

NİSAN 2016 SAYI: 95

moment EXPO



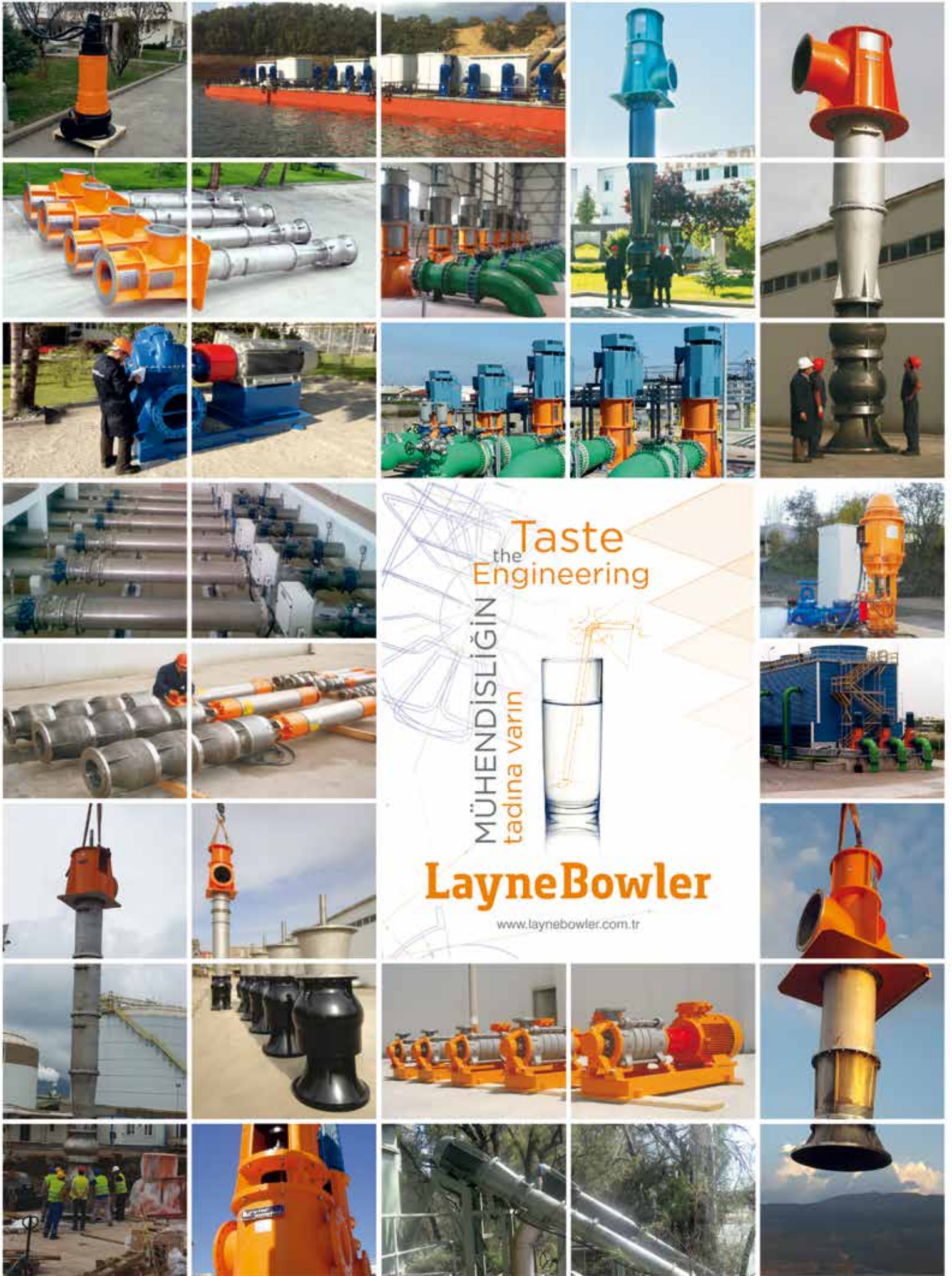
Makine İhracatçıları Birliği Aylık Dergisi



"EN BÜYÜK
VAZİFEYİ
ÜSTLENMEKTEN
KORKMADIK"

TTIP'TE
OLMAK
YA DA
OLMAMAK

TÜRKİYE'NİN
MAKİNECİLERİ
BAUMA'YI
KUŞATTI



Taste
the
Engineering

MÜHENDİSLİĞİN
tadına varın



LayneBowler

www.laynebowler.com.tr

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...





**ADNAN
DALGAKIRAN**

Makine İhracatçıları Birliği
Yönetim Kurulu Başkanı

MAKİNE SEKTÖRÜ SADECE MAKİNE SEKTÖRÜ DEĞİLDİR

Makine İmalat Sanayii Dernekleri Federasyonu'nu (MAKFED) kurarak makine alt sektör derneklerini tek bir çatı altında birleştirdik ve sektörün ana merkezini oluşturduk. Bu çerçevede çok geniş bir çalışma yaparak önümüzdeki 10 yılı planlama arzusundayız. Türkiye'nin içinde bulunduğu durum oldukça açık ve net. Bir ekonominin büyük, gelişmiş ve güçlü bir ekonomi olması için devletin şeffaflaşarak, hukuk ve eğitim normlarının sağlam temeller üzerine oturması gerekiyor. Mevcut durumda makineciler söz konusu bu başlıkların hiçbirine müdahale edemiyor. Bunların dışındaki alan yüzde 5'lik küçük, dar bir alan. Bizden bu alan dahilinde bir fikir üretmek mucize yaratmamız bekleniyor. Bu ne yazık ki mümkün değil. İnovasyon kelimesini dilimizden eksik etmememize rağmen son beş yılda inovasyon liginde beş sıra geriledik. Çünkü bunlar konuşularak olan şeyler değil. İnovasyon başka bir iklim ve başka bir kültür gerektiriyor. Biz Ar-Ge ve inovasyonun önemini ilgili bakanlıklar nezdinde 15 yıldır dilendirdiyoruz. İlerleyebilmek için eksikliklerimizi söylemekten kaçınmamalıyız. 100 yıldır dünya genelinde en büyük ülke ekonomisi sıralamasında 17 ile 22. sırada gidip geliyoruz. Türkiye üretmeden zenginleşemez. Bu çerçevede baktığımızda sanayinin gayri safi milli hasıladaki payı yüzde 15'lere geriledi. Yani zenginliğimizin sadece yüzde 15'i üretimden geliyor. Bu üretimin de yüzde 70'i orta düşük ve düşük teknoloji. Mevcut durumun değişmesi gerek. Nitelikli ara eleman ihtiyacını konuşurken nitelikli girişimci ihtiyacını hiç konuşmuyoruz. Sermayenin daha nitelikli insanların eline doğru evrilmesi gerekiyor. Üretim alanı kolay para kazanılan bir yer olmadığı için söz konusu dönüşüm gerçekleşmiyor. Bunun olması için çok büyük, ciddi ve köklü bir dönüşüm programına ihtiyacımız var. Biz sadece makine sektörü değiliz. Katma değeri, nitelikli insan kaynağını, farklı bir endüstriyel alanı yani Türk sanayisinin dönüşümünü temsil eden grubuz. 'Türkiye'de bir sürü sektör var, bunlardan da bir tanesi makinedir' yaklaşımını asla kabul etmiyoruz. Son 60 yıldır dünyada orta gelir tuzağını aşabilen sadece iki ülke var. Kore ve Tayvan bunu makine sektörüyle aştı. Türkiye bir dönüşüm yaşayacaksa herkes bilmeli ki bunun lokomotif makine sektörü olarak biziz. Biz güçleneceksek Türkiye başaracak, güçlenemeyeceksek başaramayacak. Türkiye, makineyi stratejik sektör ilan etmenin gereğini de yerine getirmeli. Sorunlarımızı çözmemiz gerekiyor. Türk makine sektörü bugüne kadar olduğu gibi Türkiye'nin ihracat ortalamasının üzerinde büyümeye devam edecektir. Fakat potansiyeli ve ulaşması gereken yer itibarıyla bu durum tatmin edici olmaktan son derece uzaktır.

AKYAPAK[®]
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
TURKISH QUALITY OF MANUFACTURE

AKBEND

AKDRILL

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



- 10 GÜNDEM** TÜRKİYE'NİN MAKİNECİLERİ BAUMA'YI KUŞATTI
- 22 GÜNDEM** "EN BÜYÜK VAZİFEYİ ÜSTLENMEKTEN KORKMADIK"
- 26 GÜNDEM** HALKBANK ORTAK AKIL BULUŞMALARI MAKİNE SEKTÖRÜ İLE BAŞLADI
- 30 GÜNDEM** MİB'DE GÖREV DEĞİŞİMİ
- 31 GÜNDEM** ZEYNEP ERKUNT ARMAĞAN DÜNYANIN 50 İŞ KADINI ARASINDA
- 32 GÜNDEM** TARMAKBİR "KONYA TARIM 2016 FUARI" NDA
- 33 GÜNDEM** TARMAKBİR 28. GENEL KURULU GERÇEKLEŞTİRİLDİ
- 34 GÜNDEM** MESLEKİ YETERLİLİK BELGESİ ZORUNLULUĞU BAŞLIYOR
- 36 GÜNDEM** YILDIZ SAVAŞLARI'NIN ROBOTLARI ÜÇÜNCÜ KEZ SAHNEDE
- 37 GÜNDEM** İTÜ ARITEK ROBOT TAKIMI'NDAN AVRUPA REKORU
- 38 GÜNDEM** YETKİLENDİRİLMİŞ YÜKÜMLÜ BELGESİ'NDE YENİ DÜZENLEME
- 40 GÜNDEM** DOĞAN, UÇMAYA BİR ADIM DAHA YAKLAŞTI
- 42 VİTRİN** "TÜRKİYE'NİN KAYNAKLARI İLE, TÜRKİYE'NİN KAYNAKLARI İÇİN"
- 44 VİTRİN** LAYNE BOWLER'İN YENİ NESİL RE-ENJEKSİYON POMPALARI JES'LERİMİZE ÖNEMLİ TASARRUF SAĞLIYOR
- 46 SEKTÖRDEN** "ROBOTLU OTOMASYONDA İKİNCİ AŞAMAYA GEÇİYORUZ"
- 50 SEKTÖRDEN** "TÜRKİYE İÇİN YERLİ LAZER ÜRETİYORUZ"
- 54 KAPAK** TTIP'TE OLMAK YA DA OLMAMAK
- 68 ÜLKELERDEN** KÜRESEL TİCARETİN AŞIL TENDONU: PANAMA
- 78 POZİTİF** "BAŞARI SONU GELMEYEN BİR YOLCULUKTUR"
- 80 AR-GE MERKEZLERİ** "SAVUNMA SANAYİNE ÖZEL TASARIMLAR ÜRETECEĞİZ"
- 84 ÜÇÜNCÜ KUŞAK** "KURUMSALLAŞMAYA HIZ VERDİK"
- 88 AKADEMİK** "ÇÖZÜM ÜRETEBİLİR MÜHENDİSLER YETİŞTİRİYORUZ"
- 92 KAMPÜS** "KAZANDIĞIMIZ DENEYİM, BİZİ İŞ HAYATINA HAZIRLIYOR"
- 94 RÖPORTAJ** TEDARİK ZİNCİRİNİN GÖRÜNMEYEN KAHRAMANI: MALZEME YÖNETİMİ
- 96 MAKALE** ENDÜSTRİ 4.0'I DOĞRU ANLAMAK
- 98 KİTAPLIK**
- 100 İZ BIRAKANLAR** MAKİNE SANAYİSİ DUAYEN BİR İSMİ KAYBETTİ
- 101 GÖSTERGELER** MAKİNE SEKTÖRÜNDEN MART AYINDA 3,1 MİLYAR DOLARLIK İHRACAT
- 115 RAKAMLAR**
- 116 FUARLAR**
- 118 ADRESLER**
- 119 MOMENT in ENGLISH**

gündem

syf10



TÜRKİYE'NİN MAKİNECİLERİ BAUMA'YI KUŞATTI

gündem

syf22



"EN BÜYÜK VAZİFEYİ ÜSTLENMEKTEN KORKMADIK"

gündem

syf26



HALKBANK ORTAK AKIL BULUŞMALARI MAKİNE SEKTÖRÜ İLE BAŞLADI

kapak

syf54



TTIP'TE OLMAK YA DA OLMAMAK

PIM 6508

PVC PROFİL İŞLEME MERKEZİ

Minimum Fire, Maksimum Performans...

8 eksenle hareket sağlayan servo kontrol sistem, Frezeleme ve kesme işlemlerini aynı anda yapabilme, **Testere çapı 500 mm,** 30°-150° derecelerde +/-0.1' hassasiyetinde üstten inme servo sistem kesim, **1200-1600 metretül/8 saat işleme kapasitesi,** Minimum balanabilir profil ölçüleri (WxH): 40 mm. 40 mm, **Maksimum bağlanabilir profil ölçüleri(W x H): 130 mm x 140 mm,** Maksimum profil işleme boyu (L max): 6500 mm, **Minimum profil işleme boyu (L min): 700 mm,** Toplam güç: 5 kW, **İşleme Merkezi: 0,55 kW x 7 adet 18000 dev/dk. freze motoru,** Kesme Ünitesi: 2.2 kW. 2400 dev./dk. testere motoru, **İşleme ve Kesme Hassasiyeti : +/-0.1 mm...**



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

**TUGAY
SOYKAN**

KÜRESEL TİCARETİN KURALLARI YENİDEN YAZILIYOR “TO BE OR NOT TO BE”

Ünlü İngiliz şair William Shakespeare'in Hamlet'teki o ünlü tiradı, bugünlerde küresel ticarete yeniden dile getiriliyor. Küresel ticarete kurallar yeniden yazılırken, yeni ekonomik sistemde ülkeler yeni pozisyonlarını belirlemeye çalışırken, deyim yerindeyse masadaki kartlar iki önemli güç olan ABD ve AB tarafından yeniden dağıtılırken, Türkiye nerede yer alacak? Yanıtlanması gereken esas soruya odaklandık bu sayımızda. Yani, TTIP'te "olmak ya da olmamak" mevzusuna. Gelişmiş iki ekonomik partnerin, 2008 krizinden sonra pazar paylaşımında yaşanan kayıpları telafi etmek, Çin, Hindistan ve Rusya'nın ekonomik olarak sağladığı avantajı dengelemek ya da tersine çevirmek için müzakerelerine başladığı TTIP, gelişmekte olan Türkiye gibi ülkeler açısından "var olma" meselesi aynı zamanda. TTIP'i başlatan süreci, müzakerelerde geline nokta, Türkiye'nin "Rihtımlama Modeli"nde dahil olacağı yeni pozisyonu konunun muhataplarına sorduk. Her yönüyle TTIP'i kartlar yeniden dağıtılırken Moment Expo masasına yatırdık ve inceledik.

Küresel ekonomide ana madde TTIP olsa da, "Türkiye'nin Makinecileri" katıldığı fuarlar ile Türk makine sektörünün etkinliğini, teknolojik gelişimini, kaliteli ürün çeşitliliğini dünyanın gündeminde tutmayı başarıyor. İş makineleri alanında dünyanın hatırı sayılır fuarlarından olan Bauma Münih de bunun en önemli örneklerinden. Türkiye'nin Makinecilerinin ikinci kez yer aldığı fuara 58 ülkeden 3 bin 423 firma katılırken, 140 Türk firması da fuarda yerini aldı. Dünyanın, Bauma Münih'e damga vuran Türk Makinecilerinin gövde gösterisine bir kez daha tanıklık etmesini sayfalarımıza taşıdık.

Türk makine sektörünün öncülüğünü yapan Makine İhracatçıları Birliği (MAİB), Nisan ayında gerçekleştirdiği Olağan Genel Kurulu ile enerji tazelerken, makine sektörünü temsil eden dernek yöneticileri ile birlikte Halkbank Ortak Akıl Buluşmaları'nın ilkinde bir araya geldi. Sorunları tartışan sektör profesyonelleri, çözüm yolları ile ilgili de bilgi alışverişinde bulundu. Katma değeri yüksek üretimin yolu teknolojiyi yakından takip eden ve kullanan makine-lerden geçiyor. Türk sanayisinin teknolojik sıçrama gerçekleştirebilmesi için yapılması gereken 10 maddeyi merak eden okurlarımız, sayfaları keyifle çevirmeye başlayabilir.

Sürdürülebilir kalkınmanın yolu kadınların iş dünyasında daha aktif ve etkin olarak katılımıyla mümkün. Kadının iş dünyasındaki vazgeçilmez yerini pekiştiren bir gelişmeyi, Erkunt Traktör Yönetim Kurulu Başkanı ve Makine İhracatçıları Birliği (MAİB) Yönetim Kurulu Üyesi Zeynep Erkunt Armağan'ın başarısını da okuyacaksınız bu sayımızda.

TTIP'ten Türkiye'nin Makinecilerinin etkinliğine, MAİB'in paydaşlarıyla gerçekleştirdiği ve Türk makine sektörü için önemli bir bilgi platformu yaratacak Ortak Akıl Buluşmalarına, Türk iş kadınlarının dünya genelinde yarattığı başarıya kadar yine dolu dolu ve keyifle okuyacağınız bir Moment Expo Dergisi hazırladık. Ekip olarak, Türk Makinecileri gibi hız kesmeden yeniliklerle dolu içerikleriyle bir sonraki sayımızın hazırlığına başladık.

Keyifli 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 BİLGİN

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)
Yağar ÇELİK (yassar@origamimedya.com)

REKLAM KOORDİNATÖRÜ
Mustafa AK (mustafa@origamimedya.com)

GÖRSEL YÖNETMEN
Murat CERİT

GRAFİK TASARIM
Zeynep GÜZEL

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

MOMENT EXPO Dergisi, Origami Medya tarafından T.C. yasalarına uygun olarak yayınlanmaktadır. "Moment Expo Dergisi" ibaresi kullanılarak alını yapılmaması izne bağlıdır.
Moment Expo Dergisi Makine İhracatçıları Birliği'nin 7.500 adet basılan ücretsiz süreli yayınıdır.

moment
EXPO



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



SANTEK 2016

TÜYAP 3. DOĞU MARMARA SANAYİ VE TEKNOLOJİ FUARI
3RD EASTERN MARMARA INDUSTRY AND TECHNOLOGY FAIR

www.santekfuari.com



26 - 29 MAYIS / MAY 2016

Kocaeli Büyükşehir Belediyesi Uluslararası Fuar Merkezi
Kocaeli Metropolitan Municipality International Fair Center

TÜYAP KOCAELİ OFİS/ OFFICE: Telefon/Phone +90 262 331 00 50 - +90 262 331 01 50 - +90 262 331 02 50 - tuyapkocaeli@tuyap.com.tr

“SEKTÖRÜN AVRASYA COĞRAFYASINDAKİ EN BÜYÜK BULUŞMASI”



MAKTEK

avrasya

Tema:
Endüstri 4.0 ve
Geleceğin
Akıllı Üretim
Mühendisliği

Takım Tezgahları, Metal - Sac İşleme
Makinaları, Tutucular - Kesici Takımlar,
Kalite Kontrol - Ölçüm Sistemleri,
CAD/CAM, PLM Yazılımları ve
Üretim Teknolojileri Fuarı

11 - 16 Ekim 2016

www.maktekfuari.com



TÜRKİYE'NİN MAKİNECİLERİ BAUMA'YI KUŞATTI

İŞ MAKİNELERİ ALANINDA DÜNYANIN HATIRI SAYILIR FUARLARINDAN OLAN BAUMA MÜNİH 31'İNCİ KEZ YAPILDI. TÜRKİYE'NİN MAKİNECİLERİNİN İKİNCİ KEZ YER ALDIĞI FUARA 58 ÜLKEDEN 3 BİN 423 FİRMA KATILIRKEN, TÜRKİYE DE 140 FİRMA İLE FUARDA YERİNİ ALDI. ALMANYA'NIN EV SAHİPLİĞİNDE GERÇEKLEŞEN FUARDA, TÜRKİYE KATILIMCI FİRMA SAYISI BAKIMINDAN ÜÇÜNCÜ SIRADA YER ALDI.



m:ment



Inşaat makineleri, inşaat malzemesi makineleri ve madencilik makineleri için önemli bir buluşma noktası olan Bauma Münih Fuarı 31'inci kez kapılarını açtı. 11-17 Nisan tarihlerinde Münih'te gerçekleşen Bauma Fuarı'nda firmalar 605 bin metrekarelik alanda son teknoloji ürünlerini ziyaretçilerin beğenisine sundu. 58 ülkeden 3 bin 423 katılımcı firmanın son teknolojik ürünlerini sergilediği fuarı yedi gün boyunca 200 ülkeden toplamda 580 bin kişi ziyaret etti.

İş ve inşaat makineleri alanında üç yılda bir düzenlenen fuarda Türkiye'nin Makinecileri ikinci kez yar alırken, Türkiye'den etkinliğe katılan firma sayısı ise 140 oldu. Katılımcı firma sayısı bakımından Almanya'nın ilk sırada bulunduğu fuara, İtalya ikinci sırada en fazla katılım gösteren ülke olurken, Türkiye de üçüncü sırada yer aldı.

Türk makine firmalarının uluslararası platformlarda sesi olmaya devam eden Türkiye'nin Makinecileri, tanıtım çalışmaları, fuarın en kalabalık noktasında yer alan standı ile dikkatleri Türk makine sektörünün üzerine çekmeyi başardı. Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği (MAİB) Yönetim Kurulu Üyesi Sevda Kayhan Yılmaz'ın Türkiye'nin Makinecilerini temsilen katıldığı fuarda, AKDER (Akışkan Gücü Derneği), ARÜSDER (Araç ve Araç Üstü Ekipman ve İş Makinaları Üreticileri Birliği Derneği) ve İSDER (İstif Makina-

ları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği) alt sektörleri hakkında bilgi vermek üzere hazır bulundu. Türkiye'nin Makinecilerinin standında görev alan diğer isimler ise Şeyda Yıldız Sarıca ve Aybüke Tuğçe Karabörk oldu.

İlgili sektörel dernek temsilcilerinin katılım sağladığı fuarda, aynı zamanda yabancı firmaların stantları ziyaret edilerek, yeni teknolojilerden haberdar olma, ilgili kurum ve kuruluşlar ile temasa geçme fırsatı da elde edildi.





“FUARA KATILAN TÜRK FİRMALARINA İLĞİ YOĞUNDU”

Bauma Münih'e Türkiye'nin Makinecileri olarak ikinci kez katıldıklarını belirten MAİB Yönetim Kurulu Üyesi Sevda Kayhan Yılmaz, gerek fuar öncesinde, gerekse de fuar esnasında gerçekleştirdikleri tanıtım çalışmaları ile hem katılımcıların hem de ziyaretçilerin dikkatini Türk makine sektörüne çektiklerini söyledi. Yılmaz sözlerine şöyle devam etti: "Türkiye'nin Makinecileri olarak bu organizasyona büyük emek harcadık, geldiğimiz noktada bu çabalarımızın meyvesini yavaş yavaş aldığımızı görüyorum. Fuar alanında birden fazla noktada verdiğimiz reklamlarla organizasyonun ev sahibi olduğumuz izlenimi oluştu. Diğer taraftan yaptığımız görüşmelerde Türk makine sektörü ile ilgili aldığımız tepkiler son derece olumluydu. Geleneksel nokta bize şunu gösteriyor: Türk makine sektörü dünyanın dört bir yanında tanınmakla kalmıyor, aynı zamanda güvenilen, tercih edilen bir dünya markası olarak değerlendiriliyor."

Bauma Fuarı'nda 140 Türk firmasının yer almasının son derece gurur verici olduğunu ifade eden Yılmaz, "Diğer taraftan yaptığımız araştırmalar bu sayının gelecek dönemlerde daha da artacağına işaret ediyor. Topladığımız tüm veriler, sektör olarak bu fuarın önemini kavranmış olduğunu bize gösteriyor" diyerek sözlerini tamamladı.

SEKTÖREL DERNEKLERLE TEMAS

Yönetim Kurulu Üyesi Sevda Kayhan Yılmaz stantta Türk makine sektörü ve Almanya ile Türkiye arasındaki dış ticaret hakkında ziyaretçilere bilgi verdi. Fuar boyunca standında önemli isimleri ağırlayan Türkiye'nin Makinecilerinin ilk gün konduğu Messe München temsilcileri oldu. Fuarın ikinci günü Çanakkale Milletvekili Bülent Turan, Başkonsolos Yusuf Koç, Münih Ticaret Ataşesi İsmet Salihoğlu ve beraberindeki heyet standı ziyaret ederek Türkiye'nin Makinecilerinin faaliyetleri hakkında bilgi edindi. Sonrasında ise Sevda Kayhan Yılmaz heyet ile birlikte Türk katılımcıların stantlarını ziyaret ederek fuarın nabzını yokladı.

Fuarın üçüncü günü, Hollanda Dışişleri Bakanlığı tarafından gelişmekte olan ülkelere ithalati artırmak amacıyla kurulan, "Centre for the Promotion of Import from Developing Countries (CBI)" ile görüşülerek kurumun faaliyetleri hakkında bilgi alındı.





TÜRKİYE'NİN HER YIL 1 MİLYAR DOLAR DÜZEYİNDE İHRACAT GERÇEKLEŞTİRDİĞİ İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER İÇİN AYRI BİR ÖNEME SAHİP OLAN BAUMA FUARI, SEKTÖRÜN EN BÜYÜK BULUŞMA MERKEZLERİNDEN BİRİ OLARAK GÖSTERİLİYOR.



1 MİLYAR DOLARLIK İHRACAT

Türk makine sektörünün güçlü olduğu mal gruplarından biri olan iş ve inşaat makineleri, sektörün ihracatında dördüncü sırada yer alıyor. Türkiye'nin her yıl 1 milyar dolar düzeyin-

de ihracat gerçekleştirdiği inşaat ve madencilikte kullanılan makineler sektörü için ayrı bir öneme sahip olan Bauma, kendi alanında düzenlenen hatırı sayılır fuarlardan biri olarak gösteriliyor. Bu nedenle sektör çevreleri tara-

RAKAMLARLA BAUMA MÜNİH 2016



3 BİN 423
FİRMA

Bauma Münih Fuarı'na bu yıl 58 ülkeden 3 bin 423 firma katıldı.



% 9
ARTIŞ

200 ülkeden 580 bin ziyaretçiyi ağırlayan fuar, geçtiğimiz döneme göre ziyaretçi sayısında yüzde 9'luk bir artış yaşadı.



140
FİRMA

Türkiye'den fuara katılan firma sayısı 140 oldu.



605 BİN
METREKARE

Fuar dünyanın dört bir yanından gelen makine üreticilerini 605 bin metrekarelik alanda bir araya getirdi.



1.263
KİŞİ

Fuara ev sahipliği yapan Almanya, 1.263 firması ile etkinlikte yerini aldı.



85
FİRMA

Fuara katılan Makine İhracatçıları Birliği üye sayısı 85 oldu.



1.423
GAZETECİ

Fuarı yedi gün boyunca 49 ülkeden 1.423 gazeteci ve medya mensubu takip etti.



8-14 NİSAN
2019

Fuar gelecek dönem 8-14 Nisan 2019 tarihleri arasında gerçekleşecek.



TÜRKİYE'NİN MAKİNECİLERİNİN BAUMA ÇIKARMASI

Fuar boyunca etkili bir tanıtım kampanyası yürüten Türkiye'nin Makinecileri, Türkiye ve Almanya'daki sektörel yayınlara verdiği basın bültenleri ile fuar öncesinde de etkili çalışmalar gerçekleştirdi. Fuar öncesinde Türk firmalarının lokasyonu ve ürünlerinin yer aldığı bir broşür tasarlatan Türkiye'nin Makinecileri, ilgili broşürleri fuar boyunca standında katılımcılara dağıttı. Türkiye'nin Makinecileri; fuarın park alanındaki megaposter, doğu ve kuzeybatı girişinde posterler, doğu batı girişindeki küpler, batı girişindeki megaposter ve İTO milli katılım kitapçığının arka sayfasında verdiği ilanlarla ziyaretçilerin ilgisini Türk makine sektörüne çekerek, etkin bir şekilde tanıtım çalışmaları yürüttü. Fuarın çanta sponsorluğunu da üstlenen Türkiye'nin Makinecileri yedi gün boyunca 50 bin adet çantayı ziyaretçilere dağıttı.

findan, Bauma'da yer almanın ayrı bir öneme sahip olduğu belirtiliyor. Türkiye'nin Makinecileri tarafından hedef pazarlar arasında belirlenen Almanya'da yoğun tanıtım ve PR faaliyetleri tüm hızıyla devam ediyor. Bu faaliyetler kapsamın-

da Türkiye'nin Makinecileri sanayi fuarlarının yanı sıra önemli alt sektör fuarlarına da katılıyor. Bu fuarlarda daha etkili faaliyet gösterebilmek için ilgili alt sektör derneği temsilcileri de Türkiye'nin Makinecilerinin standına davet ediliyor.





“FUARLARDA KURULAN İLİŞKİLER İMAJ ÜZERİNE OLMALI”



4.
KATILIM

BURAK BAŞEĞMEZLER TEKSAN JENERATÖR YÖNETİM KURULU ÜYESİ

Biz bu fuara 2007 yılında ilk katıldığımızda 30 metrekarelik bir standımız vardı. Bugün ise daha geniş bir alanda ürünlerimizi sergiliyoruz. Firma olarak son derece yoğun bir ziyaretçi ilgisi ile karşılaştık. Tabi ki fuarların kalabalık olmasından yola çıkarak iyi geçtiğini söylemek çok da doğru olmaz. Gelenlerin çoğu ileriye yönelik bağlantı kurabileceğimiz insanlar. Bauma’da yeni bir ürünümüzün lansmanını gerçekleştik. Bu fuar uluslararası bir niteliğe sahip olduğu için dünyanın her yerinden alıcıları getiriyor. Burada çok güzel bir kültür var aslında. Almanlar dört-beş yaşında çocuklarını alıp fuara getiriyor. Türkiye’de bu kültür ne yazık ki yok. Teknolojiyi küçük yaştan itibaren çocuklarına aşıyorlar.

Türkiye’nin Makinecilerinin yaptığı çalışmalar her şeyden önce insanların gözünde Türk ürünlerinin imajını artıracak nitelikte. Bu iş aslında bir imaj çalışması. Ben fuarlarda kurulan çoğu ilişkinin sıcak satış olarak değil imaj çalışması olarak görülmesi gerektiğine inanıldanım. Türkiye’nin Makinecileri de hem kendi sektöründe hem diğer sektörlerdeki Türk algısının ve imajının artmasında önemli bir rol oynuyor.

“TÜRKİYE’NİN MAKİNECİLERİ DERNEKLERİN DE YANINDA”



BURHAN FIRAT ARÜSDER YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Bauma fuarı dünya iş makineleri sektörünün vazgeçilmez bir buluşma noktası. Öyle olunca tabi ki önemi daha fazla artıyor. Gönül isterdi ki böylesine global bir buluşmayı Türkiye’de gerçekleştirelim. Bauma’ya katılan bir firma dünya pazarına açılıp, yabancı firmalarla görüşüp, bağlantı kurma şansı elde ediyor. Diğer taraftan fuarlara sıcak satışların yapıldığı yerler olarak bakılmamalı. Genelde Türk firmaları olarak katıldığımız bir çok fuarda ‘hemen geri dönüş sağlansın, satış yapılsın’ mantığıyla yaklaşıyor. Aslında bu bir anlamda imaj çalışması. Bauma gibi platformlara bu gözle bakılmalı.

Türkiye’nin Makinecilerinin standının burada olması sektörün temsil edilmesinden çok önemli. Bizi ağırlayan Türkiye’nin Makinecilerinin standında iş geliştirmek isteyen yabancı alıcılara ikili diyalog fırsatı bulduk. Bunu tek başımıza gerçekleştirmemiz maalesef mümkün değildi. Çünkü derneklerin mali yapıları bu tür organizasyonlara katılmaları için pek müsait olmuyor. Bu anlamda Turkish Machinery’nin derneklere bu şekilde katkı vermiş olması bizim açımızdan çok önemli.

“KATILIMCILAR POTANSİYEL MÜŞTERİMİZDİ”



2.
KATILIM

ÇAĞLAR ÇELİKBİLEK AKON HİDROLİK VALF PAZARLAMA MÜDÜRÜ

İş makinelerine yan ürün imal eden bir firmayız. Dolayısıyla buradaki ziyaretçilerin yanında katılımcıların bir kısmı da bizim potansiyel müşterimiz aslında. Sektörün en büyük fuarı olarak lanse edilen Bauma, geçtiğimiz dönem olduğu gibi bu yıl da gayet başarılı geçti. Dünyanın dört bir yanından katılımcılar Bauma’ya adeta akın ederken standımıza da ziyaretçilerin yoğun ilgisi söz konusuydu. Bu nedenle bazı zamanlar ekip olarak ziyaretçilere cevap vermekte zorlandığımızı söyleyebilirim. Fuar aslında çok büyük ve gezilmesi gereken de bir fuar. Ama yoğun ziyaretçi ilgisinden buna fırsat bulamadık.

Sektörün ihtiyaç duyduğu temel eksikliklerden biri tanıtım ve imaj çalışmaları. Evet bir süredir Türkiye’nin Makinecileri tarafından eksik olan bu yönümüzün tamamlanması için bir takım çabalar söz konusu, ama bunlar yeterli mi bu noktada çok emin değilim. Tabi ki diğer taraftan şunu da söylemek gerekiyor; bu tür çalışmaların karşılığını almak kısa vadede mümkün değil. Bu noktada zamana ihtiyaç duyuyoruz. Bauma’da olduğu gibi farklı fuarlarda da Türkiye’nin Makinecilerini görüyoruz. Bence iyi bir imaj oluşturmaya çalışıyorlar.



“BAUMA KATILIMCISI BİZİ SON DERECE MUTLU ETTİ”



1.
KATILIM

CANSU TASLI
MATEKS MAKİNA
PAZARLAMA DİREKTÖRÜ

Yurt dışında yeni bir firmayız. Bundan önce bir fuara daha katılmıştık ama bir karşılaştırma yaptığımızda Bauma Fuarı'nın bize çok daha uygun bir organizasyon olduğunu söyleyebilirim. Fuar, genel havasından da anlaşılacağı gibi firmamız adına da son derece verimli geçti. Alanında dünyanın en büyük fuarlarından bir tanesi olan Bauma Münih, dünyanın her tarafından ziyaretçileri ve katılımcıları ağırlıyor. Bu fuara on binlerce kişi geliyor. Bu nedenle firmaların göz ardı etmeden katılması gerektiği bir etkinlik olduğunu söyleyebiliriz. Eğer global arenada söz sahibi olmak istiyorsanız burada kendinize sağlam bir yer edinmeniz önemli. Evet bu fuara bizim ilk katılımımız, ama gördüğümüz tablo bize bu fuara her dönem katılmamız gerektiğine işaret ediyor.

Türkiye'nin Makinecilerini biliyoruz ama şu ana kadar firmamıza somut bir etkisi olmadı. Mesela bizim şöyle bir problemimiz var: Çin pazarına açılmak, o pazara ihracat yapmak istiyoruz. Bu konuda bize yardımcı olabilecek kurumlara iletişime geçmemiz gerekiyor. Bu noktada Türkiye'nin Makinecilerin yol gösterici olması bizim için son derece faydalı olacak.

“KARDEŞ DERNEKLERLE BULUŞTUK”



FARUK AKSOY
İMDER İSDER
GENEL SEKRETERİ

Bauma'nın geniş katımlı bir fuar olmasının avantajını dernek olarak yaşadık. İMDER ve İSDER'in çok sayıda kardeş dernekleri var. Hepsiyle Bauma çatısı altında bir araya gelme şansını elde ettik. Şimdiye kadar görüşmek istediğimiz ve aralarında Hindistan, Çin, Brezilya, İtalya, İspanya temsilcileri olan birçok kardeş dernekle toplantı yapma fırsatımız oldu. Fuarın rengini, dokusunu, sektörü var eden çeşitliliği görebilecek en iyi platform olması nedeniyle firmaların Bauma'da yer alması gerektiği kanaatini taşımaktayız.

Yakın coğrafyalardaki tanıtım çalışmaları son derece iyi bir noktada, ama uzak yerlerde de kapsamlı tanıtım faaliyeti yapılması gerekiyor. Bu hususa yönelik, ilgili resmi kurumlara yoğun bir tanıtım faaliyeti yürütülmekte ve önemli destekler sunulmaktadır. Türkiye'nin Makinecilerinin bu anlamda önemli atımlarda bulunacağına inanıyorum. Türkiye'nin Makinecilerinin yaptığı tanıtım çalışmalarının yanı sıra ilgili sektörlerdeki kurumlara verdiği destek de çok önemli. İMDER / İSDER olarak bu desteği Bauma'da açık bir şekilde gördük. Gelecek dönemlerde, ülkemizin iş, inşaat ve iştiif makineleri sektörlerinin temsilcilerinin daha fazla sayıda ve daha aktif bir şekilde bu önemli organizasyonda yer almalarını temenni etmekteyiz.

“ÖNCELİĞİMİZ GÜVENLİK”



1.
KATILIM

HAKAN ÇELİK
GÜVEN ÇELİK HALAT
PAZARLAMA MÜDÜRÜ

Güven Çelik Halat olarak yaklaşık 30 senedir Türkiye pazarında çelik halat ve kaldırma ekipmanları alanında hizmet veriyoruz. Yapmış olduğumuz ürünlerimizde TSE ve CE belgemiz mevcut. Bizi aslında Türkiye'deki birçok firmadan ayıran özellik de bu. Bizim ürünlerimizin hitap ettiği sektör çok riskli bir alan. Bu sebepten dolayı işimize son derece önem vererek nitelikli personelle bu işi yapmaya çalışıyoruz. Üretimini yapmış olduğumuz ürünleri Avrupa'ya ve Orta Doğu ülkelerine pazarlamak adına atılım gerçekleştirmek istedik ve bu fuarda yerimizi aldık. Fuar son derece olumlu bir havada geçti. Burada büyük makine ihracatçılarının gövde gösterisi yaptığı bir platform. Biz de onlara yedek parça üzerine hizmet verdiğimiz için burada yer almamız doğru bir karar oldu.

Makine sektörü adına yapılan her türlü tanıtım girişiminin genelde sektöre, özde de biz firmalara uzun vadede de olsa fayda sağlayacağı kanaatindeyim. Türk makine sektörü kaliteli bir üretim anlayışına sahip. Söz konusu kalitenin doğru bir şekilde anlatılması. Bu anlamda Türkiye'nin Makinecileri önemli bir görevi yerine getiriyor.



“ZİYARETÇİLERİMİZ AĞIRLIKLIL UZAK DOĞU'DAN OLDU”



2.
KATILIM

HÜLYA TÜRKKAL KARAKUŞ
MTK
İHRACAT MÜDÜRÜ

Fuara ilk katıldığımız dönem tecrübesizdik, durum böyle olunca odak noktayı ve müşterileri tam seçemedik. Ancak bu dönem daha bilinçli bir şekilde fuardaki yerimizi aldık. Bu anlamda geçen döneme göre bu yıl daha verimli bir fuar geçirdik. Standımızda ağırlıklı olarak Uzak Doğu'dan çok fazla müşteri ağırladık. Almanya'da gerçekleşen bu fuar iş makineleri sektörü açısından son derece önemli. Özellikle Avrupa genelinde çok büyük bir yere sahip.

