinin gelişmesinde yardımcı olan William Rowan Hamilton da İrlandalıdır.
- İrlanda'nın resmi dilinde "evet" ve "hayır" sözcükleri yer almıyor. İrlandalılar olumlu - olumsuz cevap gerektiren sorulara fiili tekrar ederek cevap veriyorlar. İrlanda'da yaygın olan hiberno-English lehçesine göre birisine "Eve gidiyor musun?" diye sorulunca "evet" yerine "gidiyorum" diyorlar.



- İrlanda bira tüketiminde dünya ikincisi. İrlandalılar her yıl yaklaşık 35 galon bira tüketiyorlar. Bu kişi başına 131 litrenin üzerinde bir rakam!

- Soğuk iklimi ve geçmişteki buz çağından ötürü adada yılan bulunmuyor.

- Croke Park, İrlanda'nın en büyük spor kompleksi olarak bilinir ve Avrupa'daki en büyük dördüncü stadıdır.



- Dublin dünya ülkeleri içinde öğrenci nüfusunun en yoğun olduğu şehirlerden biri. Genç nüfusun yoğun olması Dublin'de öğrenci olmak isteyenlerin sayısını her geçen gün artırıyor.

### İRLANDA'NIN MAKİNE İTHALATINDA İLK 10 ÜLKE (MİLYON DOLAR)

Kaynak: BM İstatistik Bölümü Verileri

Sıra No	ÜLKE	2013	2014	Değişim % [14/13]
1	ABD	1.240	1.625	31,0
2	İNGİLTERE	1.425	1.505	5,6
3	ÇİN	1.335	1.386	3,8
4	JAPONYA	506	1.272	151,4
5	ALMANYA	587	530	-9,7
6	HOLLANDA	358	368	2,8
7	TAYLAND	333	367	10,2
8	SİNGAPUR	242	280	15,7
9	GÜNEY KORE	230	221	-3,9
10	İTALYA	202	218	7,9
24	TÜRKİYE	34	46	35,3
	Diğer	1.522	1.780	17,0
	<b>TOPLAM</b>	<b>8.013</b>	<b>9.598</b>	<b>19,8</b>



2014 YILI RAKAMLARINA GÖRE İRLANDA'NIN EN FAZLA MAKİNE İTHAL ETTİĞİ İLK 10 ÜLKE LİSTESİNİN İLK SIRASINDA ABD BULUNUYOR. ABD'DEN 2013 YILINDA 1,2 MİLYAR DOLAR DEĞERİNDE MAKİNE İTHAL EDEN İRLANDA'NIN, 2014 YILI MAKİNE İTHALATI YÜZDE 31 ARTARAK 1,6 MİLYAR DOLAR OLDU.

girişimcilerin dünya pazarlarındaki büyüme ve gelişiminden sorumlu İrlanda Devlet Ajansı Enterprise Ireland tarafından organize edilen ziyarete 30 İrlandalı şirket katıldı. Heyette telekomünikasyon, havacılık, makine sektörünün temsilcileri yer aldı. İrlanda İş ve İstihdam Bakanı Ged Nash, burada önemli bilgiler aktardı. Buna göre, İrlanda ve Türkiye arasındaki karşılıklı satın alma ve hizmet ticareti toplamda yaklaşık 1.2 milyar euro seviyesinde bulunuyor. Bu, iki ülke arasındaki bağları güçlendirmeye teşvik eden bir rakam. Ayrıca İrlanda gibi Türkiye de dinamik bir ekonomiye sahip ve doğrudan yabancı yatırımların dikkatini çekme konusunda oldukça istekli. İrlanda ve Türkiye arasındaki bu tür ekonomik benzerlikler, işbirliği içindeki ülke ve şirketlere daha çok fayda sağlayan gerçek bir güç olarak öne çıkıyor.

### 2014 YILINDA EN FAZLA MAKİNE İHRACATI İNGİLTERE'YE OLDU

İhracata dayalı bir ekonomiye sahip olan İrlanda'da makine sektörü önemli kalemlerden birini oluşturuyor. Birleşmiş Milletler (BM) İstatistik Bölümü verilerine göre makine sektörü, İrlanda'nın 2014 yılındaki toplam ihracatından yüzde 7,3 pay aldı. 2013 yılında dünyanın değişik noktalarına 9 milyar dolarlık makine ihraç eden İrlanda, 2014 yılında söz konusu ürün grubunda yüzde 4,27 oranında düşüş yaşayarak, 8,6 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Ülke, 2014 yılında 1,3 milyar dolarla en fazla İngiltere'ye makine ihraç etti. Makine ihracatı bir önceki yıla göre yüzde 4.5 azalan İrlanda'nın 2013

yılında İngiltere'ye ihraç ettiği makinelerin değeri 1,4 milyar dolardı. İrlanda'nın 2014 yılında en fazla makine ihraç ettiği ikinci ülke Almanya oldu. 2013 yılında söz konusu ülkeye 1,2 milyon dolar değerinde makine ihraç edilirken bu rakam, 2014 yılında yüzde 26,82 azalarak 914 milyon dolar olarak kaydedildi. İrlanda'nın en fazla makine ihraç ettiği ilk 10 ülke listesinin üçüncü sırasında ise ABD yer alıyor. İrlanda, 2014 yılında ABD'ye 873 milyon dolar değerinde makine ihraç etti. 2013 yılında bu rakam 782 milyon dolar seviyesindeydi. İrlanda'nın, ABD'ye yönelik makine ihracatı yüzde 11,64 arttı. İrlanda'nın 2014 yılında, ilk 10 ülke arasında bir önceki yıla göre makine ihracatını en fazla artırdığı ülke ise yüzde 18,95 ile Suudi Arabistan oldu. İrlanda, ihracat listesinin 19. sırasında bulunan Türkiye'ye 2013 yılında 104 milyon dolar değerinde makine ihraç ederken 2014 yılında bu rakam yüzde 25 artarak 130 milyon dolara çıktı.

### HAVALANDIRMA MAKİNELERİ REVAÇTA

İrlanda 2014 yılında 84'üncü fasıl itibarıyla en fazla otomatik bilgi işlem makineleri ve bunlara ait birimler; manyetik veya optik okuyucular, verileri kayıt ortamına kod şekline dönüştürerek girmeye ait makineler ile bu verileri işleyen makineler kaleminde ihracat gerçekleştirdi. 2013 yılında söz konusu ürün grubunda 3,3 milyar dolarlık ürün ihraç edilirken, 2014 yılında bu rakam yüzde 10,1 artarak 3,7 milyar dolar oldu. Listenin ikinci sırasında ise yazı, hesap, muhasebe, bilgi işlem, büro için diğer makine ve cihazların aksamı

TÜRKİYE'NİN İRLANDA'YA GERÇEKLEŞTİRDİĞİ MAKİNE İHRACATININ İLK SIRASINDA EV VEYA ÇAMAŞIRHANE TİPİ YIKAMA MAKİNELERİ (YIKAMA VE KURUTMA TERTİBATI BİR ARADA OLANLAR DAHİL) YER ALIYOR.



Temple Bar Eğlence Bölgesi, Dublin





Lee Nehri, Cork City

İRLANDA 2014 YILINDA EN FAZLA OTOMATİK BİLGİ İŞLEM MAKİNELERİ VE BUNLARA AİT BİRİMLER; MANYETİK VEYA OPTİK OKUYUCULAR, VERİLERİ KAYIT ORTAMINA KOD ŞEKLİNE DÖNÜŞTÜREREK GİRMEMEYE AİT MAKİNELER İLE BU VERİLERİ İŞLEYEN MAKİNELER KALEMİNDE ÜRÜN İTHAL ETTİ.

bulunuyor. Söz konusu kalemden 2014 yılında gerçekleştirilen ihracatın değeri 868 milyon dolar oldu. 2013 yılında bu rakam 1 milyar dolar seviyesindeydi. Yazı, hesap, muhasebe, bilgi işlem, büro için diğer makine ve cihazların aksamı ürün grubunda gerçekleşen ihracat yüzde 16,6 azaldı. Listenin üçüncü

sırasında bulunan hava veya vakum pompaları, hava veya diğer gaz kompresörleri, fanlar, aspiratörü olan havalandırmaya mahsus cihazlar kaleminde 2013 yılında 140 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirilirken, bu rakam 2014 yılında yüzde 233,9 artarak 468 milyon dolar seviyesine çıktı. İrlanda'nın

İRLANDA'NIN MAKİNE İTHALATINDA BAŞLICA KALEMLER (MİLYON DOLAR – 84. FASIL)

Kaynak: BM İstatistik Bölümü Verileri

GTİP	GTİP TANIMI	2013	2014	Değişim % [14/13]
8471	OTOMATİK BİLGİ İŞLEM MAKİNELERİ VE BUNLARA AİT BİRİMLER; MANYETİK VEYA OPTİK OKUYUCULAR, VERİLERİ KAYIT ORTAMINA KOD ŞEKLİNE DÖNÜŞTÜREREK GİRMEMEYE AİT MAKİNELER İLE BU VERİLERİ İŞLEYEN MAKİNELER	1.973	2.345	18,9
8486	SADECE VE ESAS İTİBARIYLA YARI İLETKEN DİSKLERİN VEYA KÜLÇELERİN, YARI İLETKEN TERTİBATIN, ELEKTRONİK ENTEGRE DEVRELERİN VEYA DÜZ PANEL GÖSTERGELERİNİN İMALATINDA KULLANILAN TÜRDEKİ MAKİNE VE CİHAZLAR	562	1.713	204,9
8473	84.69 İLA 84.72 POZİSYONLARINDAKİ BÜRO MAKİNA VE CİHAZLARINDA KULLANILMAYA ELVERİŞLİ AKSAM-PARÇA-AKSESUARLARI	1.568	1.518	-3,2
8411	TURBOJETLER, TURBOPROPELLERLER, DİĞER GAZ TÜRBİNLERİ, HİDROLİK SİLİNDİRLER	610	434	-28,8
8431	ÖZELLİKLE 84.25 İLA 84.30 POZİSYONLARINDAKİ MAKİNA VE CİHAZLAR İLE BİRLİKTE KULLANILMAYA ELVERİŞLİ OLANLAR	292	327	12,2
8414	HAVA VEYA VAKUM POMPALARI, HAVA VEYA DİĞER GAZ KOMPRESÖRLERİ, FANLAR	202	321	58,9
8481	BORULAR, KAZANLAR, TANKLAR, DEPOLAR VE BENZERİ DİĞER KAPLAR İÇİN MUSLUKLAR, VALFLER (VANALAR) VE BENZERİ CİHAZLAR (BASINÇ DÜŞÜRÜCÜ VALFLER İLE TERMOSTATİK KONTROLLÜ VALFLER DAHİL)	226	243	7,7
8421	SANTRİFÜJLE ÇALIŞAN KURUTMA, FİLTRE, ARITMA CİHAZLARI	212	234	10,3
8443	BASKI YAPMAYA MAHSUS MAKİNELER; KOPYALAMA VE FAKS MAKİNELERİ; BUNLARIN AKSAM, PARÇA VE AKSESUARLARI	213	216	1,2
8413	SIVILAR İÇİN POMPALAR, SIVI ELEVATÖRLERİ	165	168	1,7
	DİĞER	1.991	2.080	4,5
	<b>TOPLAM</b>	<b>8.013</b>	<b>9.598</b>	<b>19,8</b>



Cork City

2014 yılında bir önceki yıla oranla ihracatını en fazla artırdığı ürün grubu da yine hava veya vakum pompaları, hava veya diğer gaz kompresörleri, fanlar, aspiratörü olan havalandırmaya mahsus cihazlar oldu.

#### İTHALAT LİSTESİNİN İLK SIRASINDA ABD VAR

BM İstatistik Bölümü verilerine göre İrlanda'nın makine ithalatı 2014 yılında bir önceki yıla oranla yüzde 19,8 artarak 9,6 milyar dolar oldu. 2013 yılında bu rakam 8 milyar dolar seviyesindeydi. 2014 yılı rakamlarına göre İrlanda'nın en fazla makine ithal ettiği ilk 10 ülke listesinin ilk sırasında ABD bulunuyor. ABD'den 2013 yılında 1,2 milyar dolar değerinde makine ithal eden İrlanda'nın, 2014 yılı makine ithalatı yüzde 31 artarak 1,6 milyar dolar oldu. İrlanda, 2014 yılında listenin ikinci sırasında bulunan İngiltere'den 1,5 milyar dolar değerinde makine ithal etti. 2013 yılında bu rakam 1,4 milyar dolar seviyesindeydi. 2014 yılında İrlanda'nın İngiltere'den gerçekleştirdiği makine ithalatı yüzde 5,6 arttı. İrlanda'nın 2014 yılında en fazla makine ithal ettiği ilk 10 ülke listesinin üçüncü sırasında ise Çin yer alıyor. İrlanda 2013 yılında Çin'den 1,33 milyar dolar değerinde makine

#### TÜRKİYE'NİN İRLANDA'YA MAKİNE İHRACATINDA BAŞLICA KALEMLER (BİN DOLAR - 84. FASIL)

Kaynak: TÜİK Verileri

GTİP	GTİP TANIMI	2013	2014	Değişim % [14/13]
8450	EV VEYA ÇAMAŞIRHANE TİPİ YIKAMA MAKİNELERİ (YIKAMA VE KURUTMA TERTİBATI BİR ARADA OLANLAR DAHİL)	4.715	3.585	-23,96
8471	OTOMATİK BİLGİ İŞLEM MAKİNELERİ VE BUNLARA AİT BİRİMLER; MANYETİK VEYA OPTİK OKUYUCULAR, VERİLERİ KAYIT ORTAMINA KOD ŞEKLİNE DÖNÜŞTÜREREK GİRMEME AİT MAKİNELER İLE BU VERİLERİ İŞLEYEN MAKİNELER	1.565	2.608	66,67
8422	BULAŞIK, ŞİŞE VB YIKAMA VE KURUTMA MAKİNELERİ, ŞİŞE, KUTU ÇUVAL VB DOLDURMA, ETİKETLEME MAKİNELERİ, ŞİŞELERİ, KAVANZOZLARI, TÜPLERİ VE BENZERİ KAPLARI KAPSÜLLEMeye MAHSUS MAKİNELER; DİĞER PAKETLEME VEYA AMBALAJLAMA MAKİNELERİ (İSİ İLE BÜZEREK AMBALAJLAMAYA MAHSUS MAKİNELER DAHİL); İÇECEKLERİ GAZLANDIRMAYA MAHSUS MAKİNELER	4.379	2.275	-48,05
8462	METALLERİ DÖVME, ÇEKİÇLEME, KALIPTA DÖVME, KESME, TASLAK ÇIKARTMA, ŞATAFATLAMA, KARBÜRLERİ İŞLEMeye MAHSUS MAKİNE VE CİHAZLAR	2.257	1.880	-16,68
8451	DOKUMA İPLİKLERİN, MENSUCATIN YIKANMASI, TEMİZLENMESİ, KURUTULMASI, ÜTÜLENMESİ, SARILMASI, KATLANMASINA MAHSUS MAKİNE VE CİHAZLAR	1.036	1.360	31,24
8483	TRANSMİSYON MİLLERİ, KRANKLAR; YATAK KOVANLARI VE MİL YATAKLARI; DIŞLİLER VE SİSTEMLERİ; VİDALAR; DIŞLİ KUTULARI VE DİĞER HIZ DEĞİŞTİRİCİLER (TORK "TORQUE" DEĞİŞTİRİCİLERİ DAHİL) VOLANLAR VE KASNAKLAR (KASNAK BLOKLARI DAHİL); KAVRAMALAR VE KAPLİNLER (ÜNİVERSAL KAPLİNLER DAHİL)	1.159	0,8	-23,18
8421	SANTRİFÜJLER; SIVILARIN VEYA GAZLARIN FİLTRE EDİLMESİNE VEYA ARITILMASINA MAHSUS MAKİNE VE CİHAZLAR	1.613	0,7	-51,88
8480	METAL DÖKÜMHANELERİ İÇİN DERECELER; DÖKÜM PLAKALARI; DÖKÜM MODELLERİ; METALLER, KARBÜRLER, CAM, PLASTİK MADDELER İÇİN KALIPLAR	0,02	0,7	40537,5
8473	84.69 İLA 84.72 POZİSYONLARINDAKİ MAKİNE VE CİHAZLARDA KULLANILMAYA ELVERİŞLİ AKSAM-PARÇA-AKSESUARLARI	0,1	0,7	385,27
8403	MERKEZİ ISITMA KAZANLARI (84.02 POZİSYONUNDAKİLER HARİÇ)	0,7	0,6	-14,07
	DİĞER	12.649	9.866	-22,00
	<b>TOPLAM</b>	<b>30.302</b>	<b>25.400</b>	<b>-16,18</b>

ithal ederken bu rakam, 2014 yılında yüzde 3,8 artarak 1,38 milyar dolar oldu. İrlanda'nın 2014 yılında, ilk 10 ülke arasında bir önceki yıla göre makine ithalatını en fazla artırdığı ülke Japonya oldu. Japonya'dan 2013 yılında 506 milyon dolar değerinde makine ithal edilirken 2014 yılında bu rakam yüzde 151,4 artışla 1,2 milyar dolar seviyesine çıktı. Türkiye, 46 milyon dolarla İrlanda'nın 2014 yılında en fazla makine ithal ettiği ülkeler listesinin 24'üncü sırasında bulunuyor. 2013 yılında bu rakam 34 milyon dolar seviyesindeydi. 2014 yılında İrlanda'nın Türkiye'den gerçekleştirdiği makine ithalatı yüzde 35,5 arttı.

#### OTOMATİK BİLGİ İŞLEM MAKİNELERİNE TALEP ARTTI

İrlanda 2014 yılında en fazla otomatik bilgi işlem makineleri ve bunlara ait birimler; manyetik veya optik okuyucular, verileri kayıt ortamına kod şekline dönüştürerek girmeye ait makineler ile bu verileri işleyen makineler kalemünde ürün ithal etti. 2013 yılında söz konusu ürün grubunda 1,9 milyar dolarlık ithalat gerçekleştirilirken bu rakam, 2014 yılında yüzde 18,9 artarak 2,3 milyar dolar olarak kayda geçti. Listenin ikinci sırasında sadece ve esas itibarıyla yarı iletken disklerin veya külçelerin, yarı iletken tertibatın, elektronik entegre devrelerin veya düz panel

göstergelerinin imalatında kullanılan türdeki makine ve cihazlar bulunuyor. İrlanda, 2014 yılında söz konusu kalemde 1,7 milyar dolar değerinde makine ithal etti. 2013 yılında bu rakam 562 milyon dolardı. İrlanda'nın söz konusu ürün grubundaki ithalatı 2014 yılında yüzde 204,9 arttı. İrlanda'nın en fazla ithalat gerçekleştirdiği üçüncü kalem 84.69 ila 84.72 pozisyonlarındaki büro makine ve cihazlarında kullanılmaya elverişli aksam-parça-aksesuarları oldu. 2013 yılında söz konusu ürün grubunda 1,56 milyar dolarlık ithalat gerçekleştirilirken bu rakam, 2014 yılında yüzde 3,2 azalarak 1,51 milyar dolar oldu. İrlanda'nın 2014 yılında makine ithalatında en fazla artış yüzde 204,9 ile sadece ve esas itibarıyla yarı iletken disklerin veya külçelerin, yarı iletken tertibatın, elektronik entegre devrelerin veya düz panel göstergelerinin imalatında kullanılan türdeki makine ve cihazlar kalemünde gerçekleşti.

#### TÜRKİYE'NİN MAKİNE İHRACATI 25,4 MİLYON DOLAR

TÜİK verilerine göre Türkiye'nin 84'üncü sıfıda İrlanda'ya gerçekleştirdiği makine ihracatı, 2015 yılında 25,4 milyon dolar olarak kaydedildi. 2014 yılında bu rakam 30,3 milyon dolar seviyesindeydi. İrlanda'ya gerçekleştirdiği makine ihracatı yüzde 16,18 azaldı. Türkiye'nin İrlanda'ya gerçekleştirdiği ma-

İRLANDA'NIN 2014 YILINDA, İLK 10 ÜLKE ARASINDA BİR ÖNCEKİ YILA GÖRE MAKİNE İTHALATINI EN FAZLA ARTIRDIĞI ÜLKE JAPONYA OLDU. JAPONYA'DAN 2013 YILINDA 506 MİLYON DOLAR DEĞERİNDE MAKİNE İTHAL EDİLİRKEN 2014 YILINDA BU RAKAM YÜZDE 151,4 ARTIŞLA 1,2 MİLYAR DOLAR SEVİYESİNE ÇIKTI.



Dublin



TÜRKİYE, 46 MİLYON DOLARLA İRLANDA'NIN 2014 YILINDA EN FAZLA MAKİNE İTHAL ETTİĞİ ÜLKELER LİSTESİNİN 24'ÜNCÜ SIRASINDA BULUNUYOR.



Samuel Beckett Köprüsü, Dublin

kine ihracatının ilk sırasında ev veya çamaşırhane tipi yıkama makineleri (yıkama ve kurutma tertibatı bir arada olanlar dahil) yer alıyor. Söz konusu kalemde İrlanda'ya 2014 yılında 4,7 milyon dolar değerinde ürün ihraç edilirken, bu rakam 2015 yılında 3,5 milyon dolar seviyesinde kaydedildi. Söz konusu mal grubunda 2015 yılında ihracat yüzde 23,96 azaldı. Listenin ikinci sırasında bulunan otomatik bilgi işlem makineleri ve bunlara ait birimler; manyetik veya optik okuyucular, verileri kayıt ortamına kod şekline dönüştürerek girmeye ait makineler ile bu verileri işleyen makineler ürün grubunda 2015 yılında gerçekleştirilen ihracatın değeri 2,6 milyon dolar olarak kaydedildi. 2014 yılında bu rakam 1,5 milyon dolardı. Otomatik bilgi işlem makineleri ve bunlara ait birimler; manyetik veya optik okuyucular, verileri kayıt ortamına kod şekline dönüştürerek girmeye ait makineler

ile bu verileri işleyen makineler ürün grubundaki ihracat yüzde 66,67 arttı. Türkiye'nin İrlanda'ya makine ihracatında ilk 10 ürün grubu listesinin üçüncü sırasında ise bulaşık, şişe vb. yıkama ve kurutma makineleri, şişe, kutu çuval vb. doldurma, etiketleme makineleri, şişeleri, kavanozları, tüpleri ve benzeri kapları kapsüllemeye mahsus makineler; diğer paketleme veya ambalajlama makineleri (ısı ile büzerek ambalajlamaya mahsus makineler dahil); içecekleri gazlandırmaya mahsus makineler bulunuyor. 2014 yılında söz konusu kalemde 4,3 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam, 2015 yılında yüzde 48,05 azalarak 2,2 milyon dolar oldu. TÜİK verilerine göre 84'üncü fasıl itibarıyla Türkiye'nin İrlanda'dan 2014 yılında gerçekleştirdiği 116 milyon dolarlık makine ithalatı, 2015 yılına gelindiğinde yüzde 16,91 oranında azalarak 96,5 milyona dolara gelebileceği

İRLANDA'DA İMALAT SANAYİSİNİN BÜYÜK BÖLÜMÜ DUBLİN'DE TOPLANIYOR. BAŞLICA SEKTÖRLER İŞE; ENDÜSTRİ, GIDA, YAPI MALZEMELERİ, DOKUMA, GİYİM, KİMYA, METALURJİ, ELEKTRİK MALZEMELERİ VE TÜTÜN OLARAK KARŞIMIZA ÇIKIYOR.



Çımacı Heykeli, Dublin





# “HİÇBİR BAŞARI TESADÜF DEĞİLDİR”

moment

TÜRK TOPLUMUNDA KADININ, AİLEYİ VE ÇOCUKLARI YÖNETEN TEMEL OKUL OLDUĞUNA VURGU YAPAN MOLİNO MUHASEBE VE FİNANS MÜDÜRÜ ŞEYMA NUR ALAYBEYİ, “DOLAYISIYLA İŞ HAYATINDA KADIN YÖNETİCİ OLMAK, TOPLUM TARAFINDAN HER ZAMAN ÖRNEK ALINIP TAKDİR EDİLMEME DEVAM EDİLECEK” DİYOR. BİR KADIN YÖNETİCİ OLARAK PLANLI, KALİTELİ VE TAM ZAMANLI ÇALIŞMAYI KENDİNE PRENSİP EDİNDİĞİNİ BELİRTEN KAHVECİ, HİÇBİR BAŞARININ TESADÜF OLMADIĞINA DİKKAT ÇEKİYOR.



**Nefise ALAYBEYİ**  
Molino İç ve Dış Ticaret Müdürü

**Şeyma Nur ALAYBEYİ**  
Molino Muhasebe ve Finans Müdürü

alışma hayatına henüz lise yıllarında firmadaki çeşitli evrakları tanımakla adım atan Molino Muhasebe ve Finans Müdürü Şeyma Nur Alaybeyi Kahveci'nin profesyonel iş hayatına geçişi ise aldığı mali müşavirlik eğitiminin ardından olmuş. Kariyer basamaklarında adım adım ilerleyen Kahveci'ye göre mesleki anlamda önünde daha uzun bir yol var. “Satın almada nelere dikkat edilmelidir, satış taktikleri nelerdir, müşteri ile nasıl konuşulmalıdır, dış ticaretin püf noktaları nelerdir?” gibi konuları kendisi için adeta bir okul olan Molino'da öğrenmeye devam ettiğini belirten Kahveci,

öğrenmenin sonu olmadığına vurgu yapıyor. Kadınların toplumdaki yerine de değinen Kahveci, “Toplumda kadın, aileyi ve çocukları yöneten temel okul gibidir. Yönetirken her şeye yetmeli ve söz konusu süreçte yıpranmamalıdır. Bu da zor bir iştir. Dolayısıyla toplum tarafından kadın yönetici olmak her zaman örnek alınıp takdir edilen bir durum olmaya devam edecek diye düşünüyorum” diyor. “Kadınların başarısının temelinde, evliyse eşinin bekarsa da babasının çok büyük rolü var” diyen Kahveci, kadın yönetici perspektifiyle makine sektörünü Moment Expo okurları için değerlendirdi.

**Şeyma Nur Alaybeyi Kahveci kimdir? Sizi daha yakından tanıyabilir miyiz?**

Konya'da 1986 yılında dünyaya geldim. İlk ve orta öğrenimim sonrası Konya Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü'nden 2008 yılında mezun oldum. Mezuniyetimin ardından serbest muhasebeci mali müşavirlik staj sınavını ilk seferde kazandım. Dolayısıyla halihazırda devam eden çalışma hayatına tam anlamıyla atılmış oldum. Üç yıllık staj süresinin ardından 2011 yılında serbest muhasebeci mali müşavir olmaya hak kazandım.

**İş hayatına başlama ve bulunduğunuz göreve gelme süreciniz hakkında bilgi verir misiniz? İş hayatına 15-16 yaşlarında öncelikle firmamızda çeşitli evrakları tanımakla adım attım. O zamanlar her şey yabancıydı bana. Önceleri faks çıktılarını inceliyordum, daha sonra ise diğer resmi evrakları anlamaya başladım. İşin, bence en önemli kısmı olan dosyalama aşaması ilk öğrendiğim şey oldu. Daha sonra kasada, yönetime para hesabı nasıl verilir onu öğrendim. "Satın almada nelere dikkat edilmelidir, satış taktikleri nelerdir, müşteri ile nasıl konuşulmalıdır, dış ticaretin püf noktaları nelerdir?" gibi konular ise benim için adeta bir okul olan Molino'da hala her gün öğrenmeye devam ettiğim başlıklar. Bu okul öyle bir okul ki mezun olamazsınız. Çünkü öğrenilecek şeyler asla bitmez. Mali müşavir olduktan sonra kendi işime yoğunlaştım. Vergi ve denetim alanında başka firmalarda çalıştım. Firmamıza önce dışarıdan bir gözle baktıktan sonra Molino bünyesine katıldım ve o günden bu yana da "Nasıl daha iyi, verimli ve etkili olabilirim!" diye çalışmaya devam ediyorum.**

**Bulduğunuz görevi kaç yıldır sürdürüyorsunuz? Ortalama bir iş gününüz nasıl geçiyor?**

Beş yıldır mali müşavir olarak çalışıyorum ve standart bir iş günüm hayli yoğun geçiyor. Sabah gelir gelmez mail trafiği yaşıyorum. Ardından iş ve satış takibi için üretim alanını geziyorum. Günlük muhasebe kontrollerinden sonra, personelle sürekli işbirliği halinde gerçekleştirdiğimiz toplantılarda güncel bilgileri ve raporları alıyorum.

**Yoğun bir iş temposuna sahip olan makine sektöründe başarılı olmak için izlenmesi gereken yol nedir?**

50 yıllık tecrübenin vermiş olduğu bilgi birikimini kullanarak planlı hareket etmek başarımızın sırrını oluşturuyor. İş aldıktan sonra kendi aramızda kurduğumuz sistem kodla-

riyla iş akışının A'dan Z'ye nasıl yürüyeceğini planlarız. Her birim kendi sisteminden sorumludur ve yönetime anlık rapor sunar. Projelerin mali ve finansman yönünü ben ve iş arkadaşlarım minimum hata ve maksimum özveriyle yürütüyoruz. Dolayısıyla planlı, kaliteli ve tam zamanlı çalışma, başarıyı da beraberinde getiriyor. Her zaman söylenen ve çok doğru olan bir söz vardır: "Başarı asla tesadüf değildir."

**Erkek egemen bir sektörde kadın yönetici olmanın zorluklarını yaşıyor musunuz?**

Hayır, böyle zorluklarla hiç karşılaşmadım. Bilakis çok faydasını görüyorum. Kadın olduğunuz için herkes size daha özverili davranıyor. Bu da açıkçası çok hoşuma gidiyor. Fakat kadın yönetici sıfatının yanında annelik görevini de üstlendiğinizde bazı zorluklarla karşılaşıyorsunuz. Annelik dünyadaki en kutsal ve en muhteşem olay. Ancak çalışan anne olunca iki tarafa da yetmeye çalışmak bir hayli yorucu oluyor.

**Bulduğunuz firmada sizin gibi iyi bir konuma gelmiş başka kadın çalışanlar/ yöneticiler var mı?**

Benden üç yaş küçük kardeşim Nefise Alaybeyi, Molino İç ve Dış Ticaret Müdürü olarak profesyonel biçimde çalışmalarını sürdürüyor. Kendisi, TOBB Üniversitesi İktisat Bölümü mezunudur.

**Makine sektöründe yönetici pozisyonda görev yapan bir kadın yönetici olarak iş için gittiğiniz yurt dışı seyahatlerinizde nasıl tepkiler alıyorsunuz?**

İhracatçı bir firmada çalıştığınızda haliyle yurt dışı seyahatleri de kaçınılmaz oluyor. Ancak ben daha çok idari işlere yöneldiğim için bu görevi sorumluluk alanı gereği, kardeşim Nefise Alaybeyi üstlenmiş durumda. Fakat şunu söylemek isterim ki, bir yöneticinin kadın olması her zaman daha fazla beğeni topluyor. Hatta kadınların daha çalışkan olup iyi işler başardığı latifelerini sık sık duyarız. Çünkü toplumda kadın, aileyi ve çocukları yöneten temel okuldur. Her şeye yetmeli ve bu süreçte de yıpranmamalıdır. Bu da zor bir iş. Dolayısıyla toplum tarafından kadın yönetici olmak her zaman örnek alınır takdir edilen bir durum olmaya devam edecek diye düşünüyorum.