Türkiye'de sektörel anlamda tanıtım çalışmaları elbette ki yapılıyor, ama çok etkili oluyor mu ondan emin değilim. Yurt içinde bir takım yayımlarda bulunmak önemli. Diğer taraftan bu işin yurt dışı ayağına baktığımızda bu alandaki çalışmaların eksik olduğunu düşünüyorum. Bu anlamda Türk makine sektörü açısından yapılan tanıtımların çok daha gelişmesi gerektiğini söyleyebilirim. Türkiye'nin Makinecilerinin bu yolda önemli adımlar attığını duyuyoruz. Bundan sonraki süreçte bu çalışmaların daha yoğunlaşması önemli.

“YENİ ÜRÜNLERİMİZLE BAUMA'DAYIZ”



2.
KATILIM

İSKENDER ULUSAY
HEMA ENDÜSTRİ
SATIŞ PAZARLAMA VE
İŞ GELİŞTİRME GENEL
MÜDÜR YARDIMCISI

Hema Endüstri için global fuarlardan yer almak son derece önemli. Bu sene ilk defa dört fuara birden katılma kararı aldık. Bauma da bunlardan bir tanesi oldu. Her ne kadar inşaat sanayi çok gelişmiş olmasa da bizim inancımız önümüzdeki altı sene içinde inşaat sektörünün daha da ciddi anlamda büyüme kaydetmeye başlayacağı yönünde. O yüzden bizim de sunduğumuz yeni ürünlerimiz var. Daha önce sadece hidrolik ve dişli ürün gruplarımızı ve alt parçalarını sergilerken, şimdi iş makineleri için komple sistemler tasarladık bu fuarda onları sunma fırsatı bulduk. Fuarda, hem global olarak pazarın nereye gittiğini izledik hem de müşterilerimizle bir araya gelip yeni ürünlerimizi tanıttık.

Türkiye'nin Makinecileri gibi organizasyonların faydalı olduğuna inanıyorum. Türkiye'nin her manada rekabetçi, batıyla entegre bir yapıya sahip olduğunun gösterilmesi gerekiyor. Bu anlamda Türkiye'nin Makinecileri gibi platformların genişletilmesi taraftarız. Ülke olarak bu tarz işlere geç girdik, ama inanıyoruz ki zaman içerisinde başarılı işlerin altına imza atacağız.

“GLOBAL ARENADA TANINIR OLDUK”



2.
KATILIM

KAMİL BABACAN
KAYAHAN
GENEL MÜDÜR YARDIMCISI

Bu fuar bizim için çok yeni, fakat bulunduğumuz yer itibarı ile yoğun ikili görüşmeler gerçekleştirdik. Bauma iş makineleri alanında dünyanın en büyük fuarı. Bu nedenle global arenada yer almak isteyen firmaların mutlaka takip etmesi gereken bir organizasyon. Kayahan olarak buraya mobil ekipmanlara yönelik silindirlerimizi getirdik ve bu ürünlerimiz son derece ilgi gördü. Standımıza gelen ziyaretçi profiline baktığımızda en çok İskandinav ülkelerinden katılım olduğunu söyleyebiliriz. Almanların ilgisi ise çok fazla olmadı. Hidrolik sektörünün aslında dünyada birkaç tane odağı var. Almanya, Japonya ve Amerika. Bu ülkeler yıllardır bu işleri yaptıkları için satın alma açısından da ilişki odakları vs. her şeyi oturtmuş vaziyetler.

Türkiye'nin Makinecilerinin çalışmaları ile Türk makine sektörü olarak dünyada daha da tanınır hale gelmekle birlikte, imaj açısından da iyi bir noktaya geliyoruz. Geçmişle bir mukayese yaptığımızda, eskisinden çok daha fazla bilinirliğimiz söz. Bundan sonraki beklentimiz Türkiye'nin Makinecilerinin yaptığı etkinliklerin artarak devam etmesi yönünde.



“GERİ DÖNÜŞLERİ İLERLEYEN SÜREÇLERDE GÖRECEĞİZ”



**LEVENT YONTAR
AKDER
EĞİTİM UZMANI**

Küresel ekonomi perspektifinden baktığımızda Bauma'nın kendi alanında düzenlenen en etkili fuarlardan biri olduğunu söyleyebiliriz. Aralarında 140 Türk firmasının da yer aldığı 3 bin 423 katılımcı firma fuarda yer alırken, 200 farklı ülkeden toplamda 580 bin kişi fuarı ziyaret etti. Hidrolik pnömatik konusunda faaliyet gösteren değişik ülkelerden 200'e yakın firma Bauma 2016'da yer alırken bunlardan 12 tanesi de aynı zamanda derneğimizin üyesiydi. Bu rakamlardan da anlaşılacağı üzere ilgili sektörler bu fuarın ne kadar efektif bir alan olduğunun farkında.

Türkiye'nin Makinecileri bundan önce birçok organizasyonda olduğu gibi Bauma 2016'da da başarılı bir çalışma yürüttü. Tabii ki Turkish Machinery'nin bu fuarda yaptığı çalışmalarla bir anda ihracatın artmasını beklemek doğru değil. Bu işin bir çok ayağı var. O ayaklardan biri de tanıtım çalışmaları. Ürünlerimizin hak ettiği değere ulaşmasını sağlamamız için tanıtım çalışmaları ile ekstra efor harcanması gerekiyor. Türkiye'nin Makinecileri de bu işi büyük emekler ortaya koyarak yapıyor. Bu çalışmaların çıktılarını ilerleyen süreçlerde göreceğimizi düşünüyorum.

“BAŞARILI BİR FUAR GEÇİRDİK”



1.
KATILIM

**MEHMET EMİN YILMAZ
TEKNİMA METALURJİ VE
MALZEME MÜHENDİSİ**

Fuar bizim için oldukça başarılı geçti. Birçok talebi fuar esnasında topladık ve fuar sonrasında da talepler gelmeye devam ediyor. Standımıza gelenler sektör ile birebir ilgili, havalandırmanın önemini bilen bir kesimdi. Biz şuan havalandırma sistemleri konusuna odaklanmış bir firmayız. Stant alanımızda iki adet havalandırma fanımız vardı. Bunlardan biri tünel havalandırması ya da metalik maden tali havalandırmasında görev alabilecek fanlara örnek teşkil etti. Diğeri ise Atex sertifikalı kömür madenlerinde yer altında kullanıma özgülü olan bir fanı. Ziyaretçilerimiz bunların dışında fuarın dış alanındaki fanımızı da görme fırsatı buldu. Bu ürün ise madenlerin ana havalandırması ve kesiti büyük karayolu, demir yolu gibi tünellerin havalandırmasını sağlayabilecek fan örneği teşkil etti.

Türkiye'nin Makinecilerinin böylesine büyük bir fuarda bizlerle birlikte olması ve Türk makinecilerin desteklemesi, bizlere mutluluk verdi. Tabii alan girişindeki reklam, stant ve hemen hemen her yerde görülebilecek çanta reklamları ile iyi bir atak yapıldığı düşüncesindeyiz. Bu destek ile makinecilerin sektördeki yerini sağlamlaştıracağına inanıyoruz.

“HER FUAR YENİ BAĞLANTILAR DEMEK”



5.
KATILIM

**MURAT DEMİREL
PİMMAKSAN
FİRMA YETKİLİSİ**

PİMMAKSAN olarak yurt dışı fuarlarında yaklaşık 1999 yılından bu yana varız. Dünya pazarında var olan müşterilerimizi birebir ziyaret etme şansımız olmadığı için bu anlamda Bauma Fuarı bizim için ayrı bir öneme sahip. Ticari ilişki içerisinde olduğumuz firmaların bir çoğu bu fuara geliyor ve hepsiyle iletişim kurma şansımız oluyor. Diğer taraftan burada yeni müşterilere de ulaşıyoruz. Potansiyel müşterilerle temas edememek bile var olan müşterilerimizle iletişime geçmek bile bizim için son derece önemli. Kaldı ki her katılışımızda yeni bağlantılar kurabiliyoruz. Buradaki ürün yelpazemizden söz etmek gerekirse, iş makineleriyle alakalı pim ve bağlantı ekipmanlarıyla fuara katıldık. Ürün olarak yaklaşık 118 bine yakın çeşidimiz söz konusuysen 100'ün üstünde markaya hitap ediyoruz. Bu fuarda da dünyada az bulunan yüksek tonajlı makinelerin pimlerini sergiledik.

Türkiye'nin Makinecileri'nin yurt içinde ve yurt dışında yaptığı çalışmaları son derece başarılı buluyorum. Türkiye'nin Makinecileri gibi yapıların şemsiyesi altında ya da onların öncülüğünde bu tür fuarlara katılmak firmalar için son derece faydalı.



“NOKTA ATIŞI YAPTIK”



2.
KATILIM

ÖZCAN GÜLEÇ TELEFONCULAR ÇELİK SANAYİ PROJE MÜDÜRÜ

Fuar bizim açımızdan son derece verimli geçti. Bizim ana müşterilerimiz zaten bu fuarda katılımcı olarak yer alıyor. Diğer taraftan potansiyel müşteri bulmak için de buraya katıldık ve gerçekten onlara hitap etme şansı yakaladık. Bu fuara katılmakla, bizim yaptığımız işle ilgili olarak tam anlamıyla nokta atışı yaptığımızı söyleyebilirim.

Bauma'ya dünyanın her yerinden ziyaretçi geliyor. Uzak Doğu, Amerika, Avrupa gibi bölgelerden katılım söz konusu. Özellikle Avrupalı makine üreticilerinin kalabalık bir ekiple bu fuara katılım sağladığını söyleyebilirim. Ülke bazından bakıldığında ise ev sahibi Almanya'nın ağırlıklı olarak burada yer aldığını görüyoruz.

Türkiye'nin Makinecileri gerçekten bugüne kadar makine sektörü içinde yapılandırılan en başarılı çalışmalardan biri. Türkiye'nin Makinecileri tarafından gerçekleştirilen çalışmalara kısa vadeli olarak bakılmaması, bugün yapılan işlerin sonuçlarının uzun vadede toplanacağı unutulmaması gerekiyor. Bu bir imaj çalışması, durum böyle olunca çıktılarının zamanla ortaya çıkacağına inanıyorum.

“FUAR GENİŞ BİR COĞRAFYAYA HİTAP EDİYOR”



6.
KATILIM

ÖZGE ŞENYURT HİDROMEK PAZARLAMA MÜDÜR YARDIMCISI

İş makineleri sektöründe önemli bir yere sahip olan Bauma her yıl giderek büyüyor. Bu büyümeye paralel olarak fuar, iş makineleri sektöründeki gücünü de artırıyor. Fuarlara aslında direkt sıcak satışın olduğu yerler olarak bakmamak lazım. Fuarlar önemli bir tanıtım mecrası da aynı zamanda. Hem yeniliklerinizi hem de firmanızı anlatmak adına çok önemli. Tabi ki de sıcak satış olursa ne mutlu, ama olmak zorunda da değil. Firma olarak katıldığımız fuarlarda önceliğimiz sıcak satış olmadı. Burada tüm ziyaretçilere, firmalara ürünleri tanıtmamız bizim için çok daha değerli. Bauma gerek ziyaretçi gerekse de katılımcı profili açısından geniş bir yelpazede gerçekleşiyor. Çin'den Hindistan'a Rusya'dan Japonya'ya kadar geniş bir alana hitap ediyor.

Türkiye makine sektörü gerçekten dünyada son derece iyi bir imaj çiziyor. Bunda özellikle Türkiye'nin Makinecilerinin yaptığı çalışmaların etkili olduğunu söylemek mümkün. Bugün Bauma'ya baktığımızda Türkiye'den 140 firmanın katıldığını görüyoruz yani Türkiye, fuarda en fazla katılımcı ile yer alan dördüncü ülke. 2019'daki beklentimiz ise fuara Türkiye'den daha fazla firmanın katılması.

“GLOBAL BİR ARENA”



1.
KATILIM

ÖZGÜR KARAKUŞ ARI LİMİTED ŞİRKET ORTAĞI

Firmamızın mevcut müşterileri ile tekrar bu platformda bir araya gelme şansı yakaladık. Bauma fuarı global bir arena. Bu anlamda küresel anlamda iş yapmak isteyen firmaların mutlaka burada yer alması gerekiyor. Bu arena içerisinde var olabiliyor, yeni ürünlerle ziyaretçilerin karşısına çıkabiliyorsanız zaten bir şekilde dikkat çekiyorsunuz. Biz de firma olarak yeni ürün ve teknolojilerimizi burada sergilemeye çalışıyoruz. Bu anlamda yeterince dikkat de çektiğimizi düşünüyorum. Yeni ürününü piyasaya çıkartacak olan her firma bu etkinliği bir lansman platformu olarak değerlendirebilir. Ari Limited olarak iskele ve kalıp bağlantı aksesuarları üstüne çalışıyoruz. Ürünlerimiz çoğu özel markalı ürünler olduğu için hepsini burada sergileyemedik.

Türkiye'nin Makinecileri'nin büyük emeklerle ortaya koyduğu tanıtım faaliyetleri genel anlamda sektöre, özde de firmamıza destek oluyor. Her şeyden önce Türk makine sektörünün ve firmamızın adını bir çok platformda duyurulmasını sağlıyor. Ancak imaj çalışmasının biraz yetersiz olduğunu düşünüyorum. Bu konuda daha detaylı çalışmaların yapılması gerektiğine inanıyorum.



“SEKTÖR İÇİN DOĞRU BİR PLATFORM”



2.
KATILIM

RAMAZAN ALBAYRAK
ADEMSAN
GENEL MÜDÜRÜ

Bauma, inşaat sektörünün en önde gelen fuarı olarak nitelendiriliyor. Böylesine büyük bir organizasyonun içerisinde yer almak firma olarak bizim için son derece önemliydi. Geçtiğimiz dönem bir anlamda nabız tutmak için yer aldığımız etkinliğe bu dönem ikinci kez katıldık. Ziyaretçilerden görmüş olduğumuz ilgi, bize ne kadar doğru bir noktada olduğumuzu gösterdi. Fuar genel anlamda da son derece olumlu bir havada geçti. Bu fuarda her coğrafyadan katılımcı ve ziyaretçinin olduğunu söyleyebiliriz. Bauma her ne kadar inşaat sektörüne yönelik olarak adlandırılrsa da farklı sektörlerin de yer aldığı karma bir yapıya sahip. Dolayısıyla yine farklı konseptteki ürün arayışındaki her kesime hitap edebiliyor.

Türkiye'nin Makinecilerinin sektör adına doğru bir adım olduğunu söylemek mümkün. Türkiye'nin Makinecileri'nin bu fuarda Türk firmaları ile ilgili ziyaretçileri bilgilendirdiği bir info stanlla yer alması temelde Türk makine sektörünün tanıtımı açısından önemli. Fuarda Türkiye'yle alakalı gördüğümüz her şey, dışardaki bayrağımızdan tutun, reklam tabelalarımıza kadar görünen her şey dışardaki Türkiye algısını güçlendiriyor.

“İMAJ ÇALIŞMALARINA İHTİYACIMIZ VAR”



3.
KATILIM

SAFA MUMCU
MERKON KALIP VE
MAKİNA SAN.
FİRMA YETKİLİSİ

Bauma Fuarı'nın özellikle inşaat sektörünün tüm alanları için önemi çok büyük. Firma olarak kendinizi bir adam daha ileri taşımak, dünya piyasasında 'ben de varım' demek istiyorsanız burada olmanız gerekiyor. Merkon, parke taşı makinesi imal eden bir firma. Bunun yanında bir parke taşı tesisinin ihtiyaç duyduğu yan ekipmanları da üretiyoruz. Ürünlerimiz çok ağır olduğu için biz de bu fuara parke taşıımızın kalıbını getirdik. Ayrıca standımızda tesisimizin maketini sergiledik. Geçtiğimiz dönem fuara çok fazla ilgi olmadığını bununda dünyanın ekonomik durumdan kaynaklandığını düşünüyorum. Bu sene pozitif yönde bir ilerleyiş söz konusu. Katıldığımız diğer fuarlardan çok memnun dönüyoruz, ama Bauma bir çok yönüyle kendini diğer fuarlardan farklı kılıyor.

Türkiye'nin Makinecilerinin çalışmalarını geçtiğimiz Bauma'da görmüştük. Bu yıl da güzel bir lokasyonda başarılı çalışmalarla adeta fuarın sponsoruyum gibi tanıtım yapıyorlar. Beklentimiz bu tür çalışmaların devam etmesi yönünde. Çünkü sektör olarak bu tür imaj çalışmalarına ihtiyacımız söz konusu.

“FUARLAR SICAK SATIŞ YERLERİ DEĞİLDİR”



4.
KATILIM

TAHİR AYDOĞDU
ÇESAN
YÖNETİM KURULU ÜYESİ

1994 yılından bu yana takip ettiğim Bauma Fuarı'na ÇESAN olarak son 12 yıldır standımızla katılıyoruz. Fuar ile ilgili 2010 yılından sonraki gözlemim birazda olsa gidişatın negatif ilerlediği yönünde. Bauma farklı ülkelerde de düzenlenmeye başlanınca Almanya ayağı kan kaybetmeye, geçmiş dönemlerde buraya gelen ziyaretçilerin çoğu artık gelmemeye başladı. Durum böyle olunca bizim gibi dünyaya hitap eden firmalar müşterinin ayağına gitmek zorunda kaldı. Bu fuar ürün satma yeri değil, firmaların gövde gösterisi yaptığı, pazarda var olduğunu gösterdiğinin farklı bir yolu. Ama maalesef Türk firmaları genelde 'sıcak satışımız olsun, emeğimizi hızlı bir şekilde paraya çevirelim' diye bir düşünceye sahip. Diğer ülkelere baktığımızda ise onlar bu tür organizasyonlara bu mantıkla yaklaşıyor.

Türkiye'deki sektörel birliklerin, derneklerin sayısı çok fazla. Böyle olunca işlerin yürütmesi zorlaşıyor. Türkiye'nin tanıtım ve imaj çalışmaları Türkiye'nin Makinecileri gibi bazı oluşumlar tarafından ayrı ayrı gerçekleştiriyor. Bence bu konuda ortak ana bir çatının oluşturulması gerekiyor. Bu yolla sektörün global arenada daha fazla ses getireceğine inanıyorum.



“EN BÜYÜK VAZİFEYİ ÜSTLENMEKTEN KORKMADIK”

Makine İhracatçıları Birliği 2015 Yılı Olağan Genel Kurulu 19 Nisan'da Ankara'da toplandı.



Makine İhracatçıları Birliği'nin (MAİB) 2015 Yılı Olağan Genel Kurul Toplantısı 19 Nisan tarihinde Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri'nin (OAİB) Genel Sekreterlik Hizmet Binası'nda yapıldı. Yönetim ve denetim kurullarının 2015 yılı faaliyetlerinin oybirliğiyle ibra edildiği toplantıda, 2016 faaliyet programı ve bütçesi de onaylandı. Sefa Targit'in Divan Başkanlığı'nda yürütülen toplantı, MAİB ve Türkiye'nin Makinecileri Başkan Yardımcısı Kutlu Karavelioğlu'nun 23 makine imalat segmentinin 2015 performansını ve sektörün 2023 ihracat hedeflerini irdelediği sunumu ile açıldı.

“DÜNYA MAKİNE TİCARETİ YÜZDE 9 DÜŞERKEN BİZ YÜZDE 6,7'DE KALABİLDİK”

Türkiye'nin 2023 hedefi 500 milyar dolar olarak koyulurken makinecilere 100 milyar dolar pay belirlenmesinde sektörün MAİB kurulum kurulmaz yakaladığı üstün performansın etkisinin bulunduğunu belirten Karavelioğlu, “Biz 2002'den 2008'e kadar, altı yıl içinde ihracatımızı 5'e katlamış, potansiyelimizi göstermiştik. Bunu tekrar yapabilmemizin koşulları var; ilki, ülkeyi ileri götürebilecek yegane sektör olduğumuzun kabulü ve gelişmiş ülke makine sektörlerinin sahip oldukları olanaklara kavuşturulmamızdır” dedi.

2015'in dünya mal ticaretinin yüzde 10, makine ticaretinin yüzde 9 kadar daraldığı zor bir dönem olduğunun, fakat makinecilerimizin ihracatının ileri ülkelere daha az ve yüzde 6,7 düştüğünün altını çizen Karavelioğlu, küresel belirsizlikler altında büyümenin sağlanamayışının en çok yatırım mallarını etkilediğini belirterek, “Bu dramatik düşüş sonrasında hedeflerimiz 450 milyar ve 90 milyar dolar oluvermiş gibi algılanabilir. Asıl hedef Türkiye'nin dünya ticaretindeki payının yüzde 0,5'ten yüzde 1,5'e yükselmesi ama makinecilerin payının da yüzde 0,5'ten yüzde 2,5'e çıkması idi. Bu sorumluluğu üstlenmekten korkmak gibi bir lüksümüz olamazdı,



Kutlu KARAVELİOĞLU
MAİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı



Sevda KAYHAN YILMAZ
MAİB Yönetim Kurulu Üyesi

çünkü hiçbir ülke ileri makine teknolojisine sahip olmadan orta gelir tuzağından çıkamadı. Bugün sıkça örnek verilen Kore, makine ticaretinden yüzde 2,9 pay alarak 12. sıraya gelmişse 'stratejik sektör' uygulamaları ile sektörün önceliklerinin hızla hayata geçirilmiş olmasındandır" dedi.

"MAKİNELERİN OLMADIĞI YERDE TEKNOLOJİ ALGILANAMAZ"

3 trilyon dolara yakın makine ve elektrikli teçhizat pazarının en büyük kalemlerinin yüzde 20 ile büro makineleri, yüzde 10 ile motor olduğunu vurgulayan Karavelioğlu, "Teknoloji bütüncül bir kavramdır ve hayata makineler üzerinden yansır. Makine, elektronik ve malzeme teknolojileri, birlikte, eklektik bir yapıda gelişirler. Her gün, her yeni makine ile bir basamak daha çıkarsınız. Çünkü KOBİ tabanlı sektörlerde genellikle sipariş üzerine yapılan her imalat bir öncekinden daha gelişmiş özellikler taşır. Yani inovasyon sınai yaşamın bir parçasıdır. Bir başka deyişle bütün segmentlerimiz kendi içlerinde düşük teknolojiden yüksek teknolojiye doğru evrilen makineler üretirler; hiçbir segmentten sarfı nazar edemeyiz. Bugün Endüstri 4.0 adı altında gündemimize oturan sistem yaklaşımları kapsamında, ister domestik ister endüstriyel olsun, bütün makineler vardır" dedi.

"YOL HARİTAMIZ VE TANITIM KAMPANYAMIZ 2016'YA DAMGA VURACAK"

2016 faaliyetleri içinde en çok önemsedikleri konunun sektörün kendi hazırlayacağı yol haritası olduğunu belirten Karavelioğlu: "MAİB kuruluşundan itibaren çok önemli görevler üstlendi. Yarı resmi hüviyeti ile

kendinden beklenenin fevkinde işler yaptı; bir ihracatçı birliğinden çok bir tepe örgütü gibi çalıştı. Ortaya çıkan faydalar diğer sektörlerce de takdir ve ilgiyle takip edildi. Benzer uygulamalar üzerinde çalışan birliklerimiz var ve biz tecrübelerimizi aktarmak için amadeyiz. Bu başarının arkasında çok dar ama çok inanmış ve fedakarca çalışan kadromuz var. Çözüm ortaklarımız arasında ise segment örgütleri bulunuyor. MAKFED ve çatısı altındaki 17 segment derneği hep yanımızda. Onlardaki niş uzmanlık ve deneyimler ile küresel ilişkiler hiçbir ihracatçı birliği bünyesinde birikemez; istifade etmek şarttır. 2016'da hep beraber çalışıp yol haritamızı çizeceğiz; kamu ve yan sektörlerden paydaşlarımız da bu stratejik plana katkıda bulunacaklar" diye konuştu.

Etkili bir lobi gücüne kavuşmanın algıda seçicilik tesis etmeye bağlı olduğunu ifade eden Karavelioğlu, "Tıkır Tıkır kampanyamızla makinelerimizin kalitesini ortaya koymuştuk. 2015'te en büyük pazarlarımız Almanya, ABD ve İngiltere oldu, toplamda yüzde 50'ye doğru gidiyorlar. Bu sonbaharda yapacağımız kampanyanın odağında insan var; Türkiye'nin Makinecileri dediğimiz, bu ülkenin kültürü ile yoğurulmuş, evrensel değerleri mas etmiş, sorgulayan, düşünen, üreten insanlar. Onları tanıtmak istiyoruz; iddiaları, özelemleri nedir; bu ülkeyi ileri götürmekte en büyük sorumluluğu kendilerinin taşıdığına dair kanıtları, başarıya olan inançları nereden geliyor?" dedi.

"BİR YILDA 16 FUARA KATILDIK"

Genel Kurul, MAİB Yönetim Kurulu Üyesi Sevda Kayhan Yılmaz'ın, her iki kurumun faaliyetleri ve 2016 yılı çalışma takvimini içeren

"TÜRKİYE PAYINI 3'E
KATLARKEN BİZ 5'E
KATLAYACAKTIK;
SORUMLULUĞUMUZDAN
VAZGEÇMİŞ DEĞİLİZ."

"AYDA İKİ İHTİSAS
FUARINA KATILYORUZ.
MUTAD HALE GELEN
BU GÖREV,
YAPTIKLARIMIZIN
SADECE KÜÇÜK BİR
KISMI."



"YENİ KAMPANYAMIZIN ODAĞINDA MAKİNE DEĞİL MAKİNECİ VAR. TÜRKİYE'NİN MAKİNECİLERİ DEDİĞİMİZ, BU ÜLKENİN KÜLTÜRÜ İLE YOĞURULMUŞ, EVRENSEL DEĞERLERİ MAS ETMİŞ, ANALİTİK DÜŞÜNME YETENEĞİ YÜKSEK, SORGULAYAN, DÜŞÜNEN, ÜRETEK İNSANLAR. İDDİALARI, ÖZLEMLERİ NEDİR; BU ÜLKEYİ İLERİ GÖTÜRMEKTE EN BÜYÜK SORUMLULUĞU KENDİLERİNİN TAŞIDIĞINA DAİR KANILARI, BAŞARIYA OLAN İNANÇLARI NEREDEN GELİYOR?"



sunumuyla devam etti. MAİB'in, Türk makine sektöründe faaliyet gösteren tek ihracatçı birliği olduğunu vurgulayan Yılmaz, gerçekleştirilen ve sürdürülen projeleri maliyet unsurlarıyla beraber ayrıntılı biçimde katılımcılara aktardı. Sevda Kayhan Yılmaz konuşmasında özetle şu konulara yer verdi: "2015 yılında 16 ihtisas fuarında Türkiye'nin Makinecilerine yakışır, görkemli stantlar açtık. 2016 yılında ise bu rakam 20'ye çıkacak. Yurt içi ve yurt dışında yer aldığımız tüm fuarlarda Türk imalatçılarına yönelik pozitif bir algı oluşturmak için reklam ve tanıtım faaliyetleri gerçekleştiriyoruz. 12-19 Kasım 2015 tarihinde 15 medya mensubunu da ağırladığımız ITMA Milano Fuarı'nda Türkiye'nin Makinecileri kavramı üzerine tesis ettiğimiz yeni logo ve sloganımızın lansmanını gerçekleştirdik" dedi. Segment derneklerinin ihtiyaç ve deneyim-

lerine önem verdiklerine, ihtisas fuarları ve alım heyeti programlarını bu doğrultuda belirlediklerine değinen Yılmaz, Türkiye'nin Makinecileri için önemli bir hedef pazar olan Almanya'da, işbirliği yaptıkları kurumlarla yürütülen faaliyetler hakkında da bilgi verdi. Konuşmasında Almanya'dan sonra önem verdikleri ikinci büyük pazar olan ABD'ye yönelik çalışmalar konusuna da yer ayıran Yılmaz, Makine Ticaret Merkezleri'nin, 2016 içinde somutlaşması umulan projelerden olduğunu vurguladı. Yorulmadan, yılmadan ve rehavete kapılmadan çalışmaya devam edeceklerini söyleyen Yılmaz, sektör mensuplarının katkılarının bütün kurum ve örgütler için önemine değinerek ve katılımcılara teşekkür ederek konuşmasını sonlandırdı.

Genel kurul toplantısı üyelerin dilek ve temennilerini aktarmasıyla son buldu.



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

Darüşşafaka
1863
CEMİYET



HALKBANK ORTAK AKIL BULUŞMALARINI MAKİNE SEKTÖRÜ İLE BAŞLADI

Makine İhracatçıları Birliği (MAİB) Yönetim Kurulu üyeleri ile makine segmentlerini temsil eden dernek yöneticileri, İstanbul'da 1 Nisan tarihinde düzenlenen Halkbank Ortak Akıl Buluşmaları'nın ilkinde bir araya geldi. Sektör temsilcilerinin yaşadıkları sorunlarla çözüm önerilerini aktararak değerlendirmelerde bulunduğu toplantıda, teknoloji ağırlıklı üretimin yolunun makineden geçtiğinin altı çizilerek, Türk sanayisinin teknolojik sıçrama gerçekleştirebilmesi için yapılması gerekenler 10 madde halinde özetlendi.

Makine sektörünün gelişmiş ülkeler için stratejik bir sektör olduğunu vurgulayan MAİB Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran, toplantının açılış konuşmasında; Türkiye'nin konumu ile dünya makine sanayisindeki gelişmeleri aktardı. Makine İmalat Sanayii Dernekleri Federasyonu'nu (MAKFED) kurarak makine alt sektör derneklerini tek bir çatı altında birleştirdiklerini söyleyen Adnan Dalgakıran, sözlerini şöyle sürdürdü: "MAKFED'in kuruluşuyla birlikte sektörün ana merkezini oluşturduk. Bu çerçevede çok geniş bir çalışma yaparak önümüzdeki 10 yılı planlama arzusundayız. Çünkü yarı resmi kurumlar içerisinde yaptığımız planlamalar, resmi kurumlar ve diğer sektörlerin de işin içerisine girerek cid-

diyeyini kaybettiği bir mekanizmaya dönüşüyor" dedi. Türkiye'nin içinde bulunduğu durumun oldukça açık ve net olduğunu ifade eden Dalgakıran, bir ekonominin büyük, gelişmiş ve güçlü olması için devletin şeffaflaşarak, hukuk ve eğitim normlarını sağlam temeller üzerine oturtması gerektiğini belirtti. Makinecilerin söz konusu bu başlıkların hiçbirine müdahale edemediğini vurgulayan Adnan Dalgakıran, "Bunların dışındaki alan yüzde 5'lik küçük, dar bir alan. Bizden bu alan dahilinde bir fikir üretmek mucize yaratmamız bekleniyor. Bu ne yazık ki mümkün değil. İnovasyon kelimesi herkesce her fırsatta dile getirilmesine rağmen son beş yılda inovasyon liginde beş sıra geriledik. Çünkü bunlar konuşularak olan şeyler değil. Ar-Ge ve inovasyonun önemini ilgili bakanlıklar nezdinde 15 yıldır dillen-

diriyoruz. İlerleyebilmek için eksikliklerimizi söylemekten kaçınmamalıyız. Yıllardır en büyük ülke ekonomisi sıralamasında 17 ile 22. sırada gidip geliyoruz. Türkiye üretmeden zenginleşemez. Bu çerçevede baktığımız zaman sanayinin gayri safi milli hasıladaki payı yüzde 15'lere geriledi. Yani zenginliğimizin sadece yüzde 15'i üretimden geliyor. Peki hangi alandaki üretimden geliyor? Yüzde 70'i orta düşük ve düşük teknolojiden geliyor. Mevcut durumun değişmesi gerek. Nitelikli ara eleman ihtiyacını konuşurken nitelikli girişimci ihtiyacını hiç konuşmuyoruz. Sermayenin daha nitelikli insanların eline doğru evrilmesi gerekiyor. Üretim alanı kolay para kazanılan bir yer olmadığı için söz konusu dönüşüm gerçekleşmiyor. Biz sadece makine sektörü değiliz. Katma değeri, nitelik-





li insan kaynağını, farklı bir endüstriyel alanı yani Türk sanayisinin dönüşümünü temsil eden grubuz. 'Türkiye'de bir sürü sektör var, bunlardan bir tanesi de makinedir' yaklaşımını asla kabul etmiyoruz. Son 60 yıldır dünyada orta gelir tuzağını aşabilen sadece iki ülke var. Kore ve Tayvan bunu makine sektörüyle aştı. Türkiye bir dönüşüm yaşayacaksa herkes bilmeli ki bunun lokomotifi makine sektörü olarak biziz. Biz güçleneceksek Türkiye başaracak, güçlenemeyeceksek başaramayacak. Türkiye, makineyi stratejik sektör ilan etmenin gereğini de yerine getirmeli. İhracatımızın yüzde 70'i orta düşük ve düşük teknolojiye sahipse bunun beslendiği tek bir nokta olabilir o da daha ucuz iş gücüdür" dedi.

"SEKTÖRDE KONSOLİDASYONA GİDİLMESİ GEREKİYOR"

Gelişmenin koşullarının sadece demiri işlemekle sağlanamayacağına değinen Dalgakıran sözlerini şöyle tamamladı: "Ülkemizde yazılım ve elektronik sektörünün aynı şekilde gelişmesi lazım. 11 bin makine firmamız var, buralarda 177 bin kişi çalışıyor. Yani firma başına ortalama 17 kişi düşüyor. Çok özel ve spesifik bir şey üretmiyorsanız 17 kişiyle yaptığınız imalatın bir faydası olmaz. Bu 11 bin firmanın 6 bin tanesi dokuz kişiye kadar personel çalıştırıyor. Söz konusu 11 bin firmanın toplam ihracatı 13,5 milyar dolar civarındayken Almanya'da 6 bin tane makine üreticisi var ve 250-300 milyar dolar civarında üretimleri var. Dolayısıyla eğer bir çayır ayırık otlarıyla dolmuşsa siz hala orada çayır var diyemezsiniz. Herhangi bir alanda Almanya'da dört firma üretim yaparken ülkemizde bu sayı 54'e ulaşılıyor. Bunların zaten çoğu varlıklarını kayıt dışı olarak sürdürüyor. Bu firmaların adı KOBİ değil. Dolayısıyla bu alandan büyük faydalar bekleyemezsiniz. Sistemin bu noktada kendini yeniden düzenlemesi lazım. Geçmişte gelişmiş ülkelerin hepsi bu aşamalardan geçmiş ve işlerin yolunda gitmediği noktada müdahale etmiş. Artık o ülkelerde kurallar herkes için geçerli hale getirilerek büyük bir konsolidasyona gidilmiş ve elenen elenmiş. Bu elenme sürecini Türkiye yaşamadan Türk sanayisi yeni bir kabuğa bürünemez. Türk makine sektörü Türkiye'nin ihracat ortalamasının üzerinde büyümeye devam edecektir. Fakat potansiyeli ve ulaşması gereken yer itibarıyla bu durum tatmin edici olmaktan son derece uzaktır."

"UYGULANMAYAN KURALLAR ZAAF YARATIR"

MAİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kutlu Karavelioğlu ise bir veriye göre Türkiye'de 22 bin kadar makine imalatçısı bulunduğunu,



Bilim, Teknoloji ve Sanayi Bakanlığı kayıtlarına göre ise bu rakamın 10 binden biraz fazla olduğunu söyleyerek, "Rakamlar ileri ülke emsallerinin çok çok üzerindedir. Teşvik sistemimiz ve bölgesel toleranslar, doğal seleksiyona izin vermiyor; herkesi teşvik eden veya gözetken mekanizmalar aslında sektörün bütününe zarar veriyor. Kuralları objektif ve tavizsiz uygularsak ilerleme elde edebiliriz. Sektörün rekabetçiliği bu agresif ortama rağmen üretimde ölçek sorununu aşabilmiş firmalar üzerinde sağlanıyor. Bunu başaran 50 kişiden fazla istihdamı olan bin 800 firmamıza, kendi niş pazarlarına göre hiçbir zaman bu istihdamı sağlamak istemeyecek ama kendi teknolojilerini geliştiren firmaları da eklemek lazım. Bu firmalarımızın desteklenmesi ve haksız rekabetten korunması gerekir; bilhassa kayıt dışı istihdam ve satış ile fikri mülkiyet hakları konusunda. İşini doğru yapan firmalarımızı, yaşayamayacak olanları oksijen çadırında tutarak zaafa uğratmayalım" dedi. Teknolojinin makineler üzerinden gerçek olup hayata karıştığını ifade eden Karavelioğlu, sözlerini şöyle sürdürdü: "Makinelerini üretmediğiniz bir proste teknolojiyi bilemez, geliştiremezsiniz. Ülkenizde de, dünyada da o üretim alanında rekabetçi olamazsınız. Çünkü size teknolojilerini satanlar çoktan daha ilerisini geliştirmiştir. Yani bu ülkenin teknolojisi, işini doğru yapan makine imalatçılarımızın bünyesinde birikip, eklenerek gelişiyor. Sektörümüzün entelektüel sermayesi, büyük ölçüde, artık MAKFED çatısı altında bir araya gelmiş 1450 firmadadır. Bu çok güçlü bir örgütlenme oldu; 17 derneğin üyeleri, kendi segmentlerinin en seçkin firmaları. Bu derneklerimizin başkanları, Avrupa federasyonlarına yöneticilik veya başkanlık edecek kadar yüksek mesleki birikime sahipler. "Tıkır Tıkır" kampanyamızla, Türk makinelerinin kalitesini ortaya koymuştuk. Bu sene yapacağımız tanıtım kampanyasında Türkiye'nin

"İHRACATIMIZIN YÜZDE 70'İ ORTA DÜŞÜK VE DÜŞÜK TEKNOLOJİYE SAHİPSE BUNUN BESLENDİĞİ TEK BİR NOKTA OLABİLİR O DA DAHA UCUZ İŞ GÜCÜDÜR. TEKNOLOJİ TRANSFERİNİN EN ÖNEMLİ UNSURLARINDAN BİRİ, BU ALANDA UZMANLAŞMIŞ İNSAN KAYNAĞININ TÜRKİYE'YE AKTARILMASIDIR."

"BİZ SADECE MAKİNE SEKTÖRÜ DEĞİLİZ. KATMA DEĞERİ, NİTELİKLİ İNSAN KAYNAĞINI, FARKLI BİR ENDÜSTRİYEL ALANI YANI TÜRK SANAYİSİNİN DÖNÜŞÜMÜNÜ TEMSİL EDEN BİR GRUBUZ. 'TÜRKİYE'DE BİR SÜRÜ SEKTÖR VAR, BUNLARDAN BİR TANESİ DE MAKİNE'DİR' YAKLAŞIMINI ASLA KABUL ETMİYORUZ."



"TÜRKİYE'NİN
POTANSİYELİNİ
BİZDEN ÖNCE DÜNYA
KEŞFETTİ"



Makinecilerinin entelektüel birikimini öne çıkaracağız; yani makinelerimizin ardındaki beyin gücünü. 'Potansiyelini Keşfet' meselesine gelince, bizler çoktan farkındayız da, Türkiye'nin Makinecilerinin potansiyelini ülkemizden evvel Batı keşfetti. En büyük üç müşterimiz Almanya, İngiltere ve ABD."

"MAKFED ÇATISI ALTINDA YENİ BİR ÇALIŞMA YAPIYORUZ"

Toplantıda söz alan MAİB Yönetim Kurulu Üyesi Sevda Kayhan Yılmaz, MAKFED bünyesinde, makinelerin bankalar tarafından teminat olarak kabul edilmesi konusunda bir çalışma yaptıklarından bahsederek şunları söyledi: "Ruhsatlandırmanın devreye girmesi bekleniyor ama biz bunun haricinde MAKFED çatısı altında bir sistem kurarak üyelerimizin makinelerini teminat olarak verebilmesini düşünüyoruz. Kefalet sigortası çözümlerden biri olarak öne çıkıyor. Bir nevi itibar sigortası olan bu yöntemin yasası ve yönetmeliği olmasına rağmen uygulanmıyor. Yakın zamanda Halkbank Genel Müdürü ile bir görüşme gerçekleştireceğiz. Bu konuyu Maliye ve Ekonomi Bakanlıkları, bankalar ve sigorta kurumları gibi birçok kanal üzerinden takip ediyoruz."

HALKBANK'TAN İMALATÇI KOBİLERE KREDİ KOLAYLIĞI

Halkbank KOBİ Pazarlama Daire Başkanı Hüsnü Devrim yaptığı konuşmada, makine sektörünün temsilcileriyle bir araya gelmeyi önemstediklerini söyledi. Ağırlıklı olarak KOBİ'lerin bankası olarak konumlandıklarını ifade eden Devrim, "Bilançomuzun üçte birinden fazlası KOBİ'lere plase edilmiş vaziyette. 120 milyar TL üzerindeki kredi ile piyasayı fonlarken, makro projelerden yatırım projelerine kadar Türkiye'nin tüm projelerinde yer alıyo-

ruz. Makine sektörünün bizim açımızdan şöyle bir farkı var: İmalat sanayisi kapsamındaki KOBİ'lere kredi kullanırken yüzde 5 BSMV muafiyeti sadece Halkbank'ta uygulanıyor. Bu sayede bankamızdan kredi kullanarak makine alımı yapan imalatçı KOBİ'lere maliyet avantajı sağlıyoruz" dedi.

SORUNLAR VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ TARTIŞILDI

İstanbul Sanayi Odası (İSO) Meclis Başkan Yardımcısı Hasan Büyükdede, İklimlendirme-Soğutma-Klima İmalatçıları Derneği (İSKİD) Yönetim Kurulu Başkanı Cem Savcı, Elektrikli Vinç İmalatçıları Birliği Derneği (TEVID) Yönetim Kurulu Başkanı Önder Bülbüloğlu, Bağlantı Elemanları Sanayici ve İşadamları Derneği (BESİAD) Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Necati Tecdelioğlu, Ambalaj Makinecileri Derneği (AMD) Yönetim Kurulu Başkanı Cem Büyükcıngıl, Plastik Sanayicileri Derneği (PAGDER) Yönetim Kurulu Üyesi Burç Angan, Kazan ve Basınçlı Kap Sanayicileri Birliği Derneği (KBSB) Yönetim Kurulu Başkanı Hacı Ahmet İlhan, Endüstriyel Otomasyon Sanayicileri Derneği (ENOSAD) Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Halcı, İSO Meclis Üyesi ve MAİB Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Ağriklı, Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği, (İMDER) Yönetim Kurulu Başkanı Halil Tamer Öztöygar, Tekstil Makina ve Aksesuar Sanayicileri Derneği (TEMSAD) Yönetim Kurulu Başkanı Adil Nalbant ve MAKFED Genel Sekreteri Süfyan Emiroğlu'nun da söz alarak yaşanan sorunlar ve çözüm önerilerini dile getirdiği toplantının sonunda, Türk sanayisinin teknolojik sıçrama gerçekleştirebilmesi için yapılması gerekenler 10 madde şeklinde sıralandı.

"EĞER BİR ÇAYIR AYRIK OTLARIYLA DOLMUŞSA SİZ HALA ORADA ÇAYIR VAR DİYEMEZSİNİZ. HERHANGİ BİR ALANDA ALMANYA'DA DÖRT FİRMA ÜRETİM YAPARKEN ÜLKEMİZDE BU SAYI 54 RAKAMINA ULAŞIYORSA VE BUNLARIN ZATEN ÇOĞU VARLIKLARINI KAYIT DIŞI OLARAK SÜRDÜRÜYOR VE VAR OLANI BOZUYORSA, GELİŞMİŞ ÜLKELERİN YAŞADIĞI SÜREÇTEN GEÇİLMELİ VE KURALLAR HERKES İÇİN GEÇERLİ HALE GETİRİLEREK BÜYÜK BİR KONSOLIDASYONA GİDİLMELİDİR. BU ELENME SÜRECİNİ YAŞAMADAN TÜRK SANAYİSİ YENİ BİR KABUĞA BÜRÜNEMEZ."



SANAYİDE TEKNOLOJİK SIÇRAMANIN 10 ŞARTI

1- Devlet destekleri şu andaki toptan anlayıştan çıkarılmalı, seçici şekilde verilmelidir. Bölgeye göre değil sektöre göre destek gerekmektedir. Orta yüksek ve yüksek teknoloji yatırımları gelişmiş şehirlerde yapılır. Bu şehirlerdeki yüksek arazi maliyetleri, yatırımlar önünde bir engeldir. Orta yüksek ve ileri teknoloji yatırımlarını teşvik etmek için devlet, organize sanayi bölgelerini tüm altyapısıyla kendisi kurup yatırımcılara sunmalıdır.

2- Orta yüksek ve yüksek teknoloji yatırımları için organize sanayi bölgeleriyle birlikte insanlar ve malların trafiği de planlanmalıdır. Organize sanayi bölgelerinde çalışacak insanların şehirden taşınması ve malların limana nakli için gerekli ulaştırma altyapısı devlet tarafından kurulmalıdır. Büyük sanayi alanları içinde üniversite, sosyal ve hizmet alanları (banka, otel, danışmanlık hizmetleri vb.) ile yaşam alanları da yer alacak şekilde planlanmalıdır.

3- Sanayi, inşaat kadar kârlı bir sektör olmadığı için yatırım finansmanında devletin desteğine ihtiyaç duyulmaktadır. Devlet, orta yüksek ve yüksek teknoloji içeren yatırımların (gelişime ve büyümeye, sosyal refaha çok büyük etkisi olduğu da düşünülerek) finansmanı için kullanılan kredilerin faizinin bir kısmını üstlenmelidir. Sınai Kalkınma Bankası ve Eximbank'ın ihracatta oynadığı rol yurt içi yatırımları destekleyecek şekilde yeniden yapılandırılmalı ve aktif hale getirilmelidir.

4- Finansmanı kolaylaştırmak için sanayicinin büyük bir değer

olarak elinde var olan ve yatırım harcamalarının en önemli kalemi olan makinelerin kredi temininde teminat olarak gösterilebileceği bir sistemin kurulması gerekmektedir. Bunun yolu makinelerin ruhsatlandırılmasından ve bankaların bu alan için ayıracağı karşılıklarla ilgili yeni bir düzenleme yapılmasından (bina ve diğer gayrimenkulde olduğu gibi) geçmektedir.

5- Orta yüksek ve yüksek teknoloji üretimi yapan yabancı sermayenin ne pahasına olursa olsun Türkiye'ye gelmesini sağlayacak yatırım ve üretim iklimi temin edilmelidir.

6- AB mevzuatına uygun teşvik sistemi, Türkiye'yi orta yüksek ve yüksek teknoloji alanında istenen hedeflere taşıyamaz. Bu alandaki yatırımcılara nakit destek sağlamanın yolları bulunmalıdır.

7- Orta yüksek ve yüksek teknolojili sektörlerde; sektörel bilgi ve yetenekte kritik kütle varlığı, çok uluslu teknik personel ve nitelikli iş gücü son derece önemlidir. Bu nedenle nitelikli teknik eğitim ve yüksek öğrenim için eğitim sistemi yeniden gözden geçirilmelidir. Sektörün ulusal ve uluslararası bilim ve teknoloji enstitüleriyle işbirliği için mekanizmalar oluşturulmalıdır. Yurt dışından teknoloji transferinin en önemli unsurlarından biri de, bu alanda uzmanlaşmış insan kaynağının Türkiye'ye transferidir. Orta yüksek ve yüksek teknolojinin üretimi ve pazarlamasında uzmanlaşmış insan gücünün Türkiye'ye çekilebilmesi için gerekli altyapı ve destek mekanizmaları hazırlanmalıdır. Bu alanda çalışan

uzmanların vergi yükü devlet tarafından üstlenilmelidir.

8- İç pazarda yerli makine alımını teşvik edici önlemler alınmalıdır. Kamu alımlarında yerli sanayiye yönelik mevcut destek, ihale şartnamelerinin istenildiği şekilde düzenlenmesi nedeniyle işe yaramamıştır. İhale şartnameleri bu alana yönelik olarak kurulacak bir birim tarafından denetlenmeli ve orta yüksek ve ileri teknoloji alımları için Türkiye'de üretimi bulunması halinde yerli ürünün alımını zorunlu özel şartnameler hazırlanmalıdır. KOSGEB, Eximbank, İller Bankası, DMO gibi kamu kuruluşlarının makine alımlarına yönelik destekleri, Türkiye'de üretimi olan makineler için yerli makine alımlarını zorunlu hale getirici şekilde tanzim edilmelidir.

9- Uluslararası pazarda gerekli olan sertifikasyonla ilgili olarak yatırımcılara destek verilmelidir. Belgelendirme konusu da yerli ürün tercihi politikası ile ele alınmalı ve belgelendirme kuruluşları alanında da yerli kapasite oluşturulmalıdır. İç pazarda ve gümrüklerde şu an 10 ayrı kurum ve kuruluş tarafından dağınık ve verimsiz şekilde yapılan piyasa gözetimi ve denetimi hizmetleri, "Piyasa Gözetimi ve Denetimi Kurumu" olarak tek bir elde toplanmalı daha etkin ve verimli hale getirilmelidir.

10- Orta, yüksek ve ileri teknoloji alanında üretim yapan küçük şirketlerin konsolidasyonu sağlanarak yan sanayi oluşturulmalı, verimlilik artırılmalıdır. Ekonomide ölçek büyüklüğünü temin edici önlemler alınmalıdır.





MİB'DE GÖREV DEĞİŞİMİ

Makina İmalatçıları Birliği'nin 2 Nisan'da İstanbul'da yapılan 9. Olağan Genel Kurulu'nda Ahmet Özkayan başkanlığındaki yeni yönetim kurulu görevi devraldı.



MİB 2016-2019 YÖNETİM KURULU



Yönetim Kurulu Başkanı
Ahmet ÖZKAYAN

Yönetim Kurulu Üyeleri
Aslı Saracoğlu Özer
Burç Angan
Emre Gencer
Ender Yılmaz
Hakan Altınay
Mustafa Erol
Mustafa Kılıç
Selçuk Ataseven

Makina İmalatçıları Birliği üyeleri, yeni yönetim kurulunu seçmek için sandık başına gitti. 2 Nisan tarihinde İstanbul'da gerçekleştirilen genel kurulda, MİB Yönetim Kurulu Başkanlığı'na Ahmet Özkayan seçildi. Toplantıda 2016-2019 yılları arasında görev yapacak yeni yönetim kurulunun yanı sıra, denetleme kurulu, etik kurulu ve Makine İmalat Sanayi Dernekleri Federasyonu (MAKFED) temsilcileri de belirlendi.

Makine ve aksam imalatı yapan firmaların üye oldukları sektörel bir birlik olarak, 1990 yılında kurulan MİB, günümüzün değişen beklenti ve piyasa koşullarına yönelik hayata geçirdiği faaliyetlerle sektörün gelişimine de yön veriyor. Makine sektörünün tümünü kapsayan tek sivil toplum kuruluşu olma özelliğiyle bünyesinde 200'e yakın üye firma bulunan MİB, "Teknoloji Üreten ve Endüstri 4.0'a hazırlanan Yeni Makine Sanayi" temasıyla sektörün geleceğini şe-

killendirmek için çalışmalarını sürdürüyor. Gıda, paketlenme, iklimlendirme sistemleri, takım tezgahları, iş ve inşaat makineleri ile sac, ağaç, plastik işleme makineleri vb. yatırım tipi makinelerin üretiminde söz sahibi önemli firmalardan oluşan MİB üyeleri, 2014 ve 2015 yıllarında Türk makine ihracatının önemli bir bölümünü gerçekleştirdi.



Ahmet ÖZKAYAN
MİB Yönetim Kurulu Başkanı



ZEYNEP ERKUNT ARMAĞAN DÜNYANIN 50 İŞ KADINI ARASINDA

Dünya çapında faaliyet gösteren ABD merkezli Women Presidents' Organization, her yıl olduğu gibi bu yıl da son dört yılda şirketini en hızlı büyüten 50 kadın CEO'yu belirledi. Yapılan değerlendirmede Erkunt Traktör Yönetim Kurulu Başkanı ve Makine İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyesi Zeynep Erkunt Armağan listenin 13'üncü sırasında yer aldı.

Son üç yıldır yer aldığı listede, bu yıl dünya 13'üncüsü seçilen Armağan, üçüncü kez değerlendirmeye alındığı uluslararası arenada ilk 50'ye giren ilk ve tek Türk kadın CEO olma unvanını kazandı.

Üç kez peş peşe dünyanın başarılı iş kadınları listesinde Türkiye'yi temsil eden Erkunt Armağan, 2003 yılında Erkunt Traktör hayata geçtiğinde çok zor bir görevin kendini beklediğini bildiğini belirterek, "Yerli bir markayı pazara sunmak, kabul görmesi için adım adım Türkiye'yi dolaşmak, kendinizi ve ürününüzü anlatmak çetin bir süreçti. Hızlanan adımlarla bu kez de verdiğiniz güvenin ve itibarın arkasında dur-

mak, çiftçinin güvenine layık olmak durmaksızın çalışmayı gerektiriyor. Bugün geriye dönüp baktığımda, çalışma arkadaşlarımdan bize güvenen çiftçi dostlarımıza kadar birçok paydaşımızla gerçek bir aile olmayı başardığımızı görüyorum. Bu başarılar, bu ödüller benim gibi görünse de, aslında bu büyük takımın başarısıdır. Ödül töreninin yapıldığı Baltimore'da salondaki tek Türk kadın sanayici olarak ödülümü alırken, arkamda 2003 yılından beri Erkunt'a inanan, bugünkü Erkunt'u ortaya çıkaran herkesin varlığını hissettim. Erkunt'u bugünkü Erkunt yapan herkese şükran borçluyum" diye konuştu.

Zeynep Erkunt Armağan ayrıca, Fortune

Dergisi tarafından düzenlenen "2015 Türkiye'nin En Güçlü 50 İş Kadını" listesinde de dördüncü kez yer alarak Türkiye'nin En Güçlü 38. İş Kadını seçildi.

"BAŞARIYA GİDEN YOL İNANÇLA ÇALIŞMaktan GEÇİYOR"

Genç girişimcilerle bir araya geldiği birçok platformda başarıya giden yolun; inançla, yılmadan çalışmaktan ve yapılan işi çok sevmekten geçtiğini her fırsatta dile getirdiğini ifade eden Erkunt Armağan, "Türkiye'de bu bayrağı daha da ileriye taşıyacak gençlerimizin arkamızdan geldiğini bilerek, kararlı ve sabırlı olmanın önemini onlara biz kez daha hatırlatmak istiyorum" dedi.





TARMAKBİR “KONYA TARIM 2016 FUARI”NDA

Türk Tarım Alet ve Makinaları İmalatçıları Birliği (TARMAKBİR) 23-27 Mart tarihleri arasında TÜYAP Konya Uluslararası Fuar Merkezi'nde düzenlenen Konya Tarım 2016 - 14. Uluslararası Tarım, Tarımsal Mekanizasyon ve Tarla Teknolojileri Fuarı'nda yerini aldı.

Türkiye'deki tarım sektörünün en etkin buluşma noktası olan “Konya Tarım 2016 -14. Uluslararası Tarım, Tarımsal Mekanizasyon ve Tarla Teknolojileri Fuarı”, sektör temsilcilerini ve profesyonel ziyaretçileri 23-27 Mart tarihleri arasında bir araya getirdi. Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkçi ile TARMAKBİR Yönetim Kurulu Başkanı Şenol Önal'ın açılış kurdelesini kestiği organizasyon kapsamında yedi ayrı salonda 21 ülkeden 394 firma ve firma temsilciliğinin ürünleri sergilendi. TARMAKBİR üyesi firmaların toplam stant alanının yüzde 70'ini doldurduğu etkinlik aynı zamanda Türkiye'de kapalı alanda düzenlenen en büyük tarım fuarı olma özelliğini taşıyor. Türkiye'nin yanı sıra dünyanın 54 ülkesinden gelen ziyaretçileri Konya'da buluşturan fuar, katılımcı firma stantlarında gerçekleştirilen dünya ve ülke lansmanları ile Türk tarım sektörünün dünyaya tanıtılmasında da önemli rol üstlendi.

BEŞ GÜNDE 290 BİN ZİYARETÇİ

Beş gün boyunca 290 bin ziyaretçiyi ağırlayan organizasyon kapsamında TARMAKBİR yetkilileri de; akademisyenler, çiftçi birlikleri, kamu kurumları ve finans kuruluşlarından birçok sektör paydaşıyla bir araya geldi. TARMAKBİR Genel Sekreteri Selami İleri, fuarla ilgili yaptığı değerlendirmede şu ifadelerle yer verdi: “Mevcut alanın yetersizliği karşısında, ‘Hayvancılık, Sulama ve Tohum Teknolojileri Fuarı’ Mart ayı başında düzenleniyor. İki organizasyonun birleşmesi hususunda yoğun bir talep var, ama ne yazık ki fuar alanı mevcut talebi bile karşılayamıyor. Bu yüzden hem ilave taleplere hem de ilave fuar konularına şimdilik olumlu yanıt verile-

miyor. Hatta Konya'da kapsamlı bir uluslararası tarım teknolojileri fuarı düzenlenmesine dair dış taleplere bile olumlu bir yanıt veremiyoruz. Bu durum aslında tarımın ve tarım teknolojilerinin sektörel anlamdaki büyüklüğünü ve önemini bir kez daha gözler önüne seriyor.”





TARMAKBİR 28. GENEL KURULU GERÇEKLEŞTİRİLDİ

Türk Tarım Alet ve Makinaları İmalatçıları Birliği'nin (TARMAKBİR) 28. Olağan Genel Kurulu 16 Nisan'da Ankara'da gerçekleştirildi. Olağan Genel Kurul sonrasında Şenol Önal başkanlığındaki yönetim görevde kaldı.



Şenol ÖNAL
TARMAKBİR
Yönetim Kurulu Başkanı

Türkiye'nin farklı şehirlerinden gelen 40'a yakın TARMAKBİR üyesinin ve davetlilerin hazır bulunduğu TARMAKBİR'in 28. Olağan Genel Kurulu, di-
van başkanı ve üyelerinin seçiminin ardından 27. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı Şenol Önal'ın açılış konuşmasıyla başladı. "Bundan tam 39 yıl önce bir toplantı düzenleyip, 'Bir araya gelmenin faydalı olduğuna inandık!' cümleleri ile başlayan bir tutanağa imza atan ve TARMAKBİR fikrini oluşturan yedi büyüğümüzü, bugün şükranla anıyoruz. 1978 yılında resmen kurulup ilk genel kurulunu yapan Birliğimiz, bugün çok önemli bir noktaya gelmiş durumda. Sadece tarımın değil, Türk makine sektörünün de öncü ve güçlü bir birliği olan TARMAKBİR, ulusal ve uluslararası platformlardaki temsil görevlerine her geçen yıl yeni bir değer kazandırıyor. Elde ettiğimiz başarıyı, sektörümüzün küresel çaptaki örgütünde, yani Agrievolution'da bu yıl gösterdik ve Tarım Makinaları İmalatçı Birlikleri Küresel İttifakı'nın dönem başkanlığını yürütmeye başladık" diyen Önal sözlerini şöyle sürdürdü: "Bizler yönetim kurulu üyeleri olarak,

Birliğimiz için maddi ve manevi tüm ilgimizi hiçbir şahsi menfaat gözetmeden sunduk ve bize verilen göreve layık olmaya gayret ettik. Yeni seçilecek yönetim ve denetim kadrolarını, sektörü daha ileri götürecek yeni görevler beklemektedir. Bu görevi sürdürürken, desteğini esirgemeyen değerli üyelerimize, bir kez daha teşekkürlerimizi sunuyoruz." Davetlilerin de söz aldığı genel kurul toplantısında TARMAKBİR Genel Sekreteri Selami İleri yönetim kurulu faaliyet raporunu okuyarak mali konularda bilgi verdi. Sunumun ardından gündemin ilgili maddeleri doğrultusunda genel kurul delegeleri yeni dönemde görev alacak yönetim, denetleme, etik kurulu üyelerinin yanı sıra Makine İmalat Sanayi Dernekleri Federasyonu (MAKFED) temsilcisini de belirledi. Genel Kurul seçimleri sonrası bir teşekkür konuşması yapan Şenol Önal, "Bizlere güvenen ve destekleyen üyelerimize, şahsim ve çalışma arkadaşlarım adına teşekkür ediyorum, şükranlarımı sunuyorum. Geçmiş dönemlerde edindiğimiz tecrübeleri, yeni dönemin şevk ve heyecanı ile harmanlayıp, üyelerimizin desteğiyle çok daha başarılı işler yapacağımıza olan inancımız tamdır" dedi.

TARMAKBİR
2016-2018
YÖNETİM
KURULU



Yönetim Kurulu Başkanı
Şenol ÖNAL

Yönetim Kurulu Üyeleri

Ahmet Küçükbacak
Ahmet Özer
Bilgin Türkay
Gökhan Bayramoğlu
Güven Çetin
Halil Uğur
Hüseyin Finiş
Kaan Uyguntüzel
Kutlu Karavelioğlu
Mümtaz Özalp
Nurullah Büyükgıcık
Zeynep Erkunt Armağan



MESLEKİ YETERLİLİK BELGESİ ZORUNLULUĞU BAŞLIYOR

Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'nca yayımlanan tebliğle Mesleki Yeterlilik Belgesi olmayanların 26 Mayıs'tan itibaren istihdam edilmemesi gündeme geldi. Nitelikli eleman sorununa da çözüm getirmesi beklenen uygulama, 40 meslekte çalışan ve belgesi bulunmayan 350 bin kişiyi yakından ilgilendiriyor.

Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'nın yayımladığı tebliğe göre 40 meslekte yeterlilik belgesi olmayanlar 26 Mayıs'tan itibaren çalışamayacak. Belirlenen mesleklerde belgesiz işçi çalıştıran işyerlerinde, işveren veya işveren vekiline kişi başına 500 TL idari para cezası verilecek. Mesleki Yeterlilik Belgesi Zorunluluğu Getirilen Mesleklere İlişkin Tebliğin geçen yıl 25 Mayıs'ta



KURULUŞ LOGOSU	KURULUŞ ADI
MESLEKİ YETERLİLİK BELGESİ	
Ulusal Yeterlilik Adı (Seviyesi)	
Belge Düzenleme Tarihi : 03.04.2014	
Belge Geçerlilik Tarihi : 02.04.2019	
Belge No	
Personel Belgelendirme Müdürü	
MYK	TÜRKAK

yayımlanması ile tehlikeli ve çok tehlikeli işler sınıfından olup Mesleki Yeterlilik Kurumunca (MYK) standardı yayımlanan 40 meslekle ilgili Mesleki Yeterlilik Belgesi zorunluluğu için tanınan sürenin dolmasına kısa bir süre kaldı. 384 bin kişinin mesleki yeterlilik belgesi alması gerekirken bugün itibarıyla belge sahiplerinin sayısı 30 bin kişi civarında. Aralarında kaynak operatörü, makine bakımcı,

otomotiv elektromekanikçisi, otomotiv montajcısı, otomotiv sac ve gövde kaynakçısı, panel kalıpcısı, plastik kaynakçısının da olduğu meslekler 26 Mayıs'tan sonra Mesleki Yeterlilik Belgesi bulunmadan yapılamayacak. Öte yandan, asansör bakım ve onarımcısı (seviye 3 ve 4), asansör montajcısı (seviye 3 ve 4), CNC programcısı (seviye 4 ve 5) ve metal sac işlemeci (seviye 3 ve 4) meslekleri de 25 Mart



2017 tarihinden itibaren Mesleki Yeterlilik Belgesiz icra edilemeyecek.

BELGE MASRAFI İŞSİZLİK SİGORTASI FONU'NDAN KARŞILANACAK

Mesleki Yeterlilik Belgesi için kişiler, teorik ve uygulama sınavı sonucunda ulusal meslek standardında belirtilen bilgi ve beceriye sahip olduklarını kanıtlamaları şartıyla belge alabiliyor. Mevcut çalışanlar ile işsizlerin MYK'nın yetki verdiği kuruluşlarda girip başarılı oldukları sınava ilişkin ücret ile belge masrafı İşsizlik Sigortası Fonu'ndan karşılanıyor. Bir kişi bu haktan bir meslekte ve yalnızca bir kez yararlanabiliyor. Belge zorunluluğu kapsamında yer alan meslekleri icra eden kişilerin, MYK Mesleki Yeterlilik Belgesi almak için MYK tarafından yetkilendirilmiş belgelendirme kuruluşlarına başvurması gerekiyor. Bu kuruluşlarca düzenlenen teorik ve uygulamalı sınavlarda başarılı olan kişilere MYK Mesleki Yeterlilik Belgesi veriliyor. Söz konusu mesleklerde yetkilendirilmiş belgelendirme kuruluşlarına ilişkin bilgilere MYK internet sitesinden ulaşılıyor. İnternet sitesinde her bir mesleğin karşısında ilgili meslekte yetkilendirilmiş belgelendirme kuruluşlarının isimleri yer alıyor. (www.myk.gov.tr/belgezorunlulugu)

MYK MESLEKİ YETERLİLİK BELGESİ ŞARTI ARANMAYAN DURUMLAR

Mesleki Eğitim Kanununa göre ustalık belgesi bulunanlar ile Milli Eğitim Bakanlığı'na bağlı mesleki ile teknik eğitim okullarından, üniversitelerin mesleki ve teknik eğitim veren okul ile bölümlerinden mezun olup, diplomalarında ya da ustalık belgelerinde belirtilen bölüm, alan ve dallarda çalıştırılanlarda MYK Mesleki Yeterlilik Belgesi şartı aranmıyor.

MESLEKİ YETERLİLİK BELGESİ ZORUNLU HALE GELEN VE 25 MAYIS 2016 TARİHİ İTİBARIYLA DENETİMLERE TABİ OLACAK MESLEKLER

Sıra No	MESLEK DALI	SEVİYE	SEKTÖR
1	AHŞAP KALIPÇI	Seviye 3	İnşaat
2	ALÇI LEVHA UYGULAYICISI	Seviye 3	İnşaat
3	ALÇI SIVA UYGULAYICISI	Seviye 3	İnşaat
4	ALÜMİNYUM KAYNAKÇISI	Seviye 3	Metal
5	BACACI	Seviye 3	Enerji
6	BACACI	Seviye 4	Enerji
7	BETONARME DEMİRCİSİ	Seviye 3	İnşaat
8	BETONCU	Seviye 3	İnşaat
9	ÇELİK KAYNAKÇISI	Seviye 3	Metal
10	DİRENÇ KAYNAK AYARICISI	Seviye 4	Metal
11	DOĞAL GAZ ALTYAPI YAPIM KONTROL PERSONELİ	Seviye 4	Enerji
12	DOĞAL GAZ ÇELİK BORU KAYNAKÇISI	Seviye 3	Enerji
13	DOĞAL GAZ ISITMA VE GAZ YAKICI CİHAZ SERVİS PERSONELİ	Seviye 4	Enerji
14	DOĞAL GAZ İŞLETME BAKIM OPERATÖRÜ	Seviye 4	Enerji
15	DOĞAL GAZ POLİETİLEN BORU KAYNAKÇISI	Seviye 3	Enerji
16	DOĞAL GAZ POLİETİLEN BORU KAYNAKÇISI	Seviye 4	Enerji
17	DUVARCI	Seviye 3	İnşaat
18	ENDÜSTRİYEL BORU MONTAJCISI	Seviye 3	İnşaat
19	HİDROLİK-PNÖMATİKÇİ	Seviye 4	Metal
20	HİDROLİK-PNÖMATİKÇİ	Seviye 5	Metal
21	ISI YALITIMCISI	Seviye 3	İnşaat
22	ISITMA VE DOĞAL GAZ İÇ TESİSAT YAPIM PERSONELİ	Seviye 3	Enerji
23	İNŞAAT BOYACISI	Seviye 3	İnşaat
24	İSKELE KURULUM ELEMANI	Seviye 3	İnşaat
25	KAYNAK OPERATÖRÜ	Seviye 4	Metal
26	MAKİNE BAKIMCI	Seviye 3	Otomotiv
27	MAKİNE BAKIMCI	Seviye 4	Otomotiv
28	MAKİNE BAKIMCI	Seviye 5	Otomotiv
29	OTOMOTİV ELEKTROMEKANİKÇISI	Seviye 5	Otomotiv
30	OTOMOTİV MEKANİKÇISI	Seviye 4	Otomotiv
31	OTOMOTİV MONTAJCISI	Seviye 3	Otomotiv
32	OTOMOTİV SAC VE GÖVDE KAYNAKÇISI	Seviye 3	Otomotiv
33	PANEL KALIPÇI	Seviye 3	İnşaat
34	PLASTİK KAYNAKÇISI	Seviye 3	Enerji
35	SERAMİK KARO KAPLAMACISI	Seviye 3	İnşaat
36	SES YALITIMCISI	Seviye 3	İnşaat
37	SIVACI	Seviye 3	İnşaat
38	SU YALITIMCISI	Seviye 3	İnşaat
39	TÜNEL KALIPÇI	Seviye 3	İnşaat
40	YANGIN YALITIMCISI	Seviye 3	İnşaat
***	ASANSÖR BAKIM VE ONARIMCISI	Seviye 3	



YILDIZ SAVAŞLARI'NIN ROBOTLARI ÜÇÜNCÜ KEZ SAHNEDE

Yıldız Teknik Üniversitesi (YTÜ) Robotik ve Otomasyon Kulübü tarafından bu yıl üçüncüsü düzenlenen “Yıldız Savaşları’16 Robot Yarışması”, 2-3 Nisan tarihlerinde Davutpaşa Kongre ve Kültür Merkezi’nde gerçekleştirildi.



SAVAŞCI ROBOTLAR SAHNEDEYDİ

Çizgi İzleyen, Mini Sumo ve Serbest Kategori'nin yanı sıra Yıldız Savaşları Özel Kategorisi'nde de müsabakaların düzenlendiği organizasyon kapsamında, uzaktan kumandalı robotlar 3x5 metrelik kapalı arenada mücadele etti. Testere, çekiç, ateş gibi saldırı ekipmanları bulundurabilen savaşçı robotlar, rakiplerini etkisiz hale getirmeyi amaçladı. Bu sene yarışmaya yeni eklenen Labirent Çözen, Yangın Söndüren ve Robocross kategorilerinde farklı robotlar da yarıştı. İki gün süren etkinlik boyunca sponsor firma yetkilileri ile akademisyenler de robotik ve kontrol alanlarında çeşitli seminer, söyleşi ve sergiler düzenledi. Yıldız Savaşları Özel Kategorisi'nin final maçıyla sona eren yarışmada altı kategoride ilk üçe giren isimler ödül aldı. Kategorilere göre ödül alan robotlar ve takımları şöyle sıralandı: Yıldız Savaşları Özel: Asotek-1 - Özel Ankara Sanayi Odası Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, Serbest Kategori: Bal Porsuğu1.6, Mini Sumo: Titreks3 - Marmara Üniversitesi, Çizgi İzleyen: Started9 - Bursa TED Koleji, Robocross: Catastrophic - Marmara Üniversitesi Müfe Robotics. Yangın Söndüren: Enigma Jr - Marmara Üniversitesi Müfe Robotics. Labirent Çözen Kategorisi'nde ise ödül verilmedi.

İçerdiği konsept ile Türkiye'de tek olan Yıldız Savaşları'16 Robot Yarışması, geleceğin robotik teknolojisine fikir veren robot tasarımları ile bu yıl da görsel bir şova sahne oldu. İlk iki senesinde 758 robot ve 3 bin 500'den fazla katılımcıyı ağırlayan yarışmanın açılışında konuşan YTÜ Kontrol ve Otomasyon Mühendisliği Bölüm Başkanı Prof. Dr. Galip Cansever, teknolojinin çok hızlı gelişme kaydederek günümüzde insan hayatının ayrılmaz bir parçası olduğunu söyledi. Cansever, ekonomik olarak gelişmiş ülkeler incelendiğinde, otomasyon ve robot teknolojilerinin etkin şekilde kulla-

nıldığını belirterek, otomasyon sisteminin önemli bir parçası olan endüstriyel robot kollarının önemini her geçen gün arttığını aktardı. Robot sistemlerini kullanan ülkelerin diğerlerine rekabet şansı tanımadığını da vurgulayan Cansever, “Üretim sistemlerimizin dünyadaki ekonomik rekabete ayak uydurabilmesi için robotik sistemleri uygulamamız gerekiyor” dedi. Robotik ve Otomasyon Kulübü Başkan Yardımcısı Yusuf Gürel ise robot ve katılımcı sayısını artırmayı hedefleyerek etkinliğe bu sene Labirent Çözen, Yangın Söndüren, Robocross (Arazi) kategorilerinin eklendiğini belirtti.



İTÜ ARITEK ROBOT TAKIMI'NDAN AVRUPA REKORU

Avusturya'nın Viyana şehrinde 12-13 Mart tarihlerinde düzenlenen "Robot Challenge 2016 Yarışması"nda İTÜ'lü gençler ilk üç dereceyi kazanarak önemli bir başarıya imza attı.



İTÜ ARI Teknoloji Geliştirme Kulübü ARITEK Proje Takımı, Avrupa ve dünyanın en prestijli robot yarışması Robot Challenge 2016 Puck Collect "Çöp toplama" kategorisinde ilk üç dereceyi birden elde etti. Türkiye bu sonuca göre uluslararası yarışmanın genel sıralamasında ikinci sırada yer aldı. İTÜ ARITEK Proje Takımı; To Bee, Not To Bee ve Bee Of Vienna isimli robotlarıyla rakiplerini geride bırakarak final kategorisine girmeye hak kazandı. Finalde de yüksek performansıyla rakiplerini geride bırakan robotlar ilk üç derecenin sahibi oldu. İTÜ'lü öğrencilerin tasarladığı robotlar yarışma konseptine göre; cam, plastik, kağıt gibi geri dönüştürülebilir atık maddeleri ayrıştırarak başarıyla topladı.

"ÇOK ÇALIŞMAK BAŞARIYI DA BERABERİNDE GETİRDİ"

ARI Teknoloji Geliştirme Kulübü Başkanı Ümit Yelken kazandıkları başarıyla ilgili şu açıklamayı yaptı: "Ekip olarak gece-gündüz demeden çok çalıştık. Çok zorlu bir süreçti ve nokta atışı yapmak istiyorduk. Bu yıl yine geçen sene katılıp üçüncü olduğumuz Robot Challenge Puck Collect kategorisinde yarıştık. Geçtiğimiz yılki yarışmada Rusların, Almanların, Çeklerin, Amerikalıların robotlarını teker teker inceleyip o kadar iyi gözlem yaptık ki kendimize "üç robot üç derece" olarak gerçekçi bir hedef koyduk. Kendimizden o kadar emindik ki "Üç robot yapalım, üç dereceyi de alalım dedik!" ve ekip arkadaşlarımız Tunç Türker, Abdüssamet Hatipoğlu, Erdem

Şen, Erkan Şen, Ufuk Altun, Canberk Menteş, Vatan Tezer Aksoy ile çalışmalara başladık. Geçen seneden edindiğimiz çok tecrübe vardı. Kendimizi geliştirerek bakış açımızı genişlettik. Her zamanki gibi robotlarımızı yarışma gününe kadar tamamlayamadık. Aslında bu bizim klasik özelliğimiz, yarışma başlayana kadar hiçbir robot bizim için tam anlamıyla bitmiş sayılmaz. Yarışma anından 10 dakika önce üçüncü robotumuzu da tamamladık. 22 katılımcı vardı. Yarışma başladığı andan itibaren ne kadar güzel bir iş çıkardığımızı görmeye başladık. Karşımızda çok güçlü rakipler vardı ancak mühendislik bakış açımız sayesinde onlara fark attık. Yaptığımız üç robot da finale çıktı ve sorunsuz şekilde ilk üç dereceyi elde ettik."



YETKİLENDİRİLMİŞ YÜKÜMLÜ BELGESİ'NDE YENİ DÜZENLEME

Gümrük ve Ticaret Bakanlığı tarafından hazırlanan, ithalatta yerinde gümrükleme ve izinli alıcı uygulamalarını düzenleyen 'Gümrük İşlemlerinin Kolaylaştırılması Yönetmeliği' 21.05.2014 tarihli Resmi Gazete'de yayınlandı. Onaylanmış Kişi Statü Belgeleri'nde değişikliğe giden yeni yönetmeliğe göre 1 Ocak 2017 tarihinden itibaren A ve B sınıfı Onaylanmış Kişi Statü Belgeleri kaldırılıyor.

Onaylanmış Kişi Statü Belgesi sahibi olanların 1 Ocak 2017'den sonra "Yetkilendirilmiş Yükümlü" olabilmele-ri için mevcut şartlarını bu mevzuata uygun hale getirmeleri gerekiyor.

Yeni yönetmelikte belirtilen şartları yerine getiremeyenler gümrüklerde alıştıkları mavi hat yerine kırmızı ve sarı hat muayene kriterleri ile işlemlerini yürütürken, bu durum işleyişin daha geç tamamlanmasını ve maliyet kayıplarını da beraberinde getirecek.

Uluslararası statüde de geçerliliği söz konusu olan "Yetkilendirilmiş Yükümlü" olmanın avantajlarının "Onaylanmış Kişi Statü Belgesi"ne kıyasla çok daha fazla olduğunun altına çizen Yetkilendirilmiş Gümrük Müşaviri Selahattin Coşkun, "Bu bel-





geye sahip olma kriterleri karşılaştırıldığında büyük farkların olduğu açıktır. Bu kapsamda firmaların güncel ISO 9001 ve ISO 27001 sertifikalarına sahip olmaları zorunludur. Gümrük ve Ticaret Bakanlığı 2014 verilerine göre A sınıfı belge sahibi 437 firma, B sınıfı belge sahibi 1022 firma, C sınıfı 564 firma bulunuyor” dedi.

C SINIFI SORUNU ÇÖZER Mİ?

A ve B sınıfı belge sahibi olan toplam 1.459 firma ithalatta kolaylık sağlayan, mavi hat yani ertelenmiş kontrol hakkına sahip olduğunu ve 2013 yılında ithalat beyannamelerinin yüzde 59'u bu Onaylanmış Kişi Statüsü firmalar tarafından yapıldığını söyleyen Çoşkun, “İşlem gören ithalat beyannamelerinin yarısından fazlası A ve B sınıfı belge sahibi firmalarca üretilmiştir. Bu beyannamelerin yüzde 46'sının mavi hat olarak işlem gördüğünü, genel ithalat beyannamelerinde ise mavi hattan işlem gören beyanname oranının yüzde 27 olduğunu belirtmek istiyorum. Özetle işlem gören her 100 ithalat beyannamesinin 27'si mavi hattan işlem görmüştür. Toplam 1.459 olan A ve B sınıfı belge sahibi firmalar, yeni yönetmelikle yetkilendirilmiş yükümlü kapsamına alınmaya çalışılmakta, kriterleri karşılayamayan firmaların ise mevcut mevzuata göre ithalatta mavi hat yetkisi olmayan C sınıfı onaylanmış kişi kapsamına alınması amaçlanmaktadır. Mevcut haliyle C sınıfı Onaylanmış Kişi Statüsü Belgesi, firmalara sadece 1000 rejim kodu ile gösterilen kati ihracat işlemlerinde avantaj sağlamaktadır. Ancak sanayici firmalar ürettikleri ve ihraç ettikleri ürünlerin pek çoğunu yurt dışından temin ettikleri hammaddeler ile imal etmekte ve bu işlem için de Dahilde İşleme İzin Belgesi (D.İ.İ.B) kapsamında 5100 rejim koduyla ithalat ve 3151 rejim koduyla ihracat yapıyorlar.. Hal böyle olunca 1000 rejim koduyla ihracat yapmayan sanayici firmalar için C sınıfı Onaylanmış Kişi Statü Belgesi sahibi olmanın hiçbir anlamı olmayacaktır.”