**Erkek egemen bir sektör olan makine imalat sektöründe, diğer sektörlerle kıyasla sizce neden daha az sayıda kadın çalışan görev yapıyor?**

Çünkü toplumda kadının daha önemli görev-

"BABAM VE EŞİMLE BİRLİKTE, DEDEM DR. ÖMER LÜTFİ ALAYBEYİ'NİN DE DESTEĞİNİN DAİMA YANIMDA OLDUĞU BİLİYOR VE KENDİMİ BU AÇIDAN ÇOK ŞANSLI GÖRÜYÖRÜM."

"ÜLKEMİZDEKİ KADIN ÇALIŞAN İLE YÖNETİCİ SAYISINI ARTIRMANIN YOLU DAHA FAZLA DESTEK VE TEŞVİKTEN GEÇİYOR. SON DÖNEMLERDE DE BU YOLDA SAĞLAM ADIMLARIN ATILDIĞINI GÖRÜYÖRÜZ."



lerinin olduğuna dair bir ön kabul mevcut. Dolayısıyla, "Çocuk da yaparım kariyer de!" inancı tam anlamıyla özümsemiş değil. Bu bakış açısına sahip olmayan çok sayıda kadın da var. Ben iki farklı değerlendirmeye de hak veriyorum. Çünkü kadınların başarısının temelinde, evliyse eşinin bekarsa da babasının çok büyük rolü var. Bu noktada sırtınızı dayayacağınız bir desteğin varlığı çok önemli. Ben, babam ve eşimle birlikte, canım dedem Dr. Ömer Lütfi Alaybeyi'nin de desteğinin daima yanımda olduğu biliyor ve kendimi bu açıdan çok şanslı görüyorum.

**Makine imalat sektöründe daha fazla kadın çalışan ve yönetici görmek için neler yapılabilir?**

Tabii ki daha fazla destek ve teşvikle kadın çalışan ve yönetici sayısı artırılabilir. Devletimiz, her geçen gün güzel haberler veriyor. Geçtiğimiz günlerde okuduğum haberlerden biri, doğum sonrası analık izni bitiminde ilk doğumda 60, ikinci doğumda 120, sonraki doğumlarda 180 gün haftalık çalışma süresinin yarısı kadar ücretsiz izin verileceği yönündeydi. Ayrıca ücretsiz izin döneminde işsizlik sigortasından yarım çalışma ödeneği sağlanacağı ve çoğul doğum varsa bu sürelere 30 gün ekleneceği, doğan çocuk engelliyse sürenin 360 gün olarak uygulanacağını da görerek

mutlu oldum. Bu imtiyazlar kadın çalışanların rahatlatmasının yanında çalışma sürelerinde de daha verimli olmalarını sağlar. Çünkü anne eğitilmiş ve mutluydu toplum da eğitilmiş ve mutludur.

**Sektörünüzle alakalı olarak dünyadaki durumu nasıl değerlendiriyorsunuz? Türkiye'de makine sektöründe daha mı az kadın çalışan/yönetici bulunuyor?**

Türk makine sektörü son yıllarda Türkiye ekonomisinin ve ihracatının yükselen yıldızı oldu. 2015 yılında 144 milyar dolar olarak gerçekleşen toplam ihracattan makine sektörü yüzde 9,2 pay aldı. Küresel ölçekte rekabetçi olan Türk makineleri dünyanın 200 ülkesinde güvenle kullanılıyor. Son beş yılda Türkiye ihracatında söz sahibi sektörler arasında en fazla artış makine sektöründe yaşandı. Tüm bu gelişmeler gurur verici. Temenni ediyorum ki ilerleyen yıllarda da firmamızın ve ülkemizin daha iyi yerlere geldiğini görürüz. Tüm bu tabloya baktığımızda ise üretimin hele hele makine imalatının ağır bir iş olduğu görülebiliyor. Dolayısıyla bence bu yüzden makine sektöründe daha az kadın çalışan ve yönetici mevcut. Fakat özellikle kadınlar kendi dayanışma ağlarını örerek çok güzel işlere imza atabilir. Geleceğin devlet yöneticileri arasında neden kadınlar da yer almasın ki...

"FİRMA OLARAK 50 YILLIK TECRÜBENİN VERMİŞ OLDUĞU BİLGİ BİRİKİMİNİ KULLANARAK PLANLI HAREKET ETMEK BAŞARIMIZIN SIRRINI OLUŞTURUYOR."



# PRESTİJİN TARİFİ

*Özel dikim  
Ceket*

**#OlmasadaOlur**

AMA EĞİTİM OLMAZSA OLMAZ.

Bu bayram siz de  
Darüşşafaka'ya destek olun,  
annesi ya da babası hayatta ol-  
mayan çocuklarımızın  
geleceğini aydınlatın.

Düzenli destekte bulunmak için **0850 222 1863**'ü arayabilirsiniz.

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

**Darüşşafaka**  
1863  
CEMİYET



# ORTAĞIM OLUR MUSUN?

GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE ALTERNATİF BİR YATIRIM YÖNTEMİ OLARAK YAYGINLAŞAN GİRİŞİM SERMAYESİ, TÜRKİYE'DE DE SON YILLARDA BÜYÜK GELİŞME GÖSTERDİ. ORTAKLARINA FİNANS DESTEĞİNİN YANI SIRA YÖNETİM DESTEĞİ DE SAĞLAYAN GİRİŞİM SERMAYESİ YATIRIM ORTAKLARI (GSYO), ÖZELLİKLE İHRACAT YAPAN ŞİRKETLERE ÖNCELİK VERİYOR.

İngilizcede "venture capital" teriminin karşılığı olarak, Türkçede "risk sermayesi" ya da "girişim sermayesi" olarak anılan kavram, en basit tanımıyla büyüme potansiyeli olan yeni fikirlere sahip girişimcilere finansman ve deneyim aktarımı sağlayan, sermayedarlara ise uzun vadede yüksek getiri vaat eden alternatif bir yatırım yöntemi olarak açıklanabilir. Girişim sermayesinin iki tarafından birini, gelişme potansiyeli taşıyan ve kaynak ihtiyacı olan "girişim şirketi", diğerini ise bu girişime sermaye sağlayarak bundan yüksek getiri elde etmek isteyen "yatırımcı" oluşturuyor. İlk olarak 1950'li yıllarda ABD'de ortaya çıkan ve ekonominin gelişmesinde önemli bir rol

üstlenen girişim sermayesi daha sonraki yıllarda Avrupa ve Japonya'da da geniş uygulama alanı buldu. Günümüzde, gelişmekte olan ülkelerde alternatif bir yatırım yöntemi olarak giderek yaygınlaşan girişim sermayesi, Türkiye'de de son yıllarda büyük gelişme gösterdi. Ortaklarına finans desteğinin yanı sıra yönetim desteği de sağlayan girişim sermayesi yatırım ortaklıkları (GSYO), özellikle ihracat yapan şirketlere öncelik veriyor.

## SİSTEM NASIL İŞLİYOR?

Girişim sermayesi şirketlerinde finans sektöründe uzman olan profesyonel bir ekip bulunuyor. Dört ya da beş kişiden oluşan bu

## GİRİŞİM SERMAYESİ



ekip, sektör sektör analizler yaparak hangi şirketlerin büyüme potansiyeline sahip olduğunu tespit ediyor. Daha sonra bu şirketler ziyaret edilerek bir ön görüşme yapılıyor. Görüşmenin sonucu her iki taraf için de olumlu olursa ortak olunacak şirketin hedefleri doğrultusunda bir iş planı hazırlaması gerekiyor. Altı ayı bulabilen ortaklık sürecinde, 3-5 yıllık iş planı üzerinde detaylı olarak çalışılıyor ve şirketin bugünkü değeri hesaplanıyor. Çalışmanın sonucunda girişim sermayesi şirketi potansiyel firmayla ortaklık yapıp yapmama konusunda nihai kararı veriyor. Olumsuz bir karar verildiği takdirde dahi girişimcinin elinde, üzerinde çok çalışılmış çok tartışılmış neticede doğrusu bulunmuş 3-5 yıllık bir iş planı kalıyor. İş planı doğrultusunda çıkan sonuca göre girişim sermayesi şirketi ortaklık konusunda son kararını veriyor. Ortaklığa karar verirse, firmanın ihtiyacı olan finansman miktarı bulunan şirket değerinin yüzde kaçına tekabül ediyorsa o kadarını satın alarak ortaklığı gerçekleştiriyor. Ortaklık süresince, girişimciye sadece finansal değil aynı zamanda profesyonel anlamda da destekte bulunan girişim sermayesi şirketleri, 3-5 yıl arasında ortaklıktan ayrılıyor. Bu süreçte ise şirketin yeni değeri tespit ediliyor ve bu değer üzerinden hisseler sahibine, üçüncü şahıslara ya da halka arz edilerek satılıyor.



## DÜNYADA DURUM NE?

Girişim sermayesi kavramı finansal piyasalarda ilk olarak İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra görülmeye başlandı. Dünya ekonomisinin öncüleri olan ABD ve Japonya'da faiz karşılığı kredi veren bankaların yerini ortaklığa dayanan finans kurumları aldı. Günümüzde ise ekonomik güçlerinin temelinde teknoloji üretimi bulunan ABD, İngiltere, Japonya, Kanada ve Almanya gibi ülkelerde ileri teknoloji girişim sermayesi modelleri destekleniyor. Dünya Bankası ve diğer uluslararası finansman kuruluşları geliştirmekte olan ülkelere de girişim sermayesi sistemini öneriyor. Modern anlamda girişim sermayesi ile kurulan ilk şirket bir dönemin efsanevi bilişim markası Digital'dir. Bu şirket 15 yıl içerisinde piyasa değerini tam 5 bin kat değerinde artırdı. ABD'de 1980-2010 yılları arasında toplam 17 bin şirkete 350 milyar dolarlık yatırım yapıldı. Bu şirketler 2010 yılında 8 milyon insan istihdam ettiler ve 2 milyar dolarlık ciroya ulaştılar. Bu rakamlar ABD iş gücünün yüzde 6'sını ve GSYİH'nin yüzde 14'üne karşılık geliyor.



### EN ÇOK KİMLER BAŞVURUYOR?

Küçük ev eşyaları, yedek parçalar ya da teknolojik gelişmeler sonucu ortaya çıkan kimi maddeleri işleyerek yapılan yeni buluşlar vb. gibi ürünleri önce icat edip sonrada piyasaya sunmak isteyen firmaların finansman ihtiyaçları girişim veya risk sermayesinin ilgi alanındadır. Küçük-orta ölçekli işletmeler ve yaratıcı fikirleri olan girişimciler bu tür dinamik gelişim içinde hep buluşları ve yaratıcı ürünleri ile ortaya çıkarlar. Söz konusu ürünlerin tasarımı, geliştirilmesi ve üretilmesi için ciddi bir Ar-Ge ve pazarlama finansmanı enstrümanlarına ihtiyaç vardır. Bu sermaye, her türlü yaratıcı fikir ve buluşlara dayalı ürünleri araştırma-geliştirme aşamasından, pazarlamaya kadar olan tüm süreç için kullanılır. Bu ürünlerin piyasada başarılı olması, tutul-

"TÜRKİYE'DE GİRİŞİM SERMAYESİ YATIRIM ORTAKLIĞI SİSTEMİNE İLİŞKİN İLK DÜZENLEME 1993 YILINDA YAPILDI, 2004 YILINDA YAPILAN DÜZENLEME İLE DE SON HALİNİ ALDI."



“ORTAKLIK SÜRESİNCE, GİRİŞİMCİYE SADECE FİNANSAL DEĞİL AYNI ZAMANDA PROFESYONEL ANLAMDA DA DESTEKTE BULUNAN GİRİŞİM SERMAYESİ ŞİRKETLERİ, 3-5 YIL İÇİNDE ORTAKLIKTAN AYRILIYOR.”

ması halinde ise yüksek kâr marjları ve o ürüne ait oldukça büyük piyasa payları yaratılabilir. Bu da, risk sermayesi ile bu işletmelerin ya da girişimcilerin ürünlerini finanse etmiş sermayedarlara ciddi kârlar olarak dönebilir.

#### GİRİŞİM SERMAYESİ VEREN KURUMLAR

Gelişmekte olan ülkeler ve Türkiye’de bu finansman modelinin geliştirilmesini zorunlu kılan olgu, buralarda geleneksel finansman kurumları olan bankaların kredi faiz oranlarını oldukça yüksek tutmasıdır. Bu yüksek maliyetli fonları kullanarak uzun vadeli yatırımlara girişmek de pek mümkün olmuyor. Gelişmekte olan ülkelerde gerçek anlamda girişimci sayısının da az olması sebebiyle özel girişimlerin yatırım miktarı da düşük seviyelere iniyor. Bu nedenle girişim sermayesi finansman modeli adı verilen, faiz ve ana para tarzında geri ödeme zorunluluğu içermeyen bir finansman şeklinin önemi ortaya çıkıyor. Türkiye’de girişim sermayesi yatırım ortaklığı sistemine ilişkin ilk düzenleme 1993 yılında yapıldı, 2004 yılında yapılan düzenleme ile son halini aldı. Türkiye’de şirketlere finansman desteği sağlayan dört kurum var: İş Girişim, Türkiye Kalkınma Bankası, RHEA GSYO, KOBİ GSYO. Ayrıca AIG, Alliance Capital ve Morgan Stanley’in de aralarında olduğu 24 yabancı GSYO bulunuyor.

#### İHRACATÇI KOBİ’LER ÖNCELİKLİ

GSYO’lar için destek verilen kurumun ihracat yapıyor olması önemli. Çünkü burada amaç kâr etmek. Bu da tabiki satışların artırılması ile olacak bir şey. Sadece yurt içi değil yurt dışı pazarlarına açılan bir firma bu noktada

yatırım şirketleri için daha avantajlı görülüyor. Bunların yanı sıra girişimci ortakların bu tür bir finansal ortaklık yapabilecek nitelikte insanlar olup olmadığı, başka faaliyetler yürütüp yürütmediği eğer yürütüyorsa bunların ne tür faaliyetler olduğu büyük önem taşıyor. Girişim sermayesi özellikle ihracatçı KOBİ’ler için büyük önem taşıyor. Öncelikle girişim sermayesi fonlarının yatırımdan sonra şirketler çok hızlı bir şekilde yeniden yapılandırma süreci yaşayarak kurumsallaşma konusunda büyük mesafeler alıyorlar. Bunun sonucunda artan kurumsal imajla birlikte güçlenen mali yapı da güçleniyor. Mali yapının güçlenmesi, finansal kuruluşların, mal ve malzeme tedarikçilerinin ve müşterilerinin şirkete olan güveninin artmasına neden oluyor. Bu da şirketin kaliteli mal veya hizmeti rekabetçi fiyatlarla üreterek satmasını ve sonuçta da hızlı ve istikrarlı büyümesini sağlıyor.

#### GİRİŞİM SERMAYESİ ÖLÜM VADİSİNDEN GEÇMİYOR

Türkiye’deki yıllık girişim sermayesi yatırımları 100 milyon dolar civarında. Türkiye’deki girişim sermayesi yatırım ortaklığı sistemi çekirdek, başlangıç ve yönetimin satın alınması aşamalarındaki projelere yatırım yapmıyor. Özellikle çekirdek aşamasındaki şirketlerin riski oldukça yüksek olduğu için bu şirketler ölüm vadisinde olarak nitelendiriliyor ve yatırım yapılmıyor. Türkiye’de genellikle fikir aşamasını geçmiş, şirketini kurmuş ve kâr etmeye başlamış, ancak büyümek, yatırımlarını devam ettirmek amacıyla finansmana ihtiyacı olan şirketlere yatırım yapılıyor.

“GİRİŞİM SERMAYESİ YATIRIM ORTAKLIĞI KAPSAMINDA, TÜRKİYE’DE GENELLİKLE FİKİR AŞAMASINI GEÇMİŞ, ŞİRKETİNİ KURMUŞ VE KÂR ETMEYE BAŞLAMIS, ANCAK BÜYÜMEK VE YATIRIMLARINI DEVAM ETTİRMEK AMACIYLA FİNANSMANA İHTİYACI OLAN ŞİRKETLERE YATIRIM YAPILIYOR.”

## 7 ADIMDA GİRİŞİM SERMAYESİNİN ÖNEMİ



- 1 Girişimcilik hamlesinin desteklenmesi,
- 2 Yüksek gelişme potansiyeline sahip ve rekabet üstünlüğü olan işletmelere fırsat verilmesi,
- 3 Kaynakların daha rasyonel kullanılması ve dağılımı,
- 4 Üretim kapasitesi ve rekabetin artırılması,
- 5 İhracatın desteklenmesi,
- 6 Yabancı sermayenin Türkiye’ye çekilmesi,
- 7 Bilimsel ve teknolojik ilerlemenin sağlanması ve yeni iş alanlarının yaratılması bakımından büyük önem taşıyor.



İŞ GİRİŞİM SERMAYESİ GENEL MÜDÜRÜ **MURAT ÖZGEN:**

## “İHRACAT YAPAN ŞİRKETLERİ ÖNEMSİYORUZ”

2000 YILINDA YOLA ÇIKAN İŞ GİRİŞİM SERMAYESİ BUGÜNE KADAR 17 YATIRIMDA BULUNDU. YATIRIM BÜYÜKLÜĞÜNÜ 133 MİLYON DOLARA ÇIKARDI. FARKLI SEKTÖRLERE YATIRIM YAPSALAR DA İHRACAT ODAKLI ŞİRKETLERİ ÖNEMSİYORLAR. ŞİRKETLERİN İHRACAT KAPASİTELERİNİN ARTIRILMASI YÖNÜNDE HEM FİNANSMAN HEM DE YÖNETİM ANLAMINDA KATMA DEĞER SAĞLIYORLAR.



**Murat ÖZGEN**  
İş Girişim Sermayesi Genel Müdürü

İş Bankası Grubu içerisinde 2000 yılında kurulan İş Girişim Sermayesi, yüksek büyüme potansiyeline sahip KOBİ'leri, sermaye ihtiyaçlarını karşılayarak gelişimleri süresince destekliyor. Girişimcilere büyüme finansmanı sağlıyor ve yol haritalarını yapılandırmada kurumsallık, strateji belirleme, iyi yönetim, etkinlik, verimlilik gibi ana eksenlerde iyileştirmeler sunuyor. Girişimcilerle profesyonel sermayeyi birbirine bağlıyorlar. Bugüne kadar 17 yatırım yaptılar. Yatırımların toplam büyüklüğü 133 milyon dolar. Yatırım yaptıkları sektörler çok

çeşitli. Portföylerinde perakende de var bilişim de... Ama en önem verdikleri nokta şirketin ihracat odaklı olması. Bunun nedenini İş Girişim Sermayesi Genel Müdürü Murat Özgen şöyle açıklıyor: "İhracat konusundaki yetkinlikler, iç piyasadaki dalgalanmalara ve döviz kurundaki oynaklıklara karşı şirketler için önemli bir koruyucu kalkan vazifesi görüyor." Girişimcilere bir yol haritası çizmesi adına İş Girişim Sermayesi'nin şirketlere sunduğu avantajları, ortaklık kurma sürecini, yatırım kriterlerini ve başarı örneklerini Murat Özgen ile konuştuk.



“BUGÜNE KADAR GERÇEKLEŞTİRDİĞİMİZ 17 YATIRIMA BAKILDIĞINDA, PERAKENDE, BİLİŞİM, İNŞAAT MALZEMELERİ, ARAÇ KİRALAMA, YER HİZMETLERİ, FUARCILIK GİBİ BİRÇOK FARKLI SEKTÖRDE İŞLEM YAPTIĞIMIZ GÖRÜLÜYOR.”

**Ortak olma kararını nasıl veriyorsunuz? Sektör seçerken kriterleriniz var mı?**

Özellikle bir sektör tercihi/yoğunlaşması anlayışı gütmüyoruz. Yatırım yapacağımız şirketlerde özellikle büyüme, operasyonel kârlılık, kaliteli yönetim ekibi, sürdürülebilir rekabet gücü, pazar payı ve markalaşma, anlaşılabilir bir iş planı, özgün ve rekabet avantajı olan ürün ve hizmetler ile makul çıkış olanakları üzerinde önemle duruyoruz. Ayrıca, iş modeli olarak makro ekonomik dalgalanmalara karşı dirençli faaliyete ve mali tablolara sahip, döviz kurlarındaki olası dalgalanmaları fırsata çevirebilecek şirketlere öncelik veriyoruz. İş Girişim Sermayesi, büyüme evresindeki orta büyüklükteki şirketlere ortak olmak suretiyle finansman ve katma değer sağlayan akıllı sermayeyi tem-

sil ediyor, gelişim süreçlerinde destekliyor. Bu kapsamda, şirketlere orta-uzun vadeli yatırım yapıyor ve sermaye desteği sağlıyor. Bugüne kadar gerçekleştirdiğimiz 17 yatırıma bakıldığında, perakende, bilişim, inşaat malzemeleri, araç kiralama, yer hizmetleri, fuarcılık gibi birçok farklı sektörde işlem yaptığımız görülüyor.

**Ortak olduğunuz şirketlere yurt dışında ne gibi destekler sunuyorsunuz?**

Şirketlerin uluslararası pazarlarda da rekabet etmelerini hedefliyor, rekabet avantajı yaratılması amacıyla organik olarak veya şirket satın almaları yoluyla büyümelerine, operasyonel verimliliklerini artırmalarına ve yeni pazarlara açılmalarına destek veriyoruz. Şirketlerin kurumsallaşma ve büyüme sürecinin çeşitli safhalarındaki gereksinimleri konusunda deneyim sahibi olan bir girişim sermayesi şirketi olarak şirketler için değer yaratacak stratejileri, şirket yönetimi ile beraber belirliyor, uyguladığımız değer yaratma stratejilerimiz ile şirketlerin rekabet avantajlarını belirgin olarak yükseltmeyi hedefliyoruz.

**Ortaklık ve yönetim planınızı nasıl kurguladınız?**

İş Girişim Sermayesi'nin incelediği projeleri değerlendirme kriterleri arasında birinci öncelik doğru müteşebbisi seçmek. Şirketlerin özellikleri incelenirken ise birçok kriterin arasında yüksek büyüme potansiyeli olması, etkin bir yönetim kadrosu ile başarılı bir geçmiş performansının bulunması ve sürdürülebilir büyüme potansiyeli ile rekabet avantajına sahip olması da diğer öncelikli kriterler arasında sayılabilir. Ayrıca, girişim sermayesi yatırımlarının doğası gereği yatırım yapılan şirketlerden çıkış gerekliliği olduğundan, yapılan yatırımlarda çıkış olanaklarının bulunması da önemli bir kriterdir. Ortaklık ve yönetim planları her bir yatırım projesi kapsamında diğer pay sahipleri ve ortak yatırımcılar ile birlikte proje öncesinde detaylı bir şekilde kurgulanıyor. Proje, kurucu ortaklar ve şirketin ihtiyacına göre sermaye artışı ve/veya ortak satışı yöntemi ile azınlık veya çoğunluk pay sahibi olabiliyoruz. Örnek vermek gerekirse, Kasım 2015'te gerçekleştirdiğimiz "Tatil Budur" yatırımında yüzde 20 pay sahibi olmamıza rağmen, iş ortağımız ile birlikte yatırım yaptığımızdan çoğunluk pay sahibi konumundayız.

**Finans desteği verirken şirketin ihracat yapmasının önemi nedir? İhracatçılara ne gibi avantajlar sağlıyorsunuz?**

İhracat konusundaki yetkinlikler, iç piyasa-

## “ŞİRKETLER BİZİMLE DİREKT İLETİŞİM KURABİLİYOR”

### Şirket size nasıl başvuruyor ve başvuru süreci nasıl işliyor?

Resmi bir başvuru sürecimiz yok. Şirketler bizlerle direkt iletişim kurabildikleri gibi aracı kurumlar ve yatırım bankaları vasıtası ile de birçok projeye erişimimiz oluyor. Bunun dışında sektörün en eski ve en fazla sayıda işlem gerçekleştiren fonu olarak önemli bir ilişki ağına sahip olmamız da proje geliştirme sürecimizi kolaylaştıran diğer bir husustur.



daki dalgalanmalara ve döviz kurundaki oynaklıklara karşı şirketler için önemli bir koruyucu kalkan vazifesi görüyor. Bu noktada yatırım yaptığımız şirketlerin ihracat kapasitelerinin artırılması yönünde hem finansman hem de yönetim anlamında katma değer sağlıyoruz. Örneğin, 2007 yılında ODE Yatırım'a yatırım yaptığımızda ihracatın toplam satışlar içerisindeki oranı yüzde 2 seviyelerindeyken, beş yıl sonra çıkış yaptığımızda gerek şirketin Turquality programına dahil edilmesi, gerekse yönetsel ve organizasyonel yapılanmasında verdiğimiz destek ile yüzde 20 seviyelerine ulaştı.

### Firma yönetimine müdahale ediyor musunuz?

İş Girişim Sermayesi olarak yatırım süreçlerinin özellikle ilk üç ayı içerisinde şirketlerde çok ciddi organizasyonel değişim süreçleri başlatıyor ve şirketlerin kurumsal yapılarının modernleştirilmesi ve profesyonelleşmesi anlamında hızlı ve kararlı adımlar atıyoruz. Bugüne kadarki 17 yatırıma incelendiğinde, söz konusu yatırımların beşinde tek başımıza, üçünde ise başka bir yatırımcı ile birlikte çoğunluk pay sahibi olduğumuz görülüyor. Bununla beraber İş Girişim diğer dokuz yatırımında azınlık pay sahibi oldu.

Hangi ölçekteki yatırımlarla ilgileniyorsunuz? İş Girişim Sermayesi olarak Türkiye'deki orta ölçekli şirket işlemleriyle ilgili projelere odaklanıyoruz. Proje büyüklüğü olarak 10 milyon TL ile 40 milyon TL bandında yatırım yapabileceğimiz projeleri değerlendiriyoruz.

### Bugüne kadar ne kadarlık yatırımda bulundunuz?

İş Girişim'in, bugüne kadar gerçekleştirmiş olduğu 17 yatırım projesindeki toplam yatırım tutarı yaklaşık 133 milyon dolar. Yatırımlarımızdan elde ettiğimiz getiri ise dolar bazında yıllık bileşik yüzde 26.46'dır.

### Yatırımlar ne kadar sürüyor ve yatırımlardan çıkış süreci nasıl işliyor?

Dünya çapında aktif girişim sermayesi şirketlerinin yatırım projeleri incelendiğinde ortalama 4-5 yıllık sürelerde yatırım yaptıkları şirketleri belirli bir büyüklük ve performans seviyesine çıkarabildikleri görülmektedir. Bu noktada İş Girişim olarak gerçekleştirdiğimiz 11 çıkışta ortalama yatırım süremiz dünyadaki örnekler ile uyumlu olarak 4 yıldır. Bununla beraber sektörel ve konjonktürel değişimlerin de yatırımlardan çıkış zamanlamamızı etkileyebildiğini ayrıca belirtmek isterim.

“İŞ GİRİŞİM SERMAYESİ OLARAK TÜRKİYE'DEKİ ORTA ÖLÇEKLİ ŞİRKET İŞLEMLERİYLE İLGİLİ PROJELERE ODAKLANIYORUZ. PROJE BÜYÜKLÜĞÜ OLARAK 10 MİLYON TL İLE 40 MİLYON TL BANDINDA YATIRIM YAPABİLECEĞİMİZ PROJELERİ DEĞERLENDİRİYORUZ.”

## “SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR KATMA DEĞER YARATIYORUZ”

### İş Girişim'in yönetim anlayışı nedir?

“İş Girişim'in yatırımlarında yönetim felsefesi, şirketlerin yönetimlerinde doğrudan operasyonel görevler almak yerine, yönetim kurullarında görev alarak, şirketlere profesyonel yönetim kadroları atanması ve kurumsallaşma suretiyle şirketlerin büyüme projelerinin sağlıklı bir şekilde yürütülmesi şeklinde ilerliyor. Bu sayede orta ve uzun vadede pay sahiplerine sürdürülebilir bir katma değer yaratılmasına yaratmış oluyoruz”



İŞ GİRİŞİM'İN, BUGÜNE KADAR GERÇEKLEŞTİRMİŞ OLDUĞU 17 YATIRIM PROJESİNDEKİ TOPLAM YATIRIM TUTARI YAKLAŞIK 133 MİLYON DOLAR. YATIRIMLARIMIZDAN ELDE ETTİĞİMİZ GETİRİ İSE DOLAR BAZINDA YILLIK BİLEŞİK YÜZDE 26.46'DIR.



## “KATMA DEĞER ÜRETİYORUZ”

TOTOMAK MAKİNA  
GENEL MÜDÜRÜ  
ARDAN KAYAALTI,  
FİRMALARIN  
YENİLİKÇİ, KATMA  
DEĞERİ YÜKSEK VE  
DÜNYA PAZARINDA  
REKABET EDEBİLİR  
ÜRÜNLER GELİŞTİRİP  
ÜRETEBİLMESİ İÇİN  
AR-GE ÇALIŞMALARI  
VE YATIRIMLARINA  
DAHA FAZLA  
PAY AYIRMASI  
GEREKTIĞİNİN  
ÖNEMİNİ VURGULADI.

tomotiv, iklimlendirme, ağır sanayi, enerji ve savunma gibi sektörlerin ihtiyacı doğrultusunda geniş bir yelpazede işlenmiş çelik, gri ve sfero döküm, alüminyum ile sac parçalar üreten Totomak Makina, 600'e yakın çalışanıyla faaliyetlerini sürdürüyor. İzmir ve Monterrey'deki (Meksika) iki üretim tesisi, 60 yılı aşkın bir süredir Türkiye ve dünyanın çeşitli ülkelerindeki farklı sektörlerle üretim gerçekleştiren yapısıyla Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı onaylı Ar-Ge merkezi belgesini 18 Ağustos 2011 tarihinde alan Totomak Makina, Ar-Ge alanında geliştirdiği projelerle de sektörde katma değer üretiyor. Ar-Ge merkezinin kurulmasıyla üretim sü-

reçlerinde yenilik yapılmasını, ürün kalitesi ve standardının yükseltilmesini, verimlilikle beraber, üretim maliyetlerinin düşürülerek kârlılığın artırılmasını ve firmalarının uluslararası düzeyde sürekli rekabet edebilir bir yapıya kavuşturulmasını amaçladıklarını söyleyen Totomak Makina Genel Müdürü Ardan Kayaaltı, merkezin yapısı, üniversite-sanayi işbirliği alanındaki çalışmalarını ve odaklandıkları projeler çerçevesinde dergimize açıklamalarda bulundu.

### 53 KİŞİLİK KADRO

İzmir'de Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı onaylı 18 Ar-Ge merkezinden biri olarak toplam 800 metrekaarelik alanda çalışmalarını





sürdüren Totomak Makina Ar-Ge Merkezi'nde 12'si yüksek lisans, 11'i lisans eğitimini tamamlamış toplam 53 personelin görev aldığı ifade eden Kayaaltı, "Üniversitelerle devam eden işbirliklerimiz, ulusal ve uluslararası fuar katılımları, yurt dışı firma ziyaretleriyle teknoloji takibini güncel olarak sağlayan Ar-Ge merkezimizde makine imalatı, otomotiv, raylı ulaşım sistemleri ve ambalajlama sistemlerine yönelik öz kaynaklarımızla yürüttüğümüz farklı proje çalışmalarımız bulunuyor. Gerçekleştirdiğimiz projelerle ülkemizde ve yurt dışında satılabilir veya Türk sanayisi için gerek duyulan, ithal ederek döviz kaybettiğimiz mamul ve yarı mamullerin üretimini amaçlıyoruz. Firma içi üretim maliyetlerini düşürme, verimliliği artırma ve kalitesizlik maliyetlerini azaltma hedefiyle olgunlaşan projelerimizin yanısıra müşterilerimizle ortak dizayn faaliyetlerinde de görev alıyoruz" diye konuştu.

**"AKADEMİK DESTEĞİN ÖNEMİNİN BİLİNCİNDEYİZ"**  
Totomak Makina Ar-Ge Merkezi'nin 2012 yılında TÜBİTAK desteğiyle bir projeyi başarılı şekilde tamamladığını, ayrıca halihazırda yürüten iki ayrı TEYDEB projelerinin bulunduğu

AR-GE MERKEZİMİZE AİT YILLIK BÜTÇE TÜRKİYE LOKASYONUMUZUN YILLIK CİROSUNUN YAKLAŞIK YÜZDE 4'ÜNÜ OLUŞTURUYOR. HER GEÇEN YIL NİTELİK VE NİCELİK OLARAK YÜKSELİŞTE OLAN PROJELERİMİZLE BİRLİKTE BU BÜTÇENİN DE ARTACAĞINI SÖYLEYEBİLİRİM."



**Ardan KAYAALTI**  
Totomak Makina Genel Müdürü

nu söyleyen Kayaaltı sözlerini şöyle sürdürdü: "2016 yılı hedeflerimiz kapsamında TEYDEB veya San-Tez Projesi olarak dört yeni projemizi yürütmeye yönelik çalışmalarımız devam ediyor. Proje fikirlerimizi olgunlaştırma aş-





masında ilgili proje konusunda ve endüstriyel uygulamada uzman akademisyenlere erişim için en önemli desteği, eğitim kurumlarının teknoloji transfer ofislerinden alıyoruz. Teknoloji transfer ofisleri aracılığıyla farklı üniversitelerle yaptığımız üniversite-sanayi işbirliği protokolleri bulunuyor. Akademik desteğin önemini bilincinde olarak nitelikli projeler ortaya koymak için yurt içinde farklı üniversitelerle çalışmalar yapıyoruz. Üniversitelerle işbirliğimiz sadece proje çalışmalarıyla kısıtlı kalmıyor. Ar-Ge ve inovasyon konularında bilinçlendirmek amacıyla üniversite öğrencileriyle gerek okullarında gerekse firmamızda sık sık bir araya geliyor ve onlara kendi projeleriyle ilgili çalışma imkanları sunuyoruz.”

### SEKİZ ADET PATENT VE FAYDALI MODEL BAŞVURUSU

Ar-Ge Merkezi olarak başlıca hedeflerinin, katma değeri yüksek ürünler üretmek olduğunu söyleyen Kayaaltı, söz konusu hedef doğrultusunda Ar-Ge merkezlerinin kurulduğu günden bu yana sekiz adet patent ve faydalı model başvurusunda bulduklarının altını

çizdi. Kayaaltı konuyla ilgili şu bilgileri paylaştı: “Her geçen gün gelişen dünyamızın bir getirisi olarak patent ve faydalı model sayılarında önemli bir artış bekliyoruz. Bu öngörümüz çerçevesinde sınai mülkiyet haklarının önemini vurgulamak ve bilinçlendirmek amacıyla personelimize firma içerisinde ve dış kaynaklı eğitimler düzenliyoruz. Ar-Ge merkezimize ait yıllık bütçe Türkiye lokasyonumuzun yıllık cirosunun yaklaşık yüzde 4’ünü oluşturuyor. Her geçen yıl nitelik ve nicelik olarak yükselişte olan projelerimizle birlikte bu bütçenin de artacağını söyleyebilirim.”

### “AR-GE ORGANİZASYONLARINDA GENÇ BEYİNLERE YER VERİLMELİ”

Türkiye’nin uluslararası düzeydeki teknoloji üretiminde geride yer aldığı yadsınamaz bir gerçek olduğunu ifade eden Totomak Makina Genel Müdürü Ardan Kayaaltı, bu durumu telafi etmek amacıyla yenilikçi, katma değeri yüksek, rekabet edilebilir ürünlerin geliştirilmesi ve üretiminde en büyük payın Ar-Ge çalışmaları ve yatırımlarına ayrılması gerektiğinin önemini vurguladı. Kayaaltı söz-

## TOTOMAK MAKİNA AR-GE MERKEZİ:



Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı onaylı Ar-Ge merkezi belgesini 18 Ağustos 2011 tarihinde aldı.



12’si yüksek lisans, 11’i lisans eğitimini tamamlamış toplam 53 personele istihdam sağlıyor.



Merkez bünyesinde; makine imalatı, otomotiv, raylı ulaşım sistemleri ve ambalajlama sistemlerine yönelik farklı proje çalışmaları yapılıyor.



2012 yılında TÜBİTAK desteğiyle bir projeyi başarılı şekilde tamamlayan merkezde, halihazırda yürüten iki ayrı TEYDEB projesi bulunuyor.



2016 yılı hedefi TEYDEB veya San-Tez Projesi olarak dört yeni projeyi yürütmeye yönelik çalışmalar yapmak.



Ar-Ge merkezine ayrılan yıllık bütçe, Totomak Makine’nin Türkiye pazarından elde ettiği yıllık cirosunun yaklaşık yüzde 4’ünü oluşturuyor.





"TEKNOLOJİ TRANSFER OFİSLERİ ARACILIĞIYLA FARKLI ÜNİVERSİTELERLE YAPTIĞIMIZ ÜNİVERSİTE-SANAYİ İŞBİRLİĞİ PROTOKOLLERİ BULUNUYOR."

lerini şöyle tamamladı: "Bu görevimizin bilincinde olarak firmalara öncelikli önerimiz Ar-Ge organizasyonlarında genç beyinlere yer verilmesi ve ek olarak teknoloji takibinin düzgün ve sürekli hale getirilmesi olacaktır. Buna bağlı olarak Ar-Ge organizasyonunuz zamanla belirli bir bilgi ve tecrübe birikimine sahip olarak verimliliği, kalite ve standartları yüksek ürünler geliştirebilecektir. Umuyoruz ki ülkemizdeki birçok firma bu sayede artık

teknolojiyi kendileri üretecek konuma gelecektir. Bunun yanında Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nda Ar-Ge merkezlerinden sorumlu birim olan Bilim ve Teknoloji Genel Müdürlüğü, Türkiye'deki Ar-Ge merkezlerine tek tek projeler yönlendirebileceği gibi, birkaç Ar-Ge merkezini bir araya getirip koordine ederek ülkemiz için gerekli birçok projenin devreye alınması ve başarıyla sonuçlanmasını hızlandırabilir."





# “ÖĞRENCİLERİMİZE İSTİHDAM SAHALARI YARATIYORUZ”

ÜÇ YIL ÖNCE EĞİTİM HAYATINA BAŞLAYAN PİRİ REİS ÜNİVERSİTESİ MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ BÖLÜMÜ, TEORİK EĞİTİMİN YANINDA ÖĞRENCİLERİNE ENDÜSTRİDE ÇALIŞMA İMKANI DA SUNUYOR. ÖĞRENCİLER HENÜZ LİSANS EĞİTİMİ ALIRKEN SEKTÖRÜN ÖNEMLİ ŞİRKETLERİNDE ÇALIŞMA FIRSATI BULUYOR. MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ BÖLÜM BAŞKANI PROF. DR. MEHMET SANDER ÇALIŞAL, “ÖĞRENCİLERİMİZE YENİ İSTİHDAM ALANLARI YARATIYORUZ” DİYOR.

Bir vakıf üniversitesi olarak 2008 yılında kurulan Piri Reis Üniversitesi'nin kampüsü İstanbul Tuzla'da yer alıyor. “Denizcilik Üniversitesi” unvanı ile farklılaşan kurumun en güvendiği alan mühendislik eğitimi. Mühendislik Fakültesi'nde Gemi İnşaatı ve Gemi Makineleri Mühendisliği, Makine Mühendisliği ve Elektrik-Elektronik Mühendisliği yer alıyor. 2013-2014 öğretim yılında açılan Makine Mühendisliği Bölümü öğrencilerine teorik eğitimin yanında endüstride çalışma imkanı da sunuyor. Bunun için hayata geçirdikleri projeleri de var. “Endüstri ile Ortak Eğitim Programı” olarak adlandırdıkları bir program uyguluyorlar. Bu program sayesinde öğrenciler henüz lisans eğitimi alırken, bir taraftan da sektörün önemli şirketlerinde deneyim kazanabiliyorlar. Mezuniyet sonrası da isterlerse Tuzla Gemi İnşaa Bölgesi'nde istihdam ediliyorlar.

Piri Reis Üniversitesi henüz yeni kurulmasına rağmen oldukça iddialı. Üniversite proje tabanlı öğretimi önemsiyor. Öğrenciler bu eğitim vizyonu sayesinde sadece okuyarak ya da dinleyerek değil, malzemeleri eline alarak, üretim yapmayı öğreniyorlar. Üniversitenin eğitim dinamiklerini ve uzun vadeli hedeflerini Makine Mühendisliği Bölüm Başkanı Mehmet Sander Çalışal ile konuştuk.

Makine Mühendisliği Bölümü olarak 2013-2014 öğretim yılında eğitim vermeye başladınız. Her şey çok yeni olmakla birlikte bu süreyi nasıl geçirdiniz? Gelecek öğretim yıllarına nasıl bir aktarım yapacaksınız? Bu süreyi çok iyi geçirdik. Yaparak öğrenme vizyonumuzu öğrencilerimize aşıladık ve çeşitli projelerle onları mesleğe hazırladık. Önümüzdeki dönemlerde de aynı vizyonu takip edip öğrencilerimizi özellikle Tuzla Gemi



İnşa Bölgesi'nde istihdam edilecek şekilde yetiştirmeye çalışıyoruz. Diğer başarılı üniversitelerdeki Makine Mühendisliği Bölümlerinden farklı olarak böyle bir imkanımızın olması bizi seçecek öğrencileri de olumlu etkiliyor. Yaptığımız tanıtımlarda bu hususu özellikle öne çıkartıyoruz.

Türkiye'de devlet ve vakıf olmak üzere çok başarılı üniversiteler var. Böylesi bir bilim rekabeti ortamında üniversitenizin Makine Mühendisliği Bölümü adına iddiası nedir? Bizim üniversitemiz bir denizcilik üniversitesidir. Başarılı üniversitelerde bulunmayan bu özelliğimiz sayesinde daha geniş spektrumlu makine mühendisleri yetiştirdiğimizi rahatlıkla söyleyebiliriz. Gemi İnşaatı ve Gemi Makineleri Mühendisliği Bölümüyle beraber Makine Mühendisliğinde bulunan öğretim üyelerimiz, öğrencilerimizin yetişmesine katkıda bulunuyor. Sektörde uzun yıllar tecrübesi bulunan öğretim üyelerimiz sayesinde öğrencilerimizi bu alanda yetkin olacak şekilde ve mezun olduktan sonra da ilgili sektörlerde iş bulacak şekilde yetiştirmeye çalışıyoruz.

Piri Reis Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümünün eğitim vizyonu nedir? Bölümünüzden mezun olan öğrenciler hangi donanımlara sahip olacaklardır? Vizyonumuzun temelini yaparak öğrenme

“ÖĞRENCİLERİMİZ SADECE GÖZ VE KULAĞA HİTAP EDEN DERSLERLE DEĞİL, MALZEMELERİ ALLERİNE ALARAK ÜRETİM YAPMAYI ÖĞRENEREK VE YAPARKEN SORUNLAR YAŞAYARAK DENEME YANILMA AŞAMASINDAN GEÇEREK EĞİTİM ALIYOR.”



**Prof. Dr. Mehmet Sander ÇALIŞAL**  
Piri Reis Üniversitesi  
Makine Mühendisliği Bölüm Başkanı

oluşturuyor. Yani buna proje tabanlı öğretim diyebiliriz. Çeşitli projelerle öğrencilerimiz sadece göz ve kulağa hitap eden derslerle değil, malzemeleri ellerine alarak üretim yapmayı öğrenerek ve yaparken sorunlar yaşayarak deneme yanılma aşamasından geçerek öğreniyorlar. Örneğin Uluslararası Deniz Bisikleti (Waterbike) yarışmalarında görev alan makine mühendisliği öğrencileri gemi inşa-





oksi-asetilen kaynağı kullanarak becerilerini geliştiriyorlar. Akışkanlar mekaniği, hidrolik pnömatik, statik mukavemet, elektromekanik laboratuvarlarımızla öğrencilerimizi uygulama yaparak öğrenmeye teşvik ediyoruz.

**Eğitim başlıklarınızı nasıl belirlediniz? Bu noktada sanayiden gelen talepler oldu mu?** Sanayi ile iç içe olmanın faydalarından bir tanesi de tam budur. Sanayiden gelen talepler her zaman öncelik veriyoruz. Öğrencilerimizin hangi donanımlarla mezun olması gerektiği konusunda sanayiden her zaman görüş alıyoruz. Özellikle profesyonel yazılımlar konusunda bu hususa dikkat ediyoruz. Bilgisayar laboratuvarlarımızda kullanılan yazılımları seçerken her zaman sanayi ile temasta oluyoruz. Öğrencilerimiz becerilerini geliştirirken ve yazılım öğrenirken bir yandan da mezun olduklarında bu yazılımları rahatça kullanabilecekleri firmalarda iş imkanları bulabilecekler.

atı ve gemi makineleri mühendisliği öğrencileri ile beraber dizayndan imalata ve testlere kadar bütün aşamalarda görev alarak sanayide mühendis olarak çalışabilme becerilerini geliştiriyorlar. Ayrıca imkanları çok gelişmiş olan makine atölyemizde öğrenciler torna, freze, matkap tezgahlarında çeşitli projeler yapıyorlar. Örtülü elektrotla elektrik ark kaynağı, MIG/MAG kaynağı, TIG kaynağı ve

**Bölümünüzün akademik kadrosu nasıl oluşturuldu? Hangi kriterleri gözettiniz?** Bölümümüzün kadrosunda, konusunda uzun yıllar tecrübeleri olan öğretim üyeleri mevcuttur. Ayrıca yurt dışında uzun yıllar tecrübeleri bulunan öğretim üyelerimiz de değişik bakış açılarıyla öğrencilerimize katkıda bulu-





nuyorlar. İngilizce konusuna çok önem verdiğimiz için özellikle İngilizce konusunda yetkin öğretim üyelerini seçiyoruz.

**Teorik eğitimler haricinde pratikte de başarılı olabilmeleri adına öğrencilerinize ne gibi imkanlar sunuyorsunuz?**

Çok gelişmiş olan makine atölyemizde öğrenciler torna, freze, matkap tezgahlarında çeşitli projeler yapıyorlar. Örtülü elektrotla elektrik ark kaynağı, MIG/MAG kaynağı, TIG kaynağı ve oksii-asetilen kaynağı kullanarak becerilerini geliştiriyorlar. Akışkanlar mekaniği, hidrolik pnömatik, statik mukavemet, elektromekanik laboratuvarlarımızla deneyimleyerek öğrenme imkanı buluyorlar. Ama en önemlisi Endüstri ile Ortak Eğitim Programı olarak adlandırdığımız bir program uyguluyoruz. Şu ana kadar Gemi İnşa ve Gemi Makineleri Mühendisliği Bölümü öğrencilerine uyguladık. Makine Mühendisliğinde okuyan öğrencilerimiz dördüncü sınıfa geldiklerinde onlara da uygulanacak. Bu program sayesinde çeşitli firmalarla imzalanan protokoller çerçevesinde yedinci ve sekizinci yarıyıl öğrencileri öğleden sonraları bu firmalarda çalışarak bitirme tezlerini yapma imkanı buluyorlar. Bugüne kadar başarıyla uygulanan bu program ile daha mezun olmadan öğrencilerimiz endüstride çalışabiliyor. Ayrıca bitirme projeleri sektörün ihtiyaçları doğrultusunda yapılarak, sektörün de istediği nitelikte mühendis yetiştirilmesine katkı sağlanıyor.

**Üniversite-sanayi işbirliğinde üniversite ve bölümünüzün aldığı sorumluluklar nelerdir? Bir Ar-Ge merkeziniz var mı? Bu alandaki faaliyetlerinizden bahseder misiniz?**  
Teknopark İstanbul'da bir ofisimiz bulunuyor. Henüz tam kapasiteyle çalışma imkanı bulmasak da burada yakın bir zamanda özellik-

le lisansüstü öğrencilerinin katkılarıyla sanayi ile beraber çalışabileceğimiz imkanları yaratacağız.

**Üniversite-sanayi işbirliğinde geline nokta genel anlamda nasıl değerlendiriyorsunuz? Neler yapılmalı? Üniversitenizin bu alanda yapmak istedikleri var mı?**

Birçok öğretim üyemiz değişik alanlarda çalışarak bir takım makaleler yayınlıyorlar. Bunların sanayide kullanılabilir hale gelmesi ancak sanayi ile işbirliği sayesinde oluyor. Sanayiden gelen taleplere göre bilimsel çalışma yapmak da işin başka ve önemli bir boyutu. Teknopark İstanbul'daki ofisimizde sanayi ile iç içe çalışma imkanını öğretim üyelerimize, yüksek lisans ve doktora öğrencilerimize sunacağız.

## KAMPÜS



**ALİHAN TOMBAYOĞLU**  
MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ 2. SINIF ÖĞRENCİSİ

### "ÜNİVERSİTEM BANA İŞ GARANTİSİ VERİYOR"

"Çocukluğumdan itibaren hayalim mühendis olmaktı. Mühendisliğin en geçerli alt dallarından birinin makine olduğunu düşündüğüm için de makine mühendisi olmak istedim. Üniversite tercihim belirlerken pek çok okulu araştırdım. En cazip olarak Piri Reis Üniversitesi geldi. Çünkü okul öğrencilerine iş garantisi veriyor. Açıkçası mezun olduğumda okulumun bana iş bulmasına gerek kalmayacağını bile düşünüyorum. Okulun öğrencilerine sunduğu kaliteli eğitim sayesinde işsiz kalma korkum yok. Okulun sunduğu bir diğer imkan da, dört yıllık Makine Mühendisliği Bölümünü bitirdikten sonra eksik kalan dersleri tamamlamak şartıyla (yaklaşık bir dönem daha) Gemi Makineleri İşletme Mühendisliği diploması da alabiliyoruz. Böylece kısa sürede çift diploma sahibi olabiliyoruz ve tabii ki yurt dışı imkanlarımız da var. Ben de tüm bu imkanları gözeterek kendime iddialı bir kariyer planı yaptım. Makine Mühendisliği Bölümü Lisans eğitimim süresince yandal veya çift anadal yaparak Gemi Makineleri ve Makine Mühendisliği diplomalarını almayı, üzerine de doktora yapmayı düşünüyorum. Bu nitelikteki bir mezunun kolaylıkla iş bulabileceğine inanıyorum."



# GENÇ YÖNETİCİNİN EŞSİZ DENEYİMİ

AVRUPA STANDARTLARINDA BİR ANLAYIŞLA İMALAT GERÇEKLEŞTİRDİKLERİNİ SÖYLEYEN YURDUSAR TARIM MAKİNALARI YÖNETİM KURULU BAŞKANI EBUBEKİR BERTAN ŞENSARI, SEKTÖRDEKİ BİRÇOK MAKİNEYİ TÜRKİYE'DE İLK DEFA YERLİ OLARAK ÜRETEN FİRMALARDAN BİRİ OLDUKLARINI İFADE EDİYOR. FİRMANIN ÜÇÜNCÜ KUŞAK YÖNETİCİSİ OLAN ŞENSARI, BÜYÜK BİR FİRMAYI YÖNETMENİN KENDİSİ İÇİN EŞSİZ BİR DENEYİM OLDUĞUNA DİKKAT ÇEKİYOR.

**D**edesinden babasına, babasından da kendisine kalan Yurdusar Tarım Makinaları mirasını yönetici sıfatıyla 2011 yılında devralan Yurdusar Tarım Makinaları Yönetim Kurulu Başkanı Ebubekir Bertan Şensarı, şirkette üçüncü kuşak yönetici olarak iş hayatına devam ediyor. Firmalarının Türk tarımının gelişmesi ve büyümesinde büyük bir rol üstlendiğini söyleyen Şensarı, "Üretim yapmaya başladığı ilk günden itibaren Avrupa standartlarına sahip bir firmayı yönetmek benim için tabii ki bir zorunluluk değildi. Tam tersine dedemin kurduğu ve babamın ilerlettiği firmamızı üçüncü kuşak olarak idare edip yönetmek bana keyif veriyor" diye konuşuyor.

**Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz? Kimdir Ebubekir Bertan Şensarı ?**

İzmir'de 1990 yılında doğdum. Aralık 2011 yılında babam Muhittin Şensarı'nın ani vefatın-

dan sonra Yurdusar Tarım Makinaları Yönetim Kurulu Başkanı olarak firmamızın yönetimini üstlendim. Yaşanan bu olaydan sonra üniversite hayatımı sonlandırmak durumunda kaldım. Dedem Ebubekir Şensarı'nın 1968 yılında kurduğu firmanın başına geçmek hayatımda verdiğim en büyük kararlardan biriydi. O günden bu yana makine imalat sektörünün içindeyim.

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

Firmadaki ilk görevime, Yurdusar Çelik Döküm'de kalıp yaparak başladım. 14-15 yaşlarındayken dedemin yanında gidip döküm fabrikamızda kalıp ustalarına yardım ederdim. Zaman geçtikçe bazı aksamlar plazma kesim tezgahını çalıştırıp kullanmaya başladım. Bir yandan okula devam ettiğim için aslında fabrikada çok da zaman geçireme-



1961





dim. Fakat babamın vefatı bizim için çok ani ve beklenmedik bir gelişmeydi. Bu üzüntülü süreç içerisinde az da olsa sahip olduğum imalat ile fuar tecrübem ve sektörü tanımanın verdiği avantaj firmanın sorumluluğunu yüklenmemde yardımcı oldu. Dolayısıyla 2011 yılında tam anlamıyla dedemden babama, babamdan da bana kalan Yurdusar Tarım Makinaları mirasını yönetici sıfatıyla üstlendim.

**Türkiye'nin önemli firmalarından biri olan Yurdusar Tarım'da görev almak bir zorunluluk muydu? Üretiminde içinde olmak size neler kattı?**

1974 yılından bu yana Yurdusar Tarım Makinaları adıyla imalat yapan firmamız Türk tarım sektöründeki önemli imalatçılardan biridir. Sektörde birçok makineyi Türkiye'de ilk defa yerli olarak üreten ve satışına başlayan firmamız, Türk tarımının gelişmesi ve büyümesinde büyük bir rol üstlenmiştir. Üretim yapmaya başladığı ilk günden itibaren Avrupa standartlarına sahip bir firmayı yönetmek benim için tabii ki bir zorunluluk değildi. Tam tersine dedemin kurduğu ve babamın ilerlettiği firmamızı üçüncü kuşak olarak idare edip yönetmek bana keyif veriyor. Verdiği keyfin yanında aynı zamanda böyle bir imalat firmasının içinde olmak insana her iş gününde yeni bir şeyler öğretip, tecrübe kazandırıyor. O yüzden böyle bir fırsata sahip olmak benim

gibi genç bir sanayici için büyük ve parayla satın alınmayacak bir kazanç.

**Aile şirketinde çalışmanın zorlu ve avantajlı yanları neler?**

Bir aile şirketini ayakta tutup geliştirmeye çalışmanın ayrıca bir zorluğu ve sorumluluğu var. İsmi taşıdığınız atalarınızın kurduğu ve aynı zamanda Türkiye'de kendi sektöründe isim yapmış bir firmada bu sorumluluk çok daha büyük. Böyle bir firmanın sahibi ve aynı zamanda yöneticisiyseniz sizden beklentiler ve yapmanız gereken şeyler çok daha fazla. Fakat işinizi başarıyla sürdürüp bunun karşılığında sektörde saygın ve takdirle karşılanan bir konuma ulaştığınızda aileniz ve kendi adınıza duyduğunuz gurur sanıyorum alabileceğiniz en büyük ödül oluyor.

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

Türkiye üç tarafı denizlerle çevrili ve jeopolitik anlamda avantajlı bir ülke. Tarım ve tarıma dayalı sektörlerin ekonomide sahip olduğu ağırlık da bizi birçok ülkeden daha önemli bir konuma getiriyor. Fakat son dönemde yaşanan sıkıntılar ve aynı zamanda küresel ısınmanın getirdiği iklim değişikliği sorunu

**"DEDEMİN KURDUĞU VE BABAMIN İLERLETTİĞİ FİRMAMIZI ÜÇÜNCÜ KUŞAK OLARAK İDARE EDİP YÖNETMEK BANA KEYİF VERİYOR."**



Ebubekir ŞENSARI



Muhittin ŞENSARI



Ebubekir Bertan ŞENSARI

çiftçilerimizi büyük bir sıkıntıya sokuyor. Mekanizasyon noktasındaysa artık Türkiye'deki birçok imalatçı Ar-Ge'ye önem vererek Avrupa ülkeleri kalitesinde üretim yapıyor. Ülkemizde mekanizasyonun gelişmesi bizim gibi yerli imalatçıların ihracat kapasitesini de artırdı. Dünya piyasasında rekabet etmek için teknolojik anlamda gelişmek öncelikli şartlar arasında yer alıyor. Türkiye'de aslında büyük bir pazar olsa da ISO, TSE, CE gibi belgelere sahip olarak standart imalat yapan çokta fazla üretici yok. Umuyorum ki ilerleyen dönemlerde biz ve bizim gibi firmalar devletimizin de

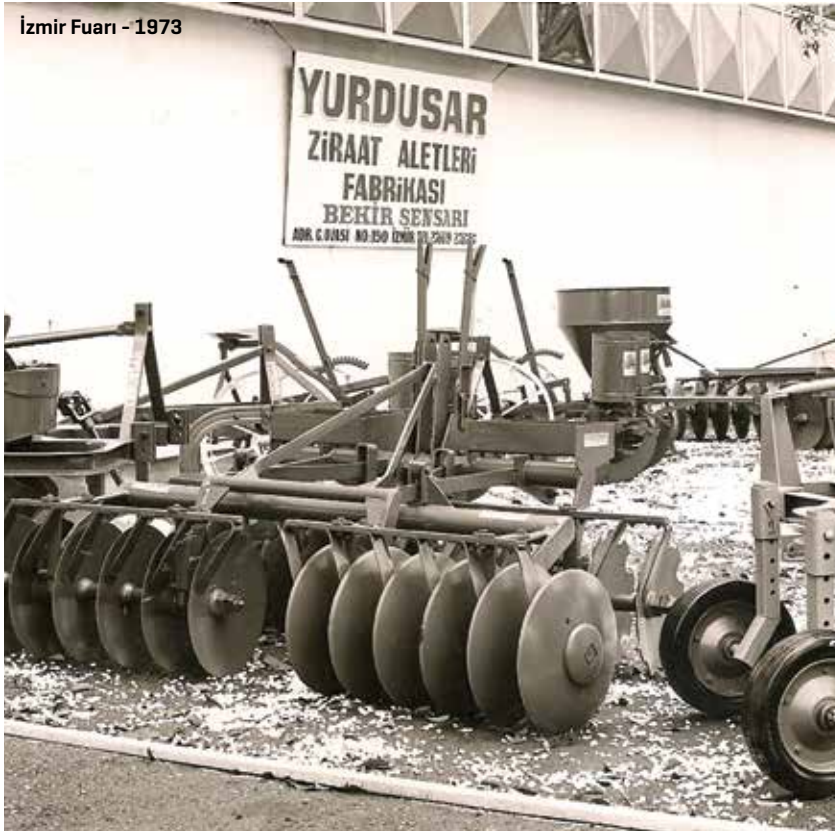
desteğiyle kapasitelerini daha da artırıp Avrupa'daki teknolojik düzeye ulaşabilir.

### Firmanızın taşımak istediğiniz nokta neresidir?

Yurdusar Tarım Makinaları 50 yılı aşkın süredir yerli imalat yapan bir firma. Öncelikli çalışmalarımız eksiklerimizi gidermek noktasında olacak. Bu eksiklikleri giderirken pazar payımızdaki güncel durumla alakalı da çalışmalar yapacağız. 2015 yılının Temmuz ayında taşındığımız yeni fabrikamızda yaptığımız tezgah yatırımlarıyla imalatımızı daha standart ve seri bir şekilde, daha büyük bir alanda sürdürüyoruz. Amacımız kalitemizi her gün bir adım daha yukarıya taşıyıp çiftçilerimizin yoğun iş yükünü azaltmak.

### İş yaşamı dışında kişisel hobileriniz var mı? Sizin gibi aile şirketinde yöneticiliğe hazırlanan üçüncü kuşak yöneticilere tavsiyeleriniz neler?

İşin stresinden uzaklaşmamı sağlayan hobilere vakit ayırmaya çalışıyorum. İşten vakit bulduğum zamanlarda motosiklet kullanıp arkadaşlarımla zaman geçiyorum. Hayatımın büyük bir bölümünde profesyonel olarak sporla ilgilendim. Bu hobinin iş konusunda doğru karar almamda bana çok yardımcı olduğunu düşünüyorum. Babamdan işi devraldığım da 20 yaşındaydım ve ister istemez yeterli bilgi, beceri ve tecrübeye sahip değildim. Sahip olduğum bilgi ve tecrübenin bir kısmını kendi çabalarımla edindim. Beni oğlu gibi görüp her zaman yanımda olan, babamın çocukluk arkadaşı ve aynı zamanda da aynı sektörde rekabet ettiğimiz Türkey Tarım'ın sahibi Bilgin Türkey'dan da çok şey öğrendim. Aynı zamanda sağlam ve tecrübeli bir ekiple çalışıyor olmak da en büyük zorlukları rahatça aşmamızı sağlayan en önemli unsur oldu.



İzmir Fuarı - 1973

# ESERİNE İYİ BAK TÜRKİYE!

**Güneşli günler başlıyor...**

Koyduğunuz milyonlarca tuğlayla Avrupa'nın ilk, ülkemizin en donanımlı Onkoloji Kenti ve Hastanesi LÖSANTE açıldı...

%100 başarı hedefimizle artık hiç kimse kansere karşı yalnız olmayacak.

Bu büyük esere iyi bakalım ve destek olmaya devam edelim.