İŞ YÜKÜNDE ARTIŞ BEKLENTİSİ

Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'nın her ayın ilk haftasında yayınladığı Gümrük İşlem Süreleri İthalat İstatistikleri incelediğimizde, mavi hattın ne derece önemli olduğunun anlaşılacağını belirten Çoşkun, “Zaten gümrük idarelerinde muayene memuru sayısı, beyanname hacmi ile kıyaslandığında son derece yetersiz. Şimdi bu mevcut 1459 firmanın çoğunun Yetkilendirilmiş Yükümlü olamayacağı varsayımıyla mavi



Selahattin ÇOŞKUN
Yetkilendirilmiş Gümrük Müşaviri

hat kapsamından çıkarılması durumunda gümrük idarelerindeki iş yoğunluğu altından kalkamayacak bir noktaya gelinecek. En basit tahminle mevcut görevlerini güçlülükle yetiştirmeye çalışan muayene memurlarına, yüzde 27 ek iş yükü çıkacağı görülmektedir.”

“KRİTERLER DEĞİŞTİRİLMELİ”

Yetkilendirilmiş Yükümlü kapsamına daha çok firmanın dahil olması için Bakanlığın kriterleri değiştirmesi gerektiğini belirten Çoşkun, “Eğer değişiklik yapılmayacaksa ithalatta mavi hat uygulaması kapsamının C sınıfı belge sahiplerine de vermesi gerekiyor. Böylece Yetkilendirilmiş Statü kapsamına giremeyecek birçok firma, C sınıfı ile yetinerek en azından ithalatta mavi hattan yararlanmalıdır. Aksi takdirde her sene artan ithalat hacmi ile Gümrük idarelerimiz altından kalkamayacak kadar iş yükü ile karşı karşıya kalacaktır. Amacı, Gümrük işlemlerinin kolaylaştırılması olan Yetkilendirilmiş Yükümlü uygulaması kapsamına, mevcut kriterler ile az sayıda firmanın girebilecek olması sebebiyle, önümüzdeki yıllarda gümrük işlemlerini zorlaştıran bir uygulama haline dönüşeceği bugünden net bir şekilde görülmektedir. Firmalarda işlemleri uygulayacak gümrük kanunu, gümrük yönetmeliği, kaçakçılık ve sair kanun, yönetmelik, genelge ve tebliğleri takip edebilen nitelikli donanımlı kişiler olması gerekmektedir. Gümrük ve sair yasal mevzuatların bilinmemesinden kaynaklansa dahi hatalı işlemler sonucu kaçakçılık hükümleri ile yargılanmalara kadar gidebilecek yasal müeyyidelere maruz kalınması bile söz konusu olabilir” dedi.

“ONAYLANMIŞ KİŞİ STATÜ BELGESİ'NE SAHİP OLABİLMEK İÇİN GÜMRÜK KURALLARINA UYUM VE MALİ YETERLİLİK ŞARTI ARANIRKEN, YETKİLENDİRİLMİŞ YÜKÜMLÜ OLMAK İSTEYEN FİRMALARIN, BUNLARA İLAVETEN DÜZGÜN VE İZLENEBİLİR BİR KAYIT DÜZENİ İLE EMNİYET VE GÜVENLİK STANDARTLARINA DA SAHİP OLMASI GEREKMEKTEDİR.”

“A VE B SINIFI MEVCUT BELGE SAHİBİ FİRMALAR BU KRİTER VE ŞARTLARLA EN İYİMSER TAHMİNLE EN FAZLA YÜZDE 10'U YETKİLENDİRİLMİŞ STATÜYE GEÇEBİLECEK, GERİYE KALAN YÜZDE 90'İ İSE C SINIFINA YÖNELMEK ZORUNDA KALACAK.”



DOĞAN, UÇMAYA BİR ADIM DAHA YAKLAŞTI

Ondokuz Mayıs Üniversitesi (OMÜ) Havacılık ve Uzay Teknolojileri Uygulama ve Araştırma Merkezi (UZAYTEM) tarafından geliştirilen ve “DOĞAN” adı verilen iki kişilik genel havacılık uçağının gövde modellerinin işleme aşaması tamamlandı.



kıda bulunmak adına, DOĞAN projesi üniversite-sanayi işbirliğine de açıldı. Söz konusu işbirlikleri projenin prototip üretimi, sertifikasyon ve seri üretim dönemlerinde farklı kapsamlarda uygulanacak” dedi.

“ÜNİVERSİTE-SANAYİ İŞBİRLİĞİNE İYİ BİR ÖRNEK”

Gelinen aşamada Samsun Makina Sanayi'nin; bilgisayar destekli tasarım ile işleme kabiliyetine ve gelişmiş 5 ile 3 eksen model işleme CNC makinelerine sahip modelhanelerinde, DOĞAN'ın gövde modellerinin CAM programlarını hazırlayarak ahşap malzemeden işlediğini söyleyen Sunol, “Samsun Makine Sanayi'ne üniversite-sanayi işbirliği çalışmalarımız doğrultusunda sağladığı destekten ötürü çok teşekkür ediyoruz. Bundan sonraki aşamada işlenen bu modellerden kalıp olarak DOĞAN'ın gövde parçalarını bu kalıplarla üreteceğiz” dedi. DOĞAN'ın 1500 kilometre menzile sahip olacağını ifade eden Sunol, uçağın 200 feet yüksekliğe çıkabileceğini, 150 knot seyir süratine ulaşabileceğini ve 180 beygir gücünde olacağını da sözlerine ekledi.

Ondokuz Mayıs Üniversitesi (OMÜ) Havacılık ve Uzay Teknolojileri Uygulama ve Araştırma Merkezi (UZAYTEM) Kompozit Atölyesi Sorumlusu ve DOĞAN Proje Koordinatörü Öğretim Görevlisi Cevat Sunol hususi pilot lisansı sahiplerinin sportif ve seyrüsefer uçuşlarını gerçekleştirmesi için tasarlanan DOĞAN'ın azami kalkış ağırlığının 750 kilogram olmasının hedeflendiğini söyledi. Çalışmalarını UZAYTEM bünyesinde kurdukları kompozit atölyesinde yürüttüklerini belirten Sunol, “Modern kompozit malzeme ve üretim teknikleri ile imal edilecek DOĞAN, ilerici tasarıma ve yüksek performansa sahip olacak. Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü ile koordineli olarak yürütülen projede, tasarım çalışmaları Üniversitemizin havacılık birimleri; üretim ve test süreçleri ise yine Üniversitemizin UZAYTEM Müdürlüğü ve proje paydaşı sanayicilerle gerçekleştiriliyor. Modern ve disiplinler arası bir anlayışla gerçekleştirilen

bu süreçlerin, ülkemizde genel havacılık uçak tasarımı konusunda önemli bilgi ve yöntem oluşturacağına ve benzer çalışmalarını yaygınlaştıracağına inanıyoruz. Üreten üniversite fikri ile yola çıkan okulumuz, etkin sanayi işbirlikleri kurabilmek amacıyla tesis altyapısını oluşturup personelini eğiterek, DOĞAN gibi somut bir proje ortaya koydu. Üretilen bilginin yaygınlaştırılması, yaratılan katma değer paylaşılması ve ülkemiz sanayisinin gelişmesine kat-

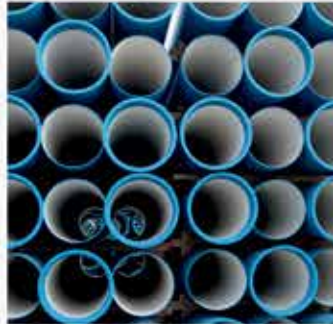




Türkiye'nin
kaynaklarıyla
Türkiye'nin
kaynakları
için



Pompa
•
Vana
•
Düktül Boru
•
Ek Parçası



Samsun Makina Sanayi A.Ş.





“TÜRKİYE’NİN KAYNAKLARI İLE, TÜRKİYE’NİN KAYNAKLARI İÇİN”

Altyapı donanımlarında ileri teknoloji üretilen, küresel rekabette Türk malı imajına katkı sağlıyor.

Türkiye'nin pompa ve özel makineler imalatı konusundaki ilk teşebbüslerinden biri olarak 1967 yılında kurulan Samsun Makina Sanayi A.Ş.'nin (SMS) ana faaliyet konusu alt yapı yatırım malları imalatı. Yüksek döküm, talaşlı imalat ve Ar-Ge kapasitesi, içme suyu şebekeleri, isale hatları, sulama sistemleri, arıtma tesisleri, yüzer veya sabit pompa istasyonları gibi anahtar teslimi yatırımların projelendirilme-

si, müteahhitliği ve işletilmesi gibi mühendislik faaliyetleriyle destekleniyor. Üretim programında bulunan pompalar, vanalar ve düktil borular ile bunların birbirlerine montajlarını sağlayan birçok yan ürün, şehirlerimizin içme suyu ve kanalizasyon sistemlerinin mekanik kısımlarını yani dağıtım veya toplama şebekelerini oluşturuyor. Aynı ürünler, tarımsal amaçlarla veya su havzalarından yerleşim bölgelerine suyu nakleden isale hatlarında, pompa istasyonla-

rında ya da arıtma tesislerinde de kullanılıyor. SMS'nin 2000 yılından beri faaliyette olan Samsun OSB fabrikası, tek çatı altında dünyada eşine az rastlanır bir ürün çeşitliliğine sahip. Üretim gamı 10 MW güce kadar mühendislik pompaları, 4 metre çapa kadar çeşitli vanalar, 1600 mm çapa kadar düktil demir borular gibi katma değeri yüksek ve ileri mühendislik gerektiren altyapı donanımlarını kapsıyor. Buna elveren yüksek ergitme, kalıplama ve döküm kabi-





liyeti, 50 tona kadar tek parça dökümleri işleyecek ağır ve hassas tezgah ve üretim hatları ile bu mamüllerin kalitelerine yakından tesir eden kauçuk aksamın tamamının da fabrika bünyesinde üretiliyor olması, firmanın Samsun OSB'indeki fabrikasını makine imalatında benzersiz kılıyor. SMS, kendi sektörünün kalite, emniyet, çevre ve içme suyu mevzuatının gerektirdiği tüm ulusal ve uluslararası sertifikaları temin etmiş bulunuyor.

SMS, 24 Nisan'da Adana Hacı Sabancı OSB fabrikasını üretime soktu. Düktil boru üretimi, ülkemizin ileri teknolojiye sahip olmakla kalmayıp, geliştirdiği sayılı alanlardan biri olarak kabul ediliyor. Dünyanın başlıca konsepti haline gelen çevre ve enerji tedbirlerine ve bu yönde oluşturulan katı küresel mevzuata en kapsamlı karşılığı veren bu boruları üretmenin, ciddi bir nakdi ve entellektüel sermaye birikimi gerektirdiğini belirten firma yetkilileri, demir dökümün korozyon dayanımı ile çeliğin mukavemet ve esnekliğini kendi mikroyapısı içinde biraraya getiren düktil demirin, 300 yıllık dökme demir boru, 150 yıllık çelik boru üretim teknolojisinin zirvesi olduğunu ifade ediyorlar.

AB, ABD ve Japonya gibi ileri ülkelerin su şebekelerinde yüzde 50'den fazla payı olduğu araştırmalarla belirlenmiş bu borular, sadece içme suyu ve atık suların değil,

biyogazın, çamurlu suyun ve kimyasalların taşınmasında da kullanılıyorlar. Düktil boruların üstünlükleri arasında, esnek bağlantıları sayesinde yer hareketlerine ve depreme dayanıklı oluşu, korozyona uğramadığından çok uzun ömürlü olması, döşemede uzmanlık ihtiyacı duyulmaması, mevcut şebekelere dahi kolayca eklenip çok hızlı döşenerek inşaat sürelerini yarıdan aza düşürmesi, yerleşim bölgelerinde kaza riski ve rahatsızlığı en aza indirmesi, katodik koruma, kaynak işleri, ek yeri izolasyonu gerektirmemesi gibi yatırımcıya ve işletmeye büyük tasarruf sağlayan özellikler sayılıyor. Geri dönüşebilen bir atığı doğrudan üretimde kullanmak suretiyle ekonomiyeye önemli kaynak sağlayan bu borular, katma değeri yüksek ve çevreci ürünler olarak tanımlanıyorlar.

10 yıllık tecrübenin ardından tamamen kendi teknolojilerine göre tasarladıkları ve Endüstri 4.0 uygulamalarından da istifade edecek Adana fabrikasının hizmete girmesiyle birlikte, üretim kapasitesinin yıllık 450 bin tona ulaşacağını belirten ve yıllık 250 milyon dolarlık bir ihracat hedeflediklerinin altını çizen firma yetkilileri, dünya düktil boru üretiminin yüzde 5'i kapasitesine ulaşarak, bir sınai mamulde, özellikle de ileri teknoloji bir üründe pek kolay rastlanamayacak bu büyüklükle, Türk sanayiinin geldiği yeri bütün dünyaya göstermek istediklerini söylüyorlar.

SMS, 10 MW GÜCE KADAR MÜHENDİSLİK POMPALARI, 4 METRE ÇAPA KADAR VANALAR, 2200 MM ÇAPA KADAR DÜKTİL DEMİR BORULAR GİBİ İLERİ TEKNOLOJİLİ ALTYAPI DONANIMLARI ÜRETİYOR.

KENDİ TEKNOLOJİLERİ İLE TASARLADIKLARI ADANA FABRİKASININ AÇILIŞIYLA 50. KURULUŞ YILINDA 450 BİN TON KAPASİTEYE ULAŞTIKLARINI BELİRTEN FIRMA YETKİLİLERİNİN İHRACAT HEDEFİ 250 MİLYON DOLAR.



LAYNE BOWLER'İN YENİ NESİL RE-ENJEKSİYON POMPALARI JES'LERİMİZE ÖNEMLİ TASARRUF SAĞLIYOR

Küresel çevre bilinci, gelişmiş ülkelerden başlayarak hızla yaygınlaştı. Karbon ayak izi, üretir veya tüketirken doğada yaptığımız tahribatın ölçümlenmesi için önemli bir kavram haline geldi. Enerji üretirken salınan gazların atmosferimizde sebep olduğu tehlikeli değişim, küresel ısınma veya iklim değişikliği gibi insanın önüne geçemeyeceği etkiler yaratıyor. Kuraklık, seller, yangınlar, fırtınalar bir yandan yatırımlarımızı yok ederken, öte yandan sosyal çalkantılar meydana getiriyor. Tedbir ise; daha az fosil yakıt kullanarak enerji üretmek, geri dönüşebilir ürünler üretmek, yeşil enerji santralleri kurmak ama hepsinden önemlisi enerji tüketen ürünlerin verimini artırıp, sarfiyatını azaltmak. Bunu zorunlu kılacak birçok standart, direktif ve protokol peyderpey devreye giriyor.



Layne Bowler TÜRKİYE'DE
MÜHENDİSLİĞİN TADINA VARIN 50 YIL



Jeotermal kaynaklar yenilenebilir enerji alanında çok önemli bir potansiyel içeriyor. Ülkemizin zengin rezervleri var. Son yıllarda bu kaynağı ısınmada ve enerji üretiminde hızla artan bir yoğunlukta kullanıyoruz. Basit olarak yeraltında mevcut kaynar suyun yüzeye çıkmasını sağlayıp, ısısından yararlanmak olarak ifade edilebilecek bu potansiyel, termik santrallerdeki buhar türbinleri vasıtasıyla elektrik enerjisine dönüşüyor. Bu santrallerde kullanılan makine ve tesislerin imalatı giderek yerleşiyor. Pompa ve vana teknolojimizin gelişmesinden sonra, yerli üretilmeyen tek makine türbin grupları kalmış görünüyor. Bu ilerlemede enerji yatırımcılarımızın yerli mallarını tercih etmeleri büyük rol oynamış. Hem yatırım maliyetleri azalmış, hem de işletme dönemi yedek parça, servis ve bakım hizmetleri hızlı ve ekonomik olarak sağlanmış.

Layne Bowler Pompa Sanayi A.Ş., derin kuyu pompaj teknolojisini icad eden Layne & Bowler California şirketinin Türkiye Şeker Fabrikaları A.Ş. ile 1965'te Ankara'da kurduğu bir ortaklık. Özel kanunla kurulan şirket, 1993 yılında özelleştirilerek Aydiner Grubu'na katılmış ve üretimini mühendislik pompalarına yöneltmiş. Jeotermal pompalar alanında 15 yıla yakındır ithal ikamesi sağlayan Layne Bowler'in son ürünü "re-enjeksiyon pompaları", yüzeye çıkıp ısısının bir kısmını veren jeotermal akışkanın havzaya geri basılması için kullanılıyor. Jeotermal Enerji Santrallerinin (JES) en önemli ve dışa bağımlı ihtiyaçlarından biri böylelikle ülkemiz kaynaklarıyla giderilmiş oluyor. Sıcak suyun kaynağına geri gönderilmesi, havza karşı basıncını yenecek kadar yüksek basınç ve yüksek sıcaklık uygulamaları içerdiğinden, bu pompalar yüksek teknolojlü ürünler olarak sınıflandırılıyor. Mühendisliğin ve üretiminin ülkemizde yapılıyor olmasının da küresel rekabette önemli bir kazanım olduğu ifade ediliyor. Havzadan havzaya değişen ihtiyaca bağlı olarak, çok kademeli yapısı sayesinde 50-100 bar arası karşı basınç sağlayabilen bu pompaların üretimi ısıl gerilmeler de dikkate alındığında önemli bir bilgi birikimi ve tecrübe gerektiriyor. Layne Bowler'in yeni nesil radyal çarklı re-enjeksiyon pompa ailesi, TEYDEP projelerinin sektöre kazandırdığı rekabet gücünü de ortaya koyuyor. Literatürde genel bir isim altında ve yapısal olarak



Kazan Besi Pompaları diye sınıflandırılan bu makinelerin yatay versiyonları, bir başka önemli ithal kalemi. Şirket yetkilileri sahip oldukları yüksek basınç ve sıcaklık teknolojisini ülke yararına sunmak üzere yatay bir pompa ailesi geliştireceklerini de ifade ediyor.



“ROBOTLU OTOMASYONDA İKİNCİ AŞAMAYA GEÇİYORUZ”

20 YILDIR YÜKSEK KALİTEDE ROBOTLU ÜRETİM TEKNOLOJİLERİ GELİŞTİREN ALTINAY'IN BU BAŞARISININ ARKASINDA TEKNOLOJİ ÜRETEN VE YÖNETEN YETENEKLİ İNSAN KAYNAĞININ BULUNDUĞUNU SÖYLEYEN ALTINAY TRANSFER SİSTEMLERİ İŞ BİRİMİ YÖNETİCİSİ BATU TOKTAŞ, “ROBOTLU OTOMASYONDA İKİNCİ AŞAMAYA GEÇMEK ÜZERİYİZ. İNSANLA BİRLİKTE AYNI ORTAMDA ÇALIŞABİLEN, KOLLABORATİF ROBOTLAR GELİYOR” DEDİ.

Akademik araştırmalar sonucunda, Türkiye'nin ilk Endüstriyel Robotu'nu geliştiren Altınay Robot Teknolojileri, robot teknolojisinde Türkiye'nin önemli kuruluşları arasında yer alıyor. 20 yıldır lokal ve global sanayi için robotlu üretim teknolojileri geliştiren Altınay'ın bu başarısının arkasında teknoloji üreten ve yöneten yetenekli insan kaynağı bulunuyor. 2006 yılında 7 bin metrekare mühendislik alanı ile Robot Teknolojileri Uygulama Merkezi'nde hizmet vermeye başlayan Altınay bugün Tuzla endüstri bölgesi, İstanbul Teknopark ve Gölcük'teki toplam beş tesisi ve toplam 13 bin metrekare kapalı alanda robotlu esnek üretim teknolojilerinin geliştirilmesine yönelik uluslararası projelerde yer alıyor. Robotlu otomasyonun üretim faaliyetlerinde kullanımının güncel durumu ve gelişimi hakkında sorularımızı yanıtlayan Altınay Transfer Sistemleri (Altras) İş Birimi Yöneticisi Batu Toktaş, “Öncelikle bir durum değerlendirmesi yapmak gerekirse; robotlar esnek üretim,

kalite ve hız açısından rakipsizdirler. Bunun doğrulamasını rakamlara baktığımızda rahatlıkla görürüz. 2014 yılı verileri ile dünyada 1,3 milyon adet robot bulunurken 2017 yılında bunun 2 milyon adedi bulacağı tahmin ediliyor. Sektörel dağılım açısından otomotiv sektörü robotlu üretim açısından önemli bir lokomotif. Gıda sektörü ise ciddi büyüme oranı ile dikkat çekmekte. Yıllık satış değerleri incelendiğinde 2017 yılı ile ilgili tahminlerin oldukça gerçekçi olduğunu söyleyebiliriz” dedi.

Öncelikle Altınay Robot Teknolojileri firmasından kısaca söz eder misiniz?

Altınay Türkiye, Almanya, Rusya, Fransa, İspanya ve Hollanda başta olmak üzere birçok ülkede yer alan sektörün önde gelen firmalarına; kaynak, birleştirme, montaj, taşıma, transfer, boyama, kesme & parlatma, yüzey işleme, görüşe dayalı robot yönetimi ve kontrol, paketleme ve paletleme alanında robotlu otomasyon ürünleri ile hizmet sunuyor. 2014 yılı cirosu 50 milyon Euro'nun üzerinde olan



ve yönetimi, Tuzla Endüstri ve Ticaret serbest bölgesinde bulunan Altınay Grubu'nun yarısından fazlası mühendis ve doktora dereceli olmak üzere yaklaşık 200 çalışanı bulunuyor.

Robot yatırımına yönelim için en önemli sebepler sizce nelerdir?

Robot yatırımı işletmeler için pek çok direkt ve endirekt fayda getiriyor. Robotlu otomasyona yatırımın sebeplerini aşağıdaki şekilde listeleyebiliriz:

Operasyonel Giderlerde Düşüş : Aydınlatma ve ısıtma giderlerinde yıllık yüzde 8 ila yüzde 20 arasında tasarruf sağlıyor. Bunun dışında işçilik giderlerinde önemli tasarruf sağladığı biliniyor. Özellikle birden fazla vardiya çalışan üretim proseslerinde yatırımın geri dönüşü, iki yılın altında olmaktadır. Bir ürünü daha düşük fiyatlara satabilme imkanı sağlayarak rekabette öne geçmenizi, pazar payınızı ve toplam cironuzu artırmanızı sağlayan robotlu otomasyon sistemleri ürünlerinizi aynı fiyata daha yüksek kar ile satabilmenize imkan sağlıyor.

Kaliteli ve Sürdürülebilir Üretim: Robotlar hassas çalışan ve tekrar edilebilirliği yüksek ekipmanlardır ve bu özellikleri ile üretimin her aşamasında yüksek "kalite" çıktısı sağlıyor. Robotlar; operatörlerin sıklıkla yaşadıkları dikkat dağınıklığı, yorgunluk ve duygusallıktan yoksun oldukları için, kaliteyi "sürdürülebilir" bir şekilde, performans düşüklüğü olmadan sağlıyor.

Çalışan Mutluluğu ve Motivasyonu: Robot kullanılarak çalışma koşulları iyileştirilebilmektedir. Robotlar, her türlü pis, sıcak, soğuk, tehlikeli ve gürültülü ortamlarda problemsiz olarak çalışabilir. Operatörde eklem ve diğer sağlık problemlerinin oluşumunu engeller, iş kazalarının önüne geçerek güvenli ve sağlıklı bir çalışma ortamı sağlıyorlar. Koşullardaki iyileşme, işe ve firmaya bağlılığını artırır ve iş yerinde sirkülasyonu azaltır.

Kapasite Artışı : Robotlar her türlü üretim faaliyetini standart bir operatörden daha hızlı gerçekleştiriyor. Özellikle kaynak, taşıma ve boya uygulamaları için, karşılaştırmalı örnekler verebiliriz. Robotik prosesler ile bir buçuk ila dört kat arasında üretim artışı gerçekleşir. Bu fark, özellikle proses uygulamalarında dramatik farklar oluşturuyor. Artan işçilik maliyetlerini daha düşük seviyede tutmak rekabette üretici firmaya avantaj sağlıyor.

"REKABETTE KALİTE SİZİ ÖNE TAŞIR"

Peki ya esnek üretim imkanı? Esnek üretim imkanı robotlu otomasyona yatırımın sebeplerinden biri olarak söylenebilir mi? Günümüzde ürün çeşitliliği çok fazlaştı. Bu



durum üretim altyapısı üzerinde büyük bir baskı kurmaktadır. Robotlar programlama esnekliği ve bu programların hafızalarında depolanmış olması sayesinde, üretim bantlardaki model değişimlerini anlık olarak yapabilirler. En az eforla en esnek üretim yöntemini robotik otomasyon sağlıyor. Ayrıca; kompleks manuel üretim faaliyetlerini (montaj, kaynak, boya vs.) gerçekleştiren deneyimli işçileri bulmak zor ve maliyeti yüksek olmakla birlikte, deneyimli işçiyi elden kaçırmak da kolaydır.

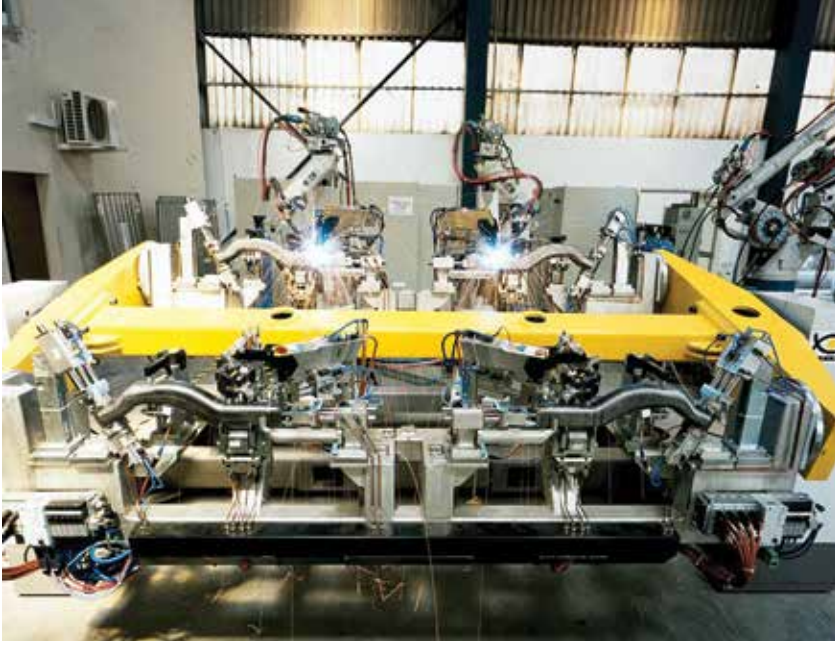
Yatırım bütçesi açısından da avantajlı olsa gerek.

Robotlar düşünülürken kadar pahalı ekipmanlar değillerdir. Her geçen yıl teknolojik özellikleri gelişirken, fiyatları düşmekte. Robot sistemlerini kullandığınızda; aynı kapasiteye, daha az yatırım yaparak sahip olabilirsiniz. Bakımları düzenli ve planlı yapılan robotlar, 20 yılın üzerinde kullanım ömürlerine sahiptir.

Diğer taraftan robotlar yere, duvara ve tavana bağlanabilirler. Endüstriyel tesislerin met-

"MARKA DEĞERİ OLUŞTURMAK İÇİN MARKETING FAALİYETLERİ KADAR, ÜRÜN VE HİZMET KALİTESİNE DE YATIRIM YAPILMALI"





rekare fiyatları oldukça yüksektir. Sistemlerin kurulum aşamasında, farklı bağlantı opsiyonları değerlendirilerek en uygun yerleşim bulunmakta ve kullanılan fabrika alanı azaltılmaktadır. Kurulum alanında ortalama yüzde 11-20 arasında azalma sağlanır. Bu da; daha fazla üretim kapasitesini aynı alanda sağlayabilme ve toplamda daha düşük maliyetler anlamına gelir.

Otomasyon yatırımlarının sorunsuz bir şekilde tamamlanması için nelere dikkat edilmeli, ne gibi önlemler alınmalıdır? Otomasyon yatırımı her zaman beklendi-

ği gibi sonuçlanmayabilir. Bu konuda olumlu örnekler kadar olumsuz örneklerle de karşılaşmaktayız. Otomasyon yatırımını yapacak firmanın hazırlığının yeterli olmaması ve işi yapacak firmanın teknik veya finansal yetersizliği olumsuz sonuçları da beraberinde getirebilir.

“İRAN KADRAJIMIZDA”

Firma olarak yurt içi ve yurt dışında düzenlenen fuarlara katılıyor musunuz?

Fuarlara hem katılımcı hem de ziyaretçi olarak katılıyoruz. Rusya, Dubai ve Almanya'da farklı sektörlerdeki fuarlara katılımcı olarak katıldık. Önümüzdeki dönem için, ambargonun sona erdiği İran pazarıyla ilgileniyoruz ve burada da fuar katılımcısı olma girişiminde bulunduk. Pazarlama ve bütçe planlarımızın arasına, İran pazarını da katmış durumdayız. Fuarlarda son kullanıcılarla temas edebiliyor, hem de o ülkelerde bulunan aracı firmalarla tanışabiliyoruz. Bu bakımdan fuarların bizim için genel olarak faydalı organizasyonlar olduğunu düşünüyoruz.

Hangi ülkelere ihracat yapıyorsunuz ve ihracattaki hedefleriniz nelerdir?

İhracat yaptığımız ülkeler; Rusya, Romanya, Slovenya, Bulgaristan, Fas, Almanya, İspanya ve Hollanda. Proje bazlı çalışan ve standart dışı ekipman ve sistemler üreten bir firmayız. Bu kapsamdaki işlerle ilgili müşterilerimiz, daha lokal hizmet bekliyor. Biz de müşterilerimizin bu beklentilerini karşılamak adına yatırımlar yapıyoruz. Rusya'da temsil-

“İNOVASYON OLMADAN, ŞİRKETLERİN UZUN VADEDE AYAKTA KALMASI VE GELİŞMESİ MÜMKÜN DEĞİL”



çilik ofisi açarken, Almanya'da bir şirket satın alması yapmış olmamız, buna güzel bir örnek. Avrupa'da bizim alanımızdaki pazar, çok geniş olmakla birlikte çeşitlilik de içeriyor. Almanya merkezli yapılanmamızla, önümüzdeki dönemde ihracatımızı daha ileri noktalara taşımayı hedefliyoruz.

Devlet destekli yürüttüğünüz projeler var mı?
Devlet desteklerinden faydalanmaya çalışıyoruz ve bu desteklerin teknoloji geliştiren firmaları kapsıyor olmasından da memnuniyet duyuyoruz. Bizim hemen hemen tüm projelerimiz spesifik bir çözüme yönelik olduğundan, çoğu kez proje içerisinde çeşitli Ar-Ge faaliyetlerinde bulunuyoruz. Zaten inovasyon olmaksızın, uzun vadede şirketlerin ayakta kalması ve gelişmesi mümkün değil. Firma olarak TÜBİTAK'a bağlı Teknoloji ve Yenilik Destek Programları Başkanlığı'nın (TEYDEB) destekleri, bizim gibi yoğun mühendislik çalışmaları yapan firmalar için en uygun destek programı. Biz de genellikle bu kapsamda TEYDEB'den destek alıyoruz. Ayrıca yurt dışı fuar, pazarlama ve reklam faaliyetlerinde de mümkün olduğunca devlet desteklerinden faydalanıyoruz.

"DENEYİMLİ BİR MÜHENDİSLİK KADROMUZ VAR"

Altınay'ı yurt içindeki ve yurt dışındaki rakiplerinden ayıran temel farklar neler?

Maliyet yönünden bir karşılaştırma yaptığımız da, Avrupa kökenli rakiplerimize nazaran yüzde 15 -25 civarında bir avantaj sağlayabilmekteyiz. Uzun süreli ve yüksek hacimli projelerde bu fark daha belirgin olarak karşımıza çıkıyor. Yabancı firmalara göre öne çıkan iki önemli avantajımız; insan kaynağı ve imalat imkanlarımız. Standart ekipmanların fiyatları dünya genelinde çok fark etmiyor, hatta Türkiye'deki ekipman fiyatlarının üretimlerinin yapıldığı merkez ülkelerine nazaran daha yüksek olduğunu bile söyleyebiliriz. Otomasyon sistemlerinde sadece fiyatla rekabet yaratamazsınız, öyle olsa bizden daha düşük maliyetle üretim yapan ülkeler pazarda çok daha avantajlı olabilirdi. Buradaki en önemli husus çözümlerde farklılık ve avantaj yaratabilmek. Süreçlere hakim bir şirket çok



daha esnek ve ekonomik çözümler geliştirip bunu da rekabete yansıtabilir. Bizim de odak noktamız burasıdır, esas işimiz hem süreç geliştirmek, hem de olabilecek en ekonomik yerleşim planı ve konseptler üzerine çözüm sunmaya çalışmaktır. Bu işe tecrübe ve altyapı gerektiriyor. Bizim oldukça deneyimli ve geniş bir mühendislik altyapımız bulunuyor. Bu da bize rekabette avantaj sağlıyor.

Firma olarak gelecek hedeflerinizden bahsedebilir misiniz?

Robotlu otomasyon kullanımı giderek artıyor. Bunun ikinci aşamasına geçmek üzereyiz ki, bu da kollaboratif robotlar dediğimiz insanla birlikte aynı ortamda çalışabilen, iş güvenliğine uygun robot sistemlerini içeriyor. Bu konuda da çalışma ve partnerliklerimizi geliştirip, çözüm sağlayıcı olacağız. Diğer yandan, şirket içindeki yapılanmamızı da değiştiriyoruz. Daha odaklanmış bir yönetim ve alt gruplarla; güvenilirliğimizi daha da fazla ispatlamış olacağız. Hem şirketimiz, hem de ülkemiz adına gelecekte umutluyuz.

"OTOMASYON SİSTEMLERİNDEKİ REKABETİ FİYATLA DEĞİL ÇÖZÜMLERDEKİ FARKLILIKLA YARATABİLİRSİNİZ."



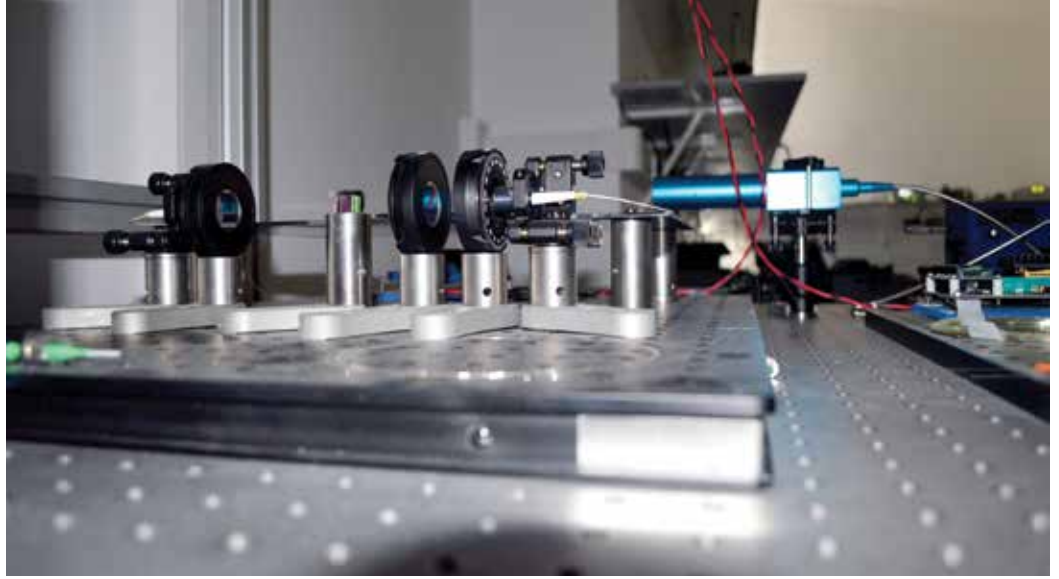
BATU TOKTAŞ KİMDİR?

- ✓ Lisans eğitimini İTÜ Uçak Mühendisliği Bölümü'nde alan Toktaş, yüksek lisans eğitimini de 1999 yılında aynı üniversitede tamamladı.
- ✓ Uçak mühendisi olan Batu Toktaş, 20 yıldır otomasyon sektörünün içinde.
- ✓ Altınay Robot Teknolojileri'nde 15 yıldır çalışıyor.
- ✓ Bugün itibarıyla Altınay Transfer Sistemleri [ALTRAS] İş Birimi Yöneticisi olarak iş hayatına devam ediyor.



“TÜRKİYE İÇİN YERLİ LAZER ÜRETİYORUZ”

NANOSANIYE, PİKOSANIYE, FEMTOSANIYE ATIMLI VE MÜŞTERİ İHTİYAÇLARI DOĞRULTUSUNDA ÖZEL TASARIM İLE SÜREKLİ-DALGA FİBER LAZERLER İMAL ETTİKLERİNİ BELİRTEN FİBERLAST GENEL MÜDÜRÜ KORAY EKEN, “FİBER LAZER KONUSUNDA FAALİYET GÖSTEREN TÜRKİYE’DEKİ İLK SANAYİ FİRMASIYIZ. KENDİ LAZERİNİ TASARLAMA, GELİŞTİRME VE ÜRETME KABİLİYETİNE SAHİP OLMAMIZ, BİZİ DİĞERLERİNDEN AYIRAN EN ÖNEMLİ ÖZELLİK” DEDİ.



FiberLast, Dr. Fatih Ömer İlday, Dr. Ali Nihat Dilek ve Nuh Sedat Kurtaran tarafından fiber lazer teknolojisini Türkiye’ye kazandırmak amacıyla yüksek teknoloji bir sanayi firması olarak 2007 yılında Ankara’da kuruldu. Kendi özgün fiber lazer ürünlerini geliştirmek dışında başka bir hedef ve uğraşları bulunmadığını söyleyen FiberLAST Genel Müdürü Koray Eken, “Başarıyla tamamladığımız KOSGEB, TÜBİTAK ve SANTEZ destekli projelerle herhangi bir geri mühendislik olmaksızın tamamen özgün, ulusal ve uluslararası pazarda rekabet edebilir fiber lazer sistemleri geliştirerek ürüne dönüştürüyoruz” dedi.

FiberLAST şirket yapılanması hakkında bilgi verir misiniz?