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

Hastane Oteli

LSV Okulları

LÖSANTE  
Çocuk ve Yetişkin Hastanesi

Güneşli yarımları görebilim için...  
**Bir tuğla da  
siz koyun!**

Vatandaşlarımızın desteğiyle Lösemili Çocuklar Vakfı'nın  
Hayatı Korumak...

Buğün ülkemizin en gelişmiş Onkoloji Hastanesi'ni başlatan da  
sizin katkılarınızla gerçekleşmiştir.

LÖSEV  
Lösemili Çocuklar Vakfı

100  
LÖSEV  
LÖSEV



# “ÇÖZÜM ODAKLI ÇALIŞMALAR YÜRÜTÜYÖRÜZ”

SEKTÖRÜN ÖNCELİKLI ÇÖZÜM BEKLEYEN SORUNLARINDAN BİRİNİN ASANSÖR MUAYENE KURULUŞLARININ ELEMAN EĞİTİMİ OLDUĞUNU SÖYLEYEN AYSAD YÖNETİM KURULU BAŞKANI İZZET GÜVEN, “BU NOKTADA BİZİM YAKLAŞIMIMIZ, KARŞILAŞILAN PROBLEMLERİ BAKANLIK VE MUAYENE KURULUŞLARIYLA İSTİŞARE EDEREK, ÇÖZÜM ODAKLI ÇALIŞMALAR YÜRÜTMEK” DİYOR.

moment



İzzet GÜVEN  
AYSAD Yönetim Kurulu Başkanı

**M**akine Sanayii Sektör Platformu (MSSP) üyesi dernek, birlik ve diğer sektörel kurumlarda yaşanan bayrak değişimleriyle yeni isimlerin yer aldığı yönetim kurulları görevi devralıyor. Moment Expo olarak sivil toplum yapılanmalarında göreve gelen yönetimlerin hedef ve beklentilerini aktarmak için yönetim kurulu başkanları ile röportajlar gerçekleştiriyoruz. Dergimizin bu sayısında Asansör ve Yürüyen Merdiven Sanayicileri Derneği (AYSAD) Yönetim Kurulu Başkanı İzzet Güven, derneğin son dönem çalışmalarıyla ilgili bilgi vererek yeni yönetim kurulunun hedef ve planlarını bizlerle paylaştı.

**AYSAD'ın sektör açısından önemi nedir?**  
Türkiye'deki en eski derneklerden biri olan

AYSAD, bu sene 45. genel kurulunu gerçekleştirdi. Bir derneğin bu kadar uzun süre ayakta kalması, alışılmadık ama bir o kadar da gurur duyulacak bir durum. Dernek üyelerimizin ve yöneticilerimizin, sektöre bakış açılarının tarafsız olması, şirketlerin değil de ülke ve sektörün çıkarlarını ön plana alması, ticari etik değerleri benimsemesi, her zaman doğruları savunması, dernek yönetiminin aslında çıkar sağlama mevkiî değil bir fazilet mücadelesi mevkiî olduğunun bilincinde olması derneğimizin uzun ömrünü açıklamakta yardımcı olabilir diye düşünüyorum.

**Derneğiniz nasıl bir vizyon ve misyon üzerine inşa edildi?**

Kalite yönetim sistemimizde de belirtildiği şekliyle misyonumuz: Asansör ve yürüyen merdiven sanayisinin öncü ve yenilikçi giri-

şimcilerini dayanışma temelinde bir araya getiren ve onları ulusal ve uluslararası platformlarda temsil eden bir kurum olarak, üyelerine küresel rekabete yönelik eğitim, enformasyon, organizasyon ve strateji desteği sağlamaktır. AYSAD, asansörlerin, yürüyen merdivenlerin ve bunlarla ilgili aksamın daha emniyetli ve kaliteli olarak piyasaya arz edilmesi için çalışmalar yapıyor. Bu çerçevede; resmi kurumlarla işbirliği içinde onlara bilgi desteği vermenin yanında çalışmalara da katılıyor. Mevzuatta oluşan gelişmeleri tüketicilere ve diğer sivil toplum kuruluşlarına duyurmak için çalışmalar yapan derneğimizin vizyonu gereği nitelikli girişimcilerden oluşan ilgili geniş bir kitleyi şemsiyesi altında toplamaktadır. Türk asansör ve yürüyen merdiven sanayisinin temsilcisi olan AYSAD, üyeleri arasında işbirliği ve dayanışma sağlayan, üyelerinin ve sektörün uluslararası ilişkilerini de geliştiren bir vizyon doğrultusunda hareket ediyor. Ülke ve sektör sorunlarında öncü, yönlendirici, çözüm üreten; üreticiye, piyasaya arza kadar olan dönemde bilimsel ve teknik kurallar çerçevesinde sonsuz özgürlük tanınması yolunda çalışan derneğimiz, üniversitelerle ve eğitim kurumlarıyla da her alanda işbirliği içinde.

**Yönetim Kurulu olarak görev süreniz içinde kendinize nasıl bir yol haritası belirlediniz? Derneğinizi halihazırda yürüttüğünüz projeler hakkında bilgi alabilir miyiz?**

Dernek yönetimi, şirket yönetiminden farklıdır. Yol haritasından çok yapmak istediğimiz çalışmalar var. Bu çalışmalar sektörümüz ve sektörümüzü etkileyen değişimlerle ilgili. Bugünkü koşullarda derneğimizin gündemindeki belli başlı konular arasında öncelikle muayene kuruluşları tarafından icra edilen asansör muayeneleri ve karşılaşılan sorunlar öne çıkıyor. Bilindiği üzere, dört yıldan bu yana A tipi muayene kuruluşları yeni tesis edilen veya halen faal olan asansörlerde yıllık olarak muayeneler yapıyor. Bu muayeneler, emniyet ve farkındalık açısından çok büyük fayda sağladı. Daha önce asansörü sadece bir kutu olarak gören ilgili kişi ve kurumlar, konunun önemini fark ederek bu farkındalık yönünde davranmaya başladı. Sektörde ve kullanıcılarda kalite bilinci gelişerek kaliteli ürün ve servis talebi arttı. Öte yandan, muayene kuruluşlarının teknik personeli ve yöneticileri iyi niyetle hareket ederek ellerinden geldiğince hızlı ve doğru bir şekilde muayene yapmak yönünde çaba gösteriyor. Muayene yapan mühendislerin bir kısmının tecrübelerinin az ve bir kısmının da mevzuata tam hakim olmamasından kaynaklı bir takım anlaşmazlıklar ya-

şanıyor. Yönetim olarak bizim yaklaşımımız, karşılaşılan problemleri Bakanlık ve muayene kuruluşlarıyla istişare ederek doğru olanı bulmak ve uygulanmasını sağlamak. Ayrıca 2014 yılında yayınlanarak Avrupa'da yürürlüğe giren 2014/33/AB Direktifinin, Türkiye'de Asansör Yönetmeliği olarak uygulanmasına ve uyarlanma aşamasında karşılaşılabilecek problemlerin de teşhis edilip çözülmesine katkı sunmak amacındayız. Yeni yayınlanmış TS EN 81-20/50 standardının uygulama aşamasında getireceği kolaylık ve zorlukları tartışmak, gerekirse ilgili mercilere duyurmak ve alınan sonuçları üyelerimizin bilgisine sunmak da bir diğer gündem maddemiz. Farklı bakanlıkların farklı zamanlarda çıkardığı mevzuat kaynaklı uyumsuzlukları tespit edip çözüm önerilerimizi sunmak çalışma planımız dahilinde. Ayrıca üyesi olduğumuz Avrupa Asansör Birliği (ELA), Sektörel Dernekler Federasyonu (SEDEFED), Makine İmalat Sanayii Dernekler Federasyonu (MAKFED) ve Uygunluk Değerlendirmesi Derneği (UDDER) gibi federasyon ve derneklerin faaliyetlerine iştirak ediyoruz. Mesleki yeterlilik eğitimi ve sertifikasyonu konusunda çalışmalar yürütmek de yine AYSAD'ın önemli gündem maddeleri arasında.

**AYSAD'ın kamu kurum ve kuruluşları ile koordinasyonu hangi düzeyde? Bu noktada sektörden yeterli ilgiyi gördüğünüze inanıyor musunuz?**

AYSAD, kurulduğu tarihten bu yana her zaman kamu kurumlarıyla diyalog içinde oldu. AYSAD, sektöre bakış açısının tarafsız olması; şirketlerin değil, ülke ve sektörün çıkarlarını ve ticari ahlak değerlerini ön planda tutması; her zaman doğruları savunması; dernek yönetiminin, aslında çıkar sağlama mevkii değil bir fazilet mücadelesi mevkii olduğunun bilincinde olması nedeniyle kamuda saygın bir konumda yer alıyor. Derneğimizin amacı, vizyon ve misyonu bellidir. Bu özellikler, sektördeki kuruluşların küçük bir bölümünün beklentileriyle örtüşür. O sebeple AYSAD üyesi olmak bir prestijdir ve her isteyen, aidaat ödeyen AYSAD üyesi olamaz. Bununla birlikte sektör, AYSAD'ın ne dediğine mutlaka kulak verir. Karar vericiler, kendilerine doğruyu söyleyenlere, etik değerlere bağlı olanlara, kendi çıkarını değil de sektör ve ülke için doğruları savunanlara daha çok güvenirlere kanaatindeyim.

**Sektöre sunduğunuz eğitim programları var mı? Bu konuda üniversitelerle işbirliğiniz hangi düzeyde?**

AYSAD, mesleki eğitimin önemini seneler

“MESLEKİ EĞİTİMİN ÖNEMİNİ SENELER ÖNCE FARK EDEN AYSAD, ALTI YIL ÖNCE MİLLİ EĞİTİM BAKANLIĞI İLE PROTOKOL İMZALAYARAK, SAMANDIRA EML'DE ELEKTROMEKANİK TAŞIYICILAR BÖLÜMÜ'NÜN AÇILMASINA CİDDİ BİR DESTEK SAĞLADI.”



“AVRUPA’DA SATILAN ASANSÖRLERİN PROBLEM ÇIKARMADAN ÇALIŞIYOR OLMASI SADECE O FİRMANIN DEĞİL, TÜRKİYE’NİN DE İMAJINI GÜÇLENDİRECEK.”

önce fark etti. Altı yıl önce Milli Eğitim Bakanlığı ile protokol imzalayarak Samandıra Endüstri Meslek Lisesi’nde (EML) Elektromekanik Taşıyıcılar Bölümü’nün açılmasına ciddi bir destek sağladı. Bu destek, laboratuvar malzemesi, eğitim programı ve müfredat içeriği konularında yoğunlaştı. Bilahare Haydarpaşa EML ve Şişli EML’de de aynı bölümler faaliyete geçti. AYSAD bu konuda öncü bir rol oynadı. Derneğimizin üniversitelerle de eğitim ve proje konularında çalışmaları söz konusu. İstanbul Teknik Üniversitesi bünyesinde çalışmalarını sürdüren ve değerli görüşleriyle bizlere de yardımcı olan Prof. Erdem İmrak aynı zamanda AYSAD Eğitim Komitesi Başkanı’dır.

**Sektörünüz özelinde ivedilikle atılması gereken adımlar ve çözüm bekleyen sorunlar nelerdir?**

Muayene kuruluşlarında bulunan elemanların eğitimi sektörün öncelikli çözüm bekleyen problemi olarak karşımızda duruyor. AYSAD olarak da gündemimizin birinci maddesini bu konuya ayırıyoruz. Daha sonra, 2014 yılında Avrupa Birliği’nde yayınlanan asansör direktifinin uyumlaştırılarak yayınlanacak olan

yeni asansör yönetmeliği, yeni standartlar ve bunların uygulanması; eğitimin iyileştirilmesi, mesleki eğitim ve sertifikasyon, haksız rekabetin önlenmesi gibi konular da dernek gündemimizde olacaktır. Dernek gündemimizde olmayan ama genelde Türkiye’deki sanayicilerin problemi, fabrika yapacak arsa temini ve bu arsanın tahsisidir. Ülkemizde sanayiciler, sabit sermaye yatırımı olarak arsa ve binaya çok büyük yatırım yapmak zorunda kalıyor. Bu yükü hafifletmek veya zamana yaymak gerektiğini düşünüyorum.

**Türk asansör ve yürüyen merdiven sektörünün büyüme hızını ve dünyadaki konumunu değerlendirir misiniz?**

Sektörünün büyüme hızının tatmin edici olduğunu düşünüyorum. Sektör, toplumda artan bilinç düzeyi, yeni yönetmeliklerin yürürlüğe girmesi, inşaat projelerinin artmış olmasıyla bir yükseliş trendine girdi. Türk asansör sektörünün dünyadaki konumunu Türkiye’nin imajından kopuk değerlendirmek mümkün değil. Türkiye, sanayisiyle öne çıkan bir ülke olmadı. Ülkemizin imajının parlatılmasına yönelik çalışmalar da pek yapılmadı. Son dö-





## İZZET GÜVEN KİMDİR?

- ✓ 1958'de İstanbul'da dünyaya geldi.
- ✓ Boğaziçi Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'ndeki lisans eğitiminin ardından yine aynı okulun İşletme Fakültesi'nde de yüksek lisans yaptı.
- ✓ Halen, sahibi olduğu ISAS Asansör firmasının yöneticisi olarak görev yapıyor.
- ✓ Daha önce Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev aldığı AYSA'dın 21 Ocak 2016 tarihinde gerçekleşen genel kurulunda Yönetim Kurulu Başkanı oldu.

nemde, ülke imajının ürün imajıyla bağdaştırıldığı fark edildi ve ülke imajını yükseltecek tanıtım faaliyetleri gerçekleştirilmeye başlandı. Türkiye'nin Makinecilerinin de bu çerçevedeki çalışmalarının çok faydalı olduğunu düşünüyorum. Ne yazık ki Türk asansör sektörü dünyada teknoloji geliştiren değil, ucuz ürün üreten sektör imajına sahip. Bu imaj Türkiye içinde de böyle. İnşaat firmaları ucuz ürün aradıklarında Türk markalı asansör tercih ediyor. Talep bu yönde olunca sektörün büyük bölümü de bu talebe uygun imalat gayreti içine giriyor. Bununla beraber az sayıdaki firma, son 10 yıldır gayretleri ve yakaladıkları kalite standardıyla Avrupa pazarında ürünlerini kendi markalarıyla satmayı başarıyor. Bu çok önemli bir gelişme. Avrupa'da satılan asansörlerin problem çıkarmadan çalışıyor olması sadece o firmanın değil, Türkiye'nin de imajını güçlendirecek. Türkiye, böylece, ara malı tedarikçisi konumundan uzaklaşıp, kendi markasıyla ürün satarak daha yüksek katma değer elde etme imkanı bulabilir.

**Sektörünüz 2015 yılını nasıl geçirdi? Global ölçekte 2016 yılından neler bekliyorsunuz? Makine üreticilerine ve üyelerinize tavsiyeleriniz neler olur?**

Sektörümüz açısından 2015 yılı olumlu geçti. Muayene kuruluşlarının çalışmaları sonucu ortaya çıkan renovasyon talepleri ve yeni inşaat projeleri sektörü canlı tuttu.

2016 yılında sektörde, 2015'te benzer bir durumun devam edeceğini düşünüyorum. Yeni projelerde, yurt dışı taleplerin düşüşüne bağlı bir miktar azalma olabilir. Makine üreticileri çok geniş bir yelpazede yer alıyor olsa da, Ar-Ge çalışmalarını cironun yüzde 3'ünden fazla tutmaları, firmaları ile Türkiye'nin imajını yükseltmeleri, ürünlerinin kendilerinden çok Türkiye'yi temsil ettiğinin bilincinde olarak hareket etmelerinin faydalı olacağını düşünüyorum. Sektörümüze tavsiye konusunda daha spesifik noktalara değinmek isterim: Yeni standartları daha uygulamaya başlamadan öğrenip gerekli düzenlemeleri yapmalarını, bunun için Ar-Ge çalışmalarını ihmal etmemelerini, kaliteye çok önem vermelerini, yeni yayınlanacak asansör yönetmeliği ve gerekleriyle standartları iyi bilmelerini tavsiye ediyorum.

Türkiye'nin en önemli sorunu eğitim. Üniversite mezunlarının bazılarının bilgi seviyesi oldukça düşük. Bir silindirin hacmini hesap edemeyen elektrik mühendisiyle karşılaştığımı belirtmek isterim. Kablo kesitlerini bilmeyen endüstri meslek lisesi mezunları şirketimize iş müracaatında bulundu. Umut kırıcı derecede düşük bir mezun profilimiz var. Devletin kaliteyi artırma yönünde hızla bir dizi çalışma yapması gerekiyor. Bu, Türkiye'nin geleceğiyle ilgili çok önemli bir konu. Türkiye'nin gelecek yıllarda oyuncu mu seyirci mi olacağını belirleyecek husus eğitimdir.



# SANAYİDE DEVRİM!

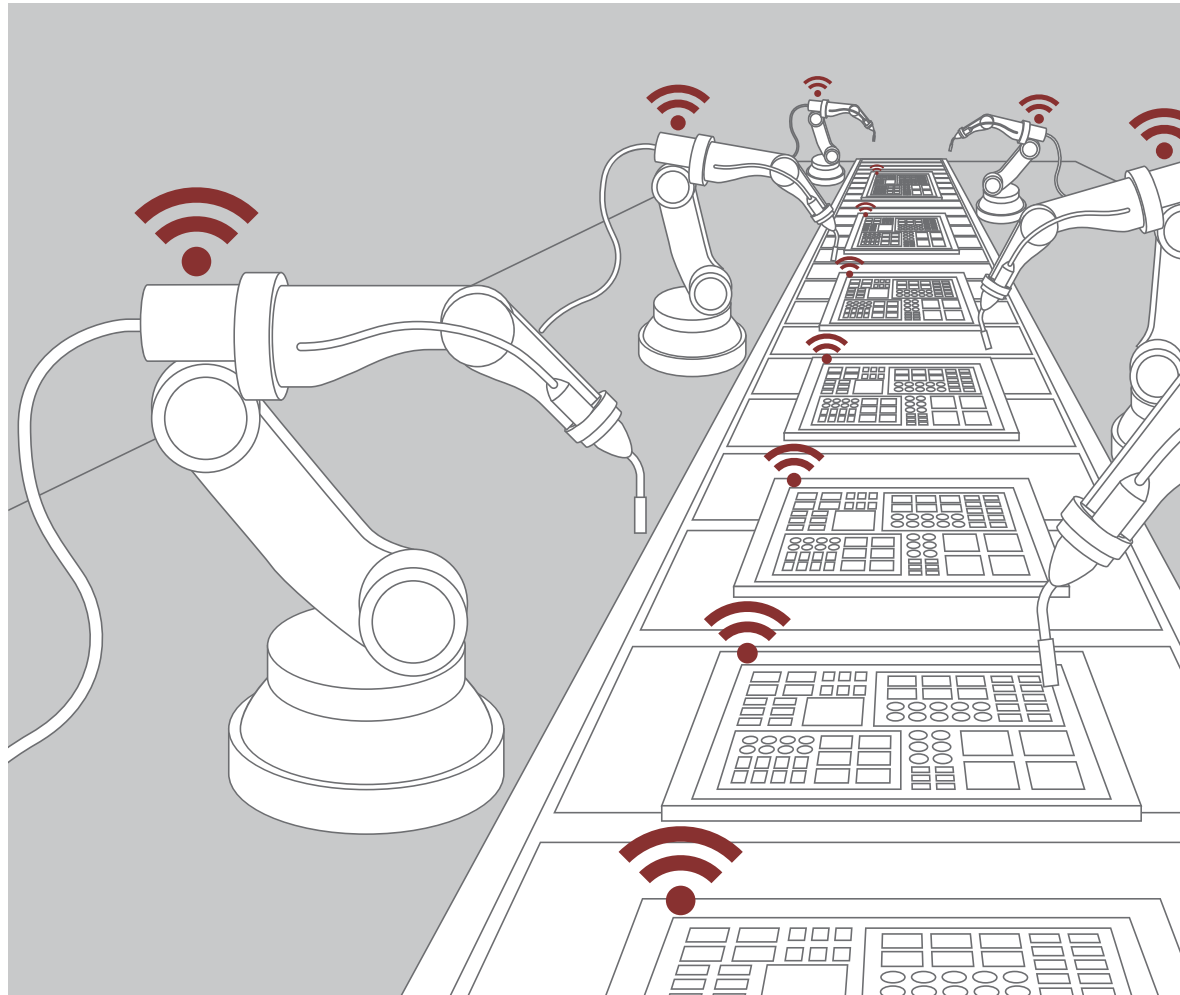
GÜNÜMÜZDE EN ÇOK DİLLENDİRDİĞİMİZ KAVRAMLARDAN BİRİ ENDÜSTRİ 4.0. DÜNYADA BU KAVRAM SADECE TEORİDE DEĞİL PRATİKTE DE OLDUKÇA YAYGIN ŞEKİLDE KULLANILYOR. TÜRKİYE BAĞLAMINDA BU KONU İLE İLGİLİ OLARAK YAZILAN, ÇİZİLEN, SÖYLENEN ŞEYLERE BAKTIĞIMDA DA İKİ KONU DİKKATİMİ ÇEKİYOR: İLKİ YAKLAŞIM, İKİNCİSİ DE ÇIKARSAMALAR.

**S**on günlerde sıkça duyduğumuz bir kavram; Endüstri 4.0 ya da 4. Sanayi Devrimi! Kavramı, fenomeni nasıl adlandırırsak adlandıralım yeni bir durum ile karşı karşıya olduğumuz çok aşikâr. Duyduğum, bildiğim kadarı ile Türkiye’de de bu konuya hassas çevreler yavaş yavaş oluşuyor. Bugüne kadar bu konuda yazılan, çizilen şeyler az da olsa tartışılmaya başlanmış olması bile pozitif. Yaklaşık bir sene önce yine bu dergide Almanya’da konuya yaklaşım üzerine bir yazı yayınlamıştık. Türkiye bağlamında bu konu ile ilgili olarak

yazılan, çizilen, söylenen şeylere baktığımda bir-iki konu dikkatimi çekiyor. Birincisi konuya yaklaşım ve zihniyet, ikincisi de birinci konuya bağlı olarak yapılan çıkarsamalar ve görev tespitleri.

## YAKLAŞIM, ZİHNİYET

Küreselleşme ve teknolojiye gelişmeler-birbirini itekleyen ve tetikleyen faktörler olarak sanayi ve toplumsal yapıları hızla değiştiriyor. Sanayi tarihi açısından bakıldığında aslında yaklaşık son 300 yılda yaşanan değişimleri anlamaya, idrak etmeye çalışıyoruz.





Bu sürecin bilhassa da son 60-70 yılında değişimin hızı o kadar güçlü ki, yarın bizleri neler bekliyor, tasavvur etmekte zorlanıyoruz. Hele hele bizim gibi toplumlarda (yani sanayi- yi keşfeden değil de onu uygulamaya çalışan) bu tasavvur daha sorunlu oluyor. Belli çevreler, teknoloji-deki nitel değişimlerden dolayı 4. Sanayi Devrimi'nden bahsederken, bizler acaba sanayinin ilk üç devriminde neler olmuştu, diye geriye bakmak zorunda kalıyoruz. 4. Sanayi Devrimi'ni kullanan kıta Avrupası ülkeleri (ve bunlar içinde de lider olarak Almanya), diğer gelişmiş ülkeler (başta ABD olmak üzere) hala sanayi devrimin üçüncü evresinde ama çok farklı bir fazda olduğumuzu iddia ediyorlar veya bunu savunuyorlar. Kendi içinde anlamlı bir tartışma ve taraflar hangi tezi niçin, neden ve nasıl savunuyorlar. Sanayi tarihi-teknolojik gelişmişlik ve rekabet faktörleri göz önünde bulundurulduğunda ilginç yaklaşımlar ortaya çıkıyor. Neyse, konumuz bu değil. Önemli olan bizim bu konuya nasıl yaklaştığımız. Türkiye'de sanayileşme konusunda oldukça yerleşik neredeyse tarihi olarak adlandırabileceğimiz bir anlayışımız var. O da sadece "batının teknolojisini almak" diskuru üzerine inşa edilmiş. 4.Sanayi Devrimi

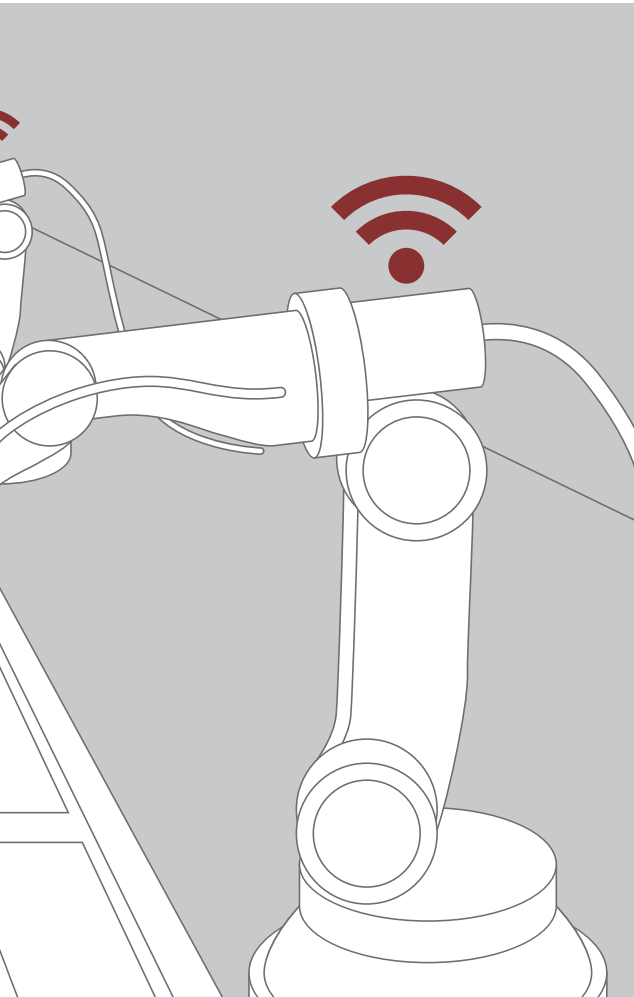
olgusuna da bugün böyle yaklaştığımızı görüyorum. Diğer faktörlerden bağımsız olarak hangi teknolojileri hemen almamız gerektiğini tespit edebilir ve bunları uygulayabilirsek, çağı yakalamış ve de sanki biz de devrim yapmış olacağız! Bunun geçmişte ve günümüzde de böyle olmadığını teknolojik gelişmişlik endeksimiz aslında söylüyor. Ama buna pek kulak astığımız yok. Kişisel bir anekdotumu da burada aktarayım. Belli akademik ve işveren çevreleri içinde bundan iki yıl önce Endüstri 4.0 üzerine konuşmaya çalıştığımızda hiç merak uyandırmamıştı. Yaklaşım aynen şöyleydi: "Tamam onlar biraz daha geliştirsinler, biz sonra alırız". Sadece bir yerlerden sürekli teknoloji ithal etmekten/almaktan ziyade onu üretecek atmosferi oluşturduğumuzda, kaynakları güçlendirdiğimizde (insan ve bilimsel araç-gereçler), verimli kullandığımızda ve bu alanın bileşenlerini ortak çalışmalara motive ettiğimizde bir başlangıç sağlamış olacağız. Bu sanıldığı kadar kolay olacak bir şey değil. Düne nazaran belki daha iyi bir durumda olduğumuzu söyleyecekler olabilir. Bunun ne kadar gerçekçi olduğu bir yana endüstriyel zihniyetimizde bir değişim-dönüşüm sağlamadıkça düne nazaran belki biraz iyi ama yarın için hep dezavantajlı olacağız.



**Ahmet YILMAZ**  
MTG Almanya Danışmanı

#### ÇIKARSAMALAR VE GÖREV TESPİTİ

Eksik, yanlış yaklaşım ve kaynaklandığı endüstriyel zihniyet dünyamızdan dolayı 4. Sanayi Devrimi ile ilgili yapılması gerekenleri tarif ve tasnif etmeye başladığımızda bu devrimin adının sanayi/endüstri olmasından kaynaklı olarak sadece ve başlı başına yapılması gerekenleri bu sektörün sorunu zannediyoruz. Yani sanayi şirketlerimiz konuya el atarsa sanki sorunu çözeceğiz. Bu pragmatik yaklaşım yetersiz, eksik. Zira adı üstünde bu bir sanayi devrimi, yani bugüne kadar yerleşik birçok şeyi altüst edecek, çok geniş alanlarda yeni yapılanmalar, yeni ilişkiler yaratacak. Bunları da kapsayıcı bir yaklaşım sergilenmediği takdirde hep bir yanımız eksik kalacak. Yani işin odağında yeni teknolojik uygulamalar geliştirmek ve bunlara hızlı adaptasyon olduğu doğrudur ama bu bir disiplinler arası çalışma olmak zorundadır. Zira bu sürecin tetiklediği çok önemli birşey vardır, o da bir gelecek tasarımıdır! Örneğin, bu sürecin zorunlu kıldığı, politik ve toplumsal mutabakat, insan ve yeni iş ilişkileri, enformasyon teknolojileri güvenliği ve hukuk, yeni norm ve standartlaşmalar üzerine de bir o kadar kafa yormak ve yeni yapılanmalara gitmek zorundayız. Gelecek sayılarda yeni teknolojilerin işletmelere adaptasyonu ve bunun yöntemleri üzerine eğilmeye çalışacağım.





# MÜNİH VE HANNOVER'E YAKIN BAKIŞ

NİSAN AYINDA MAKİNE ÜRETİCİLERİ BAUMA VE HANNOVER MESSE FUARLARI İÇİN ALMANYA'YA GİDECEK. BU İKİ KENTTE TÜRK İŞ ADAMLARINI PEK ÇOK FIRSAT VE SÜRPRİZ BEKLİYOR.

Makine üreticilerini Nisan ayında Almanya'da iki önemli fuar bekliyor. İlki Bauma.

Fuar, toplam 605 bin metrekarelik sergi alanıyla dünyanın önemli sektörel etkinliklerinden biri olarak tanımlanıyor. 11-17 Nisan 2016 tarihlerinde Münih'te gerçekleşecek olan fuara 3 bin 400'den fazla katılımcı, 500 binden fazla da ziyaretçi gelmesi bekleniyor. Bauma 2016'nın Türkiye için önemi büyük. Çünkü bu yıl Türkiye'ye verilen metrekarede ciddi bir artış var. Ayrıca Türkiye'ye ayrılan forumlardaki zaman da 50'er dakikadan üç saate çıkartıldı. Bu makine üreticileri için önemli bir fırsat. Fuarı Türkiye'den bu yıl 130'a yakın firma giderken hedef ise katılımcı sayısını gelecek yıllarda daha da yukarıya taşımak. Fuarda geniş inşaat alanları; madencilik, hammadde çıkarma ve işleme; yapı malzemeleri üretimi ve parça; hizmet tedarikçileri olmak üzere dört ana sektör olacak. Özellikle madencilik teması ön plana çıkarken, yaklaşık 700 firmasının maden sektörüne yönelik ürünleriyle katılması bekleniyor.

Diğer önemli bir fuar da 26-29 Nisan 2016 tarihleri arasında Almanya'nın Hannover kentinde gerçekleşecek olan Hannover Messe 2016 Uluslararası Endüstri Fuarı. Bu yıl Türkiye'den 150 katılımcının 6 bin metre karelik alanla fuara katılacağı tahmin ediliyor.

Düzenlenen bu fuarlar şirketlerin global pazarda seslerini duyurmalarına yardımcı olmakla birlikte yeni iş alanları yaratmalarını ve kentin fırsatlarını da keşfetmelerini sağlıyor.



Münih Olimpiyat Parkı

Biz de buradan hareketle girişimciye rehber niteliği taşıyacak bir yatırım rotası çizdik.

#### 70 MİLYAR EURO HEDEF

Türk şirketler için Almanya cazip bir pazar. Çünkü başka piyasalar gibi dalgalı değil. Burada hızlı kâr değil ama uzun vadeli kâr etmek mümkün. Bir kriz olsa da şirket çok sarsılmıyor, sallantı olsa da tamamen çökme riski yok. Güvenilir bir piyasa. Avrupa ve Amerika'ya açılmak Türkiye'den biraz zor olabiliyor ama Almanya'ya gelinip burada bir şirket kurulduğunda yurt dışına da bir Alman şirket olarak çıkıyorsunuz. Böylece o piyasada şirkete duyulan güven de artıyor. Türk yatırımcılar Almanlar ile karşılaştırıldığında





## İŞ ADAMLARINA TÜYOLAR

- Almanya'da şirket kurarak gerek üretim, gerek satış yapmak veya satış sonrası hizmet vermek isteyen firmaların iyi bir strateji oluşturmalarını ve başarının birkaç hafta içinde gelmeyebileceğini de hesaba katmaları gerekiyor. Çünkü Alman firma ve müşterilerin ikna edilmesi zor, kalite talebi yüksek.
- Almanya'da sorun yaşamamanın olmazsa olmaz koşulu iyi bir yeminli mali müşavir ile çalışmaları. Bunlar kendi baroları olan, mesleki sorumluluk sigortaları olan ve bu alanda çalışan uzmanların en tepesinde yer alan meslek grubu. Yaptıkları işi, mali ve cezai sorumluluğunu da üzerlerine alarak yapıyorlar.
- Başarılı olan firmalar genellikle tecrübeli bir ekip ile kendi portföyüne sahip pazarlama ve satış elemanları ile çalışan firmalar arasından çıkıyor. Bu nedenle doğru ve uygun kadro kurmak büyük önem taşıyor.
- Alman iş kültürü, esnekliği çok az olan, sıkı kurallardan oluşuyor. Dakiklik hem iş hayatında hem de sosyal hayatta son derece önem verilen bir konu. İş yaşamının odak noktasını, nesnel-objektif olgular ve görevler oluşturuyor.
- Almanya'da girişim faaliyetinde bulunacaklara bir önemli not olarak şunları ekleyebiliriz: Almanya'ya giden işadamları yanlarında bol miktarda kartvizit götürmeli. Çünkü Almanlar kartvizit değiştirmekten çok hoşlanıyorlar.
- Alman kültüründe karar verme süresi yavaş sürüyor, teklifler ciddi bir şekilde inceleniyor. İlk görüşmelerde birçok kişiyle muhatap olmak zorunda kalınabiliyor. Genelde kararlar bir kez verildikten sonra vazgeçme olasılıkları düşük.
- Birçok randevulaşma teyit verme işlemleri yazılı olarak yapılır. Özellikle de Almanya'da belli bir girişim için muhataplarla görüşmelerde "her işi yapabiliriz, hallederiz" gibi cümleler güven sarsabilir.

işin yaratacağı ekonomik dengenin iyi analiz edilmesi gerekiyor.

### İLERİ TEKNOLOJİ YATIRIMLARI DİKKAT ÇEKİYOR

Alman ekonomisinin kalbini imalat sanayi ve ilgili hizmet sektörleri oluşturuyor. En önemli imalat sektörleri sanayi makinele-ri, otomotiv ve kimya sanayisi iken son yıllarda telekomünikasyon sektörü de önde gelen faaliyet alanlarından biri haline geldi. Diğer sanayileşmiş ülkelerde olduğu gibi Almanya'da da hizmetler sektörünün önemi giderek artıyor. Münih özelinde bakarsak, Münih Almanya'nın ekonomik anlamda en güçlü ve işsizlik oranının en düşük olduğu şehirlerden biri. Almanya'nın en büyük metro-pollerinden biri olan Münih'in ekonomisi genel olarak hizmet sektörü ve ileri teknoloji üretime dayanıyor. Eğer Münih'te iş kurmak istiyorsanız odaklanmanız gereken sektörler otomotiv, hava ve uzay bilimleri, biyoloji, fizik ve kimya, IT, finans ve turizm sektörüne yönelmek olmalı. Hannover'de de yatırımlar, ihracat odaklı Türkiye ekonomisi ve Türk firmaları için artık çok büyük bir önem arz ediyor. Otomotiv ve yan sanayi, demir-çelik ve gıda sektörleri Hannover'de Türk girişimcilerine fırsat yaratacak sektörlerin başında geliyor.

### ŞİRKETLER İÇİN PRESTİJ KAYNAĞI

Almanya ve Türkiye arasındaki ticari ilişkilerin son durumunu değerlendiren DEİK Türkiye-Almanya İş Konseyi Başkanı Steven Young şu bilgileri verdi: "Makine sektöründe dünyada en güçlü ülkelerin başında gelen Almanya, Türkiye makine sektöründe de en önemli dış ticaret ortağı. Almanya, makine sektöründe olduğu gibi uluslararası fuar organizasyonlarında da sektörün en önemli fuarlarına ev sahipliği yapması nedeniyle ayrıca önem arz ediyor. Almanya'da düzenlenen

daha cesurlar. Almanya'da iş kuran ciddi bir Türk nüfusu var. Almanya'daki her altı şirketten biri Türkler tarafından kuruluyor. 750 bin girişimcinin göçmen kökenli olduğu biliniyor. Almanya'da kendi işini kuran Türklerin sayısı yaklaşık 100 bin civarında. Bu işyerlerinde 500 bin kişi istihdam ediliyor ve yıllık ciro toplamı yaklaşık 50 milyar euro. Beklentiler 2025 yılında Türk işletmelerinin sayısının 140 bine ve yıllık ciro toplamının 70 milyar euro'ya dayanacağı yönünde. Alman piyasasına yeni girmek isteyenlerin öncelikle yapması gereken uzun vadeli düşünmek. Artık niş pazarlara ilgi azalıyor. Bu nedenle daha geniş kitlelere hitap edecek bir ürün seçilmeli. Yatırım yapmadan önce danışmanlık almak da şart. Sermaye ve kurulacak





Hannover

fuarlara sadece Almanya'daki partnerlerimiz değil dünyanın dört bir yanından önemli firmalar iştirak ediyor. Bu nedenle Almanya'da fuarlara katılım makine sektöründe faaliyet gösteren firmalar için önemli bir prestijdir. Fuarlara katılım sayesinde mevcut işbirlikleri geliştiriliyor, güven tazeleniyor, potansiyel iş imkanları yakalanıyor. Bunun yanı sıra teknolojik yenilikler Almanya'daki fuarlara katılım sayesinde yakından takip ediliyor. Firmalarımızın yaptığı yenilikler de aynı şekilde fuarda sergileniyor."

#### TEŞVİK RAKAMLARI ARTIYOR

Kalkınma Bankası işyeri kuranlar için 100 bin euro'ya varan yabancı finansman hacimli teşvik kredileri veriyor. ERP-Gründerkredit-

StartGeld kredisiyle işyeri kuranlar, serbest meslek sahipleri ve küçük çaplı şirketler için iş başladıktan sonraki üç yıla kadar uygun şartlarda teşvik kredileri veriliyor. Bu kredi Almanya'da yatırım ve işletme araç-gereçlerinin finanse edilebilmesi amacıyla veriliyor. Kalkınma Bankası dışında Ziraat Bankası ve İş Bankası'nın Almanya müdürlükleri de yatırımcıya teşvik kredileri veriyor. Ziraat Bank International AG dokuz şubesi ile Türk yatırımcısına yardımcı oluyor. Yatırımcının her türlü finansal ihtiyacını karşılamaya çalışıyorlar. Diğer taraftan Türkiye İş Bankası'nın yan kuruluşu olan İşbank AG Türkiye ve Almanya arasındaki dış ticaret bağlantılarında rol oynuyor. Bugüne kadar 2 binin üzerinde yatırımcıya finansman sağladılar.



## MAKİNECİLERİ ALMANYA'DA BEKLEYEN DİĞER FUARLAR

#### IFAT EURASIA 2016

IFAT 2016 Münih Çevre Teknolojileri ve Atık Yönetimi Fuarı, iki yılda bir Almanya'nın Münih kentinde düzenlenerek geri dönüşüm, çevre teknolojileri ve atık yönetimi konularında ihtiyaç duyulan tüm yenilikleri sunuyor. 30 Mayıs-03 Haziran 2016 tarihleri arasında gerçekleştirilecek organizasyon, sektörün dünyadaki en büyük ve en kapsamlı fuarı niteliği taşıyor.

#### CEMAT 2016

Üç yılda bir Hannover'de düzenlenen fuar, bu yıl 31 Mayıs-3 Haziran 2016 tarihleri arasında ziyaretçilerini ağırlayacak. Fuardaki ana ürün grupları; endüstriyel kamyonlar, vinçler, yük asansörleri, malzeme taşıma ekipmanları, kontrol sistemleri, depo ekipmanları, malzeme taşıma, ulaşım sistemleri, aksesuarları, parçaları, paketleme, ulaşım, danışmanlık, finansman, hizmetler olarak sıralanıyor.

#### AUTOMATICA 2016

Üç yılda bir Münih'te düzenlenen Robot ve Mekatronik Fuarı AUTOMATICA, bu yıl 21-24 Haziran 2016 tarihlerinde gerçekleşecek. Fuarda yer alacak ürün grupları şu şekilde: Montaj mühendisliği, robotics, sensör teknolojisi, kontrol sistemleri, güvenlik sistemleri ve yazılım.

#### EUROBLECH HANNOVER 2016

Metal işleme ve saç levha işleme konularında dünyanın en önemli ihtisas fuarı konumundaki Euroblech Uluslararası Saç Levha İşleme Teknolojileri Fuarı, 25-29 Ekim 2016 tarihleri arasında Almanya'nın Hannover kentinde 24'üncü defa düzenlenecek.

#### AMB METAL İŞLEME FUARI 2016

13-17 Eylül 2016 tarihleri arasında Almanya'nın Stuttgart kentinde düzenlenecek olan fuara 30 ülkeden katılım bekleniyor. 90 binin üzerinde ziyaretçi metal işlem, ölçüm makineleri, soğutma, sertleştirme makineleri üzerine yapılan sergileri gözme fırsatı bulacak.



## MÜNİH

ALMANYA'YA GELİŞ AMAÇLARI İŞ OLSA DA, ŞİRKET TEMSİLCİLERİNE HER İKİ KENT DE BOŞ ZAMANLARINI DEĞERLENDİREBİLECEKLERİ PEK ÇOK İMKAN SUNUYOR.

## NERELER GEZİLİR?



Deutsche Müzesi

- Deutsche Müzesi, dünyanın en büyük teknoloji ve bilim müzesidir. Aynı zamanda Münih şehrindeki en büyük müzedir. Yılda yaklaşık 1.5 milyon ziyaretçinin geldiği bu müzede 50 farklı bilim ve teknoloji dalına ait 28 bin farklı obje sergileniyor.
- Prinzregenten Tiyatrosu, Villa Stuck Müzesi, İngiliz Bahçesi, Friedensengel ve Bavarian Parlamentosu ilk gezilecek yerler arasında yer alıyor.
- Münih demek müze demek! Modern ve çağdaş sanatın adresleri Pinakotheken Müzesi, Lenbachhaus Müzesi ve Brandhorst Müzesi'ne gidebilirsiniz.



Rathaus



İngiliz Bahçesi

- Isar nehrinin kıyısında, dünyanın en büyük şehir parkları arasında yer alan İngiliz Bahçesi'ni ister kiralayacağınız bisikletinizle, ister yürüyerek gezin.
- Şehrin tarihi dokusunu görmek için nehrin diğer yakasında bulunan eski şehir merkezi Rathaus'a gitmelisiniz. Burada, 20 bin kişi kapasiteli, gotik mimarinin en güzel eserlerinden biri olan Frauenkirche Katedrali ve iki kulesini görebilirsiniz.
- Haidhausen'da, şehrin efsanevi art-nouveau stilinde inşa edilmiş görkemli Müllersches Volksbad yüzme havuzu görülebilir.
- Gotik mimariye sahip dış binası ve barok stilinin görkemini yansıttığı iç mimarisıyla St. Peter Kilisesi gerçek bir sanat eseri.



Knödel

NE YENİR,  
NE İÇİLİR?

Münih'in de içinde bulunduğu Bayera Bölgesi'nde ana yemekler genellikle et yemeklerinden oluşuyor. Alman mutfağında olduğu gibi dana ve domuz eti çoğunlukta. Ama geyik, tavşan, keklik gibi hayvanların etleri de yemeklerde kullanılıyor. Blau olarak bilinen alabalık da Münih'te sıkça tüketiliyor. Şehirde hemen hemen her yemeğin yanında patates ya da ekmekten yapılmış "knödel" servis ediliyor. Almanya'da çok sayıda ve farklı lezzetlerde sosis üretiliyor. Günün her saati tüketebileceğiniz sosis mezelere "schmankerl" olarak adlandırılıyor. Münih'te en sevilen diğer Alman



Pretzel

lezzetleri ise bir tür tuzlu çörek olan "pretzel", pastırma ve dana etinden yapılan aperatif "leberkas", patatesli krep "obatz", bir tür güveç "auflauf", kızartılmış sosis "bratwurst" ve mantar soslu pizola "jagerschnitzel" şeklinde sıralanabilir.

MÜNİH'TE  
ALIŞVERİŞ

Münih'te sayısız mağaza, butik ve dükkan yer alıyor. Şehrin en hareketli alışveriş caddeleri; Maximilianstrabe, Residenzstrabe, Theatinerstrabe, Kaufingerstrabe ve Neuhastrabe'dir. Münih'te hediye olarak alınabilecek eşyalar arasında Rokoko tarzında üretilen Nymphenburg porselenleri, Alman üretimi elektronik eşyalar, Alman yapımı teleskoplar, gözlükler alınabilir. Ayrıca Münih'in en ünlü pazarı olan Viktualienmarkt'ta ev yapımı Alman birası çeşitlerini bulabilirsiniz.



Maximilianstrabe

## NERELER GEZİLİR?



Altes Rathaus [Eski Belediye Binası]

- Dünyanın fuar merkezi olan Hannover yeşil alanları, parkları, doğası ve İkinci Dünya Savaşı'nın etkisini taşıyan mimarisi ile Almanya ve Avrupa'nın en önemli kültür turizmi merkezlerinden biri olarak tanınıyor. Hannover'de öncelikle dört büyük bahçeden oluşan Herrenhäuser Bahçeleri gezilebilir.
- Hannover'in modern sanat müzesi Sprengel, Almanya'nın en önemli 20'inci yüzyıl modern sanat koleksiyonlarına evsahipliği yapıyor.
- İmparator II. Wilhelm tarafından eklektik mimari üslubunda inşa ettirilen Neues Rathaus, kaleyi andıran görünümü ile şehrin en dikkat çeken yapılarından biridir.



Maschsee

- 78 hektarlık bir alanı kaplayan yapay göl Maschsee şehir merkezinin güneyinde yer alıyor. Göl, çevresindeki restoran ve kafelerle şehrin en popüler eğlence bölgesidir.
- Hannover Hayvanat Bahçesi şehir merkezinde yer alıyor. 237 türden yaklaşık 3 bin 500 canlıya evsahipliği yapıyor.
- Hannover'in İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra yenilenen bölgesi Altstadt'ta kırmızı tuğlalı gotik Marktkirche (Çarşı Kilisesi), Altes Rathaus (Eski Belediye Binası) ve Balhof binası yer alır.

## NE YENİR?



Hannover de Alman mutfağı kültürüne sahiptir. Ancak burada kırmızı et-



Schlachteplatte

ten ziyade deniz ürünleri daha çok tüketiliyor. İşlenmiş yılan balığı gibi tatlar öne çıkan yemekler arasında yer alıyor. "Schlachteplatte" adı verilen kırmızı ve beyaz etlerden oluşan yöresel yemek ve "Welfenspeise" adlı tatlı da Hannover'in sevilen yemeklerinden...

## ULAŞIM



Şehirde ulaşım son derece gelişmiş durumda. Trafik sorunu yok denecek kadar az. Hannover yılın her döneminde dünyanın çeşitli fuarlarına evsahipliği yapıyor ve sayısız ziyaretçiyi ağırlıyor. Bu nedenle şehir içi ulaşım ağı ve yönlendirmeler oldukça anlaşılır şekilde düzenlenmiştir. Hannover'de ulaşım tramvay, otobüs, banliyö trenleri, bisiklet ve taksi ile sağlanıyor. Toplu taşıma araçları 7/24 hizmet veriyor.



Altstadt



Marktkirche [Çarşı Kilisesi]



# KDV İADELERİNDE YAŞANAN 9 SORUN VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

ÇOKÇA TARTIŞILAN KONULARDAN BİRİ OLAN KDV İADELERİ İLE İLGİLİ ÇEŞİTLİ ÇÖZÜM ÖNERİLERİ GELİŞTİRİLİYOR. EKONOMİNİN GELİŞMESİ VE BÜROKRASİDEN KAYNAKLANAN AKSİLİKLERİN ORTADAN KALDIRILMASI İÇİN 9 ÇÖZÜM ÖNERİM VAR.

moment

**H**epinizin bildiği üzere, yeminli mali müşavirlerin en çok düzenledikleri raporların başında "KDV İadesi Tasdik Raporları" geliyor. Hem sayı olarak çok düzenlenmesi hem de konunun özelliği nedeniyle mali idare ile olan ilişkilerde en çok sorunla karşılaşılan konular listesinin başında yer alıyor. Şüphesiz ki, bazı sorunların çözümü yerel vergi idarelerinin yetkisini aşıyor ve bu konularda Maliye Bakanlığı tarafından düzenleme yapılması gerekiyor. Ben de bu yazımda sorunlara dikkat çekmek ve çözüm önerilerimi sunmak istedim. Keyifli okumalar...

## 1 TEMİNAT MEKTUBU KARŞILIĞINDA OLSA DAHİ İADELERİN GEÇ ALINMASI PROBLEMİ;

Son olarak yayınlanan 1 sayılı Katma Değer Vergisi Genel Uygulama Tebliği ile indirimli teminat mektubu uygulamasının daha fazla sayıda mükellefin yararlanacağı şekilde genişletilmesi çok olumlu bir işlev görse de bazen teminat mektubu verilmesine rağmen iade alım süresi 30-45 günü buluyor.

**Çözüm:** Bakanlık tarafından belirlenecek ve üst limit ifade edecek bir sürenin (en fazla 5 iş günü içinde gibi) vergi dairelerini bağlayıcı bir düzenleme ile yürürlüğe konması, teminat mektubu ile nakit iade alınması sürecini hızlandırır. Zaten teminat alındığı için iadenin hızlı bir şekilde yapılması gerekir.

## 2 İSTANBUL'DAKİ İHRACATTA UZMAN DIŞ TİCARET VERGİ DAİRESİ'NİN KAPATILMASI PROBLEMİ;

İhracat alanında uzmanlaşmış olan İstanbul Dış Ticaret Vergi Dairesi'nin kapatılarak mükelleflerinin adreslerine göre diğer vergi dairelerine dağıtılmaları, işlemlerin yığılmasına sebep oluyor. İstanbul'da ihracatta uzman olan bir vergi dairesinin ihdas edilmesi işlemlerin hızlanmasına ve Türkiye'nin ihracat hedeflerine ulaşılmasına yardımcı olur diye düşünüyorum.

## 3 RİSK ANALİZİNİN TEKRAR TEKRAR YAPILMASI PROBLEMİ;

KDVİRA (KDV Risk Analiz Sistemi) raporlarındaki segmentlerde tespit edilen hatalara yönelik olarak KDV iadesine esas teşkil eden listelerde veya beyannamelerde değişiklik/düzeltilme yapılması dışında, ilk kontrol analiz raporlarındaki sorunların çözümünden sonraki kontrol analiz raporlarında çıkan sorunların Vergi Dairesi tarafından tekrar düzeltilmesi isteniyor. KDV iade tutarında bir değişiklik olmadığı sürece tekrar tekrar kontrol analizlerine tabi tutulması hem süreci uzatıyor hem de KDV iadesinin alınmasını zorlaştırıyor.

## 4 YEMİNLİ MALİ MÜŞAVİRLERİN KONTROL RAPORLARINI ÖNCE DEN GÖREMELERİ PROBLEMİ;

Rapor sonrası gelen eksiklik yazılarının büyük bir kısmı, kontrol raporlarının taranmasından sonra alt firmalarla ilgili oluyor. Bu nedenle yeminli mali müşavirlere kontrol raporlarının açılması, en azından rapor öncesi gerekli çalışmaların yapılarak sorunsuz bir raporun verilmesinin sağlanması bakımından önem arz ediyor.

## 5 CARİ HESAP YOLUYLA ÖDEMENİN KABUL GÖRMEMESİ PROBLEMİ;

KDV Genel Uygulama Tebliği'nin, KDV İadeleriyle ilgili Mütessesil Sorumluluk başlıklı ikinci maddesinin alt paragrafında da belirtildiği üzere, ödemelerin, bankalar aracılığıyla, nama yazılı çekle, kredi kartıyla, tapu devri, kamu kurum ve kuruluşları aracılığı ile veya PTT aracılığıyla yapılması halinde mütessesil sorumluluktan kurtulmak mümkün oluyor. Diğer taraftan yıllardır sorun olan cari hesap yöntemiyle yapılan ödemelerle ilgili durumun açıklığa kavuşturulması, cari hesap ödemelerinin ticaretin ayrılmaz bir parçası olarak kabul edilmesi gerekiyor.



Örnek vermek gerekirse, bir ihracatçının hammadde satın aldığı satıcıya kısmi iade ya da fiyat farkı faturası kesmesi ve bu şekilde cari hesabın ödenmesi müteselsil sorumluluk kapsamı dışında değerlendiriliyor.

6

### İADE RAPORLARINDA İSTENEN BAZI EVRAKLARIN GEREKSİZLİĞİ PROBLEMİ;

2010 yılı ve 2014 yılı içinde yapılan değişikliklerle iade sürecinde istenen evraklar bakımından bir nebze de olsa sadeleşmeye gidilmiş olsa bile KDV iadesi talep eden mükellef kurumun ortaklarının nüfus cüzdanı ile ikametgah senetlerinin verilmesi yerine, TC kimlik numaralarının bildirilmesi yeterli olur. Bu evrakların her raporda ibraz edilmesi uygulamasına son verilmeli ve iade sürecinde evrak sadeleşmesi yapılmalıdır.

7

### KDV İADE SÜRECİNİN ORTAK BİR STANDARDININ OLMAMASI PROBLEMİ;

İade işlemlerine ilişkin süreç KDV Genel Uygulama Tebliği ile standarda oturtulmaya çalışılsa da iade talebini takiben vergi dairesi personeli tarafından yapılan inceleme, kontrol ve analiz sürecinde tam bir standart oluşturulamadı. Yasa, tebliğ veya sirkülerlerde yer alamayan istek ve talepler nedeniyle hem mükellef, hem de müşavirleri sıkıntı yaşıyor ve iade süreci de aşırı şekilde uzuyor. Her daireyi bırakın neredeyse her memur ayrı standartlar uygulamaya çalışıyor. Yasal mevzuat

yapılmış olmasına rağmen iade sürecini baştan sona düzenleyen bir iade süreç standardı getirilmedikçe bu sorunların çözümü ne yazık ki mümkün görünmüyor.

8

### ÇALIŞAN PERSONELİN NİTELİK VE NİCELİK OLARAK YETERSİZLİĞİ PROBLEMİ;

KDV iade servislerinde çalışan personelin hem sayı hem de yeterlilik olarak üst seviyelere çıkarılması için birçok uğraşın olduğunu gözlüyoruz. Ancak KDV iade servislerinde çalışan personelin sayısal yetersizliği nedeniyle, rapora bakan memur izinli veya raporlu olduğu zaman, dosyaya bakacak memur bulunmuyor. Mükellef soru sormak için bile dosyaya bakan memurun izin veya raporunun bitmesini, personelin tekrardan işe başlamasını bekliyor. Bu süre bazen bir-iki ayı buluyor. Bu da çok büyük zaman kaybına neden oluyor. Bu gibi hallerde başka bir memurun ikame edilmesi gerekiyor. Mükellef- memur eşleşmesi yerine dosya bazlı çalışılması ve dağıtım yapılmasının daha uygun olacağı görüşündeyiz.

9

### İADE ÇALIŞMALARINA AİT LİSTELERİN OLUŞTURULMASINDAKİ PROBLEMLER;

İade hakkı doğuran işlem nedeniyle, yüklenim listelerinin oluşturulmasında tutarı ne olursa olsun herbir belgeye ayrı ayrı yer verilmesi zorunluluğu, iade ile ilgili olarak hazırlanması gereken listelerin oluşturulması için oldukça fazla zaman kaybına neden oluyor.



**Erdoğan KARAHAN**  
Yeminli Mali Müşavir  
İstanbul Denetim ve YMM AŞ.  
Genel Müdürü  
(erdogankarahan@istanbulymm.com)



“KATMA DEĞER VERGİSİ GENEL UYGULAMA TEBLİĞİ İLE İNDİRİMLİ TEMİNAT MEKTUBU UYGULAMASININ DAHA FAZLA SAYIDA MÜKELLEFİN YARARLANACAĞI ŞEKİLDE GENİŞLETİLMESİ ÇOK OLUMLU BİR İŞLEV GÖRSE DE BAZEN TEMİNAT MEKTUBU VERİLMESİNE RAĞMEN İADE ALIM SÜRESİ 30-45 GÜNÜ BULUYOR.”



## STRATEJİ YASALARI

*Yaklaşık 30 yıldır Harvard ve Massachusetts Teknoloji Enstitüsü'nde strateji dersleri veren David B. Yoffie ve Michael A. Cusumano, stratejistlerin nasıl düşündükleri, nasıl öğrendikleri ve fikirlerini nasıl hayata geçirdikleri hakkında çok az şey söylendiğine inanarak, üç büyük stratejisti masaya yatırıyor.*

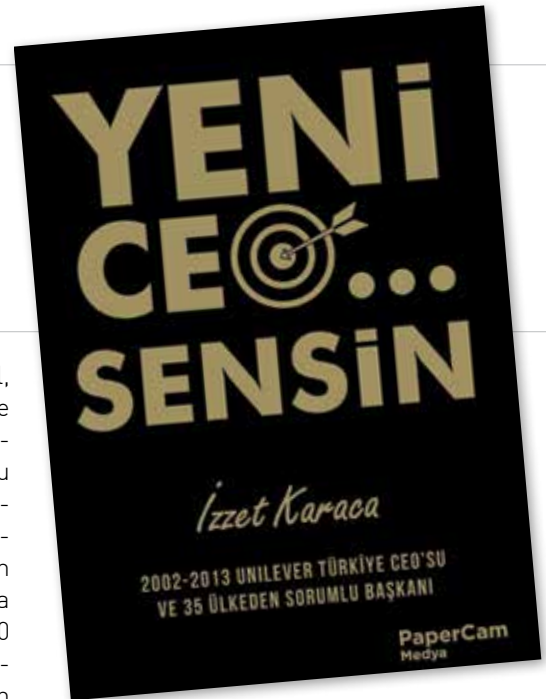
Teknoloji alanında efsane markalar yaratmış Bill Gates, Andy Grove ve Steve Jobs'un kişisel yaklaşımlarının ve kararlarının, yarattıkları organizasyonlar üzerindeki etkilerini 25 yıl boyunca araştıran Yoffie ve Cusumano, bulgularını beş ana kuralla özetliyor. -İleriye bakarak bugünü anlamak -Şirketi riske atmadan büyük riskler almak -Yalnızca ürünler değil, platformlar ve ekosistemler yaratmak -Konusal avantajdan ve güçten yararlanmak -Kurumu kişisel dayanak noktanızın çevresinde şekillendirmek. Strateji Yasaları, her seviyede yönetici ve girişimcinin, kariyerleri boyunca temel sorunlara benzer şekillerde yaklaşmış olan Bill Gates, Andy Grove ve Steve Jobs'tan strateji konusunda öğrenecek çok şeyleri olduğunun kanıtı. Çünkü Yoffie ve Cusumano büyük bir stratejist olma özelliğinin doğuştan gelmediğine inanıyor ve mercek altına altıkları üç büyük ismin daha stratejik düşünmeyi ve bu stratejileri taktik ve organizasyonel düzeyde etkin biçimde hayata geçirmeyi zaman içinde öğrendiklerini belirtiyor.



## YENİ CEO SENSİN

*Bünyesinde Omo, Algida, Elidor, Lipton, Cif, Knorr ve Yumoş gibi pek çok markayı barındıran Unilever firmasında CEO' luk yapan ve 35 ülkede 5 milyar dolarlık ciroyu yöneten İzzet Karaca'nın emekli olduktan sonra yazdığı ve deneyimlerini anlattığı "Yeni CEO Sensin" kitabı iş insanlarına bir rehber niteliği taşıyor.*

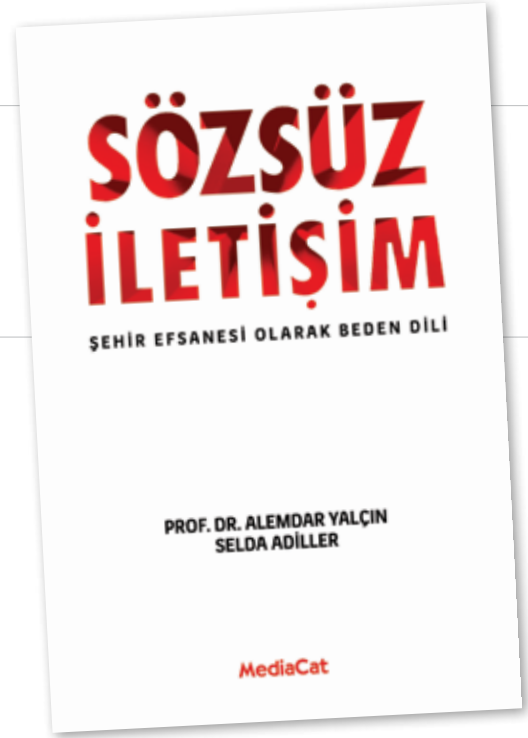
Aslında İzzet Karaca bu kitabında sadece CEO olmak isteyenlere değil, iş hayatına yeni atılacak olanlara ve kariyerinde ilerlemek isteyenlere de yol gösteriyor. Ders notlarının yüksekliğinin tek başına yeterli olmadığına ve sosyal olmanın da kariyer yapmada önemli olduğuna vurgu yapıyor. Çalışanların pozisyon beklemekten ziyade o pozisyon için kendilerini hazırlamalarını ve o pozisyonu talep etmelerini, yani fırsatlarını kendilerinin yaratmalarının gerektiğinin altını çiziyor. Yöneticilerin büyük resmi görmelerini, şirketin amacını ve hedefini kavrayarak ona göre hareket etmelerini söylüyor. CEO olma yolunda faydalı olacak 60 değişik konuyla ilgili sorulara cevap veriyor. Kitaptan bazı konu başlıkları şöyle: Kariyerde ve iş yaşamında şans/şanssızlık var mıdır? Patron nasıl yönetilir? Krizde ne yapacağız?