13 kişiden oluşan ekip arkadaşlarımız, ağırlıklı olarak fizik bölümü olmak üzere üniversite mezunudur ve hepsi yüksek lisans ve doktora çalışmalarına devam ediyor. Akademik çalışmalar, böylesi yeni ve teknolojik bir konu söz konusu olunca, kaçınılmaz olarak yapılması ve devam ettirilmesi gereken bir husustur. O yüzden FiberLAST bildiğimiz anlamda bir sanayi

firmasına benzemez. Yapılanması yarı akademik bir yapılanmadır, bir üniversite laboratuvarı izlenimi yaratır. Stratejik kararlar yönetim kurulumuz tarafından alınır. Şirketin kuruluşunda düzenlediğimiz bir organizasyon şeması var. Bu şemanın şu anda teknik ve mühendislik tarafındaki kutularını doldurduk ve doldurmaya devam ediyoruz. Diğer kısımlar da yavaş yavaş şekillenmeye devam ediyor.

“ÜRETİMİ ODTÜ TEKNOPARK’TA GERÇEKLEŞTİRİYORUZ”

Firma olarak üretiminizi nerede ve nasıl gerçekleştiriyorsunuz?

FiberLAST olarak üretim ve Ar-Ge faaliyetlerini Türkiye’nin ilk, en büyük ve en yenilikçi teknoloji geliştirme bölgesi olan ODTÜ Teknopark’ta gerçekleştiriyoruz. ODTÜ Teknopark, barındırdığı 300’den fazla yüksek teknoloji Ar-Ge firmasının yanı sıra Türkiye’nin en büyük üniversiteleri arasında olan ODTÜ, Bilkent ve Hacettepe Üniversitelerinin oluşturduğu üçgen arasında olması nedeniyle de stratejik bir öneme sahip. FiberLAST, bu konumu sayesinde gerek Ar-Ge’ye, gerek akademiye, gerekse kaynaklara çok rahat ve hızlı ulaşabiliyor, üniversite-sa-

nayi işbirliğini rahatlıkla hayata geçirebiliyor ve akademik çalışmaları sanayiye aktarabiliyor. Ancak, yakın zamanda, üretim ve satışa yönelik taleplerin-ihyaçların artması sebebiyle mevcut alanın Ar-Ge merkezi olarak kullanılmaya devam etmesini, üretim için de yeterli büyüklükte bir tesise taşınmayı öngörüyoruz.

Satışını gerçekleştirdiğiniz ürün çeşitleri ve özellikleri nelerdir?

Nanosaniye atımlı fiber lazerler (50W'a kadar markalama, kazıma ve kesme amaçlı), pikosaniye atımlı fiber lazerler (10 µJ'e kadar cam işleme amaçlı), femtosaniye atımlı fiber lazerler (hassas işleme amaçlı), sürekli-dalga (CW) fiber lazerler (200W hassas kesim amaçlı) ve müşteri ihtiyaçları doğrultusunda özel tasarım fiber lazerler (endüstriyel, savunma, medikal, akademik amaçlı) bugün itibarıyla satışını gerçekleştirdiğimiz ürünler arasındadır.

“AMACIMIZ İTHALATIN ÖNÜNE GEÇMEK”

Yeni geliştirdiğiniz bir ürün var mı? Varsa bu ürünün kullanım alanı ve özellikleri hakkında bilgi verir misiniz?

Özellikle pikosaniye ve femtosaniye olarak imal ettiğimiz her ürün yenidir. Çünkü bunlar standart olarak üretilen ürünler olmayıp tamamı müşterinin isteğine ve uygulamasına göre şekillendirilir. Bunun dışında, standart üretim yaptığımız nanosaniye atımlı ve CW fiber lazerler konusunda yeni ürün çalışmalarımız devam ediyor. Yakın zamanda 100W nanosaniye atımlı fiber lazer ürünümüzün lansmanını yapmaya hazırlanıyoruz. Bu ürün, özellikle kuyumculuk sektöründe ve kesme ihtiyacı olan müşterilerin belirli bir seviyeye kadar hassas kesme işlemlerini gerçekleştirecek ve piyasadaki önemli bir boşluğu dolduracak. Geliştirme çalışmalarına yeni başladığımız bir ürün de 1KW CW fiber lazer. Bu ürün hem bizim hem de Türkiye için bir ilk olacak. KW seviyesinde Türkiye ciddi bir ithalat yapıyor. Biz bu durumun önüne geçmeyi hedefliyoruz.

Firmanız ve ürünleriniz konusunda yürüttüğünüz TÜBİTAK vb. gibi projeleriniz var mı?

Firmamız bugüne kadar TÜBİTAK, KOSGEB, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı destekli çok sayıda proje gerçekleştirdi ve gerçekleştirmeye de devam ediyor. Gelenen noktada fiber lazerlerle ilgili iki TÜBİTAK/TEYDEB 1507, bir TÜBİTAK/TEYDEB 1501, bir adet KOSGEB Ar-Ge İnovasyon, bir adet TÜBİTAK/ARDEB 1001 ve bir adet KOSGEB Endüstriyel Uygulama Projesi'ni başarıyla tamamladık. Mevcutta da bir TÜBİTAK/TEYDEB 1501, bir KOSGEB Ar-Ge İnovasyon, üç TÜBİTAK 1003/ARDEB proje-



miz devam ediyor. Bir TÜBİTAK/TEYDEB 1509 Türk Alman İşbirliği 2+2 Projesi'nden de kabul alarak sözleşme aşamasına geldik. Ayrıca bir TÜBİTAK/TEYDEB 1511 projemiz de hakem değerlendirme aşamasındadır. Bir Ar-Ge sanayi firmasının başvurabileceği neredeyse tüm ulusal ve uluslararası Ar-Ge destek programlarından faydalanıyoruz. Akademik projelerin dışında, tamamlanan sanayi projelerinin tümü ürüne dönüştürülüyor ve firmamızın kendi imkanlarıyla daha da geliştiriliyor.

“ÖZGÜN VE İNOVATİF FİKİRLERİN PEŞİNDEYİZ”

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

FiberLAST yalnızca fiber lazer alanında ürün imal etmeyi değil aynı zamanda lazer alanında teknolojiye yön vermeyi de kendisine görev edinmiştir. Fiber lazer konusunun dünyada da yeni bir teknoloji olması, bu konudaki araştırmaların devam etmesi, dünyada fiber lazer üzerine ürün geliştiren sayılı firma olması sebebiyle bu konudaki bilgi birikimi (know-how) çok az. Dolayısıyla bu konuda ürün ortaya çıkartılması akademik işbirliklerini gerektiriyor. Projelerin başarıya ulaşması açısından bu durumu dikate alarak Ar-Ge ekibimizin ODTÜ ve Bilkent Üniversitesi ile olan işbirliği sayesinde çeşitli konferanslarda ve dergilerde birçok makalesi yayımlandı. Bu makaleler üniversite işbirliğinin, oluşturulan bilgi birikiminin ve firma çalışanlarının inovatif fikirlere ne ölçüde dahil olduğunun en önemli örneklerindedir. Tüm ürünlerimiz herhangi bir geri mühendislik yapılmaksızın, tamamen özgün ve inovatif şekilde geliştirilip üretiliyor. Firma olarak 2015 yılında Ar-Ge ve inovasyona 1,4 milyon TL yatırım yaptık ve bu rakamı her sene artırmaya devam edeceğiz.

“GELİŞTİRME ÇALIŞMALARINA YENİ BAŞLADIĞIMIZ 1KW CW FİBER LAZER HEM BİZİM HEM DE TÜRKİYE İÇİN BİR İLK OLACAK.”



Çalışanlarınızın gelişimi konusunda gerçekleştirdiğiniz çalışmalar var mı?

Yeni ürünler tasarlamak ve var olan ürünlerdeki süreçleri geliştirmek, FiberLAST Ar-Ge anlayışının en önemli unsurlarındandır. Bu nedenle, tüm çalışanlar için yaratıcı ve yenilikçi davranışları destekleyen, özendirici, açık ve samimi bir çalışma ortamının yaratılması, yaratıcı davranışların ödüllendirilmesi ve çalışanların hata yapma korkularının giderilerek yeni fikirleri denemelerine imkan verilmesi FiberLAST için son derece önemlidir. Çoğu personelimiz zamanlarının bir kısmını Bilkent Üniversitesi UFOLAB'ta (Ultrafast Fiber Optik Laboratuvarı'nda), bir kısmını ise ODTÜ Fizik Bölümü'ndeki fiber lazer laboratuvarında geçiriyor. Benzer şekilde, Bilkent ve ODTÜ yüksek lisans ve doktora öğrencilerinin de FiberLAST laboratuvarından faydalanmasını sağlıyoruz. Bu şekilde yapılan işbirlikleri ve ortak projelerle gerek üniversite-sanayi işbirliğinin sağlanmasına, gerekse personelin akademik ortamda bulunarak araştırma-geliştirme kültüründen kopmamasına yardımcı oluyoruz.

Firma olarak yurt içi ve yurt dışında düzenlenen fuarlara katılıyor musunuz?

Fuarları günümüzün modern pazarları olarak görebiliriz. Bugün artık sadece kaliteli ürün imal edip pazara sürmek başarı elde etmek ve satış yapabilmek için yeterli değil. Firmaların, pazardaki mevcut durumlarını korumaları ya da geliştirmesi açısından diğer pazarlama ve pazarlama iletişimi çalışmalarının yanında fuarlardan da yararlanması gerekiyor. Dolayısıyla biz de çok sayıda ve farklı nitelikte alıcıyla temas kurmak adına yurt içi ve yurt dışında sektörün önemli fuarlarına katılıyoruz.

FiberLAST'ın ihracat potansiyelinden bahsedermisiniz?

İhracat için yoğun şekilde uğraşıyoruz. Ancak Türkiye teknoloji geliştiren bir ülke olarak görülmediği ve özellikle fiber lazer konusunun dünyada sadece sayılı ülkelerin tekelinde olması dolayısıyla bu konuda çok yavaş yol alınabiliyor. Son üç-dört senedir yaptığımız çalışmalarla firmanın bilinirliğini sağlayıp güven oluşturmayı başardık. Şu anda da yavaş yavaş satış yapıyoruz. Almanya, İtalya, Azerbaycan, Kazakistan, Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri, Irak, Suriye gibi ülkelere sınırlı sayıda da olsa markalama cihazlarımızdan gönderdik. Ultrafast tabir edilen pikosaniye ve femtosaniye lazer ürünü olan firma sayısı çok az. Bu firmalar da genellikle birkaç tane ürün satmak için özel tasarım yapmıyor. Biz bu konudaki bilgi birikimimiz ve dinamik yapımızla özel tasarımlı ürünler geliştiriyoruz. Almanya ve Kanada'ya söz konusu özel tasarımlı ürünlerimizden gönderdik.

İş dünyasında uzun ömürlü ve başarılı şirket olabilmenin yolu bir yerde vizyon sahibi olmaktan geçiyor. Bu anlamda FiberLAST olarak kendinize nasıl bir vizyon belirlediniz?

FiberLAST olarak bizim ana odağımız fiber lazer teknolojisi. Biz bu teknoloji üzerine araştırma yapan yüksek teknoloji bir Ar-Ge firmasıyız. Dolayısıyla hedefimiz ve vizyonumuz fiber lazer konusunda yeni ve özgün teknolojiler geliştirerek bu konuda dünya çapında bir firma olmak, teknolojiye yön veren buluşlar yapmak. Türkiye'de önemli derecede yetişmiş eleman sıkıntısı var. Bu sebeple ekibimize katılan arkadaşlarımız yoğun bir eğitim sürecinden geçiyor. Akademiden kopmayarak, üniversiteler ile Fraunhofer ve Lazer Centrum of Hannover gibi bu konuda uzman enstitülerle yakın işbirliği yaparak arkadaşlarımızın konuyla ilgili uzmanlaşmasını sağlıyoruz. FiberLAST'ın teknolojik vizyonuna liderlik eden Dr. Ömer İlday, aynı zamanda firmanın ortağı ve yönetim kurulu üyesidir. Önemli buluşları ve birçok patenti olan Ömer Bey, uluslararası dergilerde editörlük, hakemlik yapıyor ve teknolojinin nereye gittiğini çok iyi biliyor.

FiberLAST'ı sektördeki benzerlerinden ayıran özellikleri neler?

Fiber lazer konusunda faaliyet gösteren Türkiye'deki ilk sanayi firmasıyız ve şu anda her ne kadar faaliyete başlayan başka firmalar olsa da, halen ürünü olan tek firmayız. Kendi lazerini tasarlama, geliştirme, üretme ve özel tasarım ürünler yapabilme kabiliyetine sahip olmamız, bizi diğerlerinden ayıran ve farklı kılan en önemli özellik diye düşünüyorum. Yaklaşımımızın ticari olmaktan ziyade akade-

"FIBERLAST OLARAK YALNIZCA FİBER LAZER ALANINDA ÜRÜN İMAL ETMEYİ DEĞİL AYNI ZAMANDA LAZER ALANINDA TEKNOLOJİYE YÖN VERMEYİ DE KENDİMİZE GÖREV EDİNDİK."

mik olması, ticari kâr hırsından çok bu konuda altyapı ve bilgi birikimi oluşturma çabamız, teknoloji üretmeye yönelik bakış açımız da bizi farklı kılan özellikler arasında yer alıyor. Hazır raf ürünleri bazında değerlendirecek sektörde birçok entegratör firma mevcut. Bizi onlardan ayıran önemli özelliklerimiz mevcut. Öncelikle, ithal lazer değil kendimizin özgün olarak geliştirdiği lazeri kullanıyoruz. Bu durum, müşterilerimize iyi teknik destek verebilmemizi ve karşılaştıkları sorunlara çözüm sunabilmemizi sağlıyor. Aynı zamanda mevcut kapasitelerini artırmak istemeleri durumunda yeni bir cihaz almadan ellerindeki cihazı upgrade edebiliyoruz. Bunlar müşterilerimiz açısından da önemli avantajlar.

İhracat konusunda yaşadığınız problemler var mı? Mevcut problemlerin çözüm yolu sizce nedir?

İhracat konusundaki en önemli problem, böylesi teknolojik bir ürünün bir Türk firması tarafından yapılabilir olmasına olan inancın sağlanamaması ile ilgili oluyor. Bu sebeple de güven oluşturma işin en önemli kısmı. Bu durum biraz zamana biraz da bıkip usanmadan ilişkileri takip etmeye bağlı görünüyor. Yurt dışındaki genel algı, "Böylesi bir ürün ancak Avrupa veya Amerika menşeli olur!" şeklinde. Çin'den gelen ürünler kalitesiz ve sıkıntılı ancak ucuz bir çözüm olduğu için değerlendirilebilir. Fakat konu Türkiye olunca durum ortada kalıyor. Çünkü genel olarak bizi Çin ile mukayese edip fiyatın da Çin ürünleriyle benzer olmasını bekliyorlar. Yurt dışı fuarlara aralıksız katılarak sektörde var olduğumuzu göstermeye ve güven oluşturmaya gayret ediyoruz. Fraunhofer, Lazer Centrum of Hannover gibi enstitülerle işbirliği yaparak kalitemizi ve kabiliyetlerimizi ispat etmeye uğraşıyoruz. Çeşitli optik dergilerinde akademik çalışmalarımızı yayınlarak bu işi bildiğimizi gösteriyoruz. Bir yandan da tedarikçilerimizle uzun süreli anlaşmalar yaparak fiyatlarımızı düşürmeye, rekabet şansımızı artırmaya uğraşıyoruz. Bunların semeresini de yavaş yavaş görmeye başlıyoruz. Ürünlerimizin kalitesi ve kabiliyetlerimiz konusunda yeterince bir algı oluşturduk. Birçok yabancı dergide fiber lazer üreticileri listelerinin

de yer alıyor. Bir yandan da Industrial Laser Solutions gibi sektörün takip edilen dergilerinden makale yazma teklifleri alıyoruz. Bunlar bizim her geçen gün sektörde bilinirliğimizin ve dolayısıyla ihracat şansımızın artmasına vesile oluyor.

Türkiye makine üreticiliği bakımından sizce ne durumda?

Makine sektörünün son 10 yıldır Türkiye ekonomisine ve ihracatına katkıları yadsınamaz boyutta. Sektörün büyük çoğunluğunu rekabete ve yeniliklere son derece açık olan KOBİ'ler oluşturuyor. Makine, 2023

Hedefleri doğrultusunda devletin de desteklediği sektörlerden birisi olduğu için gelişime son derece açık. Sektörün örgütlenme düzeyinin yüksekliği, nitelikli ve genç iş gücü, organize sanayi bölgeleri ve kaliteli üretim düzeyi Türk makinelerinin uluslararası pazarda rekabet edebilir olmasını sağlıyor.

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

Biz her sene, bir önceki senenin yaklaşık iki-iki buçuk katı büyüyüyoruz. Son üç yıldır personel, satış ve proje anlamında istikrarlı büyümeyi sürdürüyoruz. 2015'te piyasa sıkıntılı olmasına rağmen bizi etkilemedi. Bunda en önemli etken, yurt dışı satışları yoğun sipariş ile özel tasarım lazer teslimatlarımızıydı. Bugüne kadar bütçesi toplam 3,5 milyon olan yedi proje bitirdik. Mevcutta, toplam bütçesi 5,5 milyon olan beş adet Ar-Ge projemiz devam ediyor. Yeni başvurduğumuz ve çıkmasını umut ettiğimiz de toplam sekiz milyon TL bütçeli üç Ar-Ge projemiz var. 2016'da da yine bir önceki yılın iki katı büyüyeceğimizi öngörüyoruz. Bu sene farklı alanlarda farklı projelere başlangıç yapacağız. Yurt dışından aldığımız özel tasarım lazer geliştirme siparişleriyle birlikte yurt içinde savunma sanayiine adım atıyor olmamız bizim için oldukça önemli.



"AKADEMİDEN KOPMAYARAK, ÜNİVERSİTELERLE BİRLİKTE FRAUNHOFER VE LAZER CENTRUM OF HANNOVER GİBİ BU KONUDA UZMAN ENSTİTÜLERLE YAKIN İŞBİRLİĞİ YAPARAK, EKİP ARKADAŞLARIMIZIN KONUyla İLGİLİ UZMANLAŞMASINI SAĞLIYORUZ."



KORAY EKEN KİMDİR?

- ✓ ODTÜ Elektrik-Elektronik Mühendisliği Bölümü'nden 1991 yılında lisans, 1994 yılında yüksek lisans derecesini aldı.
- ✓ 1991-2008 yılları arasında ASELSAN'da tasarım, sistem, proje mühendisliği ve yöneticiliği görevlerinde bulundu.
- ✓ 2008 yılından bu yana FiberLAST Genel Müdürü olarak çalışmalarını sürdürüyor.



TTIP' TE OLMAK ▶ YA DA ◀ OLMAMAK



KÜRESEL TİCARETTE KARTLARIN YENİDEN DAĞITILDIĞI TTIP, SADECE ABD VE AB ARASINDAKİ EKONOMİK İŞBİRLİĞİ MODELİNİ DEĞİŞTİRMEKLE KALMAYACAK AYNI ZAMANDA GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERİN KÜRESEL TİCARETTEN ALACAKLARI PAYLARIN YENİDEN BELİRLENMESİNİ DE SAĞLAYACAK. ANLAŞMAYA DAHİL OLMAK YA DA OLMAMAK GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELER İÇİN HAYATİ BİR ÖNEME SAHİP GÖRÜNÜYOR. TÜRKİYE'NİN TTIP DIŞINDA KALMASININ MALİYETİNİN YILLIK 5 MİLYAR DOLAR İLE 20 MİLYAR DOLAR ARASINDA BİR KAYIP YARATACAĞI TAHMİN EDİLİYOR. BENZER DURUM RUSYA, ÇİN VE HİNDİSTAN GİBİ DİĞER GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELER İÇİN DE GEÇERLİ.



“TTİP’E DAHİL OLMAMAMIZ GAYRI SAFİ YURTIÇİ HASILAMIZDA YÜZDE 2,5 SEVİYESİNE VARACAK KAYIPLARA YOL AÇABİLİR.”

Küresel anlamda taşların yerinden oynamaya başladığı yılı 2008. ABD’de taşınmaz mal piyasasının birden değer kaybetmesi ve bunun sonucu olarak tutulu satışlardaki (mortgage) kişisel iflasların artmasıyla derinleşen 2008 krizi, sadece gelişen ülkeleri değil gelişmekte olan ülkeleri de etkiledi. 2000’li yıllarda ABD’de şişen konut fiyatlarının, 2008 yılına gelindiğinde sert bir şekilde inişe geçmesi, yüksek risk ve yüksek faizli kredi piyasasının çökmesine, kredi faizlerini ödeyemeyen düşük gelirli ailelerin iflas etmesine ve konutlarına el konmasına neden oldu. Mortgage Krizi de denen bu dönemin sadece bu kadarlık bir etkisinin olduğunu sanılıyordu. Ancak durumun tüm mali piyasaları etkileyen zincirleme reaksiyona dönüşmesi ABD’li yatırım bankalarının ardı ardına iflas açıklamalarıyla yeni bir boyut kazandı. 2008’de başlayan küresel ekonomik kriz, etkilerini 2011’de de (Euro Krizi) özellikle Avrupa Birliği (AB) ülkelerinin

süzdürdü. Bu dönemde, gelişmiş ülke ekonomileri büyük ölçüde daraldı, gelişmekte olan ülkelerden ise yoğun sermaye çıkışları gerçekleşti. Kamu borçlarının çığırından çıktığı AB’de aynı zamanda rekabet gücünde de azalma yaşamaya başladı.

ÇOK TARAFLI MÜZAKEREDEN İKİLİ MÜZAKEREYE...

Küreselleşme, tüm dünyada şirketler bazında hızlı bir şekilde devam ederken, Doha Kalkınma Turu’ndan itibaren yapısal ve hukuki süreçler neredeyse tamamen durmuştu. Yaşanan tıkanma temel yapısal sorunlara işaret ediyordu. Bu sorun, yatırım başta olmak üzere üretimden lojistiğe, tüketimden dış ticarete kadar ülkelerin ekonomilerindeki farklı yapılar ve rekabet güçlerinden kaynaklanmaktaydı. 2008 krizinde ülkelerin taviz vermesini zorlaştıran faktörler, dış ticarete 2011 sonrasında cesur hamleler atmasını da engelledi. Batının küresel ticarete zorlanmaya başla-



ması, Rusya, Hindistan ve Çin olmak üzere gelişmekte olan ülkelerin irtifa kazanması da süreci zorlayan etkenler arasındaydı. Sorunların orta vadede çözümünün mümkün görünmemesi, küresel ticaretin hukuki ve yapısal statüsünün önündeki ekonomik engeller ülkeleri farklı arayışlara itti. Bu nedenle ülkeler, bu yapıları çok taraflı müzakereler yerine ikili müzakereler yolu ile kurmaya yöneldi. İşte Transatlantik Ticaret ve Yatırım Ortaklığı'na (TTIP) giden yolun taşları da böylece döşendi. Uluslararası ticarete yaşanan güncel sorunlara bölgesel bir çözüm arayışını ifade eden AB ve ABD arasında başlatılan TTIP müzakereleri, taraflara geniş bir serbest ticaret alanı oluşturanın ötesinde, küresel ticaret norm ve kurallarını da yeniden belirlemeye çalışacakları bir platform sundu. ABD ve AB, iki taraf arasındaki ticarete tarifelerin ve teknik engellerin kaldırılması, ticaret ve yatırımların kolaylaştırılması hedefleriyle TTIP müzakerelerine, 2013 yılının

Şubat ayında başladığını duyurdu. Haziran ayında ise ilk görüşme gerçekleştirildi. ABD ve AB arasındaki ticarete gümrük vergilerinin kaldırılması, gümrük kapılarındaki gereksiz, tekrar oluşturan idari prosedürün azaltılması, hizmetler alanındaki kısıtlamaların kaldırılması, ürünlere ilişkin uluslararası standartların belirlenmesinde işbirliğine gidilmesi yoluyla ticaretin, pazara girişin ve doğrudan yatırımın kolaylaştırılmasını, üretimin, istihdamın artırılması ile büyümenin sağlanmasını amaçlayan TTIP müzakerelerinde, gümrük vergileri, standartlar, teknik düzenlemeler, kamu alımlarında şeffaflık ve yatırımcıyı korumaya ilişkin anlaşmazlıkların halli mekanizmaları gibi neredeyse bir "Ortak Ekonomik Alan" oluşturacak konuların görüşülmesi sürecinin fitili de yakılmış oldu.

KÜRESEL TİCARETE YENİ DÖNEM

Küresel ticarete kartların yeniden dağıtıldığı TTIP, sadece ABD ve AB arasındaki ekonomik işbirliği modelini değiştirmekle kalmayacak aynı zamanda gelişmekte olan ülkelerinde küresel ticareten alacakları payların yeniden belirlenmesini sağlayacak gibi. ABD ile AB'nin TTIP müzakereleri ile bugüne kadar bir serbest ticaret alanı oluşturulması konusunda atılmış en iddialı girişimi başlattıkları konuşulurken, üçüncü ülkelerin bu müzakerelerde nasıl pozisyon alacakları da henüz netleşmiş değil.

AB ve ABD'nin dünya Gayri Safi Yurt İçi Hâsılasının (GSYH) yaklaşık yarısını (yüzde 46,7), dünya ticaretinin de üçte birini (yüzde 30,4) teşkil ettiği düşünüldüğünde, TTIP sonrası yeni ekonomik sistemde küresel ticaretin yönünün nasıl bir seyir alacağı da şimdiden görülüyor. Her iki tarafın da karşılıklı yatırımların değerinin 3,7 trilyon dolar olduğu düşünüldüğünde, ticaret ve yatırım ilişkisinin boyutlarının dünya ekonomisi açısından ne ifade ettiği daha iyi anlaşılıyor.

TTIP, ABD ve AB'nin daha önce uluslararası alanda mutabakata varılamayan ya da yeterli ilerleme kaydedilemeyen pek çok konuda "ileri düzenlemeler" yapmak suretiyle; küresel kuralları belirleyecek kapasiteye ulaşmalarına imkân tanıyor. Bu bağlamda, müzakerelerin ticarete "sınırdaki" düzenleme ve kısıtlama getiren gümrük tarifelerinin çok ötesinde, "sınır ötesi" diye adlandırılan konuların ele alınacağı kapsamlı bir zemine oturtulması, küresel ticaretin tabii olacağı yeni kurallara emsal teşkil etmesi bekleniyor.

Aslında TTIP müzakerelerini, Atlantik bölgesinde ABD ve AB'nin anlaşmaya çalıştığı ekonomik ve ticaret ilişkisi düzenini, ABD'nin Pasifik'te bir süredir yürüttüğü başka bir ortaklık arayışı olan Trans-Pasifik Ortaklığı (Trans-Pacific Partners-

"GÜMRÜK BİRLİĞİ GÜNCELLENMELİ"



Volkan BOZKIR
AB Bakanı ve Başmüzakereci

"Hâlihazırda farklı ülkelerle kapsamlı serbest ticaret anlaşmaları imzalamak ve GB'nin güncellenmesi için çalışmalara başladık. Bu aşamada GB'nin güncellenmesi sürecinin öneminden bahsetmek gerekir. TTIP ile ABD ve AB'nin dünya ekonomisindeki rolünü daha da artırması bekleniyor. AB ile yeni işbirliği alanlarına yönelmek ekonomimiz için oldukça olumlu sonuçlar doğuracaktır. Böyle bir süreçte kaçınılmaz olan konu pazarların karşılıklı açılmasıdır. Ancak iş dünyasının yakından bildiği üzere, yeni işbirliği alanlarına yönelmenin yanı sıra, GB'nin asimetrik yapısından kaynaklanan sorunlar GB'nin güncellenmesinin ana gerekçelerini oluşturmaktadır."



TTIP NELERİ HEDEFLİYOR?

Transatlantik ve Yatırım Ortaklığı Antlaşması AB ve ABD açısından altı ana konu üzerine kurulmuş.



1

GÜMRÜK TARİFELERİNİN AZALTILMASI/ KALDIRILMASI:

Genel olarak iki taraf arasında gümrük tarifesi yoluyla koruma oldukça düşük seviyelere inmiş olmakla beraber, AB'nin işlenmiş gıda, otomotiv ve orman ürünleri, ABD'nin ise orman ürünleri, gıda ve tekstil vb. imalat sanayi ürünlerinde uyguladığı tarifeler ortalamanın üzerindedir.



2

DÜZENLEYİCİ KONULAR VE TARİFE-DIŞI ENGELLER (TDE):

Tarife engellerinin kaldırılması olumlu olmakla beraber, TDE'lerin devam etmesi halinde yüksek tarife oranlarına benzer bir etki yaratacağı beklenmektedir. İki taraf içinde asıl yararlı olacak olan tarife dışı engellerin kaldırılması ve düzenleyici konularda ortak bir politika oluşturulmasıdır.



3

HİZMET TİCARETİ:

İki taraf dünyanın önde gelen hizmet ticareti ihracatçısı olarak birbirlerinin pazarına girişinde başta mali hizmetler, iletişim ve ulaştırma, inşaat ve ticaret hizmetleri alanlarındaki mevcut ve kısıtlayıcı tarife dışı engeller bulunmaktadır. Oysa yabancı yatırım konusunda bu iki partner birbirlerinin ilk tercihidir ve hizmet ihracı doğrudan yatırımda önemli bir yer işgal etmektedir.



4

FİKRİ MÜLKİYET KURALLARI:

Üçüncü ülkelere karşı iki tarafın haklarını korumada ortak kurallar belirlenmesi hedeflenmektedir. Bu alanda mutlak bir birliktelik yerine önceliklerin belirlenmesi istenmektedir. Özellikle ileri teknoloji ürünlerinin tüketimde önemli bir ağırlığa ulaşması ile birlikte taktiçi ya da benzer ürüne karşı fikri mülkiyet önem arz etmektedir.



5

YATIRIMLAR:

İki taraf yatırımların ileri seviyede serbestleştirilmesi ve en üst standartlar ile korunabilmesi konusunda aynı fikirdedir. Yatırımlar alanında, sebepsiz el koymaların önlenmesi; adil ve hakkaniyet ölçüsünde davranma ve firmalara eşit şartların sağlanması konularının tartışılması beklenmektedir.



6

KAMU ALIMLARI:

Tarafların kamu ihalelerinde kendi firmalarını kayıran ayrımcı uygulamalarının hafifletilmesi ile her yıl ortalama 10,7 milyar Avro dolayında bir pazar imkânı yaratılabileceği hesaplanmaktadır. Kamu ihalelerinde şeffaflığın artırılması ve yerli malı kullanım zorunluluğunun önlenmesi amaçlanmaktadır.



hip - TPP) ile birlikte değerlendirmek gerekiyor. Uzun ve zorlu müzakereler sonrasında oluşturulması amaçlanan TTIP'in, TPP ile birlikte 'derinleştirilmiş' konuları kapsayan 'yeni nesil' anlaşmaların en kapsamlısı olması da yine beklentiler arasında yer alıyor.

DÜNYA TİCARETİNDE TEMKİNLİ İYİMSERLİK

Dünya üretiminin yüzde 44'nün ABD ve AB'nin kontrol ettiği ekonomik büyüklük olması, TTIP'in önemini daha da artırıyor. 2015 yılı itibarıyla 28 üyeli, 500 milyon nüfuslu AB'nin, 17 trilyon dolar tutarındaki GSYH'si, dünya üretiminin yüzde 22'sine tekabül ediyor. 313 milyon nüfuslu ABD'nin, 17 trilyon dolar olan GSYH'si de dünya toplamının yüzde 22'sini oluşturuyor. Bu iki blok dünya üretiminin yüzde 44'ünü elinde tutarken, anlaşmanın taraflara dünya ticaretine de pozitif bir etki yaratacağı öngörülüyor.

Taraflar, dünya ticaretinin üçte birinin serbestleşmesi anlamına gelecek ortaklığın, milyonlarca iş yaratacağını ve her iki pazarın da büyümesini hızlandıracağını söylüyor. Center for Economic Policy Research tarafından yapılan araştırmaya göre anlaşma sonucunda Avrupa'da 2027 yılına kadar yıllık milli gelirin 68 ile 119 milyar Euro, ABD'de ise 50 ile 95 milyar Euro arasında artması bekleniyor. Avrupa Komisyonu'nun yaptığı hesaplamalar ise TTIP'in Avrupa ekonomisini 120 milyar Euro, ABD ekonomisini de 100 milyar Euro büyüteceğini söylüyor.

Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı'na (TEPAV) göre, bu anlaşmanın kapsamının öngörüldüğü ölçüde derin olması halinde, gerek ABD gerek AB pazarında, üçüncü ülkelerin rekabet yapısına, pazara giriş şartlarına ve istihdamına yapacağı etkiler de artacak gibi görün-

yor. Üçüncü ülke ihracatçıları, ABD pazarında paylarını Avrupalı rakiplerine, Avrupa pazarında ise Amerikalı rakiplerine kaptıracığı tahmin ediliyor.

Almanya Ekonomi ve Teknoloji Bakanlığı'nın yaptırdığı bir çalışmaya göre de, anlaşma sonucunda Türkiye, Çin, Hindistan, Brezilya, Rusya, Japonya, Meksika, Kanada, Avustralya ve Kanada gibi ülkeler açısından pazar kaybıyla birlikte bir refah kaybı da bekleniyor. İsveç Ticaret Bakanlığı, tarifelerin kaldırılıp, tarife dışı engellerin kapsamlı şekilde azaltılması halinde, dünyanın geri kalanı açısından refah düşüşü etkisinin yüzde 0,15, üretimlerindeki katma değer azalışı ise yüzde 0,40 olacağını söylüyor. Yani TTIP, bu haliyle uygulanırsa, AB ve ABD'nin kazanan taraflar olarak dünya ticaretinde diğer gelişmekte olan ülkelerle arasındaki makası açacağını gösteriyor.

TTIP DIŞINDA KALMANIN BEDELİ 20 MİLYAR DOLAR
TTIP sadece ABD ve AB ekonomilerini büyütmele kalmıyor, yatırım ve teknoloji transferi yoğunluğu yaşanmasına da neden oluyor. Bu durumda üçüncü ülkelerin müzakere sürecinde nasıl sürece ekleneceği ya da yeni bir model ile zincirin halkalarından biri olacağı da öne çıkıyor. Türkiye uzun yıllardır Gümrük Birliği'nin (GB) kapsamının genişletilmesi ve yeniden düzenlenmesi yönünde AB kurumları nezdinde çalışmalarını sürdürürken, TTIP müzakereleri AB'nin imzaladığı her serbest ticaret anlaşmasının doğrudan Türkiye'yi de bağlamasına neden oluyor. Yani Türkiye de diğer tüm AB üyeleri gibi anlaşma yapılan ülkeye gümrüklerini açıyor.

Ancak AB ile anlaşıp, Türkiye ile ikili bir ticaret anlaşması yapmayan ülkeler için aynı du-

İHTİYAÇ DUYULAN ŞEY ZAMAN



Mustafa ELİTAŞ
Ekonomi Bakanı

"TTIP müzakereleri başladıktan sonra AB-ABD tarafından Türkiye, Meksika ve Kanada gibi bazı ülkelerin müzakereler tamamlanmışta sürece dahil olabilecekleri yönünde açıklamalar yapılmıştır. 2015 yılı Ekim ayında imzalanan TPP metni incelendiğinde, anlaşmaya üçüncü ülkelerin katılımına ilişkin açık bir hüküm bulunduğu görülmekte, ülkelerin kendi iç hukuki süreçlerini de göz önünde bulundurarak, öncelikle aralarında ilgili üçüncü ülkenin katılımına ilişkin anlaşma sağlamaları gerektiği anlaşılmaktadır. Rihimlame Modeli, ülkemizin AB ile ABD arasındaki müzakerelerin tamamlanması sonrasında TTIP'e dahil olması anlamı taşımakta, ancak söz konusu katılımın hangi koşullarda olabileceğine ilişkin değerlendirmelerde bulunulabilmesi için zamana ihtiyaç duyulmaktadır."

AB'NİN ABD'YE MAKİNE İHRACATI SITC (MİLYON DOLAR)					
KOD	ÜRÜN	2011	2012	2013	2014
71	GÜÇ ÜRETEK MAKİNELER VE ARAÇLAR	24.877	26.165	25.911	28.580
72	BELİRLİ SANAYİLER İÇİN ÖZEL MAKİNELER	16.804	16.719	17.076	20.270
73	METAL İŞLEME MAKİNELERİ	2.984	3.528	3.907	3.653
74	DİĞER GENEL ENDÜSTRİ MAKİNE VE CİHAZLARI	19.808	21.631	22.262	24.690
	TOPLAM MAKİNE	64.473	68.044	69.157	77.193

AB'NİN ABD'YE MAKİNE İTHALATI SITC (MİLYON DOLAR)					
KOD	ÜRÜN	2011	2012	2013	2014
71	GÜÇ ÜRETEK MAKİNELER VE ARAÇLAR	25.119	26.458	28.018	28.593
72	BELİRLİ SANAYİLER İÇİN ÖZEL MAKİNELER	7.854	7.537	7.379	7.911
73	METAL İŞLEME MAKİNELERİ	1.061	1.026	942	1.145
74	DİĞER GENEL ENDÜSTRİ MAKİNE VE CİHAZLARI	10.474	10.301	10.662	11.488
	TOPLAM MAKİNE	44.508	45.321	47.001	49.137



EN ÇOK ETKİLENECEK SEKTÖRLER

Kaynak: Gümrük ve Ticaret Bakanlığı



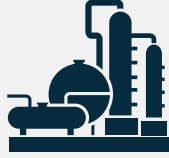
% 16,2'LİK

üretim düşüşü ile motorlu kara taşıtı ve diğer ulaşım araçları imalatı



% 10,77

ile ana metal ve metal eşya sanayi



% 6,69

ile kok kömürü ve rafine edilmiş petrol ürünleri imalatı



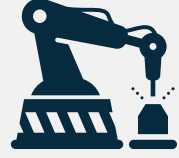
% 6,44

ile elektrik ve optik ürünler imalatı



% 6,24

ile plastik ve kauçuk ürünler imalatı



% 6,23

makine ve teçhizat sanayi olacaktır.

"TUFENKÇİ: EĞER TÜRKİYE, ABD İLE YAPILACAK OLAN HİZMETLERİ, TARIMI, YATIRIMLARIN KORUNMASINI VE DİĞER ALANLARI KAPSAYAN BİR STA YOLUYLA TTIP SÜRECİNE DÂHİL EDİLEBİLİRSE, BU DURUM GB'NİN DERİNLEŞTİRİLMESİNİ SAĞLAYABİLİR."

rum söz konusu değil. Yani Türkiye ile ayrı bir anlaşma yapmayan bir ülke Türkiye'ye gümrüksüz mal sokarken, Türkiye'den ithal ettiği ürünler için gümrük tarifelerini çalıştırabiliyor. Türkiye'nin TTIP'in dışında kalması durumunda GB'yi askıya almak istemesinin sebebi de bu. AB'nin daha önce imzaladığı anlaşmalar geçmişten beri Türkiye'yi rahatsız ederken, TTIP sonrası ABD ekonomisinin büyüklüğü ve Türkiye ticareti için önemi düşünüldüğünde bu pazarı kaybetmek çok daha büyük bir tahribata sebep olacak görüşü ağırlık kazanıyor. Bu nedenle Türkiye, TTIP öncesi GB'nin kapsamının genişletilmesi ve Türk ekonomisinin küresel ticarete makasın açılması ile birlikte teknoloji transferi, yatırımlar, ihracat ve dış ticarete uğrayacağı kayıpların telafisine çalışıyor.

Washington'daki Brookings Enstitüsü Türkiye uzmanlarından Prof. Dr. Kemal Kirişçi'nin hazırladığı bir raporda Türkiye'nin TTIP dışında kalmasının maliyetinin 20 milyar dolar olacağı belirtiliyor. AB Bakanı ve Başmüzakereci Volkan Bozkır da TTIP dışında kalmanın Türkiye için maliyet kaybına neden olacağı konusunda benzer bir görüşü dile getiriyor. Türkiye'nin yıllık 5 milyar dolar kayıp yaşayacağını aktaran Bakan Bozkır, "AB ile ABD arasında müzakereleri sürdürülmekte olan TTIP'in, ülkemizin her iki tarafla uzun yıllara dayanan stratejik, politik ve ekonomik ortaklık ilişkisi dikkate alındığında, önemli sonuçlar doğurması beklenmektedir. Bildiğiniz üzere GB uyarınca, AB'nin 'Ortak Ticaret Politikası'nı üstlenme yükümlülüğü bu-

lunduğundan Türkiye, üçüncü ülkelere yönelik olarak AB'nin tercihli ticaret sistemini üstlenmektedir. TTIP süreci, Bakanlığımız tarafından Ekonomi Bakanlığı ile eşgüdüm halinde yakından takip edilmektedir" diyor.

BAKAN BOZKIR: "AB İLE MUTABAKAT SAĞLANDI"

Türkiye ekonomisinin son yıllarda göz dolduran bir performans sergilediğinin ve 2008-2009 yıllarında ortaya çıkan küresel finansal krizin etkilerini en hızlı atlatan ülkelerden birisi olduğunun altını çizen Bozkır, şunları söylüyor: "Türkiye halen dünyanın en büyük 17. ekonomisidir. 2023 yılı hedefimiz ise ilk 10 ekonomi arasına girmek ve ihracatımızı 500 milyar dolar seviyesine çıkarmaktır. Bu vesileyle, gerçekleştiğinde dünya ekonomisinin yüzde 50'sini, ticaretinin ise yüzde 30'unu oluşturması beklenen TTIP'e dâhil olma hususuna da değinmek gerekiyor. Ülkemiz uzun yıllardır Kuzey Atlantik Paktı'nın bir üyesidir ve AB'ye tam üyelik yolunda kararlılıkla ilerlemektedir. Böylelikle sadece ekonomik nedenlerle değil, siyasi ve stratejik olarak da bu ortaklığa dâhil olunması önem taşımaktadır. Konunun ekonomik boyutu da yadsınamayacak seviyededir. Yapılan bazı bağımsız araştırmalara göre TTIP'e dahil olmamız GSYH'de yüzde 2,5 seviyesine varacak kayıplara yol açabilecektir. Dahil olmamız halinde ise önümüze yeni ticaret ve yatırım imkanları açılacaktır. Bu amaç çerçevesinde, gerekli tüm hassasiyetin ve görüşmelerin sürdürüldüğünü belirtmek isterim."

TTIP'e dahil olmak ya da olmamak sadece Türkiye için değil gelişmekte olan ülkeler için de hayati bir öneme sahip. AB-ABD arasında anlaşmanın imzalanması halinde, TTIP dışında kalan Rusya'nın kaybının 44,9 milyar dolar, Çin'in 35,2 milyar dolar ve Hindistan ekonomisinin de 35,3 milyar dolar zarar göreceği hesaplanıyor. İşte AB Bakanı Bozkır da Türkiye açısından TTIP çerçevesi içinde AB ile GB'nin kapsamının genişletilmesinin önemine vurgu yapıyor. "Bu noktada asıl sorun, GB nedeniy-

TÜRKİYE'NİN ABD VE AB'YE MAKİNE İHRACATI SITC 2015 (MİLYON DOLAR)

KOD	ÜRÜN	ABD	AB
71	GÜÇ ÜRETEN MAKİNELER VE ARAÇLAR	312	2.255
72	BELİRLİ SANAYİLER İÇİN ÖZEL MAKİNELER	234	1.442
73	METAL İŞLEME MAKİNELERİ	35	612
74	DİĞER GENEL ENDÜSTRİ MAKİNE VE CİHAZLARI	167	1.310
	TOPLAM MAKİNE	747	5.619

le AB'nin serbest ticaret anlaşması imzaladığı bazı üçüncü ülkelerle, söz konusu ülkelerin isteksizliğine bağlı olarak benzer anlaşmalar imzalanamamasıdır" diyen Bozkır, ticareti olumsuz etkileyen durumları da şöyle aktarıyor:

"Bazı AB üye devletleri tarafından Türkiye'de kayıtlı karayolu taşıtlarına uygulanan geçiş kotaları, işadamlarımıza ve kamyon şoförlerimize uygulanan vizeler ve Gümrük Birliği ile ilişkili konularda AB'nin karar alma mekanizmalarına katılamama durumumuz ticareti olumsuz etkileyen diğer sıkıntılar arasında yer almaktadır. Ülkemizin bu süreçten temel beklentisi, öncelikle GB'nin yapısından kaynaklanan bu sistematik sorunların çözüme kavuşturulması, bilahare GB'nin yeni alanlara genişletilmesiyle değişen dünya koşullarına uyum sağlanması ve ekonomik ilişkilerimizin güçlendirilmesidir. Bu sürecin iş dünyası için çok büyük fırsatlar yaratacağını düşünüyorum. Hâlihazırda GB'nin güncellenmesine ilişkin müzakerelerin çerçevesi konusunda AB ile bir mutabakat sağlanmıştır. 2016 yılında tarafların hazırlıklarını tamamlaması ve müzakerelerin 2017 yılında başlaması öngörülmektedir."

"İŞ DÜNYASI SÜRECİ TAKİP ETMELİ"

İş dünyasının küresel gelişmeleri yakından takip ettiğini, değişen rekabet ortamına hızla adapte olduğunu hatırlatan Bozkır, GB'nin kapsamının genişletilmesi başta olmak üzere TTIP ve benzeri gelişmelerin de iş dünyası tarafından yakından takip edilmesinin önemine vurgu yapıyor. "Günümüz ticari ortaklıklarının vazgeçilmezi olan karşılıklı ticaret için gerekli teknik koşullara uyum sağlamak adına şimdiden hazırlıklara başlanması önemlidir" diyen Bozkır, GB sayesinde bu alanda çok önemli ilerlemeler kaydedildiğinin de altını çiziyor. Bozkır, "Artık Türk malları herhangi bir engel olmadan AB pazarlarına doğrudan girebilmekte, çünkü ürettikleri teknik kriterler AB ile aynı koşulları içeriyor. Bu-

nun sürdürülmesi ticarete teknik engellerin aşılması için önem arz etmektedir" diyor. Dünya ticaret hacminin yüzde 42'sini, dünya gelirinin ise yüzde 47'sini oluşturan büyük çaplı ticaret ve yatırım ortaklığı çabasının küresel ticaret sisteminin tamamına etkileri olacağını belirten Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkci de, GB'nin TTIP sürecinden doğrudan etkileneceği söylüyor. "AB ve ABD'nin birlikte oluşturdukları blok, pek çok ülke gibi Türkiye'nin de en önemli ticaret ve yatırım ortağıdır. Ancak Türkiye'yi diğer ülkelerden daha özel bir konuma sokan AB ile mevcut GB'dir" diyen Bakan Tüfenkci, Türkiye'nin AB ile imzaladığı GB Anlaşması'nda bir takım risklerle karşı karşıya kaldığını kabul ediyor. Tüfenkci, bu riskleri şöyle sıralıyor: "Öncelikle, GB kapsamında halen yürürlükte olan hükümlere göre AB, üçüncü ülkeler ile serbest ticaret anlaşması imzalama serbestisine sahip olduğu halde, Türkiye'nin ilgili bu süreçlere dâhil olma şansı ve herhangi bir söz hakkı bulunmamaktadır. Yine GB kapsamında yürürlükte olan hükümlere göre her ne kadar AB tek taraflı bu serbestiye sahip olsa da ülkemizin Avrupa Birliği'nden bağımsız olarak üçüncü ülkeler ile serbest ticaret anlaşması yapma hakkı bulunmamaktadır."

TTIP'in ABD mallarının ülkemize ticari engellere tabi olmadan girmesine olanak tanıyacağını, Türkiye'nin ürünlerinin söz konusu pazarlara giriş yaparken halen ticari engellere tabi olması sorununu ortaya çıkaracağını hatırlatan Bakan Tüfenkci, "AB ile müzakere yapan ülkelerin Türkiye ile STA yapma konusunda isteksiz olmaları ve AB'nin imzaladığı her STA paralelinde Türkiye menşeli ürünlerin AB'deki göreceli avantajının azalması ve rekabetin artması durumunu doğurmuştur. Türkiye aleyhine oluşan riskler çerçevesinde AB ile ABD arasında gerçekleştirilecek kapsamlı bir ticaret anlaşmasının Türkiye ekonomisi üzerindeki etkilerine bakıldığında etkilerin yönünün ve



"TTIP, TÜM SEKTÖRLERİ ETKİLEYECEK"



Bülent TÜFENKCI
Gümrük ve Ticaret Bakanı

"Toplam ticaret hacmimizin yüzde 46'sını oluşturan AB ve ABD arasında süren ticaret ve yatırım ortaklığı anlaşması görüşmeleri sonucunda Türkiye'nin olumsuz yönde etkileneceği, hemen tüm çevrelerin ortak görüşü. Özellikle otomotiv, tekstil, plastik maddeler, kimya ve makine imalat sanayi sektörlerinde etkinin daha büyük oranlarda olacağı tahmin edilirken, sektörler arası etkileşim nedeniyle aslında tüm sektörlerin anlaşma sonucundan etkileneceği de ifade edilmektedir. TTIP'e ülkemizin taraf olmaması veya ABD ile STA imzalamaması durumunda Türkiye, ABD malları için avantajlı bir pazar konumuna gelecek ve AB'deki Türkiye mallarının avantajı kaybolacaktır. TTIP'ten en çok etkilenecek sektörler, yüzde 16,2'lik üretim düşüşü ile motorlu kara taşıtı ve diğer ulaşım araçları imalatı, yüzde 10,77'lik üretim düşüşü ile ana metal ve metal eşya sanayi ve yüzde 6,69'luk üretim düşüşü ile kok kömürü ve rafine edilmiş petrol ürünleri imalatı olarak karşımıza çıkmaktadır."



EN ÇOK KAZANAN ÜLKELER

Kaynak: Gümrük ve Ticaret Bakanlığı

Almanya Ekonomi ve Teknoloji Bakanlığı'nın yaptırdığı çalışmada olası TTIP'nin etkileri incelenirken, AB-ABD arasında kapsamlı bir ticaret serbestisi sağlanması halinde bunun en önemli refah artırıcı etkisinin

- Yüzde 13,4 ile ABD,
- Yüzde 9,7 ile Büyük Britanya,
- Yüzde 7,3 ile İsveç bakımından oluşacağı ve AB ülkelerini genellikle olumlu etkileyeceğini göstermektedir.
- Almanya açısından refah artışı yüzde 4,68 olurken, ABD'ye olan ihracatında yüzde 94'lük bir büyüme beklenmektedir.

EN ÇOK KAYBEDECEK ÜLKELER

Kaynak: Gümrük ve Ticaret Bakanlığı

Diğer taraftan, çalışma üçüncü ülkeler açısından pazar kaybı sonucu oluşacak bir refah kaybını ortaya koymaktadır. Buna göre, bu kayıp Çin, Hindistan, Brezilya, Rusya, Japonya, Meksika, Kanada ve Avustralya gibi ülkelerin yanı sıra Türkiye için de belirlemektedir. Özellikle, AB ya da ABD ile hâlihazırda STA'sı olan ülkelerin TTIP'in başlıca kaybedenleri olabileceği ifade edilmiştir.

- Hem ABD hem de AB ile tercihli ticaret anlaşması olan Kanada ve Meksika'nın kayıpları yüzde 9,48 ve yüzde 7,24 olacakken
- Türkiye'nin potansiyel kaybı yüzde 2,5 civarında olacaktır.
- Türkiye'nin bu kaybının 20 milyar dolar civarında olabileceği kaydedilmiştir.
- Çalışmaya göre AB ve ABD arasında sadece gümrük tarifelerinin sıfırlandığı dar kapsamlı bir anlaşmada ise Türkiye'nin reel gelirinin uzun dönemde yüzde 0,27 düşeceği anlaşılmaktadır.



boyutunun Türkiye'nin anlaşmaya taraf olup olmamasına ve ABD ile ayrı bir STA imzalamasına bağlı olarak değişiklik gösterdiği tespit edilmiştir" diye ekliyor.

"SERBEST TİCARET REFAHI ARTIRIR"

TTIP'in en önemli etkilerinden birinin Türkiye dış ticareti üzerinde olacağını da hatırlıyor Bakan Tüfenkci. TTIP dışında kalan bir Türkiye'nin ihracatında yüzde 12,5, ithalatın-

da ise yaklaşık yüzde 2 oranında bir azalmaya yol açacağını belirten Tüfenkci, başta ekonomi olmak üzere TTIP'in sosyal sonuçlar doğuracak kadar önemli bir konu olduğunu aktarıyor. "Anlaşmanın ticareti artırıcı, saptırıcı; refah yaratıcı ya da azaltıcı etkilerinin analizi başta anlaşmanın muhatapları olmak üzere tüm ülkeleri yakından ilgilendirmektedir. Türkiye'nin TTIP'in dışında bırakılmasından kaynaklanacak refah kaybının düzeyi ise tartışmaya açık gözükmektedir" diyen Bakan Tüfenkci, Türkiye'nin TTIP'e dahil olması durumunun, dâhil olamaması durumuna göre GSYH'nin yüzde 4,6'sı kadar bir milli gelir kazancı sağlayacağına da işaret ettiğini söylüyor. Tüfenkci, Türkiye'nin TTIP sürecine dahil olmasının, AB ve ABD'nin GSYH büyüme rakamlarına da olmaması durumuna göre daha yüksek bir katkı sağlayacağını altını çiziyor.

"Bu durum serbest ticaret anlaşmasına taraf olan ülkelerin hepsinde, serbest ticaretin milli geliri artırdığına güzel bir örnek olup; serbest ticaret refahı artırır tezini desteklemektedir" diyen Tüfenkci, TTIP'in sadece sürece dâhil olan ülkeleri kapsamından dolayı, anlaşmanın dışında kalan ülkeler için gümrük tarifeleri ve tarife dışı engellerin de uygulanmaya devam edeceğini belirtiyor. Anlaşmanın dışında kalan ülkelerin ihracatının çok yüksek oranda düşeceğinin tahmin edildiğini de hatırlatan Tüfenkci, "TTIP'in en büyük etkisi, doğal olarak, imalat sanayinde gözlemlenecektir. Anlaşmanın etkisi sadece imalat sanayi veya AB-ABD'ye ihracat yapan sektörler ile sınırlı kalmayacaktır. Anlaşma yürürlüğe girdikten sonra imalat sanayinin AB-ABD'ye ihracatı önemli oranda azalacağından, bu ülkelere ihracat yapan sektörlerin üretimi de düşecektir. Böylelikle ihracat yapan sektörlerle ara girdi sağlayan diğer sektörler de çarpan etkisiyle süreçten etkilenenecektir. TTIP, sadece ihracat yapan sektörleri veya firmaları etkilemeyecek, ekonominin tamamı üzerinde olumsuz bir etkiye sahip olacaktır" diyor.

"ABD İLE MUTABIK KALINDI"

TTIP sürecinde ABD ve AB arasında bugüne kadar 12 tur müzakere düzenlendiğini belirten Ekonomi Bakanı Mustafa Elitaş da, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın 16 Mayıs 2013 tarihinde Washington'da ABD Başkanı Barack Obama ile yaptığı görüşmede konuyu ele aldığını hatırlatıyor. Bu görüşme sonunda, GB nedeniyle TTIP'in ülkemiz üzerindeki muhtemel etkileri de dikkate alınarak, Türkiye ile ABD arasında ticaretin serbestleştirilmesi ve ekonomik ilişkilerin derinleştirilmesi hedefiyle "Yüksek Düzeyli Komite (YDK)" kurulması konusunda mutabık kalındığını belirten Elitaş, şöyle devam ediyor: "Söz konusu Komite'nin eş baş-

kanlığının ise Ekonomi Bakanlığı ve ABD Ticaret Temsilciliği tarafından yürütülmesine karar verilmiştir. Hâlihazırda söz konusu Komite, Bakanlar düzeyinde iki toplantı gerçekleştirmiştir. Ayrıca, YDK'nın çalışma prensiplerini ve usullerini ortaya koyan 'Çalışma Programı' da kabul edilmiştir. Önümüzdeki dönemde YDK'nın, tesis edilecek muhtemel bir Türkiye-ABD STA'sının yol haritasının hazırlanacağı bir platform olması amaçlanmaktadır."

AB'nin aksine, Türkiye'nin ABD pazarı ile entegrasyonunun daha sınırlı olduğunun belirtildiği Dünya Bankası 2014 Raporu'na göre, AB ile ABD'nin ikili ticaretteki tüm tarifeleri kaldırdığı ancak Türkiye'nin ABD pazarında sınırlamalara tabi olmaya devam ettiği söyleniyor. ABD'den ithalat için tarife uygulamaya devam ettiğinin varsayılmasıyla yapılan genel denge simülasyonunda, Türkiye'nin 130 milyon dolar kadar bir refah kaybının olacağı da yine raporda dile getirilen tahminler arasında yer alıyor. Bunun 120 milyon dolarlık bölümünün Türkiye'nin AB-ABD pazarlarında artan rekabet ile karşı karşıya olmasının yol açacağı ticaret koşullarındaki kötüleşmeden kaynaklanacağına belirtildiği raporda şu önemli tespitler de yapılıyor.

"Türkiye ABD'li üreticiler üzerindeki ithalat tarifelerini kaldırırsa (veya ABD ticareti AB üzerinden saptırılır ve Türkiye'ye gümrüksüz bir şekilde girerse) refah kaybı yıllık 160 milyon dolara yükselebilir. Eğer AB, ABD ile bir STA yapar ve Türkiye yapmazsa, en büyük ihracat kaybının motorlu araçlar ve parçaları sektöründe yaşanacaktır. Ancak, Türkiye'nin ABD ile bir STA imzalaması durumunda, TTIP sonucunda yıllık 130 milyon dolar düzeyinde bir refah kazanımı elde edebilecektir. Türkiye'nin ihracatındaki en yüksek artışlar tekstil ve giyim sektöründe olacaktır. Metal sanayi ihracatının ise ABD'de yüzde 22,5, AB'de ise yüzde 12,1 oranında artacağı beklenmektedir. AB ve ABD arasındaki karşılıklı ticarete maliyetlerin düşmesi, diğer ülkelerden hem AB'ye hem de ABD'ye ihracatın görece maliyetlerini de artıracaktır. Bu durum doğal olarak, başta imalat sanayi ürünleri olmak üzere, TTIP dışında kalan ülkelerin ticaret hadlerini ciddi oranda bozacak ve bu ülkelerden AB-ABD'ye ihracatı önemli düzeyde düşürecektir."



ÜÇÜNCÜ TARAFLARA RIHTIMLAMA ÇÖZÜMÜ

Diğer taraftan, ülkemizin TTIP müzakerelerinin son aşamasında müzakere sürecine dahil olması anlamına gelen Rihtımlama (docking) Modeli'nin TTIP'e dahil olunabilmesi için gündeme gelebilecek seçenekler arasında" olduğunu belirten Elitaş, Rihtımlama Modeli ile AB ve ABD dışında TTIP'e dahil olmak isteyen üçüncü tarafların sürece dahil olmasının yolunun açılacağını dile getiriyor. Söz konusu yöntemin TPP müzakereleri sırasında da gündeme geldiğini, Kanada, Meksika ve Japonya'nın müzakere sürecine sonradan dâhil olduğunu hatırlatan Bakan Elitaş'ın bahsettiği "Rihtımlama Modeli", üçüncü tarafların TTIP sürecine dahil olması konusunda yeni bir yöntem öneriyor. Bu yöntem ilgili çevrelerde yakından takip edilirken, Türkiye gibi gelişmekte olan ve anlaşmaya dahil olmak isteyen üçüncü taraflara da bir kapı arılıyor. Rihtımlama Modeli temel olarak AB ile ABD arasında müzakerelerin tamamlanması sonrasında Türkiye'nin ortaklığa katılması şeklinde özetleniyor.

Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfenkci, TTIP müzakerelerinin sona ermesine yakın bir süreye kadar Türkiye'nin sürece adapte edilmesi ve AB'nin bu tarihe kadar ABD ile görüşmelerde Türkiye'yi kayıtsız şartsız destekleyeceğini de resmi olarak duyurmasının öngörülüğünü söylüyor. Rihtımlama Modeli ile Türkiye'nin de iki ülke arasında hâlihazırda sürmekte olan müzakerelerde görüşülen hususları zamanı geldiğinde aynen kabul ederek yürürlüğe geçirmesinin beklendiğini aktaran Tüfenkci, "Hiç şüphe yoktur ki, ülkemizin küresel ticaretin gelecek dönemi için oyun kurallarını değiştirici nitelikteki bir ortaklığın bir şekilde içinde bulunmasının orta ve uzun dönemde faydalı sonuçları beraberinde getirmesi beklenmektedir. Ancak, rihtımlama seçeneğinde ABD ile AB arasında müzakerelerin belirli bir aşamaya gelmiş olacağı ve tarafların kendi çıkarları doğrultusunda birçok konu üzerinde uzlaşmaya varacağı göz önüne alındığında, anlaşmaya bu yöntem ile dâhil olması düşünülen ülkemizin tüm bu hükümleri olduğu gibi kabul etmesi gerekecektir. Bu model içinde ABD ile AB arasında anlaşmaya varılmış alanlarda alınan kararları müzakereye dâhil olmaksızın kabul etmiş olacağımızdan, tıpkı GB'ye girdiğimiz dönemdeki gibi ilk etapta öngörülmeyen problemlerin çıkma ihtimali de göz önünde bulundurulmalıdır" diye de ekliyor.

ALTERNATİF ÜÇ POLİTİKA

TTIP Anlaşması'na dâhil edilmesi durumunda bile Türkiye'nin süreçten olumsuz etkilenebileceği ve şimdiden bu konuda gerekli

TARIM ÜRÜNLERİNDE AB'NİN TAHTI SALLANABİLİR



Ayhan ZEYİNOĞLU
İktisadi Kalkınma Vakfı Başkanı

"Tarım ürünleri ihracatında önemli bir oyuncu olan AB'yi TTIP ile zor bir dönem bekliyor. Ortalama tarım işletmesi büyüklüğü İngiltere'de 538 ve Fransa'da 521 dekar olmasına rağmen, AB ortalaması 160 dekar kalıyor. Buna karşılık ABD'de üretim yapan tarım işletmelerinin ortalama büyüklüğü 1820 dekar. Tarım ürünleri dış ticaretinde lider konumda bulunan AB'nin, ABD'nin 500 milyonun üzerinde nüfusa sahip AB pazarına erişimi sonrası küresel rekabette tahtı sallanabilir. AB'nin TTIP müzakerelerinde karşılaşacağı güçlükler ve baskıların benzeri Türkiye'nin AB ile GB'nin güncellenmesi kapsamında tarım ürünleri tavizleri müzakerelerinde karşımıza çıkabilir. Verimlilik konusunda sıkıntılarını gideremeyen Türkiye'nin ortalama tarım işletmesi büyüklüğü 59 dekar ve yedi parçaya ayrılmış durumda."



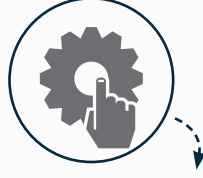
TÜRKİYE, TTIP DIŞINDA KALIRSA EN KÖTÜ SENARYO

Kaynak: Gümrük ve Ticaret Bakanlığı



%1,89

Türkiye'nin GSYH'sine yaklaşık yüzde 1,89 negatif etki yapacağı



103 bin

Yaklaşık 103 bin dolayında bir istihdam kaybı



%2,86

Vergi gelirlerinin yüzde 2,86 azalacağı



%1,87

Firma kârlarının yüzde 1,87 azalacağı



%2,69

Yatırımların yüzde 2,69 oranında azalacağı



%12,46

Türkiye'nin toplam ihracatı yüzde 12,46 oranında düşecek



%1,43

İthalatı yüzde 1,43 oranında artacak



%22,56

Dış ticaret açığının yüzde 22,56 oranında artacağı tahmin ediliyor

tedbirleri alması önemli görünüyor. Öncelikle, dış ticaret açığını artırmadan bir ekonomik büyüme modeline geçilebilmesi için özellikle temel sanayi dallarında yatırım ortamının iyileştirilmesi ve yeterli teşviklerin verilmesi gerekiyor. Bu anlamda uygulanacak teşvik ve ticaret tedbirleri, yerli üretimi ithalattan daha cazip kılacak şekilde tasarlanmalıdır diyen uzmanlara göre Türkiye'nin AB ile GB gibi özellikli bir durumunun bulunması, AB-ABD arasında imzalanacak TTIP'in önemini daha da artırıyor. Türkiye'nin bu süreçten daha az etkilenmesi için üç politika alternatifinden bahseden Bakan Tüfenkci; "Türkiye, TTIP sürecine paralel olarak ABD ile bir STA yapabilir, mümkün olan en kısa sürede AB'ye tam

üye olabilir ya da AB ile olan GB derinleştirilebilir. Bu seçeneklerden şu an için en uygun görünen, alternatifin sonucusudur. Türkiye, TTIP sürecine girmeye nitelikleri itibariyle uygun bir ekonomi olup, bununla beraber şu aşamada Türkiye'nin GB'nin derinleştirilmesi yönünde göstereceği çabalar aynı zamanda bu konularda yapılacak reformları da hayata geçirebilecektir" diyor.

Türkiye için bir başka seçeneğin de, müzakerelerde ilerleme kaydedilip bazı konular üzerinde anlaşmaya varıldıktan sonra oluşacak olgun ortama, sonradan katılmak olduğunu belirten Tüfenkci, Kanada ve Japonya'nın TPP müzakerelerine bu yolla dâhil olduğunu hatırlatıyor. Müzakerelerde belirli bir aşamaya gelmesi nedeniyle, AB ve ABD arasında bir mutabakat sağlanması halinde Türkiye'nin anlaşmayı olduğu gibi kabul etmesi zorunluluğunun doğacağını da ifade eden Tüfenkci, AB ile imzalanan GB anlaşmasına atıf yaparak şunları aktarıyor: "Türkiye, AB ile GB nedeniyle AB'nin üçüncü ülkelerle imzaladığı STA'ların ardından benzer şekilde bu ülkelerle STA imzalamaktadır. TTIP müzakerelerinin tamamlanması ve anlaşmanın yürürlüğe girmesinin ardından Türkiye'nin ABD ile imzalayacağı bir STA'nın, TTIP'in dışında kalma seçeneğinden daha olumlu sonuçlar doğuracağı düşünülmektedir."

EN AZ ETKİLENECEK SEKTÖRLER

Kaynak: Gümrük ve Ticaret Bakanlığı



% 0,04' LÜK

düşüş ile kamu yönetimi, savunma ve zorunlu sosyal güvenlik sektörü



% 0,02

ile inşaat



% 0,07

ile eğitim hizmetleri



% 0,14

ile sağlık işleri ve sosyal hizmetler sektörleri olacaktır

“TTIP, KOBİ’LERDE ÖNEMLİ SONUÇLAR DOĞURACAK”

Türkiye ekonomisinin yaklaşık yüzde 95’ini oluşturan KOBİ’lerin TTIP süreci sonunda nasıl etkileneceği de Ekonomik ve Sosyal Düşünce Araştırma Geliştirme Vakfı (ESAGEV) ve Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu’nun (TÜRKONFED), Şubat 2016’da yayınladığı raporda ayrıntılarıyla inceleniyor. Türkiye’de de ekonominin motoru olan KOBİ’lerin sayısının 3,5 milyona ulaştığı, işletmelerin yüzde 99,8’inde 250 kişiden az çalışan bulunduğu vurgulanan raporda 10’dan az kişi çalıştıran mikro KOBİ’lerin tüm işletmelere oranının ise yüzde 93,7 olduğu tespit ediliyor. Bu oran AB ülkeleri ile paralellik gösterirken, AB’de faaliyet gösteren yaklaşık 22 milyon işletmenin de yüzde 92,6’sının mikro KOBİ olduğu aktarılıyor. Rapor sonucu ortaya konan şu tespitler, Türk KOBİ’lerinin TTIP sürecine dahil olması ya da olmamasının çok önemli sonuçlar doğuracağını gösteriyor:

“AB’de sanayi sınıfındaki KOBİ’lerin mikro sınıfta yer alanları Türkiye’ye göre daha azdır. AB’de sanayi sektöründe mikro KOBİ’lerin oranı yüzde 82,9 iken, bu oran Türkiye’de yüzde 87,2’dir. Ülkemiz üreticileri, AB’ye nazaran daha çok küçük işletmelerden oluşmaktadır. Bu durum özellikle KOBİ’lerin ihracat ve finansman güçlerini sınırlandıran bir faktördür. Türkiye’deki mikro ve küçük girişimler ihracatımızın yaklaşık yüzde 38,1’ini gerçekleştirmiştir. Bu da mikro ve küçük işletmelerin ortalama ihracat rakamının 1,2 milyon doların altında olduğunu gösteriyor. KOBİ’lerimizin ihracattaki aktifliğine benzer bir tablo AB ülkelerinde de görülmekteyken, AB ülkelerinden Almanya ve İtalya gibi büyük ihracatçıların, mikro ve küçük ölçekli KOBİ’lerinin ihracat hacmi Türkiye’ye benzemesine rağmen, bu ülkelerin orta ölçekli KOBİ’lerin ihracatçı Türk KOBİ’lerin yaklaşık üç kat daha büyük ihracat hacimlerine ulaştığı görülüyor. Bunun sonucu olarak, Türkiye’deki KOBİ’lerin finansal yapısı ve üretim yapısıyla, AB’deki KOBİ’lere göre daha zayıf olduğu görülmektedir. Nitekim pazar çeşitliliği açısından da benzer olarak ihracatçılarımızın yüzde 44,6’sı sadece tek ülkeye ihracat gerçekleştirmiştir.” Kısacası, KOBİ’lerimizin ölçek ve pazara giriş sorunları olduğuna vurgu yapan rapora göre, TTIP benzeri bir oluşumun, yeni ticari kurallar getirerek, yeni pazara giriş problemleri yaratacak olmasının göz önüne alınması gerektiği belirtiliyor. İhracatçı Türk KOBİ’lerinin, yeni şartlara uyum sağlayacak pazara giriş, ölçek ve finansman kapasitelerinin zayıf olması gerekçesiyle ek sıkıntılar yaşayacağı tahmin ediliyor.

TTIP’İN, MAKİNE SEKTÖRÜNE ETKİLERİ

ABD’nin de AB’ye yüksek makine ihracatı bulunduğu belirten MAİB Ekonomi Danışmanı Dr. Can Fuat Gürlesel, AB’nin ithalatının yüzde 32’sini ABD’den yaptığını dikkat çekerek, AB’nin daha çok kendi arasında ticaret yapmakla birlikte ABD’de önemli bir pazar payına sahip olduğunu vurguluyor. “Anlaşma ile birlikte ABD’de, AB üye ülkelerinin kendi içlerinde sahip oldukları avantajlara büyük ölçüde sahip olacaktır. Böylece önemli bir avantaj elde edecektir” diyen Dr. Gürlesel, ABD’nin AB pazarında Asyalı rakiplerine karşı da avantaj elde edeceğini belirtiyor. Türkiye’nin 2015 yılında makine ihracatının 10 milyar dolar, en büyük makine pazarının da AB ülkeleri olduğunun altını çizen Dr. Gürlesel, şunları da ekliyor: “Türkiye’nin AB’ye makine ihracatı 5,6 milyar dolar olmuştur. ABD’ye makine ihracatı ise 2015 yılında 747 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. ABD ile AB arasında anlaşmanın yapılması halinde Türkiye için AB pazarında ABD’li rakiplerin baskısı artacaktır. Türkiye pazarında da ABD’li üretici ve ihracatçıların erişim olanakları ve rekabet güçleri artacaktır. ABD pazarına girişte ise AB’li üretici ve ihracatçılar Türk makine sanayi karşısında avantaj elde edecektir.”

Türkiye’nin bu etkileri dengelemesi için ya AB-ABD anlaşmasına eş zamanlı olarak taraf olması ya da ABD ile yine eş zamanlı olarak anlaşma yapması gerektiğinin altını çizen Dr. Gürlesel, bunun sağlanması halinde AB-ABD pazarında rekabet koşullarının eşitleneceğini söylüyor. Türkiye’nin anlaşmanın dışında kalması halinde rekabette haksız bir ortamın oluşacağını düşünen Dr. Gürlesel, “Bu haksız rekabet ortamı AB pazarında ABD’li rakiplere, ABD pazarında ise AB’li rakiplere pay kaptırılmasına yol açabilecektir. AB pazarı Türkiye’nin makine sanayinde en önemli ve büyük gelişmiş pazarıdır ve karşılaşılabilecek kayıpların telafisi güç olacaktır. ABD pazarı ise alternatif ve yeni pazarlar içinde en yenisi ve ihracat çabalarının yoğunlaştığı en büyük pazardır. Bu nedenle AB ülkelerinin artacak rekabeti ABD pazarındaki çabalarımızı zorlayacaktır. Türkiye pazarına girişte ise ABD genel olarak nispeten düşük tarifelerle karşılaşmaktadır. Ancak Türkiye ithalatta bazı Tarife dışı engeller uygulamaktadır (ürün standartları, güvenlik düzenlemeleri ve çevre standartları). Türkiye pazarına giriş için mevcut tarifeler düşük olmasına rağmen, ABD Tarife dışı engellerdeki azalma ile rekabet gücü kazanabilecektir. ABD Türkiye’ye özelleşmiş makine ve ekipman ihracatını artıracaktır” diyor.

“TÜRKİYE TTIP’İN DIŞINDA KALMAMALIDIR”

Anlaşmanın sağlanması halinde karşılıklı gümrük vergilerinin indirilmesinin iki taraf için de

“MAKİNE SEKTÖRÜ ÖNEMLİ ÖLÇÜDE ETKİLENECEK”



Dr. Can Fuat GÜRLESEL
MAİB Ekonomi Danışmanı

“Türkiye AB ile GB nedeniyle dış ticaret rejiminde AB dış ticaret rejimine uyum sağlamaktadır. Bu çerçevede AB’nin ABD ile tamamlayacağı anlaşmaya paralel olarak Türkiye’nin de ABD ile bir anlaşmayı eş zamanlı yapması en ideal tercihtir. Türkiye ile ABD arasında anlaşmanın eş zamanlı olarak yapılması Türkiye ve Türk makine sektörü için ABD pazarına erişim açısından hem yeni fırsatlar yaratacak hem de AB’li ülkeler ile aynı rekabet koşullarına sahip olunacaktır. ABD’nin makine ithalatı 2014 yılında 221,2 milyar dolar olmuştur. AB ise dünyanın en yüksek makine ihracatı yapan bölgesidir. AB’nin 2014’te ihracatı 388 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. 2014’te ABD’nin makine ihracatı 184 milyar dolar, AB’nin makine ithalatı ise 154,5 milyar dolar olmuştur. ABD ve AB makine ticaretinde dünyanın en büyük oyuncularındır. Bu nedenle AB ile ABD arasındaki anlaşma makine sektörünü önemli ölçüde etkileyecektir.”



“RIHTIMLAMA MODELİ” İHTİMALİNDE, ABD İLE AB ARASINDA ANLAŞMAYA VARILMIŞ ALANLARDA ALINAN KARARLARI MÜZAKEREYE DÂHİL OLMAKSIZIN KABUL ETMİŞ OLACAĞIMIZDAN, TIPKI GÜMRÜK BİRLİĞİNE GİRDİĞİMİZ DÖNEMDEKİ GİBİ İLK ETAPTA ÖNGÖRÜLMİYEN PROBLEMLERİN ÇIKMA İHTİMALİ DE GÖZ ÖNÜNDE BULUNDURULMALIDIR.”

rakip ülkelere göre ve özellikle Asyalı ihracatçılara göre avantajlar sağlayacağını ifade eden Dr. Gürlesel, ABD'nin en büyük makine ithalatçılarının AB ülkeleri, Çin, Güney Kore, Japonya ve Tayvan gibi Asyalı ülkeler ile NAFTA içinde Kanada ve Meksika olduğunu ekliyor. Dr. Gürlesel, AB ülkelerinin ABD'ye makine ihracatının 2014 yılında 77,2 milyar dolar olduğunu, ABD pazarında AB ülkelerinin payının ise yüzde 35 olarak gerçekleştiğini hatırlatarak, “Anlaşma ile birlikte bu payın artacağı öngörülmektedir” diyor.

İktisadi Kalkınma Vakfı Başkanı Ayhan Zeytinoğlu da, AB ile ABD arasında müzakereleri devam eden TTIP sürecindeki gelişmelerin yakından izlenmesi gerektiğini söyleyerek, Türkiye'nin oluşmakta olan TTIP'in dışında kalmasının, bu alanın kural ve normlarına uyum maliyetinden daha ağır olacağını vurguluyor. Zeytinoğlu şöyle devam ediyor: “Bugün 13'üncü tur müzakereleri yapılan TTIP sürecine tarafların hız vererek 2016 yılının sonunu hedeflediklerini görüyoruz. Her iki taraf için hassasiyet taşıyan konuların müzakere sürecinin ileri aşamalarına ertelenmesi süreci yavaşlatabilir. Ancak 2017 yılında Türkiye'nin de AB ile GB'nin modernizasyonu için müzakerelere başlayacağı ve olası bir TTIP anlaşmasından doğrudan etkileneneğimiz gözden kaçırılmamalı.” Müzakerelerde önemli bir yer tutan tarım ve

gıda bölümü ile ilgili olarak Zeytinoğlu şunları kaydediyor: “Baştan beri en tartışmalı alanlardan biri de tarım ve gıda ürünleriydi. Hayvan refahının AB'de ABD'ye kıyasla çok daha sıkı kurallarla düzenleniyor olması, büyüme hormonlarının AB'de tamamen yasak olması ya da hayvan yeminin ABD'de çok daha ucuza üretiliyor olması gibi faktörler bu alanda tam serbestleşmesini güçleştiren faktörler olarak görülüyor. Özellikle tahıl ve et konusunda şimdilik belirsizliğin süreceği belirtiliyor. ABD'nin tarım politikalarındaki yüksek üretim ve agresif tutumu, özellikle AB'de hububat, et ve süt sektörlerinde baskı oluşturacak.”