# SÖZSÜZ İLETİŞİM

*Öğretim Üyeleri Alemdar Yalçın ve Seda Adiller tarafından yazılan Sözsüz İletişim, popüler bilim ve sahte bilimle alakalı olarak aydınlarımız arasında yaratılmış bilgi bulanıklığını ortadan kaldırmak amacıyla yazıldı.*

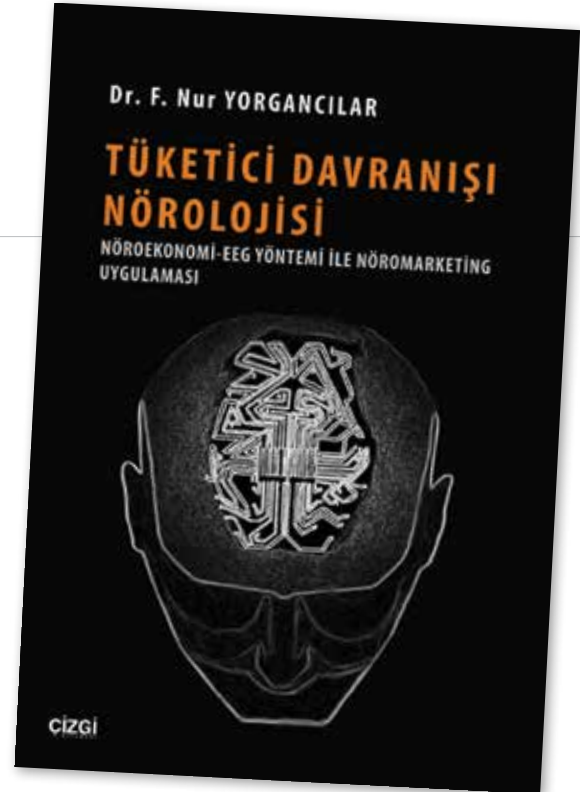
Sözsüz iletişim iş dünyasında sayısız bilimsel çalışmanın yapıldığı, elde edilen verilerin günlük yaşam pratiğine hızla yansıtıldığı önemli bir alan. Bu çalışma, Türkiye’de alanında spekülasyon düşüncelerin gerisindeki sözsüz iletişim unsurları üzerinde derinlemesine yapılmış ilk bilimsel çalışma özelliği taşıyor. Kitap, popüler bilim ve sahte bilimle alakalı olarak aydınlarımız arasında yaratılmış bilgi bulanıklığını ortadan kaldırma amacıyla yazıldı. Çalışmanın önemli özelliklerinden birisi, kültür farklılıklarının sözsüz iletişim üzerinde yarattığı etkiyi göz önünde bulundurması, aynı zamanda da yazarları tarafından yapılan özgün alan araştırmalarına dayanıyor olması. Yazarlar, kitabın okuyucusu tarafından eleştirel bir düşünceyle dikkatli bir biçimde okunacağı inancını taşıyorlar.



# TÜKETİCİ DAVRANIŞI NÖROLOJİSİ

*Selçuk Üniversitesi Öğretim Üyesi Fatma Nur Yorgancılar tarafından kaleme alınan Tüketici Davranışı Nörolojisi, firmalara tüketiciyi keşfetmenin kapısını aralıyor. Yazar, okuyucusuna tüketicinin beklenti, istek ve tepkilerini öğrenmeyi vaat ediyor.*

Nöroekonomi, kullandığı inovatif yöntem ve metodoloji aracılığıyla iktisadın yıllardır tartışılmalı bilimselliği ve pozitif bir bilim olup olmadığı hususunda yeni bir şeyler söylüyor. Ekonomi alanında yaşanan bu paradigmatik içerik ve yöntem kayması ile birlikte, geleneksel kuramlardaki bireylerin sadece apriori ilkeler doğrultusunda karar aldıklarını varsayan homo economicus’un yerini sınırlı, duyguları ile de örüntülü davranışları içerisinde barındırır özellikteki “sensuo-us-homo economicus” aldı. Nöroekonomi disiplininin daha spesifik bir bilim dalı olan nöropazarlama araştırmaları ise tüketicinin kara kutusunu çözümlenme peşinde olan firmalar açısından müşterinin beklenti, istek ve tepkilerinin şifresini veren bir araç haline geldi. Nöroekonomi ve nöropazarlama alanlarında gerçekleştirilen sınırlı çalışmalardan biri olan bu eserin sonuçları, sınırlı rasyonelite veya sensuo-us-homo economicus savını doğrular niteliktedir.



# “ÖNCE HAYAL ETTİK, SONRA BİRİNCİ OLDUK”

GEÇTİĞİMİZ YIL  
13'ÜNCÜSÜ  
GERÇEKLEŞEN  
ODTÜ ROBOT  
GÜNLERİ'NİN “ÇİZGİ  
İZLEYEN ROBOT”  
KATEGORİSİNDEKİ  
BİRİNCİSİ PENDİK  
TEKNİK VE ENDÜSTRİ  
MESLEK LİSESİ  
OLDU. İLGİLİ BÖLÜM  
TEMSİLCİLERİ BU  
ÖDÜLDEN ALDIKLARI  
CESARETLE, HER TÜR  
BİLİMSEL PROJE,  
FİKİR VE GİRİŞİMİN  
İÇİNDE YER ALMAK  
İSTİYOR. BU DA YENİ  
ÖDÜLLER ANLAMINA  
GELİYOR.

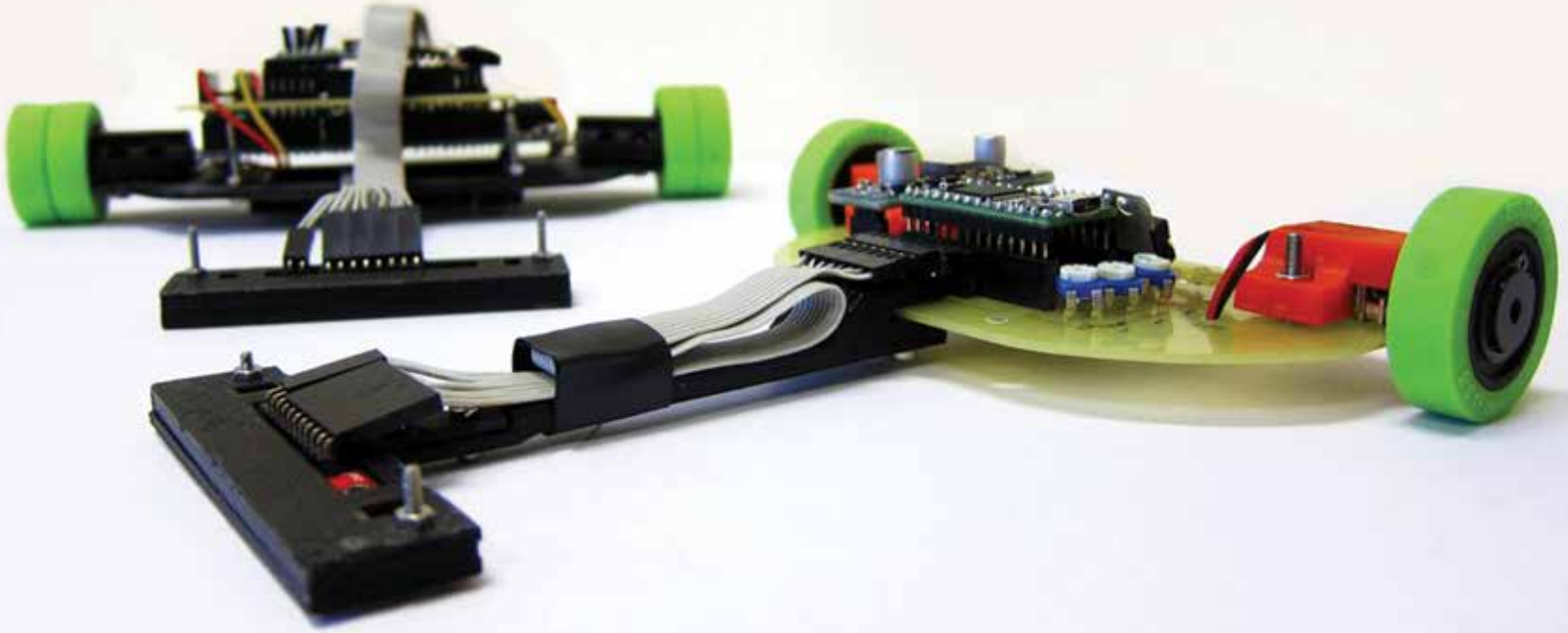
ODTÜ Robot Topluluğu'nun 2002 yılından beri düzenlediği ODTÜ Robot Günleri, yediden yetmişe herkese hitap eden ve her yıl binlerce katılımcıyı ağırlayan büyük bir organizasyon. 2008 yılında uluslararası nitelik kazanan etkinlik, robot teknolojilerini topluma tanıtmayı ve bu alana ilgi duyan insanları bir araya getirerek robot teknolojilerini geliştirmeyi amaçlıyor. Etkinlikte katılımın en yüksek olduğu kategori “Çizgi İzleyen Robot” olarak karşımıza çıkıyor. Bu kategoride yarışan ve dış görünüş olarak genellikle Formula 1 araçlarına benzeyen robotlar, optik sensörleri sayesinde siyah zemin üzerindeki beyaz çizgiyi ya da beyaz zemin üzerindeki siyah çizgiyi algılayıp takip ediyorlar. Robotlar keskin virajların, yüksek yokuş ve dönmeçlerin olduğu pistlerde ön elemelerden sonra ikişerli gruplar halinde yarışarak bir üst tura yükselmeye çalışıyorlar. Türkiye'nin

pek çok ilinden okulların katıldığı 13. ODTÜ Robot Günleri'nin birincisi Pendik Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi oldu. Projenin başında Endüstriyel Otomasyon Bölümü Öğretmeni İzzet Derya var. Derya'ya bölüm öğrencilerinden Melih Çeker, Alpaslan Cebeci ve Musa Baskın eşlik ediyor. Biz de bu sebeple hem projenin detaylarını öğrenmek hem de hedeflerini konuşmak için ekiple bir araya geldik.

**Pendik Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi olarak mesleki eğitime sağladığınız katkılardan söz edebilir misiniz?**

Endüstriyel Otomasyon Bölümü olarak hem mekanik hem elektrik-elektronik hem de yazılım ve programcılık bilen, bütün bu disiplinleri gerek birbirinden bağımsız gerekse de birbirleriyle tümleşik olarak düşünebilen elemanlar yetiştirerek ülkemiz sanayisi için ciddi bir ihtiyacı karşıladığımızı düşünüyoruz.





## OKULUMUZ BİZE CESARET VERDİ

**Bu proje size ne öğretti? Ödülün eğitiminize katkısı ne oldu?**

**Melih Eker:** Teorik anlamda öğrendiğim birçok konuyu uygulama ve geliştirme imkanı buldum. Okullarda genelde ürün tasarlama ve ürünü ortaya çıkarma becerisi verilmiyor. Projeler ile ürünü ortaya çıkarma becerisi kazandığımı düşünüyorum. Artık bir şey tasarlamaktan çekinmiyorum. Yapabileceğime inanıyorum.

**Eğitim aldığınız branşta hedefiniz nelerdir? Okulunuz sizi bu konuda nasıl destekliyor?**

**Alpaslan Cebeci:** Mühendislik eğitimi almak istiyorum. İnsanların kullanacağı bir ürünü tasarlamak isterim. İnsanların kullandığı ve topluma hizmet veren bir ürünü "ben tasarladım hazzını" yaşamak istiyorum. Okulum bunu yapabileceğime inanmamı sağladı.

Ödül alan projeniz hakkında bilgi verebilir misiniz? Bu proje nasıl hayata geçirildi? Bu proje aslında endüstriyel otomasyon bölümlerinde okutulan derslerin gerçek hayata geçirildiğinde mükemmel bir yansıması. Öyle bir yemek yapalım ki içinde bölümümüze ait her şey olsun ve çok da lezzetli olsun istedik. Proje tabiki planlama, hayal etme gibi şeylerle başladı ama öğrencilerimize bu projeden bahsettiğimizde onlarda

gördüğümüz ışık ve azim başlangıç için en önemlisiydi.

**Projenizin ödül almasını hangi etkenlere bağlıyorsunuz? Neden başka bir proje değil de siz kazandınız?**

Bu projeyi yapmaya karar verdiğimiz andan itibaren gerek bölüm öğretmenlerimizde gerekse de bölüm öğrencilerimizde çok ciddi bir heyecan, kararlılık ve merak oluştu. Teknik detayların yanında takım çalışması ve yaptığımız işten aldığımız keyif bu başarıda oldukça etkili oldu.

**Bu ödülün okula sağladığı katma değer nedir? Nasıl dönüşler oldu?**

Birçok üniversitenin katıldığı bir robot yarışmasında Pendik Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi şampiyon oldu. Bu başarı okulumuzun proje odaklı, kaliteli öğretmen ve öğrencilere sahip olduğunun bir göstergesi olarak karşımıza çıkıyor. Birçok okula da bu konu da öncü olduğumuzu ve cesaret verdiğimizizi düşünüyoruz.

**Bu tür bilimsel projelere okul olarak her zaman destek veriyor musunuz? Ödül alan başka projeler oldu mu?**

Hem okul hem de bölüm olarak ülkemize ve insanlarımıza katkısı olacak her tür bilimsel proje, fikir ve girişimlere desteğimiz söz konusu. Şimdilik ödül alan başka bir projemiz olmadı ancak bu projeden almış olduğumuz keyif ve öğrencilerimizin gözündeki kararlılık yeni proje ve ödüller için ciddi bir teminat bizim adımıza.

"BU PROJEDEN ALMIŞ OLDUĞUMUZ KEYİF VE ÖĞRENCİLERİMİZİN GÖZÜNDEKİ KARARLILIK, YENİ PROJE VE ÖDÜLLER İÇİN CİDDİ BİR TEMİNAT ANLAMINA GELİYOR."

“BU ÇALIŞMALARIN YAPILMASI SIRASINDA KARŞIMIZA ÇIKAN EKSİKLER UFAK MOTİVASYON KAYIPLARINA SEBEP OLABİLİYOR. BU YÜZDEN FAYDALI ÇALIŞMALAR YAPAN OKULLAR TESPİT EDİLİP, CİDDİ ANLAMDA DESTEKLENMELİ.”

## ÖDÜLLÜ KATEGORİLER

### ÇİZGİ İZLEYEN ROBOT KATEGORİSİ

Bu kategoride yarışan ve dış görünüş olarak genellikle Formula 1 araçlarına benzeyen robotlar, optik sensörleri sayesinde siyah zemin üzerindeki beyaz çizgiyi ya da beyaz zemin üzerindeki siyah çizgiyi algılayıp takip ederler. Robotlar keskin virajların, yüksek yokuş ve dönemeçlerin olduğu pistlerde ön elemelerden sonra ikişerli gruplar halinde yarışarak bir üst tura yükselmeye çalışırlar.

### SUMO KATEGORİSİ

İsmi Japon kültüründeki sumo müsabakalarından alan bu kategoride robotlar, “dohyo” adı verilen yuvarlak metal zeminde yarışır ve birbirlerini saha dışına atmaya çalışırlar.

Güçlü motorlara sahip sumo robotları, metal dohyoya mıknatıslar yardımıyla tutunur ve kıyasıya bir mücadeleye rakiplerini saf dışı bırakmaya çalışırlar.

### ARAMA-KURTARMA KATEGORİSİ

Arama-kurtarma kategorisinde doğal afetlerde kullanılacak robotlar yarışır. Bu kategorideki amaç, aralarında sağlanan haberleşmeyle bir robotun diğeri tarafından temsili bir şekilde kurtarılmasıdır.

### SERBEST KATEGORİ

Serbest kategoride insansız hava araçlarından (drone) robot kollara, masa üstü oyunlardan endüstriyel amaçlı sistemlere kadar birçok robotik yapı yarışır. Yarışmanın asıl amacı yaratıcılığı ve toplumsal problemleri ön plana çıkararak ortaya konan projeleri günlük hayata uyarlamak.

### LABİRENT ÇÖZEN KATEGORİSİ

Bu kategoride amaç, hedef bölgeye en kısa sürede ulaşmak. Hedefe ulaştığı takdirde yeni bir deneme hakkına sahip olan robotun ilk seferde labirenti öğrenip sonraki hakkında daha kısa yoldan ve daha kısa sürede yarışını tamamlaması beklenir. Bu kategoride robotlar iyi bir algoritmaya sahip olmanın yanı sıra hızlı da olmak zorundalar.

### ÇÖP TOPLAYAN KATEGORİSİ

Bu kategoride robotlar, farklı renklerdeki çöpleri kendi renklerindeki kutulara atarak en yüksek puanı toplamaya çalışır. Her rengin farklı bir dönüştürülebilir malzemeyi (metal, kâğıt, plastik, cam) temsil ettiği bu kategorideki yarışmalarla, hem katılımcıların geri dönüşüm konusundaki farkındalıklarının artırılması hem de önümüzdeki yıllarda çevresel atıkların sınıflandırılıp toplanmasında robotların daha çok kullanılması amaçlanıyor.



Öğrencileriniz bilimsel yarışmalar konusunda istekli mi? Önünüzde yeni hedefler var mı?

Her gün birkaç öğrenci gelip yeni bir tasarımı ya da bir Ar-Ge çalışmasının olduğuyla ilgili bize bildirimler veriyor. Bu istek ve girişimci ruhlarını, sadece okulda değil, hayat boyu gerek meslek hayatlarında gerekse sosyal hayatlarında sürdürmelerini ümit ediyorum. Tabiki yeni hedeflerimiz var ama en iyisinin olduğuna kanaat getirirmeden hayata geçirmeyi istemiyoruz. Biraz zamana ihtiyacımız var.

Bilimsel çalışmalara verilen destekler konusunda yetkililerden beklentileriniz neler? Bu konuda neler yapılmalı?

Çalışmaların finansmanı noktasında bürokrasiden arındırılmış daha esnek bir sistem olması gerekiyor. Finans kaynaklarının yetersiz olması çok küçük ayrıntılara takılmak, büyük zamanların kaybına neden olabiliyor. Bu çalışmaların yapılması sırasında karşımıza çıkan eksikler ufacak motivasyon kayıplarına sebep olabiliyor. Bu yüzden bu çalışmalarını yapan okullar tespit edilip, ciddi anlamda desteklenmeli.



# GÖSTERGELER

OCAK 2016



# 2016 YILININ İLK AYINDA MAKİNE İHRACATI 895 MİLYON DOLAR OLDU

**TÜRKİYE'NİN MAKİNE İHRACATI 2016 YILININ 1-31 OCAK DÖNEMİNDE 895 MİLYON DOLAR SEVİYESİNDE KAYDEDİLDİ. ALMANYA 157 MİLYON DOLAR İHRACAT DEĞERİYLE 2016 YILININ 1-31 OCAK DÖNEMİNDE TÜRKİYE'NİN EN FAZLA MAKİNE İHRAÇ ETTİĞİ ÜLKE OLURKEN, SÖZ KONUSU ÜLKEYİ 70 MİLYON DOLARLA ABD VE 53 MİLYON DOLARLA İNGİLTERE İZLEDİ.**

**M**akine sektöründe 2016 yılının 1-31 Ocak döneminde en fazla ihracat gerçekleştiren alt sektör motorlar, aksam ve parçaları oldu. 2016 yılının 1-31 Ocak döneminde söz konusu ürün grubunda gerçekleştirilen ihracatın değeri 136,8 milyon dolar olarak kaydedildi. Listenin ikinci sırasında bulunan klimalar ve soğutma makineleri kaleminde 2016 yılının 1-31 Ocak döneminde gerçekleştirilen ihracatın değeri 104,8 milyon dolar oldu. En fazla ihracat gerçekleştiren üçüncü kalem ise diğer yıkama ve kurutma makineleri aksam ve parçaları olarak kayda geçti. 2016 yılının 1-31 Ocak döneminde diğer yıkama ve kurutma makineleri aksam ve parçaları ürün

grubundaki ihracat 91,6 milyon dolar olarak kayda geçti.

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

Makine sektöründe en fazla ihracat gerçekleştirilen ilk 10 ülke listesinin ilk sırasında Almanya bulunuyor. Almanya'ya 2016 yılının 1-31 Ocak döneminde 136,8 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi. İkinci sıradaki ABD'ye yönelik makine ihracatı 2016 yılının 1-31 Ocak döneminde 104,8 milyon dolar oldu. Türkiye'nin en fazla ihracat gerçekleştirdiği ilk 10 ülke listesinin üçüncü sırasındaki İngiltere'ye 2016 yılının 1-31 Ocak döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 91,6 milyon dolar seviyesinde kaydedildi.





## MAKİNE SEKTÖR TAMAMI İTİBARI İLE İHRACAT KAYIT RAKAMLARI

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

MAL GRUBU ADI	1 -31 OCAK 2015			1 -31 OCAK 2016			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/Kg	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/Kg	MİKTAR	DEĞER
MOTORLAR, AKSAM VE PARÇALARI	8,3	140	16,8	8,7	136,8	15,7	4,6	-2,6
KLİMALAR VE SOĞUTMA MAKİNELERİ	26,9	120,4	4,5	25,2	104,8	4,1	-6,1	-13,0
DİĞER YIKAMA VE KURUTMA MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	31,1	95	3,1	33,4	91,6	2,7	7,5	-3,5
DİĞER MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALAR	11,8	83,4	7,1	11,1	75,9	6,8	-5,6	-9,0
İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALARI	20,5	106,3	5,2	15,4	59,6	3,9	-24,8	-43,9
POMPALAR VE KOMPRESÖRLER	7,7	59,7	7,7	6,7	52,4	7,8	-12,7	-12,2
TAKIM TEZGAHLARI	6,8	51,2	7,5	6,5	42,6	6,5	-4,6	-16,7
SİLAH VE MÜHİMMAT	1,8	31,8	16,9	3,8	41,7	10,8	104,6	31,0
TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ AKSAM VE PARÇALARI	6,1	35,7	5,8	7,4	40,8	5,5	20,4	14,3
TARIM VE ORMANCILIKTA KULLANILAN MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALARI	8,1	38,3	4,7	8,6	39	4,5	6,7	1,6
VANALAR	4,4	36,4	8,2	3,6	29,5	8,0	-17,3	-19,0
REAKTÖRLER VE KAZANLAR	3,8	29,2	7,7	3,2	26,4	8,2	-15,4	-9,4
TÜRBİNLER, TURBOJET, TURBOPROPELLER, HİDROLİK SİLİNDİRLER VE AKSAM-PARÇALARI	0,8	28,6	32,9	0,8	23,7	28,2	-3,2	-17,2
HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ, KALIPLAR, AKSAM VE PARÇALARI	4,6	32	6,9	2,9	22,3	7,5	-36,1	-30,4
GIDA SANAYİİ MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	7	42,1	5,9	3,8	22,2	5,8	-46,2	-47,2
ISITICILAR VE FIRINLAR	2,4	18,6	7,7	2,8	19	6,8	15,5	2,4
YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEMeye MAHSUS MAKİNELER, AKSAM-PARÇALARI	4,1	18,9	4,6	3,8	18	4,7	-6,8	-4,9
KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞLEME VE İMALATINA AİT MAKİNELER	1	10,6	10,4	1,2	13,1	10,8	19,0	23,4
BÜRO MAKİNELERİ	0,2	10,7	39,7	0,2	11,8	53,0	-17,7	9,9
RULMANLAR	1	11,3	11,2	0,8	9,4	11,1	-16,0	-16,7
AMBALAJ MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	0,5	12,3	23,4	0,6	8,7	14,3	15,5	-29,1
KAĞIT İMALİNE VE MATBAACILIĞA MAHSUS MAKİNELER	0,7	4,9	6,8	0,5	3,5	6,3	-23,0	-28,4
DERİ İŞLEME VE İMALAT MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	0,1	0,9	5,5	0,1	0,7	4,3	4,8	-17,9
<b>TOPLAM</b>	<b>160,6</b>	<b>1.019</b>	<b>6,3</b>	<b>152,1</b>	<b>894,5</b>	<b>5,9</b>	<b>-5,3</b>	<b>-12,3</b>



## İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER

2016 yılının Ocak ayında inşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçaları sektöründe 59,6 milyon dolar değerinde ürün ihraç edildi.

İnşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçaları sektöründe Cezayir 2016 bu yılın Ocak ayında 4,7 milyon dolarla en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke

oldu. Bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 8,2 artışın yaşandığı Cezayir'e, 2015 yılının aynı döneminde gönderilen ürünlerin değeri 4,4 milyon dolardı. İkinci sıradaki Suriye'ye geçtiğimiz yılın Ocak ayında 246 bin dolar değerinde inşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçaları ihraç edilirken

2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 1.560,3 artışla 4 milyon dolar seviyesinde kaydedildi. Listenin üçüncü sırasında bulunan Almanya'ya 2015 yılının ilk ayında 3,5 milyon dolar değerinde ürün ihraç edilirken 2016 yılının aynı ayında bu rakam yüzde 11,4 artışla 3,9 milyon dolar oldu. Listenin dördüncü sırasında yer alan

Birleşik Arap Emirlikleri'ne 2016 yılının 1-31 Ocak döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 3,7 milyon dolar olarak kaydedildi. 2015 yılının aynı döneminde ise bu rakam 869 milyon dolar seviyesindeydi. Birleşik Arap Emirlikleri'ne yönelik ihracat artışında yüzde 330,3'lük artış yaşandı. Beşinci sıradaki Ege Serbest Bölgesi'ne 2015 yılının Ocak döneminde 3,2 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 4,5 artışla 3,3 milyon dolar olarak kaydedildi. 2016 yılının ilk ayında Türkiye geneli inşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçaları ihracatı listesinde en fazla artış yüzde 1.560,3 ile Suriye'de yaşandı. Listede yüzde 330,3 ile Birleşik Arap Emirlikleri ikinci sırada bulunurken söz konusu ülkeyi yüzde 81,6 ile Hollanda üçüncü sırada takip etti.



### İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE [2015 ve 2016 Yılları 1-31 Ocak Dönemi]

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2015 YILI			2016 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
CEZAYİR	1,2	4,4	3,5	1,3	4,7	3,4	11,1	8,2
SURİYE	0,06	0,2	3,7	0,3	4	12,9	378,6	1.560,3
ALMANYA	0,9	3,5	3,7	0,8	3,9	4,5	-9,5	11,4
BAE	0,1	0,8	4,7	0,1	3,7	20,6	-2,5	330,3
EGE SERBEST BÖLGESİ	0,9	3,2	3,2	1,3	3,3	2,5	35,2	4,5
HOLLANDA	0,2	1,4	6,5	0,4	2,6	5,3	120,3	81,6
MISIR	0,6	1,7	2,6	0,8	2,3	2,8	23,7	36,0
AVUSTURYA	0,3	1,7	5,3	0,3	2,2	6,9	0,3	29,6
İNGİLTERE	1,2	2,7	2,1	1,0	1,8	1,8	-20,7	-34,2
İTALYA	0,4	1,7	3,9	0,4	1,8	4,0	-0,8	1,8
<b>MAL GRUBU TOPLAMI</b>	<b>20,5</b>	<b>106,3</b>	<b>5,2</b>	<b>15,4</b>	<b>59,6</b>	<b>3,9</b>	<b>-24,8</b>	<b>-43,9</b>



## POMPA VE KOMPRESÖRLER

Pompa ve kompresörler mal grubunda 2016 yılının Ocak ayında 52,4 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirildi.

Pompa ve kompresörler ürün grubunda, 2016 yılının 1-31 Ocak döneminde en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke 11,2 milyon dolarla Almanya oldu. Listenin ikinci sırasında bulunan ABD'ye 2015 yılının aynı ayında 2,9 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 24,8 artışla 3,6 milyon dolar oldu. Üçüncü sırada bulunan Umman'a 2015 yılının 1-31 Ocak döneminde 60 bin dolar değerinde ürün ihraç edilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 3.725,3 artışla 2,3 milyon dolar seviyesinde kayda geçti. Dördüncü sıradaki İtalya'ya 2015 yılının 1-31 Ocak döneminde 1,8 milyon dolar değerinde pompa ve vana ihraç edildi. 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 14,5 artışla 2,1 milyon



dolar oldu. Beşinci sıradaki Suudi Arabistan'a 2016 yılının 1-31 Ocak döneminde pompa ve kompresörler kaleminde ihraç edilen ürünlerin de-

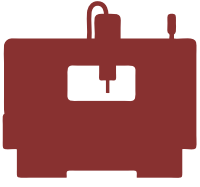
ğeri 1,8 milyon dolar oldu. 2016 yılının 1-31 Ocak döneminde Türkiye geneli pompa ve kompresörler ihracatı tablosunda en fazla artış

yüzde 3.725,3 ile Umman'da yaşandı. Söz konusu ülkeyi yüzde 24,8 ile ABD ikinci sırada izlerken İtalya 14,5 ile üçüncü sırada yer aldı.

### POMPA VE KOMPRESÖRLER İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE [2015 ve 2016 Yılları 1-31 Ocak Dönemi]

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2015 YILI			2016 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
ALMANYA	1,9	15,2	8,0	1,4	11,2	7,7	-23,6	-26,3
ABD	0,3	2,9	8,7	0,4	3,6	8,3	30,1	24,8
UMMAN	0,004	0,06	12,5	0,03	2,3	58,7	714,9	3.725,3
İTALYA	0,2	1,8	6,2	0,3	2,1	6,6	7,4	14,5
SUUDİ ARABİSTAN	0,3	1,9	6,0	0,3	1,8	6,2	-5,0	-2,6
İNGİLTERE	0,3	2,2	7,2	0,2	1,6	6,5	-21,7	-29,4
İRAN	0,2	2,9	11,4	0,2	1,5	7,1	-16,9	-48,3
İRAK	0,2	2,2	8,1	0,1	1,4	10,5	-50,1	-35,4
FRANSA	0,2	1,4	6,7	0,2	1,2	6,3	-7,4	-12,5
POLONYA	0,1	1,2	7,0	0,1	1,2	7,6	-7,8	0,2
<b>MAL GRUBU TOPLAMI</b>	<b>7,7</b>	<b>59,7</b>	<b>7,7</b>	<b>6,7</b>	<b>52,4</b>	<b>7,8</b>	<b>-12,7</b>	<b>-12,2</b>



## TAKIM TEZGAHLARI

2016 yılının 1-31 Ocak döneminde takım tezgahları ihracatı 42,6 milyon dolar olarak kaydedildi.