ABD VE AB: “TÜRKİYE’NİN İTİRAZLARI YERİNDE”

TTIP süreci sadece anlaşmaya dahil olmak isteyen Türkiye’de değil, anlaşmanın tarafı olan AB’de de tartışılıyor. AB tarafında en çok tartışılan konu yatırımcı-devlet çatışmaları çözümü (ISDS) sistemi. Anlaşmayla getirilmesi gereken yapıda, yabancı şirketler ve yatırımcılar egemen devletlerle eşit statüde sayılıyor. Şirketlerin devletleri ulusal mahkemeler dışında da dava edebilecek olması da ulusal hukuk sistemlerinin üstünlüğü açısından önemli bir tehdit olarak algılanıyor. Her iki taraf da Türkiye’nin endişelerine hak vererek, gerekli çalışmaların yapılacağını söylüyor. Ancak şu aşamaya kadar Türkiye’nin devamlı itirazlarına karşı, henüz bu

GENEL KOBİ İSTATİSTİKLERİ (TÜİK, 2013)	
İNCELEME ALANI	KOBİ'LERİN ORANI (%)
Toplam Girişim Sayısı	99,8
İstihdam	74,2
Maaş ve Ücret	54,7
Ciro	63,8
Yatırım	53,3

BÜYÜKLÜKLERİNE GÖRE İHRACATTAN ALINAN PAY (2014, TOPLAM İHRACAT 156,9 MİLYAR DOLAR)		
ÇALIŞAN SAYISI	İHRACAT DEĞERİ MİLYAR DOLAR	YÜZDE %
1-9	27,2	17,4
10-49	32,5	20,7
50-249	28,9	18,4
250+	68,3	43,5

KOBİ'LERİN ÖLÇEĞE GÖRE İHRACATI 2014			
ÜLKE	MİKRO MİLYON DOLAR	KÜÇÜK MİLYON DOLAR	ORTA MİLYON DOLAR
Türkiye	0,8	1,8	4,3
Almanya	0,9	2,9	14,0
İtalya	0,3	2,0	13,0
Polonya	0,2	0,9	4,5
Belçika	0,6	4,0	27,0
İrlanda	2,0	2,0	125

Kaynak: TÜİK, EUROSTAT

konuda net bir adım atmadı. AB, Türkiye'nin anlaşmaya dahil olmak için ABD'yle paralel bir ticaret anlaşması yapması gerektiği konusunda ısrar ediyor. ABD ise sorunun AB-Türkiye arasında olduğunu söyleyerek, meselenin GB şartlarında bir değişiklikle çözümlenmesini öneriyor. Genel olarak STA düzenlemelerinde gümrük vergilerinin azaltılması veya kaldırılması öne çıkan konular olarak dikkat çekiyor. Global ticarete bu kadar önemli aktörlerin entegrasyonunun etkilerini sadece gümrük vergileri ile ölçmek eksik bir yaklaşım olur diyen uzmanlar, dünyanın en büyük iki ekonomisi arasındaki bu nevi kapsamlı bir anlaşmanın, diğer aktörleri de etkilemesinin kaçınılmaz olduğu konusunda hemfikir.

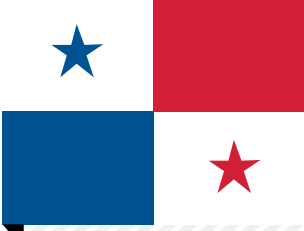
TTIP kapsamında ticaret politikası önlemleri de yer alıyor. ABD, Türk menşeli ürünlerin ithalatında kısıtlamalara giderek bazı ürünlerin ithalatında kota uygulayabiliyor. ABD ve AB arasında imzalanması muhtemel STA kapsamında bu kısıtlamaların iki taraf arasında azalacağı değerlendiriliyor. Türkiye'nin TTIP kapsamı dışında kalmasının, ABD'ye yapılan ihracattaki tarife dışı engeller nedeniyle rekabetçiliği ve ihracatı olumsuz etkilemesi bekleniyor. Dünya Bankası'nın, Avrupa Komisyonu'nun isteğiyle GB yapısı üzerine hazırladığı araştırmada TTIP Anlaşması'nın iki tarafa da yarar sağladığı, ancak özellikle AB'nin üçüncü ülkelerle yaptığı serbest ticaret anlaşmalarının Türkiye'ye zarar verdiği ve yapısının var olan asimetriyi gidermek üzere tekrar düzenlenmesi gerektiği belirtiliyor.

"BÜLENT TÜFENKÇİ:
DÜNYA BANKASI'NIN
28 MART 2014 TARİHLİ
'AB-TÜRKİYE GB
DEĞERLENDİRMESİ
RAPORU'NA GÖRE AB VE
ABD ARASINDA BİR STA
OLDUĞU VE TÜRKİYE'NİN
BU ANLAŞMA
DIŞINDA BIRAKILDIĞI
BİR SENARYODA
MOTORLU TAŞITLAR VE
PARÇALARI İHRACATININ
YAKLAŞIK 132 MİLYON
DOLAR CİVARINDA BİR
KAYIP YAŞAYACAĞI
ÖNGÖRÜLÜYOR"





PANAMA



YÜZÖLÇÜMÜ

75.420 km²

NÜFUS

3,6 Milyon (2014)

ÖNEMLİ ŞEHİRLER

Panama City (Başkent),
San Miguelita,
Colon, David

ETNİK GRUPLAR

%70 Melez
%14'ü Amerikan yerlisi-
Hintli mezezi
%10 Avrupa kökenli
%6 Diğer

DİL

İspanyolca ve İngilizce

PARA BİRİMİ

Balboa
1 ABD doları = 1 Balboa

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



KÜRESEL TİCARETİN AŞIL TENDONU: PANAMA

ASYA VE AMERİKA KITALARI ARASINDAKİ GEMİ TRAFİĞİNİN YÜZDE 40'INI GERÇEKLEŞTİREN, ATLAS OKYANUSU'NU BÜYÜK OKYANUS'A BAĞLAYAN PANAMA KANALI, YAPILDIĞI GÜNDEN BU YANA ORTA AMERİKA ÜLKESİ OLAN PANAMA'NIN SOSYOEKONOMİK KOŞULLARINI GELİŞTİRMEYE DEVAM EDİYOR. YILDA ORTALAMA 15 BİN GEMİNİN GEÇİŞ YAPTIĞI KANAL, PANAMA EKONOMİSİNİN BELKEMİĞİ OLMA ÖZELLİĞİNİ SÜRDÜRÜRKEN, İKİ OKYANUS ARASINDAKİ TİCARETTE DE SÖZ SAHİBİ YAPIYOR. PANAMA KANALI'NIN GENİŞLETİLMESİ İLE ÖZELLİKLE ULAŞIM VE HABERLEŞME SEKTÖRLERİNDE BÜYÜME BEKLEYEN PANAMA EKONOMİSİ, TÜRKİYE İLE İŞ BİRLİĞİ POTANSİYELİNİ ATIRMAYA BAŞLIYOR.



Panama Kanalı

"EKONOMİSİ AĞIRLIKLIL
HİZMET SEKTÖRÜNE
DAYALI OLAN
PANAMA'DA
2015-2035 YILLARI
ARASINDA BÜYÜME
POTANSİYELİ TAŞIYAN
SEKTÖRLER, LOJİSTİK,
MÜTEAHHİTLİK, TURİZM,
MADENCİLİK, TARIM
VE BALIKÇILIK OLARAK
GÖSTERİLİYOR"

Denizlere hakim olmak günümüzün büyük güçlerinin de temel stratejisi. "Gelecek 100 Yıl" adlı eserinde deniz hâkimiyeti konusuna dikkat çeken Amerikalı siyaset bilimci George Friedman'a göre Amerika Birleşik Devletleri'ni de bugün süper güç yapan, hem uluslararası ticaretin kontrolü, hem de güvenlik açısından okyanuslarda kurduğu hâkimiyet. Kitabında: "Amerikan gücünün temeli okyanuslar. Okyanuslara egemen olması Amerika Birleşik Devletleri'ne uluslararası ticaretin kontrolünü veriyor. Okyanusları kim kontrol ediyorsa küresel ticareti de o kontrol eder" diyen Friedman küresel ticaretin okyanuslara bağımlı olduğunu dile getiriyor. Panama okyanusları değil, ama Atlas Okyanusu ile Büyük Okyanusu birbirine bağlayan Panama Kanalı'nı kontrol ediyor. Son yıllarda hızlı bir büyüme kaydeden Panama ekonomisinin en önemli gelir kalemlerinden birisinin hala Panama Kanalı olduğu ve dünya ticaretinin yüzde 5'inin buradan gerçekleştiği biliniyor. Kanalin yapım işlemini 1904 yılında Amerikan yönetimi üstlendi ve kanal 1914 yılının

Ağustos ayında gemi trafiğine açıldı. Amerika Birleşik Devletleri, o tarihten 1999 yılına kadar geçen süreçte Panama kanalında söz sahibi olan tek ülke oldu. Panama Kanalı'nın kontrolü Amerikan yönetimi tarafından 1999 yılında tamamen Panama Cumhuriyeti'ne bırakıldı. Kanal'dan elde edilen yıllık 1,5 milyar dolarlık gelir sayesinde Panama halkının refah seviyesi oldukça yükseldi. Orta Amerika'da yer alan bir Latin Amerika ülkesi olan Panama, küçük olmasına karşın Amerika kıtasının en stratejik ülkelerinden biri olarak dikkat çekiyor. Ülkenin başkenti Panama City'den sonra en önemli şehri ise Colon. Panama City, Pasifik Okyanusu sahiline kıyısı olan ve özellikle 1999'da Panama Kanalı'nın ABD'den tamamen geri alınışından sonra hızla gelişen bir şehir olarak biliniyor. Panama Kanalı'nın ticari konumunun ve gelişme eğiliminde olan Colon Serbest Bölgesi'nin iş gücüne katkısı oldukça büyük. İş gücünün en büyük bölümü (yüzde 17,9) ticaretle uğraşırken yüzde 15,4'ü tarım ve hayvancılık, yüzde 10,6'sı inşaat, yüzde 8,6'sı imalat, yüzde 6,5'i ulaşım, nakliye ve depolama sektörlerinde çalışıyor.

Ticarete son derece açık bir ülke olan Panama'da özellikle Kanal ve Serbest Ticaret Bölgesi gelirin 70'ini karşılıyor. Bu nedenle özellikle yabancı yatırımcıların oluşturduğu ticari hacim sebebi ile günümüzde de yabancılara şirket kurma ve yatırım yapma konusunda birçok kolaylıklar sunuyor.

EKONOMİNİN BELKEMİĞİ: PANAMA KANALI

Ekilebilir arazi oranının yüzde 5 olduğu Panama'da yetiştirilen başlıca ürünler; muz, şeker kamışı, kahve, portakal, domates, yer elması, kakao, mısır ve kokonut olarak sıralanıyor. Hayvancılık bakımından ise çoğunlukla sığır yetiştiriliyor. Balık üretiminin her geçen yıl artış gösterdiği ülkede en çok karides avlanıyor.

Panama Kanalı, petrol gemilerinin kısa sürede yerine ulaşabilmesi için gerek duyulan en kısa yol üzerinde yer alıyor. Dolayısıyla ülke kanaldan ve petrol rafinerilerinden büyük gelir elde ediyor. İmalat sanayiinin yerli üretime katkısı yüzde 50 civarındayken en büyük imalat endüstrisi petrol rafinericiliği olarak dikkat çekiyor. Ayrıca ülkede gıda, meşrubat ve tütün endüstrileri de bulunuyor.

Karides, tonbalığı gibi çeşitli deniz ürünleri, şeker, muz en önemli ihracat ürünleri olarak gösteriliyor. En önemli ithal maddenin

petrol olduğu ülkede makine, otomobil, çeşitli gıda maddeleri ve ilaç diğer önemli ithal ürünleri arasında yer alıyor.

Dünyanın en büyük deniz ticaret filolarından birine sahip olan Panama'da çok gelişmiş bir hava ulaştırma sistemi bulunuyor. Ülkeyi baştanbaşa kat eden iki büyük karayolu oldukça gelişmişken karayollarının uzunluğu 10 bin kilometreyi aşıyor. Demiryollarının uzunluğu ise 402 kilometredir.

TİCARİ İLİŞKİLERDEKİ DENGE, TÜRKİYE'NİN LEHİNE GELİŞİYOR

Türkiye ile Panama arasındaki ilişkiler Büyükelçiliklerin karşılıklı açıldığı 2014 yılından itibaren ivme kazandı. 2014 yılında iki ülke arasındaki ticaret hacmi 232 milyon dolar iken 2015 yılında bu rakam 185 milyon dolar olarak gerçekleşti. Panama Kanalı'nın genişletilmesi ile özellikle ulaşım ve haberleşme sektörlerinde büyüme bekleyen Panama ekonomisi, söz konusu altyapı faaliyetleri açısından Türkiye ile iş birliği potansiyelini attırmaya başladı. Yakın zamana kadar iki ülke arasında üst düzeyde ziyaret olmasa da 2015 yılı Şubat ayı içerisinde Dışişleri Bakanlıkları düzeyinde bir görüşme gerçekleşti. Bu görüşme neticesinde Dışişleri Bakanlıkları Diploması Akademileri arasında iş birliğine dair bir mutabakat metni imzalandı.

"BM İSTATİSTİK BÖLÜMÜ VERİLERİNE GÖRE PANAMA'NIN MAKİNE İTHALATI 2015 YILINDA BİR ÖNCEKİ YILA ORANLA YÜZDE 17,74 AZALARAK 1,3 MİLYAR DOLAR OLARAK KAYDEDİLDİ."



Colon Panama



“2015 YILI RAKAMLARINA GÖRE PANAMA’NIN EN FAZLA MAKİNE İTHAL ETTİĞİ İLK 10 ÜLKE LİSTESİNİN İLK SIRASINDA 503 MİLYON DOLARLA ABD BULUNUYOR.”

BUNLARI BİLİYOR MUYDUNUZ?

- Orta Amerika’nın en zengin ve en az nüfuslu ülkesi olan Panama’da 3,4 milyon insan yaşıyor,
- Panama Kanalı ve Colon şehri Panama’nın en önemli iki büyük gelir kaynağıdır,
- Kanalin yapım işlemini 1904 yılında Amerikan yönetimi üstlendi ve Kanal 1914 yılının Ağustos ayında gemi trafiğine açıldı.
- Uzunluğu 80 kilometre olan Kanalin maliyeti 375 milyon dolar,
- Dünya ticaretinin yüzde 5’i Panama Kanalı’ndan yapılıyor,
- Kanal, Asya ve Amerika kıtaları arasındaki gemi trafiğinin yüzde 40’ına ev sahipliği yapıyor,
- Panama, 1960’larda ABD karşıtı öğrenci olayları ile başlayan mücadeleyi 1999’da resmen kazanmış ve ABD’nin Kanal’daki söz hakkını masa başında alınan kararlarla sona erdirmiştir,
- Panamalılar Panama Kanalı’nın kendi yönetimine geçmesinden sonra bu Kanaldan gelen gelirlerini yüzde 10’dan yüzde 70’e çıkarmışlar,
- Dünya üzerinde halen çalışmakta olan en eski tren yolu, Panama City ve Colon şehirleri arasında sefer yapıyor.



Oldukça düşük düzeyde olan siyasi ilişkiler ve gelişmekte olan diplomatik ilişkilere nazaran ikili ekonomik ilişkilerde daha olumlu bir tablo söz konusu. 2004 yılı itibariyle düzenli bir artış gösteren ticaret hacmi 2008 yılındaki kriz ile duraklamaya geçse de yakın zamanda tekrar artmaya başladı. Ekonomi Bakanlığı’nın verilerine göre 2013 yılı itibariyle Türkiye’nin Panama’ya gerçekleştirdiği ihracat 230 milyon dolar, Panama’dan

yapmış olduğu ithalat ise 48 milyon dolar civarında oldu. Türkiye’nin yapmış olduğu ihracat ve ithalat verileri yıllar bazında incelendiğinde dengenin Türkiye lehine olduğu görülüyor.

TİCARETİN KALBİ COLON’DA ATIYOR

Colon şehri serbest ticaret bölgesinin yer aldığı ve Amerika kıtasının en önemli ticaret noktalarından biri. ABD’nin Panama Kanalı’nın yönetimini elinde bulundurduğu dönemde kurulan bu şehir adeta ABD’nin uluslararası ticaretinde belkemiği idi. ABD Pasifik’ten gelen yük gemilerini Kanal girişindeki limanda trenlere yüklüyor ve buradan yaklaşık 80 km uzaklıktaki Colon şehrine taşıyordu. Bu şehir Atlantik kıyısında olduğu için Avrupa’ya ve Atlantik’e kıyısı olan diğer ülkelere bu ürünler herhangi bir gümrük işlemi uygulanmadan buradan gönderiliyordu.

PANAMA MAKİNE SEKTÖRÜNDE İTHALATÇI

Birleşmiş Milletler (BM) verilerine göre Panama’nın 2014 yılında toplam makine ihracatı 818 milyon dolarken 2015 yılında bu rakam yüzde 15 azalarak 695 milyon dolar olarak kaydedildi. BM İstatistik Bölümü verilerine göre Panama’nın makine ithalatı 2015 yılında bir önceki yıla oranla yüzde 17,74 aza-



Panama'da yaşayan halkın yüzde 70'i melez, yüzde 14 Amerikan yerlisi ve Hint melezidir.



arak 1,3 milyar dolar oldu. 2014 yılında bu rakam 1,5 milyar dolar seviyesindeydi. 2015 yılı rakamlarına göre Panama'nın en fazla makine ithal ettiği ilk 10 ülke listesinin ilk sırasında ABD bulunuyor. ABD'den 2014 yılında 503 milyon dolar değerinde makine ithal eden Panama'nın, 2015 yılı makine ithalatı yüzde 5,18 azalarak 477 milyon dolar olarak kaydedildi. Panama, 2014 yılında Çin'den 138 milyon dolar değerinde makine ithal ederken 2015 yılında bu rakam yüzde 18,19 artışla 163 milyon dolar olarak kayıtlara geçti.

MAKİNE İTHALATINDA SERBEST BÖLGE FARKI

Panama'nın 2014 yılında en fazla makine ithal ettiği ilk 10 ülke listesinin üçüncü sırasında ise Serbest Bölge yer alıyor. Panama 2014 yılında Serbest Bölge'den 113 milyon dolar değerinde makine ithal ederken bu rakam, 2015 yılında yüzde 5,63 azalarak 107 milyon dolar oldu. Listenin dördüncü sırasında ise Almanya yer alıyor. Panama 2014 yılında 67 milyon dolar değerinde makine ithalatı gerçekleştirdiği Almanya'dan geçtiğimiz yıl yüzde 5,5'lik artışla 71 milyon dolar değerinde makine ithal etti.

Panama, listenin beşinci sırasındaki Meksika'dan 2014 yılında 37 milyon dolar değerinde makine ithal ederken 2015 yılında bu rakam yüzde 23 artışla 45 milyon dolar olarak kayıtlara geçti. Panama'nın 2015 yılında, ilk 10 ülke arasında bir önceki yıla göre makine ithalatını en fazla artırdığı ülke de Meksika

oldu. Türkiye, 2 milyon dolarla Panama'nın 2015 yılında en fazla makine ithal ettiği ülkeler listesinin 36. sırasında yer aldı.

BİLGİ İŞLEM MAKİNELERİ İTHALATI YÜKSELİŞTE

Panama 2015 yılında en fazla otomatik bilgi işlem makineleri, üniteleri kaleminde ürün ithal etti. 2014 yılında söz konusu ürün grubunda 169 milyon dolarlık ithalat gerçekleştirilirken bu rakam, 2015 yılında yüzde 24,3 azalarak 128 milyon dolar oldu. Listenin ikinci sırasında buzdolapları, donduruçular, soğutucular, ısı pompaları bulunuyor. Panama, 2015 yılında söz konusu kaleminde 93 milyon dolar değerinde makine ithal etti. 2014 yılında bu rakam 94 milyon dolar-ken Panama'nın söz konusu ürün grubun-

"TÜRKİYE, 2 MİLYON DOLARLA PANAMA'NIN 2015 YILINDA EN FAZLA MAKİNE İTHAL ETTİĞİ ÜLKELER LİSTESİNİN 36. SIRASINDA YER ALDI."

TÜRKİYE - PANAMA İKİLİ TİCARET (2014)

Kaynak: Gümrük ve Ticaret Bakanlığı



İHRACAT
208 MİLYON DOLAR

İHRACAT ÜRÜNLERİ
Petrol yağları, gemi inşaatı ürünleri, mücevherci eşyası, demir çelik ile hazır giyim



İTHALAT
24 MİLYON DOLAR

İTHALAT ÜRÜNLERİ
Gemi inşaatı ürünleri, deriler, dondurulmuş balık ürünleri ve meyve



TOPLAM
DIŞ TİCARET
HACMI
232 MİLYON DOLAR



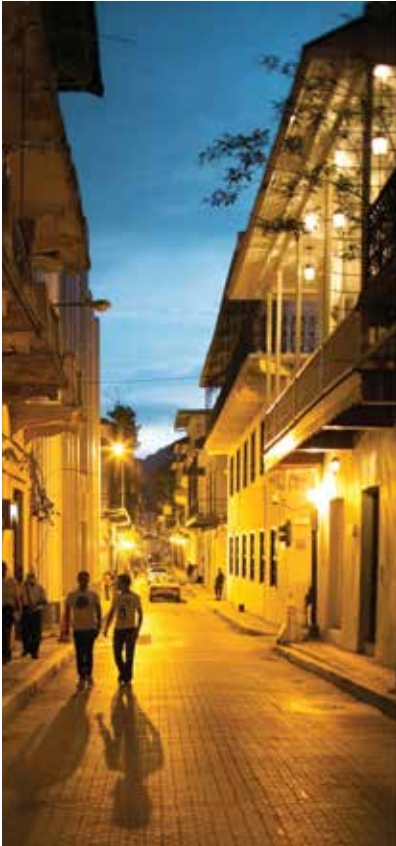
DIŞ TİCARET
DENGESİ
184 MİLYON DOLAR



PANAMA'NIN MAKİNE İTHALATINDA BAŞLICA ÜRÜNLER (MİLYON DOLAR)

Kaynak: www.trademap.org [BM İstatistik Bölümü Verileri]

GTİP	GTİP TANIMI	2014	2015	Değişim % [14/15]
8471	OTOMATİK BİLGİ İŞLEM MAKİNELERİ, ÜNİTELERİ	169	128	-24,3
8418	BUZDOLAPLARI, DONDURUCULAR, SOĞUTUCULAR, ISI POMPALARI	94	93	-1,9
8415	KLİMA CİHAZLARI (MOTORLU BİR VANTİLATÖR İLE NEM VE ISIYI DEĞİŞTİRMEYE MAHSUS TERTİBATI OLANLAR)	64	78	20,8
8429	DOZERLER, GREYDER, SKREYPER, EKSKAVATÖR, KÜREYİCİ, YÜKLEYİCİ VB.	114	77	-32,4
8426	GEMİ VİNÇLERİ, DİĞER VİNÇLER, HAREKETLİ KALDIRMA ÇERÇEVELERİ, LASTİK TEKERLEKLİ TAŞIYICILAR VE VİNÇLER	31	74	136,4
8474	TOPRAK, TAŞ, METAL CEVHERİ VB. AYIKLAMA, ELEME, TASNİF, AYIRMA, YIKAMA, KIRMA, ÖĞÜTME, YOĞURMA, KALIBA DÖKMEYE VEYA ŞEKİL VERMEYE MAHSUS MAKİNE VE CİHAZLAR	35	70	102,9
8443	MATBAACILIĞA MAHSUS BASKI MAKİNELERİ, YARDIMCI MAKİNELER	72	70	-3,1
8431	ÖZELLİKLE 84.25 İLA 84.30 POZİSYONLARINDAKİ MAKİNE VE CİHAZLAR İLE BİRLİKTE KULLANILMAYA ELVERİŞLİ OLANLAR	54	60	9,9
8428	KALDIRMA, İSTİFLEME, YÜKLEME, BOŞALTMA MAKİNE VE CİHAZLARI	60	55	-8,7
8413	SIVILAR İÇİN POMPALAR (ÖLÇÜ TERTİBATI OLSUN OLMASIN) VE SIVI ELEVATÖRLERİ	63	45	-28,8
	DİĞER	830	557	-32,9
	GENEL TOPLAM	1.587	1.306	-17,7



daki ithalatı 2015 yılında yüzde 1,9 azaldı. Panama'nın en fazla ithalat gerçekleştirdiği üçüncü kaleme klima cihazları (motorlu bir vantilatör ile nem ve ısıyı değiştirmeye mahsus tertibatı olanlar) oldu. 2014 yılında söz konusu ürün grubunda 64 milyon dolarlık ithalat gerçekleştirilirken bu rakam, 2015 yılında yüzde 20,8 artarak 78 milyon dolar oldu. Dördüncü sırada ise dozerler, greyder, skreyper, ekskavatör, küreyici, yükleyici vb. yer alıyor. Söz konusu ürün grubunda 2014 yılında 114 milyon dolarlık ithalat gerçekleştirilirken 2015 yılında bu rakam yüzde 32,4 azalarak 77 milyon dolar oldu. Gemi vinçleri, diğer vinçler, hareketli kaldırma çerçeveleri, lastik tekerlekli taşıyıcılar ve vinçler Panama'nın, 74 milyon dolarla 2015 yılında en fazla ithalat gerçekleştirdiği beşinci ürün grubu oldu. Söz konusu ürün grubunda Panama'nın 2014 yılı ithalatı 31 milyon dolardı. Panama'nın gemi vinçleri, diğer vinçler, hareketli kaldırma çerçeveleri, lastik tekerlekli taşıyıcılar ve vinçler kalemindeki ithalatı 2015 yılında yüzde 102,9 arttı.

TÜRKİYE'DEN PANAMA'YA MAKİNE İHRACATI ARTIYOR

TÜİK verilerine göre Türkiye'nin 84. fasılda Panama'ya gerçekleştirdiği, 2014 yılında 1,2 milyon dolar seviyesinde olan makine ihracatı, 2015 yılında yüzde 123,4'lük artışla 2,7 milyon dolar olarak kaydedildi. Türkiye'nin Panama'ya yönelik makine ihracatının ilk sırasında sıkıştırma ile ateşleme için yanmalı pistonlu motorlar (dizel ve yarı

PANAMA'NIN 2014-2015 MAKİNE İTHALATI

Kaynak: www.trademap.org [BM İstatistik Bölümü Verileri]

	2014	2015
PANAMA'NIN TOPLAM İTHALATI, MİLYAR \$	13,7	12,1
PANAMA'NIN MAKİNE İTHALATI, MİLYAR \$	1,5	1,3
PANAMA'NIN TOPLAM İTHALATINDA MAKİNENİN PAYI, %	11,6	10,8

dizel) yer aldı. Söz konusu kalemde Panama'ya 2015 yılında 816 bin dolar değerinde ürün ihraç edildi. Listenin ikinci sırasında bulunan transmisyon milleri, kranklar; yatak kovanları ve mil yatakları; dişliler ve sistemleri ürün grubunda 2015 yılında gerçekleştirilen ihracatın değeri ise 556 bin dolar oldu.

TARIM MAKİNELERİ İTHALATINDA ARTIŞ SÜRÜYOR

Türkiye'nin Panama'ya yönelik makine ihracatının üçüncü sırasında ise toprağı hazırlamaya, işlemeye, ekmeye, ormancılıkta kullanılan makine ve cihazlar bulunuyor. 2014 yılında söz konusu kalemde 22 bin dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam, 2015 yılında yüzde 622 artarak 156 bin dolar olarak kaydedildi. Listenin dördüncü sırasında bulunan diğer makinelerin aksam ve parçaları (elektrik konektörleri, izolatörler, bobinler, kontaklar vb.) ürün grubunda Türkiye'nin Panama'ya gerçekleştirdiği ihracat 2015 yılı itibarıyla 155 bin dolar oldu. Türkiye 2015 yılında, listenin beşinci sırasındaki sıvılar için pompalar (ölçü tertibatı olsun olmasın) ve sıvı elevatörleri kaleminde Panama'ya 147 bin dolar değerinde ürün ihraç etti. 2014 yılında söz konusu ürün grubundaki ihracat 62 bin dolar seviyesindeydi. Sıvılar için pompalar (ölçü tertibatı olsun olmasın) ve sıvı elevatörleri kaleminde 2015 yılındaki ihracat artışı yüzde 136,7 oldu.

PANAMA, SERBEST PİYASA EKONOMİSİNİ BENİMSİYOR

Latin Amerika'nın en açık ekonomilerinin biri olan Panama, bağımsızlığından bu

PANAMA'NIN ÜLKE BAZINDA MAKİNE İTHALATI [MİLYON DOLAR]

Kaynak: www.trademap.org
[BM İstatistik bölümü verileri]

Sıra No	ÜLKE	2014	2015	Değişim % [14/15]
1	ABD	503	477	-5,18
2	ÇİN	138	163	18,19
3	SERBEST BÖLGE	113	107	-5,63
4	ALMANYA	67	71	5,55
5	MEKSİKA	37	45	23,00
6	İSPANYA	51	43	-16,51
7	İTALYA	75	40	-47,01
8	HONG KONG, ÇİN	207	35	-83,24
9	GÜNEY KORE	58	34	-41,02
10	BREZİLYA	36	34	-5,59
36	TÜRKİYE	2	2	-12,03
	Diğer	300	255	-14,98
	GENEL TOPLAM	1,587	1,306	-17,74

yana serbest piyasa ekonomisini benimsiyor. Ekonomisi ağırlıklı olarak hizmet sektörüne dayalı olan Panama'da 2015-2035 yılları arasında büyüme potansiyeli olan sektörler, lojistik, müteahhitlik, turizm, madencilik, tarım ve balıkçılık. Ülkenin, ABD, Meksika, Şili, Kanada ile ve AB, EFTA, ALADI ile ticaret anlaşması söz konusu. Atlantik ve Pasifik kıyılarının en yakın noktada bulunduğu ülke olan Panama'da ekonomik hayatın belirleyici unsuru Panama Kanalı. Dünya ticaretinin yüzde 5'i ve mineral sektörü ticaretinin yüzde 18'i Panama Kanalı üzerinden



Panama City Beach



TÜRKİYE'NİN PANAMA'YA 84. FASIL BAZINDA MAKİNE İHRACATI (BİN DOLAR)

Kaynak: TÜİK Verileri

GTİP KODU	GTİP ADI	2014	2015	Değişim % [14/15]
8408	SIKIŞTIRMAYLA ATEŞLEMELİ İÇTEN YANMALI PİSTONLU MOTORLAR (DİZEL VE YARI DİZEL)	-	816	-
8483	TRANSMİSYON MİLLERİ, KRANKLAR; YATAK KOVANLARI VE MİL YATAKLARI; DIŞLİLER VE SİSTEMLERİ	1	556	-
8432	TOPRAĞI HAZIRLAMAYA, İŞLEMeye, EKMEYE, ORMANCILIKTA KULLANILAN MAKİNA VE CİHAZLAR	22	156	622,0
8487	DİĞER MAKİNALARIN AKSAM VE PARÇALARI (ELEKTRİK KONNEKTÖRLERİ, İZOLATÖRLER, BOBİNLER, KONTAKLAR VB)	-	155	-
8413	SIVILAR İÇİN POMPALAR (ÖLÇÜ TERTİBATI OLSUN OLMASIN) VE SIVI ELEVATÖRLERİ	62	147	136,7
8430	TOPRAĞIN, MİNERALLERİN VEYA CEVHERLERİN TAŞINMASI, YAYILMASI, TESVİYESİ, SIYRILMASI, KAZILMASI, SIKIŞTIRILMASI, BASTIRILIP SIKIŞTIRILMASI, ÇIKARILMASI VEYA DELİNMESİNE MAHSUS DİĞER MAKİNA VE CİHAZLAR	-	144	-
8433	HASAT VE HARMAN, ÇİM BİÇME MAKİNALARI İLE YUMURTA VE TARIM ÜRÜNLERİNİ BÜYÜKLÜKLERİNE GÖRE AYIRAN MAKİNE VE CİHAZLAR	66	119	79,1
8428	KALDIRMA, ELLEÇLEME, YÜKLEME, BOŞALTIMA MAKİNALARI (ASANSÖRLER, YÜRÜYEN MERDİVENLER, KONVEYÖRLER)	126	116	-7,9
8409	SADECE VEYA ESAS İTİBARIYLA 84.07 VEYA 84.08 POZİSYONLARINDAKİ MOTORLARIN AKSAM VE PARÇALARI	22	88	308,5
8479	KENDİNE ÖZGÜ BİR FONKSİYONU OLAN DİĞER MAKİNALAR VE MEKANİK CİHAZLAR	2	73	-
	DİĞER	918	353	-61,6
	GENEL TOPLAM	1.219	2.722	123,4



Panama'nın ihracatında deniz ürünleri önemli yer tutuyor.

gerçekleştiriliyor. Panama, Kanal ve coğrafi konumunun getirdiği üstünlükle Brezilya'daki Santos Limanı'nın ardından kapasite açısından Latin Amerika bölgesinin en büyük limanlarına sahip. Kanal ve çevresinde kurulan bu limanların da getirdiği karşılıklı üstünlükle Panama, Hong Kong'un ardından dünyanın en büyük serbest bölgesi olan Colon Serbest Bölgesi'ni bünyesinde barındırıyor. Bölge, 3 bin 200 şirkete ve yaklaşık 22 milyar dolar tutarında bir ticaret hacmine sahip. Panama Kanalı genişletme projesinin açılış töreninin ise 2016 Temmuz ayında yapılması planlanıyor.

BM ENDEKSLERİNE GÖRE GELİŞMİŞ BİR ÜLKE

Kuzey Amerika'yla Güney Amerika'yı birleştiren bu ülke, insanları da birleştiriyor esasında. Çok çeşitli ırklara ve kültürlere ev sahipliği yapan ülke nüfusunun büyük bölümü yerlilerle Avrupalıların karışımı bir soydan geliyor. Panama, Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) tarafından hesaplanan İnsani Gelişmişlik Endeksine göre gelişmiş bir ülke olma özelliğine sahip. Resmi dilin İspanyolca olduğu ülkenin Colon ve Panama City kesiminde nüfusun büyük bir bölümü İngilizce konuşuyor. Ülkede en kalabalık bölgeler Panama, Chiriqui ve Colon olarak sıralanırken 2012-2016 döneminde ekonomik gelişmele-re bağlı olarak Panama ve Colon'un nüfustaki paylarının artacağı öngörülmüyor.

TÜRKİYE'NİN PANAMA'YA MAKİNE İHRACATI

Kaynak: TÜİK Verileri

	2014	2015
TÜRKİYE'NİN PANAMA'YA TOPLAM İHRACATI, MİLYON \$	208	166
TÜRKİYE'NİN PANAMA'YA MAKİNE İHRACATI, MİLYON \$	1,2	2,7
TÜRKİYE'NİN PANAMA'YA TOPLAM İHRACATINDA MAKİNE'NİN PAYI, %	0,58	1,64

GÜNLÜK 70 BİN VARİL PETROL DAĞITIMI

Petrol, doğalgaz ve kömür rezervlerinin kısıtlı olduğu ülke, hidrokarbon ihtiyaçları açısından dışa bağımlı bir ülke. Bu sebeple ülkede enerji yatırımları konusunda çeşitli projeler söz konusu. Yedi yıl kapalı kaldıktan sonra 2003 yılında tekrar faaliyete geçen Pasifik-Panama boru hattı bölgeye enerji tedarik ediyor. Bölgedeki güç kesintilerini azaltmak ve enerji yatırımlarını teşvik etmek amacıyla faaliyete geçen ve Orta Amerika elektrik şebekesinin entegrasyonunu sağlayan Puebla-Panama projesi de Panama'da yer alıyor. Bu girişimin amacı enerji maliyetlerini ve enerji kesintileri sıklığını azaltmak bunun yanı sıra yeni santrallerin geliştirilmesi için özel sektör yatırımlarını çekmek olarak açıklanıyor. Orta Amerika'nın en büyük rafinerisine sahip olan ülke, Trans-Panama boru hattı ile Pasifik'e, Ekvator'a ve Karayibler'e günde 70 bin varil petrol dağıtıyor.

Panama'da enerji üretiminin yaklaşık yüzde 80'i hidroelektrik teknolojisi ile üretildiğinden Rio Chagres ve Rio Chepo gibi nehirler enerji üretimi için oldukça önemli noktalar. Ayrıca, yılda yaklaşık yüzde 7 artan enerji talebini karşılamak konusundaki problemler ülkeyi hidroelektrik enerjisi noktasında yeni adımlar atmaya sevk ediyor.

Panama toprak yapısının zenginliği nedeniyle biyodizel yakıtların üretimi için oldukça elverişli bir coğrafyaya sahip. Ülkede şeker pancarı ile etanol üretimi ve biyodizel yakıt elde edebilmek için palm yağı kullanımı konusunda çeşitli yatırımlar bulunuyor. 2011 Nisan ayında biyodizel yakıt üretiminin

teşvik edilmesi, yaygınlaştırılması ve geliştirilmesine yönelik bir kanun çıkartılırken bu kanun kapsamında, elektrik üretiminde ülkenin biokütlesinden yararlanılma oranının artırılması konusunda adımlar atıldığı görülüyor.

MADENCİLİK REVAÇTA

Dünyanın en büyük iki işlenmemiş bakır yatağına sahip olan ülke ekonomisi için diğer önemli mineraller ise altın, gümüş ve magnezyum olarak sıralanıyor. Madencilik ülke ekonomisine katkısı açısından geri planda bulunsa da ülkede son yılların en hızlı büyüme yaşayan ekonomik faaliyetlerinden biri olarak dikkat çekiyor.

GÜMRÜK İŞLEMLERİNDE HIZ ÖNEMLİ

Panama'da gümrükleme işlemleri hızlı ve etkin bir biçimde, Panama Hükümeti tarafından yetkilendirilmiş gümrük müşavirleri tarafından yürütülüyor. Kamu alımlarına yönelik ithalat, diplomatların ithalat işlemleri, Panama Kanalı üzerinden gerçekleşen ve dahilde işleme kapsamındaki ithalatın vergiden muafiyeti söz konusu.

Hükümet tipi Merkezi Cumhuriyet olan Panama'nın Devlet Başkanı aynı zamanda Hükümet Başkanı sayılırken idari sistem, dokuz il ve bir serbest bölgeden meydana geliyor. Bunlar batıdan doğuya doğru sırasıyla; Bocas del Toro, Chiriqui, Veraguas, Los Santos, Herrera, Coclee, Colon, Panama City ve Darien'dir. San Blas Kızılderililere tahsis edilmiş ayrı bir bölge olup ülkenin kuzeydoğusunda yer alıyor.

"PAZARDA YOĞUN BİR REKABET SÖZ KONUSU"

HİDROMEK

Hidromek Panama'dan Sorumlu İhracat Bölge Yöneticisi

Engin Barutcuoğlu

Güney Amerika'da Arjantin, Şili, Ekvator, Peru, Kolombiya ve Küba'da aktif bayi ağı bulunan firmamız, Panama ile olan ticari ilişkilerine 2014 yılında başladı. Hidromek olarak Panama pazarına mini kazıcı yükleyici, kazıcı yükleyici, paletli ve lastikli ekskavatör iş makineleri ihracatı gerçekleştirdik. Panama'da şu anda toplam 35 adet Hidromek marka iş makinesi ile yer alıyoruz. Diğer Güney Amerika ülkelerine kıyasla, Panama'da bulunan iş makinesi pazarı küçük-orta boyutlu olarak değerlendirilebilir. Ancak pazardaki rekabet oldukça yüksek. Bu rekabetçi ve talebi yüksek pazarda ihracatta sorunsuz ilerleyebilmek için hedef piyasaya ait öngörüsü sağlam, pazarlama tekniklerine hâkim bayilerle iş birliği yapmak önemli.

Panama Kanalı





“BAŞARI SONU GELMEYEN BİR YOLCULUKTUR”

KADINLARIN POZİTİF AYRIMCILIK BEKLEMEDEN, KENDİLERİNİ SÜREKLİ GELİŞTİREREK BAŞARIYA ULAŞIP HER TÜRLÜ GÖREVİ ELDE EDEBİLECEĞİNE İNANDIĞINI SÖYLEYEN MESA MAKİNA İCRA KURULU BAŞKANI ŞEYMA AYHAN, “BAŞARININ DEVAM EDEN BİR YOLCULUK OLDUĞUNA İNANIYORUM. BEN DE BU YOLCULUKTA KENDİME SÜREKLİ YENİ HEDEFLER VE ROTALAR BELİRLİYORUM” DEDİ.