Takım tezgahları ürün grubunda en fazla ihracat gerçekleştirilen Almanya'ya 2016 yılının 1-31 Ocak döneminde 5,6 milyon dolarlık ürün gönderildi. Listenin ikinci sırasında bulunan ABD'ye 2016 yılının 1-31 Ocak döneminde 3,9 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi. 2015 yılının aynı döneminde bu rakam 1,3 milyon dolar seviyesindeydi. ABD'ye yönelik ihracat artışı yüzde 184,7 oldu. Üçüncü sırada yer alan İran'a 2016 yılının 1-31 Ocak döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 2,4 milyon dolar olarak kaydedildi. Listenin dördüncü sırasındaki Suudi Arabistan'a 2015 yılının 1-31 Ocak döneminde 1,3 milyon dolar değerinde ürün ihraç edilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 45,7 artışla 1,9 milyon dolar oldu. Listenin beşinci sırasında bulunan Fransa'ya 2016 yılının 1-31 Ocak döneminde 1,6 milyon dolar değerinde ürün gönderildi. 2015 yılının aynı döneminde bu rakam 1,3 milyon dolar seviyesindeydi. Fransa'ya yönelik ihracat artışı yüzde 22,4 oldu.

2016 yılının 1-31 Ocak döneminde Türkiye geneli takım tezgahları ürün grubunda en fazla ihracat artışının yaşan-

dığı ülke yüzde 184,7 ile ABD oldu. İkinci sırada yüzde 164,6 ile Libya yer alırken

üçüncü sırada yüzde 78,6 ile Kanada bulunuyor.

TAKIM TEZGAHLARI İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE  
[2015 ve 2016 Yılları 1-31 Ocak Dönemi]

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2015 YILI			2016 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
ALMANYA	0,7	5,7	7,5	0,7	5,6	7,5	-2,8	-2,2
ABD	0,2	1,3	5,4	0,2	3,9	15,2	0,6	184,7
İRAN	0,2	2,7	10,9	0,3	2,4	7,0	40,9	-9,7
SUUDİ ARABİSTAN	0,2	1,3	5,4	0,2	1,9	7,3	8,5	45,7
FRANSA	0,2	1,3	5,5	0,2	1,6	6,0	12,5	22,4
KANADA	0,1	0,7	6,1	0,2	1,4	5,6	93,1	78,6
IRAK	0,4	4,3	10,7	0,2	1,3	6,0	-42,7	-67,9
POLONYA	0,2	1,3	5,2	0,2	1	4,9	-12,2	-17,5
İSRAİL	0,1	0,6	4,5	0,2	1	5,1	39,5	57,5
LİBYA	0,03	0,3	12,5	0,2	1	4,9	570,8	164,6
<b>MAL GRUBU TOPLAMI</b>	<b>6,8</b>	<b>51,2</b>	<b>7,5</b>	<b>6,5</b>	<b>42,6</b>	<b>6,5</b>	<b>-4,6</b>	<b>-16,7</b>



## TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ



Tarım ve ormancılıkta kullanılan makineler, aksam ve parçaları ürün grubunda 2015 yılının 1-31 Ocak döneminde 38,3 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 1,6 artışla 39 milyon dolar oldu. 2016 yılının 1-31 Ocak döneminde tarım ve ormancılıkta kullanılan makineler, aksam

ve parçaları kaleminde en fazla ihracat ABD'ye gerçekleştirildi. Bir önceki yıla oranla yüzde 19,7 ihracat artışının yaşandığı ABD'ye 2015 yılının 1-31 Ocak döneminde 8,3 milyon dolar ihracat değerine sahip ürün gönderilirken bu rakam, 2016 yılının aynı döneminde 10 milyon dolara yükseldi. Listenin ikinci sırasın-

da yer alan İtalya'ya 2016 yılının 1-31 Ocak döneminde 4,1 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi. Üçüncü sıradaki Irak'a 2015 yılının 1-31 Ocak döneminde ihracat edilen tarım ve ormancılıkta kullanılan makineler, aksam ve parçalarının toplam değeri 1,4 milyon dolarken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 41,9 ar-

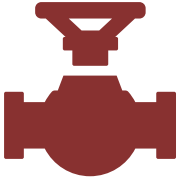
tışla 2 milyon dolar olarak kaydedildi. Dördüncü sırada bulunan Özbekistan'a 2015 yılının 1-31 Ocak döneminde ihracat edilen tarım ve ormancılıkta kullanılan makineler, aksam ve parçalarının değeri 209 bin dolardı. 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 607,7 artışla 1,4 milyon dolar seviyesine yükseldi. Beşinci sıradaki Güney Afrika Cumhuriyeti'ne 2015 yılının 1-31 Ocak döneminde 484 bin dolarlık ürün ihracat edilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 190,3 artışla 1,4 milyon dolar oldu.

2016 yılının 1-31 Ocak döneminde Türkiye geneli tarım ve ormancılıkta kullanılan makineler, aksam ve parçaları ürün grubunda ihracat artışının en fazla yaşandığı ülke yüzde 607,7 ile Özbekistan oldu. İkinci sırada yüzde 190,3 ile Güney Afrika Cumhuriyeti yer alırken söz konusu ülkeyi yüzde 149,1 ile Tunus takip etti.

### TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE [2015 ve 2016 Yılları 1-31 Ocak Dönemi]

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2015 YILI			2016 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
ABD	1,0	8,3	8,3	1,4	10	7,1	39,7	19,7
İTALYA	1,1	5,5	4,8	0,9	4,1	4,4	-17,7	-25,6
IRAK	0,3	1,4	4,0	0,5	2	3,6	57,9	41,9
ÖZBEKİSTAN	0,02	0,2	8,8	0,1	1,4	9,7	546,6	607,7
GÜNEY AFRİKA CUMHURİYETİ	0,1	0,4	3,9	0,3	1,4	3,9	187,3	190,3
FRANSA	0,4	1,3	2,8	0,5	1,3	2,6	11,3	3,6
CEZAYİR	0,3	1,2	3,9	0,3	1,3	3,5	22,1	9,5
TUNUS	0,1	0,5	4,4	0,3	1,3	4,4	153,7	149,1
İRAN	0,2	0,7	3,6	0,3	1,3	3,7	65,9	72,3
FAS	0,1	0,5	2,8	0,3	1,1	3,1	95,7	118,1
<b>MAL GRUBU TOPLAMI</b>	<b>8,1</b>	<b>38,3</b>	<b>4,7</b>	<b>8,6</b>	<b>39</b>	<b>4,5</b>	<b>6,7</b>	<b>1,6</b>



## VANALAR

Vanalar ihracatı 2016 yılının 1-31 Ocak döneminde 29,5 milyon dolar olarak kayda geçti.

Vanalar sektöründe 2016 yılının 1-31 Ocak döneminde en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke 3,8 milyon dolarla Almanya oldu. Listenin ikinci sırasında yer alan Mısır'a yönelik vanalar ihracatı 2016 yılının 1-31 Ocak döneminde 2,4 milyon dolar olarak kaydedildi. Listenin üçüncü sırasında bulunan Irak'a 2016 yılının 1-31 Ocak döneminde 2 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi. Dördüncü sıradaki Gürcistan'a 2015 yılının 1-31 Ocak döneminde 1,1 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken 2016 yılında bu rakam yüzde 3,4 artışla 1,2 milyon dolar oldu. Listenin beşinci sırasında yer alan ABD'ye 2016 yılının 1-31 Ocak döneminde 968 bin dolar değerinde ürün ihraç edildi. 2016 yılının 1-31 Ocak döneminde Türkiye geneli vanalar sektöründe en fazla ihracat



artışı yüzde 425 ile Güney Kore'de yaşandı. Listenin

ikinci sırasında 51,7 ile İsrail bulunurken söz konusu ül-

keyi yüzde 3,4 ile Gürcistan izledi.

**VANALAR İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE**  
[2015 ve 2016 Yılları 1-31 Ocak Dönemi]

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2015 YILI			2016 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
ALMANYA	0,5	3,9	6,9	0,7	3,8	5,3	25,0	-3,4
MISIR	0,2	2,8	10,0	0,2	2,4	9,2	-5,9	-13,4
IRAK	0,3	2,6	7,6	0,2	2	8,0	-26,8	-22,6
GÜRCİSTAN	0,07	1,1	16,1	0,1	1,2	10,5	58,6	3,4
ABD	0,06	1,1	17,3	0,05	0,9	16,5	-12,2	-16,0
İSRAİL	0,1	0,6	5,1	0,1	0,9	5,5	41,8	51,7
GÜNEY KORE	0,003	0,1	50,6	0,01	0,9	70,5	276,7	425,0
FRANSA	0,1	1,5	8,9	0,1	0,8	8,6	-41,5	-43,3
İRAN	0,1	1,3	11,1	0,1	0,8	8,7	-19,0	-36,4
İNGİLTERE	0,08	1,1	14,3	0,06	0,8	13,6	-22,5	-26,1
<b>MAL GRUBU TOPLAMI</b>	<b>4,4</b>	<b>36,4</b>	<b>8,2</b>	<b>3,6</b>	<b>29,5</b>	<b>8,0</b>	<b>-17,3</b>	<b>-19,0</b>



## GIDA MAKİNELERİ



Gıda sanayi makineleri ihracatı 2016 yılının 1-31 Ocak döneminde 22,2 milyon dolar oldu.

Gıda sanayi makineleri ka-

leminde 2016 yılının 1-31 Ocak döneminde en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke 2,3 milyon dolarla Cezayir oldu. Cezayir'in ardın-

dan ikinci sırada bulunan Irak'a yönelik gıda sanayi makineleri ihracatı 2016 yılının 1-31 Ocak döneminde 1,6 milyon dolar seviyesinde

kaydedildi. Listenin üçüncü sırasında yer alan Mısır'a 2015 yılının 1-31 Ocak döneminde 1 milyon dolarlık ürün ihraç edilirken bu rakam 2016 yılının aynı döneminde yüzde 60,6 artarak 1,6 milyon dolar seviyesine yükseldi. Dördüncü sırada bulunan İran'a 2016 yılının 1-31 Ocak döneminde 1,3 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirildi. Beşinci sıradaki Özbekistan'a 2015 yılının 1-31 Ocak döneminde 1 milyon dolar değerinde gıda sanayi makinesi ihraç edilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 20,7 artışla 1,2 milyon dolar olarak kaydedildi.

2016 yılının 1-31 Ocak döneminde Türkiye geneli gıda sanayi makineleri sektöründe en fazla ihracat artışının yaşandığı ülke yüzde 194,8 ile Rusya oldu. Azerbaycan yüzde 144,2 ile ikinci, Almanya ise yüzde 127,9 ile üçüncü sırada yer aldı.

### GIDA MAKİNELERİ İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE [2015 ve 2016 Yılları 1-31 Ocak Dönemi]

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2015 YILI			2016 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
CEZAYİR	1,9	11,1	5,9	0,4	2,3	5,4	-77,4	-79,1
IRAK	0,3	1,9	4,9	0,4	1,6	3,9	3,6	-18,7
MISIR	0,1	1	6,2	0,4	1,6	4,0	150,6	60,6
İRAN	0,2	3	11,2	0,5	1,3	2,7	89,0	-54,7
ÖZBEKİSTAN	0,2	1	5,1	0,1	1,2	9,0	-31,2	20,7
RUSYA	0,05	0,3	6,6	0,09	1,1	11,7	64,9	194,8
ALMANYA	0,08	0,4	4,7	0,08	0,9	10,8	-1,4	127,9
AZERBAJCAN	0,07	0,3	5,2	0,08	0,9	10,5	22,1	144,2
KOLOMBİYA	0	0		0,04	0,7	17,8	-	-
ROMANYA	0,04	0,3	8,8	0,02	0,7	26,1	-35,8	90,3
<b>MAL GRUBU TOPLAMI</b>	<b>7</b>	<b>42,1</b>	<b>5,9</b>	<b>3,8</b>	<b>22,2</b>	<b>5,8</b>	<b>-46,2</b>	<b>-47,2</b>



## REAKTÖR VE KAZANLAR



moment

Reaktörler ve kazanlar ihracatı 2016 yılının 1-31 Ocak döneminde 26,4 milyon dolar olarak kaydedildi.

Reaktörler ve kazanlar ürün grubun-

da 2016 yılının 1-31 Ocak döneminde 6,4 milyon dolarla en fazla Almanya'ya ihracat gerçekleştirildi. 2015 yılının aynı dönemine göre Almanya'ya yöne-

lik ihracat artışı yüzde 0,8 oldu. İkinci sırada yer alan İngiltere'ye 2015 yılının 1-31 Ocak döneminde 3,8 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 12,5 artışla 4,3 milyon dolar seviyesine yükseldi. Listenin üçüncü sırasında bulunan İtalya'ya 2015 yılının 1-31 Ocak döneminde 1,4 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 72,4 artışla 2,4 milyon dolar olarak kaydedildi. Listenin dördüncü sırasında bulunan İspanya'ya 2016 yılının 1-31 Ocak döneminde 2015 yılının aynı dönemine göre yüzde 2,2 artışla 2,04 milyon dolarlık ürün ihraç edildi. 2015 yılının 1-31 Ocak döneminde İspanya'ya gönderilen ürünlerin değeri 2 milyon dolar seviyesindeydi. Beşinci sıradaki Çin'e 2016 yılının 1-31 Ocak döneminde ihraç edilen reaktörler ve kazanların değeri 1,4 milyon dolar seviyesinde kaydedildi.

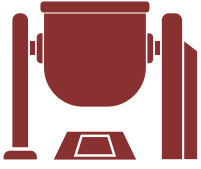
2015 yılının 1-31 Ocak döneminde Türkiye geneli reaktörler ve kazanlar ürün grubunda en fazla ihracat artışı yüzde 135,5 Macaristan'da yaşandı. Bu ülkenin ardından yüzde 72,4 ile İtalya gelirken yüzde 12,5 ile İngiltere üçüncü sırada yer aldı.

### REAKTÖR VE KAZANLAR İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE [2015 ve 2016 Yılları 1-31 Ocak Dönemi]

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2015 YILI			2016 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
ALMANYA	0,3	6,4	16,4	0,4	6,4	15,5	6,4	0,8
İNGİLTERE	0,3	3,8	12,4	0,3	4,3	10,9	27,6	12,5
İTALYA	0,1	1,4	8,6	0,2	2,4	10,6	40,0	72,4
İSPANYA	0,1	2	12,4	0,1	2	11,9	6,8	2,2
ÇİN	0,08	1,4	16,5	0,1	1,4	12,7	27,9	-1,3
RUSYA	0,4	2,9	6,9	0,2	1,2	5,9	-48,3	-56,5
BELÇİKA	0,1	1,5	9,9	0,1	1,1	8,8	-12,9	-23,0
ROMANYA	0,2	1,5	5,6	0,1	0,9	5,1	-29,2	-36,1
MACARİSTAN	0,07	0,2	3,7	0,1	0,6	4,6	89,6	135,5
FRANSA	0,08	0,5	5,9	0,1	0,5	4,5	39,2	5,6
<b>MAL GRUBU TOPLAMI</b>	<b>3,8</b>	<b>29,2</b>	<b>7,7</b>	<b>3,2</b>	<b>26,4</b>	<b>8,2</b>	<b>-15,4</b>	<b>-9,4</b>





## HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ

Hadde ve döküm makineleri sektöründe 2016 yılının 1-31 Ocak döneminde 22,3 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirildi.

Hadde ve döküm makineleri mal grubunda 2016 yılının 1-31 Ocak döneminde 3,1 milyon dolarla en fazla ABD'ye ihracat gerçekleştirildi. 2015 yılının aynı döneminde ABD'ye gönderilen ürünlerin değeri 1,2 milyon dolardı. Söz konusu ülkeye yönelik ihracat artışı yüzde 158,2 oldu. Listenin ikinci sırasında yer alan Almanya'ya 2016 yılının 1-31 Ocak döneminde 3 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi. Üçüncü sıradaki İran'a 2015 yılının 1-31 Ocak döneminde 1,9 milyon dolar değerinde ürün ihraç edilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 4,1 artışla 2 milyon dolara yükseldi. Dördüncü sırada bulunan Etiyopya'ya 2015 yılının 1-31 Ocak döneminde 14 bin dolar değerinde



ürün ihraç edilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 10.481,6 artışla 1,5 milyon dolar oldu. Listenin beşinci sırasında ki Rusya'ya 2016 yılının 1-31 Ocak döneminde 1,3 mil-

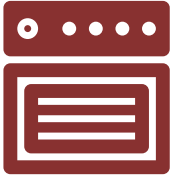
yon dolar değerinde hadde ve döküm makineleri ihraç edildi. 2016 yılının 1-31 Ocak döneminde Türkiye geneli hadde ve döküm makineleri sektöründe ihracat artışının en

fazla yaşandığı ülke yüzde 10.481,6 ile Etiyopya oldu. Listenin ikinci sırasında yüzde 196,3 ile İtalya yer alırken söz konusu ülkeyi yüzde 158,2 ihracat artışıyla ABD üçüncü sırada izledi.

### HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE [2015 ve 2016 Yılları 1-31 Ocak Dönemi]

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2015 YILI			2016 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
ABD	0,1	1,2	7,2	0,2	3,1	10,7	73,4	158,2
ALMANYA	0,2	3	11,2	0,4	3	6,2	78,7	-0,5
İRAN	0,2	1,9	7,9	0,4	2	4,7	73,6	4,1
ETİYOPYA	0,002	0,01	6,7	0,03	1,5	48,7	1.349,0	10.481,6
RUSYA	0,8	4,7	5,6	0,08	1,3	16,4	-90,5	-72,2
İTALYA	0,1	0,4	3,7	0,2	1,2	4,9	121,8	196,3
SLOVENYA	0,02	0,3	12,1	0,04	0,8	20,0	53,5	153,6
BULGARİSTAN	0,02	0,5	22,8	0,03	0,7	19,8	41,6	23,4
SUUDİ ARABİSTAN	0,04	0,3	9,8	0,05	0,6	12,0	29,4	57,3
FRANSA	0,06	0,4	7,9	0,08	0,5	6,4	42,4	16,2
<b>MAL GRUBU TOPLAMI</b>	<b>4,6</b>	<b>32</b>	<b>6,9</b>	<b>2,9</b>	<b>22,3</b>	<b>7,5</b>	<b>-36,1</b>	<b>-30,4</b>



## ISITICILAR VE FIRINLAR

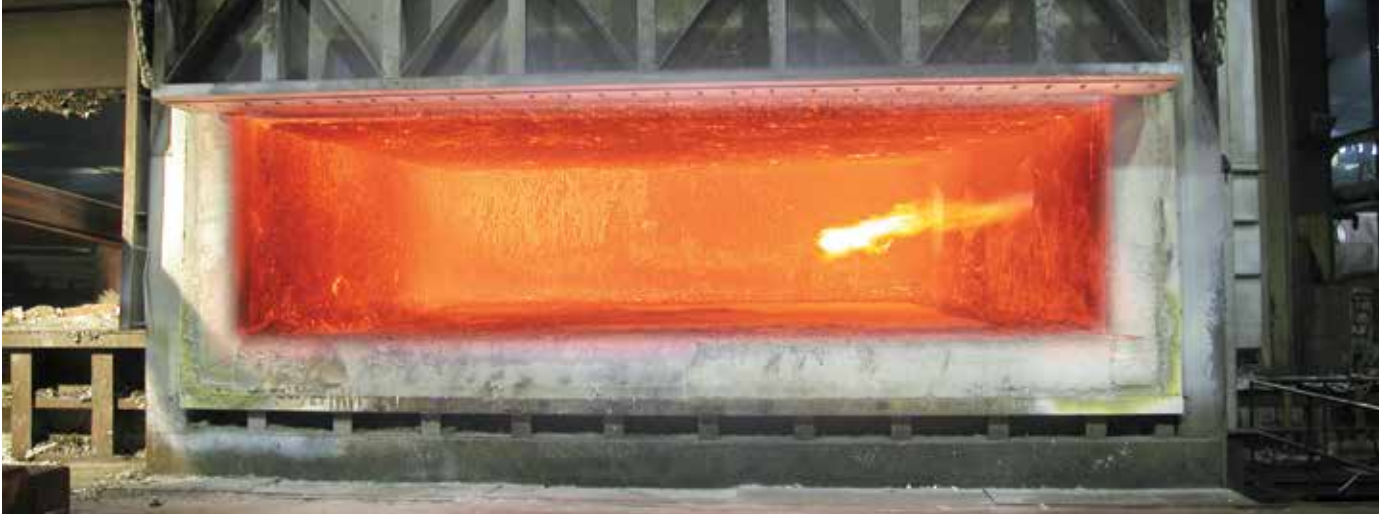
Isıtıcılar ve fırınlar ürün grubunda 2015 yılının 1-31 Ocak döneminde 18,6 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 2,4 artışla 19 milyon dolara yükseldi.

Isıtıcılar ve fırınlar ürün grubunda 2016 yılının 1-31 Ocak döneminde 2015 yılının aynı dönemine göre yüzde 3,8 artışla en fazla Almanya'ya ihracat gerçekleştirildi. 2016 yılının 1-31 Ocak döneminde Almanya'ya yönelik Isıtıcılar ve fırınlar ihracatı 1,5 milyon dolar olarak kaydedildi. İhracat listesinin ikinci sırasındaki

ABD'ye 2015 yılının 1-31 Ocak döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 808 bin dolarken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 48,4 artışla 1,1 milyon dolar oldu. Listenin üçüncü sırasında ise 2016 yılı 1-31 Ocak dönemi itibarıyla 1 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilen İtalya bulunuyor. 2015 yılında İtalya'ya ihraç edilen ürünlerin değeri 995 bin dolardı. Söz konusu ülkeye yönelik ihracattaki artış yüzde 8,2 oldu. Listenin dördüncü ve beşinci sırasında ise Fransa ve İran yer alıyor. Dördüncü sıradaki Fransa'ya 2016 yılının 1-31 Ocak

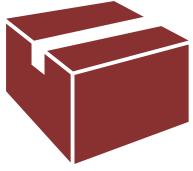
döneminde 935 bin dolarlık ısıtıcılar ve fırınlar ihracatı gerçekleştirildi. Beşinci sıradaki İran'a 2016 yılının 1-31 Ocak döneminde gönderilen ürünlerin değeri 883 bin dolar oldu. 2015 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 696 bin dolardı. İran'a yönelik ihracat artışı yüzde 26,9 olarak kayda geçti.

2016 yılının 1-31 Ocak döneminde ısıtıcılar ve fırınlar mal grubunda en fazla ihracat artışı yüzde 298,3 ile İsrail'de yaşandı. Bu ülkenin ardından yüzde 148,8 ile İngiltere gelirken yüzde 80,7 ile İspanya üçüncü sırada yer aldı.

ISITICILAR VE FIRINLAR İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE  
[2015 ve 2016 Yılları 1-31 Ocak Dönemi]

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2015 YILI			2016 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
ALMANYA	0,2	1,5	6,1	0,2	1,5	5,5	15,2	3,8
ABD	0,05	0,8	14,4	0,1	1,1	7,7	176,4	48,4
İTALYA	0,1	0,9	7,4	0,1	1	7,8	2,4	8,2
FRANSA	0,1	1	7,6	0,1	0,9	7,7	-12,9	-12,4
İRAN	0,06	0,6	10,5	0,07	0,8	12,2	9,4	26,9
AZERBAYCAN	0,05	0,4	8,8	0,06	0,8	13,5	16,9	79,4
İNGİLTERE	0,02	0,2	10,0	0,04	0,7	15,0	65,2	148,8
İSRAİL	0,01	0,1	11,1	0,1	0,7	6,8	543,9	298,3
İSPANYA	0,08	0,3	4,4	0,1	0,6	4,4	80,7	80,7
POLONYA	0,04	0,5	12,3	0,09	0,6	7,0	92,2	8,9
<b>MAL GRUBU TOPLAMI</b>	<b>2,4</b>	<b>18,6</b>	<b>7,7</b>	<b>2,8</b>	<b>19</b>	<b>6,8</b>	<b>15,5</b>	<b>2,4</b>



## AMBALAJ MAKİNELERİ



Ambalaj makineleri ürün grubunda 2015 yılının 1-31 Ocak döneminde 53,8 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam, 2016 yılının aynı döneminde yüzde 5,3 artışla 56,7 milyon dolar olarak kaydedildi. Ambalaj makineleri mal grubunda 2016 yılının 1-31

Ocak döneminde 815 bin dolarla en fazla Hollanda'ya ihracat gerçekleştirildi. Söz konusu ülkeye 2015 yılının aynı döneminde ihracat edilen ürünlerin değeri 73 bin dolar seviyesindeydi. Hollanda'ya yönelik ihracat artışı yüzde 1.00,2 oldu. Listenin ikinci sırasında ise

Mısır bulunuyor. 2015 yılının 1-31 Ocak döneminde Mısır'a ihracat edilen ürünlerin değeri 222 bin dolarken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 254,3 artışla 787 bin dolar olarak kaydedildi. Üçüncü sıradaki Cezayir'e 2015 yılının 1-31 Ocak döneminde 552

bin dolar değerinde ambalaj makinesi ihracat edilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 21,3 artışla 669 bin dolar oldu. Listenin dördüncü ve beşinci sırasında ise Özbekistan ve Suudi Arabistan yer alıyor. Dördüncü sıradaki Özbekistan'a 2015 yılının 1-31 Ocak döneminde 78 bin dolar değerinde ürün gönderilirken bu rakam 2016 yılının aynı döneminde yüzde 691,9 artışla 624 bin dolar seviyesine yükseldi. Beşinci sıradaki Suudi Arabistan'a ise 2016 yılının 1-31 Ocak döneminde ihracat edilen ürünlerin değeri 539 bin dolar olarak kaydedildi.

2016 yılının 1-31 Ocak döneminde Türkiye geneli ambalaj makineleri ürün grubunda en fazla ihracat artışı yüzde 16.598,8 ile Kenya'da yaşandı. Bu ülkenin ardından yüzde 1.224 ile Hindistan gelirken yüzde 1.002 ile Hollanda üçüncü sırada yer aldı.

### AMBALAJ MAKİNELERİ İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE [2015 ve 2016 Yılları 1-31 Ocak Dönemi]

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2015 YILI			2016 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
HOLLANDA	0,002	0,07	36,3	0,02	0,8	28,7	1.291,4	1.002,0
MISIR	0,01	0,2	13,9	0,03	0,7	20,7	138,4	254,3
CEZAYİR	0,01	0,5	31,8	0,08	0,6	7,5	417,8	21,3
ÖZBEKİSTAN	0,001	0,07	40,2	0,01	0,6	34,7	818,1	691,9
SUUDİ ARABİSTAN	0,3	0,7	21,8	0,01	0,5	39,6	-58,3	-24,4
HINDİSTAN	0,001	0,03	17,6	0,01	0,4	29,6	688,8	1.224,0
İRAN	0,02	0,9	40,3	0,04	0,3	7,9	99,7	-61,0
ALMANYA	0,02	0,2	11,4	0,02	0,3	11,7	15,7	18,3
KENYA	0,0004	0,001	499,4	0,08	0,2	3,6	-	-
IRAK	0,07	1,3	17,2	0,01	0,2	18,3	-80,1	-78,8
<b>MAL GRUBU TOPLAMI</b>	<b>3,3</b>	<b>53,8</b>	<b>16,2</b>	<b>5</b>	<b>56,7</b>	<b>11,2</b>	<b>52,6</b>	<b>5,3</b>



## TÜRBİN, TURBOJET, HİDROLİK SİLİNDİR

Türbin, turbojet, hidrolik silindir aksam ve parçaları ihracatı 2016 yılının 1-31 Ocak döneminde 23,7 milyon dolar olarak kaydedildi.

Türbin, turbojet, hidrolik silindir aksam ve parçaları kaleminde 2016 yılının

1-31 Ocak döneminde en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke 14,8 milyon dolarla ABD oldu. ABD'nin ardından ikinci sırada bulunan Almanya'ya yönelik türbin, turbojet, hidrolik silindir aksam ve parçaları ihraca-

tı 2016 yılının 1-31 Ocak döneminde 2,5 bin dolar oldu. Yüzde 547,1 ihracat artışının yaşandığı söz konusu ülkeye, 2015 yılının aynı döneminde gönderilen ürünlerin değeri 390 bin dolardı. Listenin üçüncü sırasında

yer alan Macaristan'a 2016 yılının 1-31 Ocak döneminde 1 milyon dolarlık ürün ihraç edildi. 2015 yılının aynı döneminde bu rakam 619 dolardı. Macaristan'a yönelik ihracat artışı yüzde 167.102,1 oldu. Dördüncü sırada bulunan Belçika'ya 2016 yılının 1-31 Ocak döneminde 813 bin dolar değerinde ihracat gerçekleştirildi. Beşinci sıradaki Fransa'ya 2015 yılının 1-31 Ocak döneminde 624 bin dolar değerinde türbin, turbojet, hidrolik silindir aksam ve parçaları ihraç edilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 0,6 artışla 628 bin dolar oldu. 2016 yılının 1-31 Ocak döneminde Türkiye geneli türbin, turbojet, hidrolik silindir aksam ve parçaları sektöründe en fazla ihracat artışı yüzde 167.102,1 ile Macaristan'da gerçekleşti. Listede Almanya yüzde 547,1 ile ikinci, İspanya ise yüzde 209,3 ile üçüncü sırada yer aldı.



### TÜRBİN, TURBOJET, HİDROLİK SİLİNDİR İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE [2015 ve 2016 Yılları 1-31 Ocak Dönemi]

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2015 YILI			2016 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
ABD	0,03	17,3	562,4	0,03	14,8	386,8	24,2	-14,6
ALMANYA	0,02	0,3	13,3	0,2	2,5	11,3	660,4	547,1
MACARİSTAN	0,009	0,006	6,9	0,008	1	118,5	-	-
BELÇİKA	0,02	0,8	41,7	0,009	0,8	86,0	-53,7	-4,5
FRANSA	0,03	0,6	20,0	0,3	0,6	20,8	-3,2	0,6
AVUSTURYA	0,1	0,5	4,6	0,1	0,5	3,8	29,1	7,7
İSPANYA	0,001	0,1	886,5	0,001	0,4	369,6	643,1	209,9
İRAN	0,1	0,8	4,2	0,09	0,4	4,7	-50,4	-43,9
HOLLANDA	0,05	0,1	3,2	0,06	0,3	5,3	15,2	91,5
İNGİLTERE	0,001	0,5	313,6	0,003	0,2	71,1	109,4	-52,5
<b>MAL GRUBU TOPLAMI</b>	<b>0,8</b>	<b>28,6</b>	<b>32,9</b>	<b>0,8</b>	<b>23,7</b>	<b>28,2</b>	<b>-3,2</b>	<b>-17,2</b>

**MAKİNE SEKTÖRÜNÜN TAMAMI İTİBARIYLA İHRACAT GERÇEKLEŞTİRİLEN İLK 20 ÜLKE**  
[2015 - 2016 YILLARI 1-31 OCAK DÖNEMİ]

Kaynak: Tüm İhracatçı  
Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2015 YILI			2016 YILI			% DEĞİŞİM	
	MİKTAR [BİN TON]	DEĞER [MİLYON \$]	BİRİM FİYAT [\$/KG]	MİKTAR [BİN TON]	DEĞER [MİLYON \$]	BİRİM FİYAT [\$/KG]	MİKTAR	DEĞER
ALMANYA	18	172	9,7	18	157	8,9	-0,5	-9,1
ABD	4	63	14,5	5	70	14,0	14,4	10,9
İNGİLTERE	14	61	4,2	14	53	3,8	-3,8	-12,9
İTALYA	8	41	4,9	10	46	4,5	19,7	11,2
FRANSA	8	37	4,4	9	34	4,0	0,8	-8,3
ROMANYA	3	20	6,9	4	29	6,7	46,9	44,3
İSPANYA	8	30	3,8	8	28	3,7	-4,8	-5,8
SUUDİ ARABİSTAN	4	23	5,4	5	27	5,6	15,6	19,3
İRAN	5	35	6,6	4	25	5,9	-21,7	-29,5
CEZAYİR	6	29	5,0	5	23	4,9	-19,9	-21,7
IRAK	9	75	8,6	4	18	5,0	-59,2	-76,1
BELÇİKA	2	12	5,0	4	17	4,8	53,9	47,2
POLONYA	4	22	6,1	4	17	4,5	6,3	-22,6
MISIR	3	15	5,4	3	17	4,9	25,6	14,8
HOLLANDA	2	13	7,2	2	14	6,0	29,7	8,5
MALEZYA	0	9	26,5	0	12	56,6	-38,9	30,3
BAE	1	16	10,9	2	12	7,1	15,4	-24,3
İSVEÇ	2	8	4,1	3	12	3,5	65,8	42,3
İSRAİL	2	8	4,9	3	12	4,6	50,2	40,3
RUSYA	6	30	5,1	2	11	6,6	-71,2	-63,1
DİĞER	50	299	6,0	45	260	5,8	-10,5	-12,9
<b>TOPLAM</b>	<b>161</b>	<b>1.020</b>	<b>6,3</b>	<b>152</b>	<b>895</b>	<b>5,9</b>	<b>-5,3</b>	<b>-12,3</b>

**TÜRKİYE'NİN ÜLKELERE GÖRE GENEL İHRACATI [1 -31 OCAK DÖNEMİ]**

ÜLKE	2015 YILI		2016 YILI	
	MİKTAR [BİN TON]	DEĞER [MİLYON \$]	MİKTAR [BİN TON]	DEĞER [MİLYON \$]
ALMANYA	221	1.086	256	1.070
BİRLEŞİK KRALLIK	208	750	205	631
İTALYA	374	569	483	558
BİRLEŞİK DEVLETLER	455	481	365	449
IRAK	765	846	407	441
FRANSA	103	469	113	415
İSPANYA	249	387	271	378
SUUDİ ARABİSTAN	113	203	225	265
İRAN [İSLAM CUM.]	99	399	73	260
HOLLANDA	92	253	87	249
MISIR	263	213	384	245
BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ	320	277	264	214
POLONYA	47	183	56	190
İSRAİL	231	170	267	186
ROMANYA	106	208	105	182
BELÇİKA	89	212	98	173
ÇİN HALK CUMHURİYETİ	360	153	433	158
BULGARİSTAN	82	128	72	124
YUNANİSTAN	133	104	174	110
RUSYA FEDERASYONU	221	313	55	109
DİĞER	2.947	3.344	3.052	2.794
<b>TOPLAM</b>	<b>7.488</b>	<b>10.756</b>	<b>7.457</b>	<b>9.208</b>



### ABD

AG EXPO



Tarım Teknolojileri

3-5 Mart 2016 @New Orleans

IMTS



İmalat Teknolojileri

12-17 Eylül 2016 @Chicago

### MEKSİKA

FABTECH MEXICO



Metal İşleme, Kaynak ve Üretim Teknolojisi

4-6 Mayıs 2016 @Mexico City

### RUSYA

CRANE EXPO RUSSIA

Vinç ve Kaldırma Makineleri

19-21 Nisan 2016 @Moskova

METALOOBRABOTKA

Metal İşleme

23-27 Mayıs 2016 @Moskova

Agrosalon

Tarım Makinaları

4-7 Ekim 2016 @Moskova

### BİRLEŞİK KRALLIK

Fluid Power & Systems 2016

Akışkan Gücü Sistemleri

12-14 Nisan 2016 @Birmingham

SUBCON



Metal İşleme, Kaynak ve Üretim Teknolojisi

7-9 Haziran 2016 @Birmingham

IMHX

İstif Makinaları, Depolama, İntrolojistik

13-16 Eylül 2016 @Birmingham

### İTALYA

MOSTRACONVEGNO

Uluslararası Isıtma, Soğutma, Klima, Havalandırma, Yalıtım, Pompa

15-18 Mart 2016 @Milano

EIMA



Tarım Makineleri

9-13 Kasım 2016 @Bologna

ŞUBAT 2016

MART 2016

NİSAN 2016

MAYIS 2016

HAZİRAN 2016

EYLÜL 2016

EKİM 2016

KASIM 2016

ARALIK 2016



### İRAN

#### İRAN PLAST

Plastik İşleme Makinaları ve Ekipmanları

13-17 Nisan 2016 @Tahran

### ALMANYA

#### BAUMA MÜNİH



İş ve İnşaat Makineleri

11-17 Nisan 2016 @Münih

#### HANNOVER MESSE



Sanayi

25-29 Nisan 2016 @Hannover

#### IFAT Eurasia



Çevre Teknolojileri

30 Mayıs - 3 Haziran 2016 @Münih

#### CEMAT



İstif Makineleri, İntrolojistik, Depolama

31 Mayıs - 3 Haziran 2016 @Hannover

#### AUTOMATICA



Robot ve Otomasyon Fuarı

21-24 Haziran 2016 @Münih

#### AMB



Metal İşleme

13-17 Eylül 2016 @Hannover

#### K FAIR



Plastik ve Kauçuk Sanayisi

19-26 Ekim @Dusseldorf

#### EuroBlech



Takım Tezgahları - Şekillendirme

25-29 Ekim 2016 @Hannover

### ÇİN

#### WEE Expo 2016

Asansör ve Yürüyen Merdiven

10-13 Mayıs 2016 @Şangay

#### BAUMA CHINA 2016



İş ve İnşaat Makineleri

22-25 Kasım 2016 @Şangay

### HİNDİSTAN

#### INDIA-ITME



Tekstil makineleri

3-8 Aralık 2016 @Bombay

### ENDONEZYA

#### INDO-INTERTEX

Tekstil Makine Fuarı

20-13 Nisan 2016 @Cakarta

#### MACHINETOOL INDONESIA



Metal İşleme

30 Kasım - 3 Aralık 2016 @Cakarta



<b>Makine İhracatçıları Birliği (MAİB)</b> .....	0312 447 27 40 .....	www.makinebirlik.com
<b>Türkiye'nin Makinecileri</b> .....	0312 447 27 40 .....	www.makinetanitimgrubu.com.tr
<b>Makine İmalat Sanayi Dernekleri Federasyonu (MAKFED)</b> .....	0312 447 85 23 .....	www.makfed.org
<b>Makine Sanayi Sektör Platformu (MSSP)</b> .....	0312 447 27 40 .....	www.turkmakinesanayi.com
<b>TURQUM</b> .....	0312 447 27 40 .....	www.turqum.com

## RESMİ KURUMLAR

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

## SEKTÖREL ÖRGÜTLER

<b>Ağaç İşleme Makine ve Yan Sanayisi İş Adamları Derneği (AİMSAD)</b> .....	0216 511 56 12 .....	www.aimsad.org
<b>Akışkan Gücü Derneği (AKDER)</b> .....	0212 210 34 23 .....	www.akder.org
<b>Ambalaj Makinecileri Derneği (AMD)</b> .....	0216 545 49 48 .....	www.amd.org.tr
<b>Anadolu Asansörcüler Derneği (ANASDER)</b> .....	0312 232 06 40 .....	www.anasder.org.tr
<b>Anadolu Un Sanayicileri Derneği (AUSD)</b> .....	0312 281 04 68 .....	www.ausd.org.tr
<b>Araç ve Araç Üstü Ekipman ve İş Mak. Üreticileri Birliği Der. (ARÜSDER)</b> .....	0212 440 18 43 .....	www.arusder.org
<b>Asansör ve Yürüyen Merdiven Sanayicileri Derneği (AYSAD)</b> .....	0216 326 49 51 .....	www.aysad.org.tr
<b>Bağlantı Elemanları Sanayici ve İşadamları Derneği (BESİAD)</b> .....	0212 609 06 35 .....	www.besiadturkey.com
<b>Elektrikli Vinç İmalatçıları Birliği Derneği (TEVİD)</b> .....	0216 548 11 67 .....	www.tevid.org
<b>Endüstriyel Otomasyon Sanayicileri Derneği (ENOSAD)</b> .....	0216 469 46 96 .....	www.enosad.org
<b>İklimlendirme, Soğutma, Klima İmalatçıları Derneği (İSKİD)</b> .....	0216 469 44 96 .....	www.iskid.org.tr
<b>İMES Sanayi Sitesi (İMES)</b> .....	0 216 364 33 47 .....	www.imes.org
<b>İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği (İSDER)</b> .....	0216 467 09 46 .....	www.isder.org.tr
<b>İş Makinaları Mühendisleri Birliği (İMMB)</b> .....	0312 385 78 94 .....	www.ismakinalari.org.tr
<b>Kazan ve Basınçlı Kap Sanayicileri Birliği (KBSB)</b> .....	0212 222 81 93 .....	www.kbsb.org
<b>Makine İmalatçıları Birliği (MİB)</b> .....	0312 468 37 49 .....	www.mib.org.tr
<b>OSTİM Organize Sanayi Bölgesi (OSTİM)</b> .....	0312 385 50 90 .....	www.ostim.org.tr
<b>Öncü Sanayici İşadamları Derneği (ÖNCÜDER)</b> .....	0312 395 73 90 .....	www.oncuder.com
<b>Plastik Sanayicileri Derneği (PAGDER)</b> .....	0212 444 20 85 .....	www.pagder.org
<b>Sağlık Gereçleri Üreticileri ve Temsilcileri Derneği (SADER)</b> .....	0312 433 77 88 .....	www.sader.org.tr
<b>Sakarya İli 2. Organize Sanayii Bölgesi Müteşebbisleri Derneği (S2OSB)</b> .....	0264 654 58 33 .....	www.s2osb.org.tr
<b>Tekstil Makine ve Aksesuarları Sanayicileri Derneği (TEMSAD)</b> .....	0212 552 76 60 .....	www.temsad.com
<b>Tıbbi Cihaz Üretici ve Tedarikçi Dernekleri Federasyonu (TÜMDEF)</b> .....	0312 468 69 84 .....	www.tumdef.org
<b>Tüm Asansör Sanayici ve İşadamları Derneği (TASİAD)</b> .....	0216 324 94 36 .....	www.tasiad.org.tr
<b>Türk Pompa ve Vana Sanayicileri Derneği (POMSAD)</b> .....	0312 255 10 73 .....	www.pomsad.org.tr
<b>Türkiye Döküm Sanayicileri Derneği (TÜDOKSAD)</b> .....	0216 324 94 36 .....	www.tudoksad.org.tr
<b>Türkiye İş Makineleri Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği (İMDER)</b> .....	0216 477 70 77 .....	www.imder.org.tr
<b>Türkiye Mermer Doğaltaş ve Makineleri Üreticileri Birliği (TÜMMER)</b> .....	0312 440 83 63 .....	www.tummer.org.tr
<b>Türk Tarım Alet ve Makineleri İmalatçıları Birliği (TARMAKBİR)</b> .....	0312 419 37 94 .....	www.tarmakbir.org
<b>Unlu Mamül Makineleri Üreticileri Birliği (TUMMAB)</b> .....	0216 634 36 52 .....	www.tummab.org



FEBRUARY 2016 ISSUE: 93

# moment EXPO



Machinery Exporters Union Monthly Magazine



**LIFE'S BETTER  
WHEN 'WIN'NING**

**WE BAKE  
THE WORLD'S  
DOUGH**

**TURKISH MACHINERY  
IN ASHGABAT**

# LIFE'S BETTER WHEN 'WIN'NING

WIN EURASIA Metal Working, which exhibited the latest developments in sheet metal working and surface treatment Technologies, was held for the 21st time in Istanbul TÜYAP Fair Convention and Congress Center on Feb. 11-14. The main agenda of the fair, in which the Turkish Machinery participated with a stand, was "Industry 4.0," deemed the start of the smart machinery era.

**E**specially for the manufacturing firms, it is very important to reach new markets and use the right tools for this purpose in the face of the shrinking domestic market. The importance of international fairs has been increasing in this regard. Fairs, which are the biggest marketing medium, are a way out for the companies in dire straits and it is essential for the companies that do not want to lose their competitive power to attend these fairs.

WIN EURASIA Metal Working, which has an international outreach both in terms of participants and visitors, is considered to be one of the best platforms that bring together the right seller with the right buyer and provide them a chance to work on possible cooperation. Organized for the 21st time on Feb. 11-14, WIN EURASIA Metal Working brought together local and foreign firms with visitors from all around the World.

Connecting Metal Working Eurasia and Surface Treatment Eurasia the event introduced sheet metal working and surface treatment technology chain. Innovative technologies such as robotic arms which are used for operations such as drilling, milling, saw-



ing or bending and punching figured prominently at the fair, which was richer in terms of special sections compared to the previous years. The fair hosted 29,821 visitors from Turkey, Europe, Northern Africa, Middle East and Central Asia, while 50 delegations from Turkey were also present.

The fair was inaugurated on Feb. 11 by Alexander Kühnel, General Manager of Hannover Messe Fuarçılık, Deutsche Messe AG Executive Board Member Andreas Gruchow, German Engineering Federation (VDMA) Turkey Country

Manager Friedrich Wagner, VDMA Surface Technologies Chairman Martin Riester, Turkish Machinery Executive Board Member Sevda Kayhan Yılmaz, Turkish Machinery Federation (MAKFED) Secretary-General Dr. Süfyan Emiroğlu, Industrial Automation Industrialists Association (ENOSAD) Chairman Dr. Hüseyin Halıcı, Occupational Health and Safety Professionals Association Chairman Levent Kavlak and Zeki Kömürcü, Istanbul provincial chair for the Labor and Social Security Ministry's Labor Inspection Board.

# TURKISH MACHINERY IN ASHGABAT

Turkish Machinery joined with a stand to the Turkmenistan Turkish Export Products Fair, which was organized for the seventh time in Turkmenistan's capital Ashgabat on Feb. 9-11.

**T**urkmenistan Turkish Export Products Fair, which has a wide range of products from security systems to furniture, from food and packaging products to textile material, was held on Feb. 9-11. At the fair, which was attended by 94 Turkish firms including the sector promotion groups, provided the companies a chance to work on possible cooperation with their possible customers.

## TURKISH FIRMS DRAW INTEREST

The opening of the fair, where the companies from Turkey drew great interest, was inaugurated by Turkish Economy Minister Mustafa Elitaş, Vice Chairman of the Cabinet of Ministers of Turkmenistan Şamuhmet Durdulyew, Mustafa Kapucu, Turkish Ambassador to Ashgabat, Foreign Economic Relations Board of Turkey (DEİK) President Ömer Cihat Vardan, and Turkish Exporters' Assembly (TİM) Deputy Chairman Mustafa Çıkrıkçıoğlu. During the fair, the visitors of the Turkish Machinery stand were given a CDs, USBs and catalogues including the database for the Machinery Industry Sector Platform (MSSP) members. Turkish Machinery was represented at the fair by Şeyda Yıldız and Halit Hasırcı.



## OSO CONVENTION HELD

The 2015 Regular Convention of Joint Procurement Organization (OSO), established under the leadership of the Machinery and Accessories Exporters' Union (MAİB), was held on Feb. 23 in Turkish Exporters' Assembly's (TİM) headquarters.

**J**oint Procurement Organization (OSO), which was established by many companies coming together under the leadership of Machinery and Accessories Exporters' Union (MAİB), combines the companies' purchasing departments in a single center to provide the integration to minimize input costs and gained bargaining power, and assumes a mechanism to help. Speaking at the Regular Convention held on Feb. 23 in Istanbul,

OSO A.Ş. General Manager and Executive Board Member Suat Sarı informed the participants about the organization's activities and finances, while also laying out the road map for 2016. Following the presentation, the participants voted to approve the activity reports and the statement of accounts.

### **REACHES OUT TO 95,000 EXPORTERS**

OSO, which brings together institutions such as MAİB, İKMİB,

PAGDER, PAGEV, TARMAKBİR, AMD, ASD, TEMSAD, İSKİD and İŞİM, has created an online platform where its 95,000 members can meet 28 suppliers and shop at low prices. The application, which can be reached at [www.osoline.com.tr](http://www.osoline.com.tr), is a first in Turkey in terms of its scope and advantages for its members. With the electronic purchasing system, the companies have the chance to significantly cut their costs regardless of their size.



# AKDER STARTS COURSES FOR CETOP CERTIFICATES

AKDER has started to give CETOP approved certificates to the attendees of the courses provided within the scope of the vocational education activities that started in the second half of 2015 at the UAGEM.

**T**he Fluid Power Association (AKDER), which has proven the importance it attaches to vocational education with the activities it started under the National Fluid Power Education Center (UAGEM), has started giving certificates approved by the European Fluid Power Committee (CETOP).

Akder Director Abdullah Parlar said as part of the target to provide well-educated human source to the sector, the certificate is given after an education program that increases the knowledge of the participants on hydraulics and pneumatics, that teaches a more efficient servicing and increases their ability to make revisions to the system if necessary. "CETOP is an association which we are a member of and it has a committee on vocational education," added Parlar. "When we founded the UAGEM, we followed the recommendations and procedures of CETOP on education. CETOP allows education facilities that follow its recommendations and provide certain standards to give certificates that bar the association's approval. This certificate is a



qualification known and trusted in Europe and is kind of a vocational passport."

## **'MAİB HAS A MAJOR SHARE IN REALIZING UAGEM'**

The director noted that the UAGEM has been active since 2009 and was giving out the UAGEM certificates to the participants of its courses. "We held the courses at the Istanbul Chamber of Industry Foundation's (ISOV) building in Akatlar until 2015," said Parlar. "We then moved to our current place in Perpa, we established a library and archived the ISO standards. When

we had a suitable space for theoretical and practical education, we applied to CETOP. We were immediately approved and informed the participants."

Parlar said the CETOP certificates have been being given since the second half of 2015. "So far, around 30 participants have been given the certificates," he added. The content of the courses are based on CETOP's recommendations, with for different courses on Hydraulics Level 1 and 2, and Pneumatics Level1 and 2, including applied education on the subjects.

# İMDER AND İSDER SUPPORT VOCATIONAL EDUCATION

The Construction Equipment Distributors and Manufacturers Association of Turkey (İMDER) and Materials Handling, Storage & Industrial Equipments Association of Turkey (İSDER) have organized the fourth of “Education of the Educator” as part of a protocol signed with the Education Ministry.



**I**n attendance at the opening ceremony of the education program held at the İMDER member Hidromek’s facilities in Ankara on Feb. 1-5 were association officials, teachers from 17 vocational high schools in Batman, Sivas, Elbistan, Trabzon, İzmir, Malatya, Bursa and İstanbul and academic from Afyon İncehisar Vocational College’s Construction Equipment Operating Department.

## ‘OUR EDUCATION ACTIVITIES WILL CONTINUE’

Speaking at the ceremony for the opening of the fourth “Education

of Educator” program, İMDER Deputy Secretary General Oğuz Yusuf Yiğit noted the opportunities at the facility where the program was held, the activities of İMDER and İSDER education committees and activities planned for the near future with the support of the Education Ministry. “Vocational education is among the activities most valued by our institutions,” he added. “Our motivation on the issue has increased after the Education Ministry thanked us for the activities of the education committee of İMDER and İSDER. With this motivation, we will plan realizing better efforts in the name

of the sector and we will work relentlessly to increase the level of vocational education to the international standards.”

Yiğit noted that İMDER and İSDER are ever ye4xcited about vocational education and the education committees of both associations will continue activities at full speed.

At a ceremony at the end of the program, the teachers received their certificates from Sincan Vocational Anatolian High School Principal Ömer Atılkan, who represented the Education Ministry, and Hidromek Vocational Education Director Hayri Akguş, who represented İMDER.

# ‘WE CONDUCT SOLUTION-FOCUSED ACTIVITIES’

İzzet Güven, chair of Turkish Lift and Escalator Industrialists Association (AYSAD) has said that one of the primary problems of the sector is the education of lift inspection institutions’ employees, adding that ‘At this point, our approach is to discuss the problems we face with the ministry and inspection institutions and conduct solution-focused activities’.

**W**ith the changes in Machinery Industry Sectoral Platform (MSSP) member associations, unions and other sector institutions, the new executive boards are taking over the responsibilities. AS Moment Expo, we continue to do interviews executive board chairmans to deliver the targets and expectations of the new boards. In this edition, Turkish Lift and Escalator Industrialists Association (AYSAD) Executive Board Chairman İzzet Güven gives information on the latest activities of the association, while sharing with us the targets and plans of the new executive board.

**What does AYSAD mean for the sector?**

AYSAD, one of the oldest associations in Turkey, held its 45th convention this year. It is unusual that an association can go on this long, and we are proud of this. I believe that the association managed to survive because our executives and members are objective towards the sector and prioritize the interests of the sec-



tor and the country, not those of their firms.

**What is the vision and mission of your association?**

As stated in our quality management system, the association’s mission is: To provide education, information, organization and strategies to its members regarding global competition as

an institution that brings together the pioneering and innovative entrepreneurs of the lift and escalator sector and represents them in national and international platforms. AYSAD does activities to present safer lifts, escalators and their equipment. In this regard, it is in cooperation with state institutions and provides them information.

# WE BAKE THE WORLD'S DOUGH

Turkish firms have made a global name in recent years in the manufacturing of bakery equipment, which set the quality, nature and variety of baked products. The total exports of \$55.4 million last year by the bakery machinery sector, which has come a long way both in manufacturing and exports, raises hopes for the future of the sector. With an increase in exports and decrease in imports, the trade gap in the sector is on the decline.

**I**n the core of the fundamentals that shape the baked products sector is the new technology and machinery. Turkish firms have recently made waves in the global market for the manufacturing of baking machinery, which define the quality, nature and variety of the baked products.

After catching up with their European competition, Turkish firms are now able to manufacture almost all machinery manufactured in Europa with only slight differences. The sector, which has developed in the areas of quality, products variety and new machinery design, has also been increasing its exports. Turkish firms sold baking machinery worth \$55.4 million in 2015 to the various destinations in the World, increasing its share of the global market. The imports of the sector, which is now contributing more to the Turkish economy by manufacturing high values added technological equipment, have been on the decline.

## MAIN MARKET IRAN

According to the numbers by the Turkish Statistical Institute (TÜİK),



Turkey's exports of bakery equipment to various markets was \$52.7 million in 2014, while the number rose to \$55.4 million in 2015, indicating an increase of 5.2 percent compared to the previous year.

Turkey's top export market for bakery machinery was Iran. While goods worth \$5.2 million were exported to this country from Turkey in 2014, the number rose by 2 percent in 2015 to \$5.3 million.

Algeria is in the second spot on the

list. Turkey's bakery machinery exports to Algeria was \$4.3 million in 2014. The exports increased to \$4.7 million in 2015, indicating an increase of 11.6 percent.

## EXPORTS TO ROMANIA UP SIX FOLD

The best news for the sector in 2015 was the increase in bakery equipment exports to Romania. Turkish firms, which made exports worth \$703,000 to the country in





2014, increase the total by six fold to \$4.4 million.

Egypt followed Romania in 2015 as a market to which exports were increased. In 2015, Turkey sold bakery machinery worth \$2 million to the country, with an increase of 398 percent compared to the previous year, putting Egypt in the seventh spot of the list for Turkey's top export markets for the sector.

#### **IMPORTS ON THE DECLINE**

The Turkish bakery machinery sector in 2015 gave signals of relying on the domestic market in equipment procurement with a 26.6 percent decrease in the imports. The total bakery machinery imports, which was \$132 million in 2014, declined to \$97 million with a decrease of 26.6 percent last year.

The top import market for the sector, which in 2015 decreased its imports from seven of the countries in the top 10 list, was Italy. While Turkey imported bakery machinery worth \$55 million from the country

in 2014, the number fell to \$23 million last year, indicating a decrease of 58.3 percent.

One of the countries that saw the biggest fall in imports to Turkey was Switzerland. While the country sold bakery machinery worth \$12.7 million in 2014 to Turkey, the number fell by 69.4 percent to \$3.9 million last year.

In the light of these numbers, it is safe to say that Turkey's dependence on foreign markets in the bakery machinery sector is decreasing. This decrease, which is deemed as a positive development for the sector, means a fall in the costs of the bakery industrialists, while the local manufacturers of the machines for the industry increase their power in the domestic market.

#### **TURKEY RANKS 17<sup>TH</sup> IN BAKERY MACHINERY EXPORTS**

According to United Nations data, the total export market in the world

for bakery machinery was \$6.1 billion.

Turkey, which ranks in the 17th spot of the global bakery machinery exporters list, sold goods to 139 countries, including free trade zones.

The biggest share of the global bakery machinery exports in 2014 went to China, whose exports of \$1.35 billion made up 22 percent of the total global exports. The country that was on the top 10 global bakery machinery exporters list with the smallest share was Denmark, which sold machinery worth \$126 million.

The country which increased its bakery machinery exports in 2014 the most compared to the previous year was Switzerland, followed by the Netherlands. The country, whose exports declined the most was Austria. While Austria exported bakery machinery worth \$236 million in 2013 to various markets around the world, its exports fell by 5.6 percent to \$223 million in 2014.

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

PRODUCT GROUP	JANUARY 1 - 31, 2015			JANUARY 1 - 31, 2016			[%] CHANGE	
	QUANTITY [1000 Tonnes]	VALUE [Mil \$]	\$/kg	QUANTITY [1000 Tonnes]	VALUE [Mil \$]	\$/kg	QUANTITY	VALUE
ENGINES, ACCESSORIES AND SPARE PARTS	8,3	140	16,8	8,7	136,8	15,7	4,6	-2,6
INDUSTRIAL AIR CONDITIONERS AND COOLING MACHINES	26,9	120,4	4,5	25,2	104,8	4,1	-6,1	-13,0
OTHER INDUSTRIAL WASHING AND DRYING MACHINES	31,1	95	3,1	33,4	91,6	2,7	7,5	-3,5
OTHER MACHINES	11,8	83,4	7,1	11,1	75,9	6,8	-5,6	-9,0
CONSTRUCTION AND MINING MACHINES	20,5	106,3	5,2	15,4	59,6	3,9	-24,8	-43,9
PUMPS AND COMPRESSORS	7,7	59,7	7,7	6,7	52,4	7,8	-12,7	-12,2
MACHINE TOOLS	6,8	51,2	7,5	6,5	42,6	6,5	-4,6	-16,7
WEAPONS AND AMMUNITION FOR THE DEFENSE INDUSTRY	1,8	31,8	16,9	3,8	41,7	10,8	104,6	31,0
TEXTILE AND CLOTHING MACHINES AND ACCESSORIES	6,1	35,7	5,8	7,4	40,8	5,5	20,4	14,3
AGRICULTURE AND FORESTRY MACHINES	8,1	38,3	4,7	8,6	39	4,5	6,7	1,6
VALVES	4,4	36,4	8,2	3,6	29,5	8,0	-17,3	-19,0
REACTORS AND BOILERS	3,8	29,2	7,7	3,2	26,4	8,2	-15,4	-9,4
TURBIN, TURBOJETS, TURBO PROPELLERS	0,8	28,6	32,9	0,8	23,7	28,2	-3,2	-17,2
ROLLER AND FOUNDRY MACHINES, MOULDS	4,6	32	6,9	2,9	22,3	7,5	-36,1	-30,4
FOOD INDUSTRY MACHINES, ACCESSORIES AND SPARE PARTS	7	42,1	5,9	3,8	22,2	5,8	-46,2	-47,2
INDUSTRIAL HEATERS AND COOKERS	2,4	18,6	7,7	2,8	19	6,8	15,5	2,4
LOAD LIFTING, CARRYING AND STOWING MACHINES	4,1	18,9	4,6	3,8	18	4,7	-6,8	-4,9
GUM, PLASTIC, RUBBER PROCESSING MACHINES	1	10,6	10,4	1,2	13,1	10,8	19,0	23,4
OFFICE MACHINES	0,2	10,7	39,7	0,2	11,8	53,0	-17,7	9,9
BEARINGS	1	11,3	11,2	0,8	9,4	11,1	-16,0	-16,7
PACKAGING MACHINES, ACCESSORIES AND SPARE PARTS	0,5	12,3	23,4	0,6	8,7	14,3	15,5	-29,1
PAPER MANUFACTURING AND TYPOGRAPHY MACHINES	0,7	4,9	6,8	0,5	3,5	6,3	-23,0	-28,4
LEATHER PROCESSING AND MANUFACTURING MACHINES AND ACCESSORIES	0,1	0,9	5,5	0,1	0,7	4,3	4,8	-17,9
<b>TOTAL</b>	<b>160,6</b>	<b>1.019</b>	<b>6,3</b>	<b>152,1</b>	<b>894,5</b>	<b>5,9</b>	<b>-5,3</b>	<b>-12,3</b>

# 9.

## POMPA VANA KOMPRESÖR KONGRESİ

BİLDİRİ ÖZETİ SON GÖNDERİM TARİHİ:  
**15 Ocak 2016**

BİLDİRİ ÖZETİ DEĞERLENDİRME  
SONUÇLARININ İLETİLMESİ:  
**22 Ocak 2016**

BİLDİRİ TAM METİNLERİNİN SON  
GÖNDERİM TARİHİ:  
**18 Mart 2016**

BİLDİRİ DEĞERLENDİRME  
SONUÇLARININ İLETİLMESİ:  
**1 Nisan 2016**

**5-7 Mayıs 2016 - İstanbul Fuar Merkezi**



## EKO-TASARIM EKO-SİSTEMLER

DÜZENLEYİCİ  
KURULUŞLAR



İTÜ Makine  
Fakültesi



Türk Pompa ve Vana  
Sanayicileri Derneği



ODTÜ Makina  
Mühendisliği Bölümü



Makine İmalatçıları  
Birliği

DESTEKLEYİCİ  
KURULUŞLAR



KONGRE SEKRETERYASI

Hazal Erdoğan  
Tel: 0216 360 59 33  
hazale@etix.com.tr  
www.etixtravel.com



BAĞLANTILI ETKİNLİK

ISK-SODEX İSTANBUL 2016  
Uluslararası Isıtma, Soğutma, Klima, Havalandırma, Yalıtım, Pompa,  
Vana, Tesisat, Su Arıtma ve Güneş Enerjisi Sistemleri Fuarı  
4-7 Mayıs 2016 - İstanbul Fuar Merkezi Salon: 1/2/3/4/5/6/7/8/9/10  
www.sodex.com.tr



DERNEK

Türk Pompa ve Vana Sanayicileri  
Derneği  
Tel: 0312 255 10 73  
pomsad@pomsad.org.tr

# 7 YILLIK MAKİNE SEKTÖRÜ ARŞİVİ TÜM MOBİL CİHAZLARDA!



App Store'dan  
İndirin



ANDROİD UYGULAMASI  
Google play  
'DE