Günümüzde kadınların, içinde yer aldığı çalışmalarla hemen her sektörde küresel başarılarla imza attığını söyleyen Mesa Makina İcra Kurulu Başkanı Şeyma Ayhan, “Dünya genelinde olduğu gibi Türkiye’de de bu konuda artan bir trend var. Makine sektöründe görev yapan kadınların sayısını daha da artırmak için sektördeki başarılı kadın işveren ve yöneticilerin mentorluk çalışmaları yürütmesi ve farklı platformlarda tecrübe paylaşım toplantıları yapmasının sektöre duyulan ilgiyi artıracaklarını düşünüyorum” dedi. Kendisini sürekli yenileyip geliştirdiğini ifade eden Ayhan’la Moment Expo okurları için keyifli röportaj gerçekleştirdik.

Şeyma Ayhan kimdir? Sizi daha yakından tanıyabilir miyiz?

Konya’da 1977 yılında doğdum. Selçuk Üniversitesi İ.İ.B.F. Kamu Yönetimi Bölümü mezunuyum. Yüksek lisansımı endüstriyel psikoloji alanında tamamladım. Bugün itibarıyla Mesa

Makina İcra Kurulu Başkanı olarak çalışma hayatıma devam ediyorum. Aynı zamanda Konya Sanayi Odası Meclis Üyeliği ve TOBB Konya Kadın Girişimciler Kurulu Başkan Yardımcılığı görevlerini de üstleniyorum.

İş hayatına başlama ve bulunduğunuz göreve gelme süreciniz hakkında bilgi verir misiniz?

Aile şirketimiz olan Mesa Makina’da çalışma düşüncem üniversite üçüncü sınıftayken şekillenmeye başladı. Öncesinde, idari yargı hakimi olmayı hedeflediğim için kendi şirketimizde çalışma gibi isteğim yoktu. Mesa Makina’da çalışmaya karar verdikten sonra şirketimizi geliştirerek büyüyen, sürdürülebilir bir şirket olarak ileriye taşımak için kendimi yetiştirmeye çalıştım. Mezun oluncaya kadar dil eğitimimi tamamlayarak İngilizce ve Almanca öğrendim. Dış ticaret, üretim yönetimi ve kalite yönetim sistemi eğitimlerine katıldım. Şirketimizde çalışmaya başladıktan sonra da yalın üretim, stratejik yönetim ve aile



Şeyma AYHAN
Mesa Makina İcra Kurulu Başkanı

şirketlerinde kurumsallaşma konularında danışmanlık hizmetleri olarak Mesa Makina'da farklı departmanların kurulmasına liderlik ettim.

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

Yaklaşık üç yıldır Mesa Makina İcra Kurulu Başkanı olarak görev yapıyorum. Sektörümüz gereği yoğun bir iş tempom var. Güne herkes gibi e-maillerimi ve günlük planımı kontrol ederek başlıyorum, sonrasında birimlerden gelen raporları inceleyerek gün içerisinde yapacağım görüşmeleri belirliyorum. Rutin toplantılarımız varsa onlara katılıyorum.

“KENDİME SÜREKLİ YENİ ROTALAR BELİRLİYORUM” Yoğun bir iş temposuna sahip olan makine sektöründeki başarınızı neye borçlusunuz?

Başarının devam eden bir yolculuk olduğuna inanıyorum. Bu yolculukta kendime sürekli yeni hedefler ve rotalar belirliyorum. Varoluş amacımıza uygun olarak kendimi sürekli yeniliyor ve geliştiriyorum. Başarımda ailemin rolü çok büyük, onlara minnettarım. Her zaman beni cesaretlendiren ve destekleyen bir eşe sahip olmak da başarımın katlanarak artmasına yol açıyor. Azimli ve sabırlı bir insanım. Bu özelliklerin günümüz iş yaşamı için olmazsa olmazlar arasında yer aldığına inanıyorum. Yaşam boyu öğrenme felsefesine inanan birisi olarak kişisel gelişimime hep zaman ayırıyorum. İş ve sosyal yaşam dengemi en iyi şekilde kurmaya çalışırım.

Makine sektöründe yönetici pozisyonunda görev yapan bir kadın yönetici olarak nasıl tepkiler alıyorsunuz?

Üretimimizin yüzde 70'ini ihraç eden bir firmanın yöneticisi olarak; fuarlar, pazar araştırmaları ve müşteri ziyaretleri nedeniyle sık sık yurt dışı seyahatleri gerçekleştiriyorum. Ürünlerimiz büyük oranda Avrupa Birliği Ülkelerine ihraç ediyoruz. Bunun yanında Rusya ve Kuzey Afrika ülkeleri ile de çalışıyoruz. Söz konusu ülkelere gerçekleştirdiğim ziyaretlerde daima son derece olumlu tepkiler aldım. Kadın yönetici olarak çok takdir ediliyorum. İşime ve sektörümüze hakim olmam ve sıcak iletişim kurabilmem insanları çok etkiliyor. Dolayısıyla makine sektöründe kadın yönetici görmenin herkesi çok mutlu ettiğini söyleyebilirim.

“SEKTÖRDE KADIN YÖNETİCİ SAYISI ARTIYOR”

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

Son yıllarda bu durumun hızla değiştiğini düşün-



nüyorum açıkçası. Konya'da sektörümüzde aktif olarak çalışan 10 kadın işveren var. Bununla birlikte sektörde üst ve orta düzey kadın yönetici sayısı da sürekli olarak artıyor. Rol modeller ve onların başarıları ile bu sayının her geçen gün daha da katlanacağını düşünüyorum.

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

Sanayi sektörü deyince insanların kafalarında çok farklı yapılar ve kültürler şekilleniyor. Her şeyden önce insanların bu tür ön yargılarını kırmamız gerekiyor. Günümüzde kadınlar her sektörde çok başarılı çalışmalar yürütüyor ve küresel başarılarla imza atıyor. Dünya genelinde olduğu gibi Türkiye'de de bu konuda artan bir trend var. Kadın yönetici ile çalışmaktan memnun kalan işverenler, önemli pozisyonlarda artık kadın yöneticileri tercih ediyor. Bu konuda kadınlarımıza da çok görev düşüyor. Konuyla ilgili olarak Boutros Ghali'nin çok sevdiğim bir sözü var: "İnsan ırkı iki kanatlı bir kuştur, bir kanadı kadınlar, diğer kanadı erkekler ve her iki kanat eşit düzeyde gelişmedikçe insan ırkı uçamayacaktır. Kadının davası şimdi her zamankinden daha da fazla insanlığın davasıdır." Bu söze bağlı kalarak diyorum ki; kadınlarımız pozitif ayrımcılık beklemeden kendilerini sürekli geliştirerek ve başarıya ulaşarak her türlü görevi ve pozisyonu elde etsin.

Diğer kadın çalışanlara ve yöneticilere ne gibi tavsiyelerde bulunmak istersiniz?

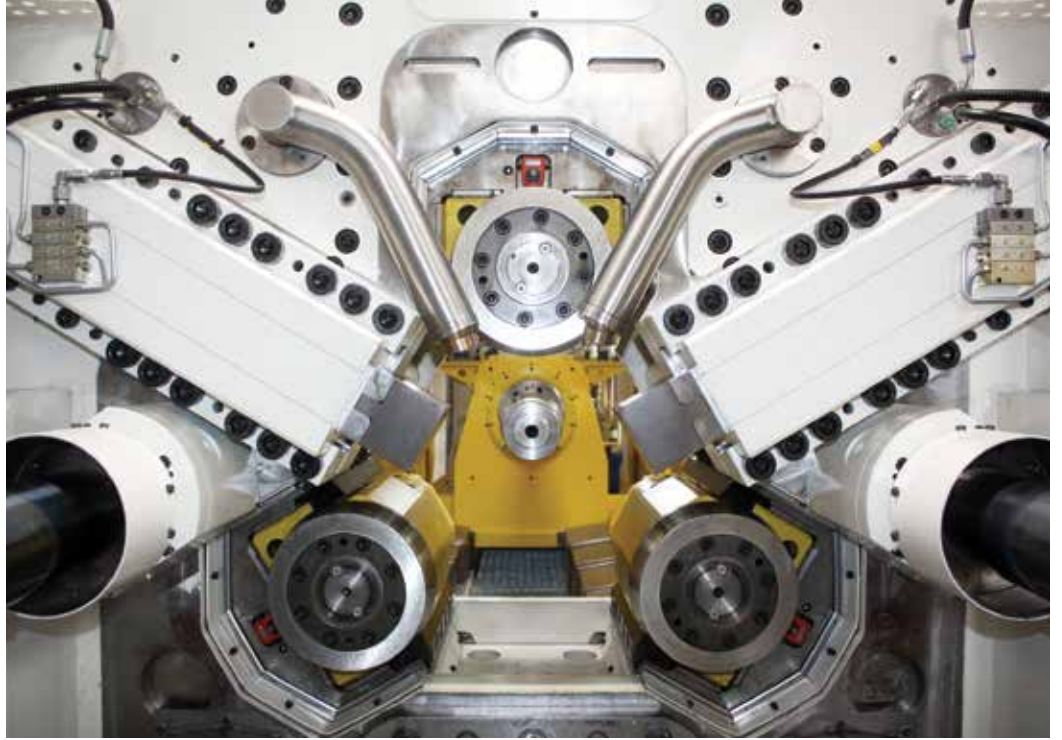
Öncelikle ne iş yaparlarsa yapsınlar işlerine daima dört elle sarılmalarını ve tutkuyla yapmalarını tavsiye ediyorum. O kadar iyi olun ki sizi kimse göz ardı edemesin. Her zaman öğrenin, yenilikçi ve değişime açık olun. Sadece işinize odaklanarak etrafa kulaklarınızı tıkayın ve dış referanslı olmayın.

“KADINLARIN İŞ YAŞAMINDAKİ BAŞARILARI ERKEK İŞVERENLERİN DE GÖZÜNDEN KAÇMIYOR. KADIN YÖNETİCİ İLE ÇALIŞMaktan MEMNUN KALAN İŞVERENLER, ÖNEMLİ POZİSYONLARDA ARTIK KADIN YÖNETİCİLERİ TERCİH EDİYOR.”



“SAVUNMA SANAYİNE ÖZEL TASARIMLAR ÜRETECEĞİZ”

REPON AR-GE MERKEZİ ÇATISI ALTINDA TÜRKİYE İÇİN STRATEJİK ÖNEME SAHİP SAVUNMA VE HAVACILIK SANAYİ TEKNOLOJİLERİ GELİŞTİRMEYİ HEDEFLEDİKLERİNİ BELİRTEN REPON AR-GE MERKEZİ TEKNİK DİREKTÖRÜ İBRAHİM KÜLEKÇİ, SAVUNMA SANAYİNDE KULLANILAN ROKET MOTOR GÖVDELERİNİN DAHA AZ MALZEME VE ENERJİ KULLANILARAK ÜRETİLMESİ İLE İLGİLİ ÇALIŞMALARINDAN BAHSETTİ.



Makine kalıp ve hidrolik pres makineleri üreterek 1978 yılında sektördeki çalışmalarına başlayan Repkon, yurt dışı açılımını ise 1998 yılında Hannover Fuarı'na katılarak gerçekleştirdi. İlerleyen dönemlerde ürün çeşitliliğini artırma kararı alan firma, pres otomasyonu, üretim hatları ve birbirini takip eden silsilesi olan üniterler yaparak yoluna devam etti. Daha sonraki yıllarda ise firma sektörlerin ihtiyaçları doğrultusunda prese bağlı olarak jant üretim hatları ve yeni bir teknik olan Flow Forming (döner parçayı makaralarla şekillendirmek bir nevi akıtarak sıvama teknolojisi) sistemi ile üretime başladı.

Üretimine Şile'deki tesisinde devam eden Repkon, 11 Haziran 2015 tarihinde Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından Ar-Ge Merkezi olarak akredite edil-

di. Repkon'un Ar-Ge merkezi çatısı altında gerek sivil, gerekse savunma ve havacılık sanayi çalışmaları ile Türkiye için stratejik öneme sahip teknolojiler geliştirmeyi hedeflediklerini söyleyen İbrahim Külekçi, Ar-Ge merkezi ile ilgili sorularımızı yanıtladı.

Repkon'un Ar-Ge merkezinden ve faaliyetlerinden bahsedebilir misiniz?

Metal şekillendirme sektöründe müşteriye özel, anahtar teslim üretim tesisleri ve küresel pazarlar için yüksek teknolojiye sahip metal şekillendirme makineleri tasarlayan ve bunların prototiplerini üreten, bir teknoloji firmasıyız. Kendine özgü tasarım ve know-how üretimi ile dünya çapında tanınan REPON, kurulduğu 1978 yılından bu yana yenilikçi araştırmalarla dünya genelindeki kurum ve kuruluşlara teknolojik çözümler sunmaktadır. Bu doğrultudaki çalış-

malarımızın bir sonucu olarak 14 Ekim 2015 tarihinde Ankara'da yapılan 4. Özel Sektör Ar-Ge Merkezleri Zirvesi'nde "Ar-Ge Merkezi Belgemizi" Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanımız Sayın Fikri Işık'tan aldık. Faaliyette bulunduğumuz sektörlerdeki gelişmeleri ve müşteri taleplerini katıldığımız fuarlar, seminer ve sempozyumlarla yakından takip ederek, yenilikçi çözümler geliştirebileceğimiz konularda Ar-Ge faaliyetlerimizi yürütüyoruz. Örneğin savunma sanayinde kullanılan roket motor gövdelerinin daha az malzeme ve enerji kullanılarak daha hassas toleranslarla üretilmesi ile ilgili olarak Ar-Ge çalışmalarımız hali hazırda devam ediyor. Bu doğrultuda kadromuza katılacak yeni ekip arkadaşlarımızın da çalışma alanlarımıza uygun deneyime ve eğitime sahip araştırma personeli olmasına özen gösteriyoruz.

Ar-Ge merkezinizde kaç kişilik bir ekip çalışıyor?

Ar-Ge merkezimizin 57 kişilik toplam kadrosu içinde 20'si araştırma personeli olmak üzere 40'a yakında Ar-Ge personeli istihdam ediliyor. Kadromuzda Ar-Ge konularımıza uygun olarak; Makina Mühendisleri, Uzay ve Havacılık Mühendisleri, Elektrik ve Elektronik Mühendisleri, Mekatronik Mühendisleri, Endüstri Mühendisleri ve Metalürji Mühendisleri bulunuyor.

"GELİŞTİRMEKTE OLDUĞUMUZ ÖZEL ŞEKİLENDİRME MAKİNELERİ SAVUNMA SANAYİ İÇİN KRİTİK ÖNEME SAHİP STRATEJİK TEKNOLOJİLER İÇERİYOR."



İbrahim KÜLEKÇİ
Repkon Ar-Ge Merkezi Teknik Direktörü

Ar-Ge faaliyetleriniz ile sektöre nasıl bir katma değer sağlıyorsunuz?

Ar-Ge merkezimizde, dost ve müttefik ülkeler ile milli savunma sanayimizin ihtiyaç duyduğu metal şekillendirme makineleri ve talep edilen nitelikli parçaların üretilmesi amacıyla özel şekillendirme prosesleri ve prototip geliştirmekteyiz. Bu kapsamda Flow Forming dünyasında çığır açan yeni buluşumuzu "Free Flowform" adı altında ve





REPON AR-GE MERKEZİNDE GERÇEKLEŞEN PROJELER

- Sivama tekniği ile otomasyonlu kamyon jantı üretim hattı geliştirilmesi
- Yüksek verimli ağır vasıta jant üretim makinesi tasarımı ve pilot üretimi
- Sivama tekniği ile konik parça imalatı makinesi geliştirme projesi
- Yüksek basınçlı tüp üretiminde boyun yapma (necking-in) yöntemi ve otomasyon geliştirilmesi
- Basınçlı tüpleri akıtarak sivama prosesi otomasyonu tasarımı ve prototip üretimi
- Döner simetrik hassas parçaların yüzer mandrel sistemi ile üretimi için sivama tezgahı projesi
- Tam otomatik parabolik yaprak yay makine tasarımı ve pilot üretimi
- Hassas üretim toleranslarıyla konik formlu metal parçaların üretim makinesi tasarımı ve pilot üretimi
- LPG tüp tasarımı ve pilot prosesi araştırma geliştirme projesi
- LPG tüp vana grubu tasarımı ve pilot prosesi araştırma geliştirme prosesi
- Araç egzoz üretim hattı tasarımı ve pilot prosesi araştırma geliştirme prosesi
- Yangın söndürme tüpü üretim prosesi araştırma geliştirme projesi



diğer değerli patentlerimizle birlikte dünya genelinde koruma altına aldık. Geliştirmekte olduğumuz özel şekillendirme makineleri Savunma Sanayi için kritik öneme sahip stratejik teknolojiler içermektedir. Bu teknolojinin ülkemizde gerçekleştiriliyor olması hem yurt içi, hem de yurt dışı pazarlarda milli savunma sanayimizin rekabet gücünü artıracaktır.

Ar-Ge projeleriniz için üniversiteler ile ortak çalışmalar yürütüyor musunuz?

Işık Üniversitesi ile Ar-Ge merkezimiz arasında 21 Ekim 2015 tarihinde; üniversite-sanayi işbirliği hedefleri protokolünü imzaladık. Işık Üniversitesi ve Repkon arasında gerçekleşen işbirliği Ar-Ge ortaklıkları ve karşılıklı bilgi paylaşımının yanı sıra geleceğin Ar-Ge çalışanlarını yetiştirmek üzere eğitim programlarını kapsıyor. Işık Üniversitesi ile birlikte "Bilim, Teknoloji, Mühendislik ve Matematik" alanlarında sektöre nitelikli insan gücü yetiştirmeyi hedefliyoruz. Ayrıca eğitim, gelişim ve araştırma projeleri ile Repkon'un iş birimlerine değer katılması ve Işık Üniversitesi akademisyenleri rehberliğinde seçilen öğrencilerin gelişimlerine katkıda bulunmayı amaçlıyoruz. 2015 yılı içerisinde gerçekleştirdiğimiz bir Ar-Ge projemizde, Flow Forming teknolojileri konusunda uzmanlaşmış olan Almanya'da Chemnitz Üniversitesi ile bir proje gerçekleştirdik. Ayrıca Glasgow Strathclyde Üniversitesi'nin Ar-Ge merkezi olan AFRC (Advance Forming Research Centre) ve Atılım Üniversitesi MŞMM (Metal Şekillendirme Mükemmeliyet Merkezi) ile çalışmaların başlatılmasıyla ilgili görüşmelere de devam ediyoruz. 2016 yılı itibarı ile Marmara Üniversitesi Teknoloji Fakültesi Makine Mühendisliği Bölümü ile birlikte geliştirilecek proje çalışmalarımız sürmektedir.

Genel bir tablo çizmenizi istesek, Türkiye'nin Ar-Ge karnesini nasıl değerlendiriyorsunuz? Neler yapılmalı?

Ar-Ge kanununda yapılan son değişikliklerle kapsamın genişletilmesini çok değerli buluyoruz. Yüksek teknoloji üretimi konusunda bu yeni düzenlemelerle daha fazla kurum ve kuruluşun Ar-Ge faaliyetlerine yönlendirilmesi ile bu olumlu gelişmelerin yaygınlaşarak ivme kazanacağı kanaatindeyiz. Belirlenen hedeflere ulaşmak üzere özel sektörün mevcut potansiyelinin değerlendirilmesi için ilgili Bakanlık ve resmi kurumlar tarafından yönlendirmesini faydalı buluyoruz. Diğer taraftan Mühendis ve teknisyen düzeyindeki elemanların eğitimleri-

REPON'UN SEKTÖREL BAZDA FAALİYET ALANLARI

Savunma Sanayi

- Topçu/obüs mühimmat gövdeleri
- Roket motor gövdeleri
- Tanksavar roketleri
- Hidrolik patlayıcı madde presleme

Havacılık ve Uzay Sanayi

- Türbin / motor parçaları
- Tahrik ve aktarma organları
- Yüksek sıcaklık, basınç ve korozyon etkisi altında çalışan parçalar

Otomotiv Sanayi

- Jant
- Parabolik yaprak yay
- Susturucu / egzoz

Petro-Kimya Endüstrisi

- Flowform yöntemi ile üretilmiş sondaj boruları
- Flowform ile üretilen hassas borular
- Yüksek basınçlı gaz tüpleri
- Düşük basınçlı gaz tüpleri

Madencilik Sanayi

- Flowform yöntemi ile üretilmiş konveyör ruloları
- Flowform yöntemi ile üretilmiş hidrolik maden silindirleri

nin sektöre doğrudan katkı sağlayacak şekilde uzmanlık seviyesine ulaştırılmasının önemli olduğunu düşünüyoruz.

Repkon'un sektördeki iddiası nedir?

Flowform tezgahlarının üretilmesi konusunda dünya genelinde faaliyet gösteren çok az sayıdaki firmadan biriyiz. Geliştirmekte ve çeşitli patent başvuruları ile korumakta olduğumuz yeni makine konseptlerimiz ve proses çözümlerimiz ile rakiplerimizden ayrılırken pazar payımızı artırmaya devam ediyoruz. Özellikle geliştirdiğimiz "Free Flowform" metodu ile daha önce bu teknoloji ile üretilmesi mümkün olmayan parça geometrilerine ve çok yüksek formlama hızlarına ulaşılabileceğini deneysel olarak ispatladık.

Hedeflerinizden bahsedebilir misiniz?

Gerek savunma sanayimizin ve gerekse dost ve müttefikimiz olan ülkelerin ihtiyaç duyacağı ürün, proses ve teknolojileri Repkon firması olarak Ar-Ge merkezimizde geliştirmek ve ülkemizin yüksek teknoloji ve know-



how üreten ülkeler kategorisine ulaşması-na katkıda bulunmayı hedefliyoruz.

Son yıllarda ihracatımızda öne çıkan ülkeler hangileri?

Sahip olduğumuz ve dünya çapında korunan patentlerimizle faaliyet alanlarımıza uygun metal şekillendirme sektörüne yönelik çözümler üretiyoruz. Yurt içi firmalara çözümler üretmekle birlikte ağırlıklı olarak ihracata yönelik çalışan bir firmayız. Bugüne kadar dünyanın pek çok ülkesine ihracat yaptık. Son yıllarda ihracatımızda öne çıkan ülkeler arasında Almanya, Amerika, Hollanda, Sırbistan, Rusya, Ukrayna, Suudi Arabistan, Bangladeş, Tunus, Fas, Irak, Kenya, İtalya, Çin, Meksika bulunuyor.

REPON, 14 EKİM
2015 TARİHİNDE
ANKARA'DA YAPILAN
"4. ÖZEL SEKTÖR
AR-GE MERKEZLERİ
ZİRVESİ"NDE AR-GE
MERKEZİ BELGESİ'Nİ
BİLİM, SANAYİ VE
TEKNOLOJİ BAKANI
FİKRİ İŞİK'TAN ALDI.





“KURUMSALLAŞMAYA HIZ VERDİK”

“AİLE ŞİRKETİNDE ÇALIŞIRKEN HAYALLERİNİZDEN FERAGAT ETMENİZ GEREKEBİLİR” DİYEN ÜSTÜNEL DALGIÇ POMPA ÜÇÜNCÜ KUŞAK YÖNETİCİLERDEN ECE OVAÇAM YILMAZLAR, “FAKAT AYNI ZAMANDA AİDİYET DUYGUSUNUN VE GÜVENİN HÂKİM OLDUĞU BİR ATMOSFERDE ÇALIŞMAK, BÜYÜKLERİMİZİN HAYATLARINI ADADIĞI BİR İŞLETMEYİ SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR ŞEKİLDE GELECEĞE TAŞIMANIN TATMINİ TAHMİN EDİLDİĞİNDEN ÇOK DAHA BÜYÜK” DİYOR.

Üstünel Dalgıç Pompa üç kardeş tarafından 1978’de kurulsa da, firmanın asıl kökeni Muammer Ovaçam tarafından 1950’lerdeki santirifüj pompa üretime kadar gidiyor. Üstünel, 1978 yılında, İzmir 3. Sanayi Sitesinde 100 metrekaresel bir atölyede beş personel ve dört tezgah ile sektöre adım atmış. 1979 yılında şaft milli pompa, 1980’li

yıllarda dalgıç pompa üretimine başlayan firma, 1989 yılında İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi’nde bulunan 3 bin metrekaresel yeni fabrikasına taşınmış. 2000 yılında yurt dışı pazarlara açılmaya başlayan firma yüzde yüz Türk malı ürünlerini, başta Avrupa, Ortadoğu ve Kuzey Afrika ülkeleri pazarlarına sunuyor. 2001 yılında, Türkiye’de ilk “Paslanmaz Dal-



Ece OVAÇAM YILMAZLAR



ÜSTÜNEL DALGIÇ
POMPA'DA;
OYA OVAÇAM UÇAK,
ŞULE OVAÇAM,
ALİ ONUR OVAÇAM,
GAYE KURT,
EDA OVAÇAM VE
ECE OVAÇAM
YILMAZLAR ÜÇÜNCÜ
KUŞAK YÖNETİCİ
OLARAK GÖREV ALIYOR.

gıç Pompa"yı üreten Üstünel, 2005 yılında da Türk Patent Enstitüsü'nden Faydalı Model Belgesi'ni aldı. 2007 yılında üretim alanını 6 bin metrekareye çıkaran Üstünel, 100'ü aşkın personeli ve 250'den fazla tezgahı ile suya ihtiyaç olan yerlere ürünlerini ulaştırmaya üçüncü kuşak yöneticilerinden Ece Ovaçam Yılmazlar ile devam ediyor. Üstünel Dalgıç Pompa'da Dış Ticaret Sorumlusu olarak görev yapan ve şirketin üçüncü kuşak temsilcilerinden olan Ece Ovaçam Yılmazlar Moment Expo Dergisi'nin sorularını yanıtladı.

Ece Hanım kısaca sizi tanıyabilir miyiz?

1983 İzmir doğumluyum. Orta öğrenimi MEV Özel İzmir Lisesi'nde tamamladım. 2006 yılında İTÜ Endüstri Ürünleri Tasarım Bölümünden mezun oldum. İstanbul'da yaklaşık olarak iki yıl kadar bir gemi proje ofisinde çalıştım sonra 2009 yılında İzmir'e aile şirketimize döndüm. Yaklaşık altı ay yeni aldığımız ERP sistemi kurulum çalışmalarında aktif olarak yer aldıktan sonra ihracat de-

partmanına geçiş yaptım. 2011 yılında Yaşar Üniversitesi'nin İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'nde açtığı İşletme Yüksek Lisans programına katıldım ve eğitimimi tamamladım. Şuan Üstünel Dalgıç Pompa'da Dış Ticaret Sorumlusu olarak görev yapıyorum.

"BİZDEN BEKLENEN, ÜSTÜNEL MARKASINI GÜÇLENDİRMEK"

Aile şirketinde çalışmanın zorlukları ve avantajlı yanları nelerdir?

Şirkete kendi isteğimle gelmeme rağmen tabii ki zorlukları oldu. İşveren, çalışan dengesini kurmak/korumak, verilen emekleri görüp yapılması gerekenleri öngörmeye çalışmak, çok ve etkin çalışmak gerekliliği, manevi anlamda insana farklı bir yerde çalışmaktan çok daha fazla sorumluluk hissettiriyor. Fakat aynı zamanda aidiyet duygusunun ve güvenin hakim olduğu bir atmosferde çalışmak, ailelerimizin hayatlarını adadığı bir işletmeyi sürdürmeye çalışmanın katkıları da tahmin edildiğinden çok daha büyük. Bizden beklenen, yıllarca yoğun emeklerle belli bir noktaya getirilen şirketimizin ve yaptığı işin mükemmel olmasını isteyen dedemizin koyduğu "Üstünel" markasının güçlenerek daha sonraki kuşaklara da aktarılabilmesi.

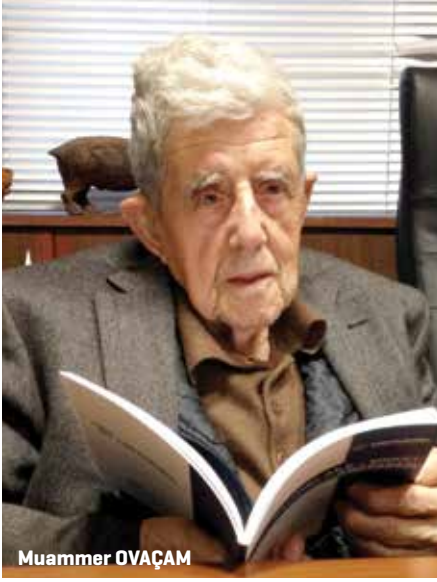
Üstünel Dalgıç Pompa'da görev almak size ne kattı?

Üstünel Dalgıç Pompa'da çalışmanın katkılarına ilişkin genel olarak şunu söyleyebilirim; öncelikle bütüncül bir bakış açısına sahip olup, çok fazla şey konusunda bilgi



Kadri, Eniz ve Ercan OVAÇAM

"AİLE ŞİRKETLERİNİN
AŞMASI GEREKEN
KURUMSALLAŞMA
ENGELİNİ BİR
DANIŞMANLIK
ŞİRKETİNDEN
PROFESYONEL DESTEK
ALARAK ÇÖZMEYE
ÇALIŞIYORUZ."



Muammer OVAÇAM



Eniz OVAÇAM



Ece OVAÇAM YILMAZLAR

sahibi olabilme şansı sundu bana. Üretim yapan bir firmada satın alma, üretim, reklam, satış, ihracat ve servis gibi her birim büyük önem taşıyor. Bu açıdan da bütünü görme şansını elde ediyoruz. Ama bizler ailemizde ve Üstünel'de kalite odaklı ve yerli üretimi destekleyen bir atmosferde büyüüp çalışıyoruz. Bu da hayata ve ülkemize daha fazla katkı sağlamaya yöneliyor bizi, dolayısıyla manevi doyumumuzu da artırıyor.

"HAYATLARIMIZDAKİ GİZLİ KAHRAMANLAR"

Türkiye'nin pompa çözümleri serüvenini nasıl görüyorsunuz?

Dalgıç pompa için hayatlarımızdaki gizli kahraman diyebiliriz, çünkü suyun hayatlarımıza ulaşmasını sağlayan mekanik

ve elektrikli bir ürün. Yaşamsal bir öneme sahip olmasından dolayı da dünyada rekabetin ve üretimin sürekli devam ettiği bir sektör. Türkiye, pompa sektöründe dünyada fiyat ve kalite açısından Çin-Hindistan ile Avrupa arasında bir algıya sahip. Konumu ve jeopolitik önemi açısından da Avrupa için partner bir ülke konumunda ve dünyanın şu an gelişimini merakla izlediği bir ülke. Bu şartlarda Türkiye sektöründe kalite ve maliyet açısından çok daha ilerilere gidebilir. Bu noktada devletin sanayici şirketlere yapacağı her ufak katkı ülkemize üretim ve ihracat artışı olarak da yansımaktır. Sanayiye/üretim verilecek önemin ülkemizin gelişiminde önemli yapı taşlarından biri olacağını inanıyorum.

"YOĞUN İŞ
TEMPOSUNDAN
SIYRILIP HOBİLERİME
ZAMAN AYIRMAYA
ÇALIŞIYORUM. BU
AZ AMA YOĞUN
ZAMANLARIN İŞTEKİ
PERFORMANSIMA
OLUMLU KATKILARI
OLDUĞUNU
SÖYLEYEBİLİRİM."



“AİLE ANAYASASI HAZIRLADIK”

Şirketinizi taşımak istediğiniz nokta neresidir?

Firmamızın geleceğine umutla ve güvenle bakıyorum. Çünkü şu an beş kuzen iyi bir ekip olarak firmamızı daha ileriye taşımak için çalışıyoruz. Aile şirketlerinin aşması gereken kurumsallaşma engelini bir danışmanlık şirketiyle kurumsallaşma çalışması yaparak aşma yolunda ilerliyoruz. Ondan önce, Aile Anayasası hazırladık... Geleceğe ilişkin olasılıkları önceden konuşarak ve fikir birliği sağlayarak bazı prensipler koyduk. Şu an farklı departmanlarda yer alıp güçlü bir ekibin yapı taşı oluşturmaya çalışıyoruz. Şirkette üçüncü kuşak aile bireyleri olarak; İnsan Kaynakları, Üretim ve Malzeme Planlama, Satın alma ve Dış Ticaret bölümlerinde görev alıyoruz. Diğer bölümlerde de ailemizden hissedebileceğimiz ekip arkadaşları ile çalışmaya gayret ediyoruz. Tabii ki ikinci kuşak yöneticilerin aktif olarak şirkette bulunması, üçüncü kuşak yöneticilere tecrübe ve bilgi birikimi açısından çok fayda sağlıyor. Ortak amacımızı; sürdürülebilir bir şekilde şirketimizi geleceğe taşımak olarak ifade edebiliriz.

Üçüncü kuşaklara tavsiyeleriniz nelerdir?

Aile şirketinde yöneticiliğe hazırlanan üçüncü kuşaklara tavsiyem, umutsuzluğa kapılmadan pozitif ve gerçekçi bir bakış açısı geliştirmeye çalışmaları. Doğru akıl hocalarıyla/danışabilecekleri objektif bakış açısına



sahip kişilerle görüşmeleri çok önemli. Çalışırken mümkünse yüksek lisans yapmak da hem farklı çevrelerle tanışmak hem de iş hayatına farklı açıdan bakabilmek için önemli. Gençken insan daha çok bardağın boş tarafını görüp daha eleştirel olabiliyor. Ama bardağın dolu tarafını hatırlatacak kişiler olduğunda daha doğru bir bakış açısı geliştirebiliyor. Aynı zamanda bol bol gözlem yapıp aile şirketleri örneklerini incelemelerini, sektörleriyle ilgili kaynakları ve güncel gelişmeleri takip etmelerini tavsiye ediyorum.



Üstünel Dalgıç Pompa'da çalışan İkinci Kuşak Yöneticiler Soldan sağa: Dilek Ovaçam Akdivar, Kadri Ovaçam, Muammer Ovaçam (Birinci Kuşak), Eniz Ovaçam ve Ercan Ovaçam



“ÇÖZÜM ÜRETEN MÜHENDİSLER YETİŞTİRİYORUZ”

EĞİTİM MÜFREDATINI, ENDÜSTRİ VE TOPLUMUN YÜZLEŞTİĞİ PROBLEMLERE ÇÖZÜM OLACAK ÜRÜNLER VE SÜREÇLERİ TASARLAMAK AMACIYLA OLUŞTURDUKLARINI SÖYLEYEN KTO KARATAY ÜNİVERSİTESİ MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ BÖLÜM BAŞKANI YRD. DOÇ. DR. REMZİ ŞAHİN, “KLASİK VE YENİ ALANLARDA HEM TEMEL KAVRAMLAR HEM DE UYGULAMALARA YÖNELİK YAPTIĞIMIZ VURGULAR, ÖĞRENCİLERİMİZİN BİLGİ VE BECERİSİNİ, ENDÜSTRİNİN BİRÇOK ALANINDA VE GELİŞMEKTE OLAN YENİ TEKNOLOJİLER ÜZERİNDE UYGULAMALARI İÇİN GÜÇLÜ KILIYOR” DEDİ.

Ürün tasarımı, üretimi, montajı ve bakımını gerçekleştirebilecek nitelikli mühendisler yetiştirmeyi kendine amaç edinen KTO (Konya Ticaret Odası) Karatay Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü, makine mühendisliği konularını anlamlı bir bütünlük içinde 2012 yılından bu yana öğrencilerine sunuyor. Yurt dışı eğitim ve çalışma programlarına verdiği destekle öğrencilerini daha mezun olmadan mesleki anlamda bir adım ileriye taşıyan üniversite, Avrupa Nükleer Araştırma Merkezi (CERN) ile gerçekleştirdiği ortak çalışmalarla dikkat çekiyor. Üniversite ayrıca, mühendislik fakültesinde bulunan mekatronik mühendisliği ile birlikte bütünleşik mühendislik uygulamaları yaparak endüstrinin pek çok alanında otomasyon ve robot teknolojilerinde büyük ölçüde uygulamalar gerçekleştirmeyi hedefliyor. “Sektör Danışmanlığı Projesi”yle birinci sınıftan itibaren öğrencileri gruplara ayırarak sektörün önde gelen firmalarına atayan üniversite, bu sayede gençlerin firmaların yetkilileri ile bir araya gelmesine de vesile oluyor. Öğrencilerin firmada buldukları süre içerisinde işleyiş ve sanayi ortamının nasıl olduğunu detay-

lı gözlemlene fırsatı bulduğunu ifade eden KTO (Konya Ticaret Odası) Karatay Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölüm Başkanı Yrd. Doç. Dr. Remzi Şahin, “Bunun yanında firmanın öğrencilere verdiği projeler onlara yeni konular hakkında bilgi sağlarken araştırma ve geliştirmeye de teşvik ediyor. Öğrenciler bu program sayesinde eğitim süreleri boyunca sanayile içi içe çalışabiliyor” dedi.

Yrd. Doç. Dr. Remzi Şahin bölümün yapısı, sağladığı eğitim imkanları ve üniversite-sanayi iş birliği projeleriyle ilgili sorularımızı yanıtladı.

KTO Karatay Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü ne zaman kuruldu? Eğitimde belirlediğiniz temel hedefler nelerdi?

2009 yılında kurulan KTO (Konya Ticaret Odası) Karatay Üniversitesi bünyesinde Makine Mühendisliği bölümü 2012-2013 eğitim-öğretim yılında lisans programına ilk öğrencilerini kabul etti. Bölümümüz, makine mühendisliği konularını anlamlı bir bütünlük içinde öğrenciye sunmayı ve böylece konusunda her türlü ihtiyaca cevap verebilmek için gerekli alt teknolojileri kullanabilecek veya bu alandaki uzmanlarla iletişim kurarak ürün tase-



rımını, üretimini, montajını ve bakımını gerçekleştirebilecek mühendisler yetiştirmeyi amaçlıyor. Ayrıca, mühendislik fakültesinde bulunan mekatronik mühendisliği ile birlikte bütünleşik mühendislik uygulamaları yaparak endüstrinin pek çok alanında otomasyon ve robot teknolojilerinde büyük ölçüde uygulamalar gerçekleştirmeyi de hedefliyor. Bölümümüzdeki derslerin yüzde 30'u İngilizce veriliyor. Günümüzde İngilizce ortak dil olarak dünya genelinde yaygınlaştığı için kaynak eserlerin anlaşılması ve tartışılması için bu dilin kullanılmasının zorunlu olduğunu inanıyoruz. Bununla birlikte mesleki anlamda teknik konuların eğitiminin ana dilde verilmesi öğrencilerin hızlı bir şekilde konuyu kavraması açısından çok yararlı oluyor. Bu modelin sağladığı bir diğer yarar da, mühendislerin endüstride kullanılan Türkçe teknik terminolojiyi bilmeleri nedeniyle sanayile iletişimi kolaylaştırmasıdır. Ulusal ve uluslararası düzeyde gerçekleştirdiği bilimsel çalışmalarla bilimsel yetkinliğini kanıtlamış ve endüstriyel tecrübesi olan akademik kadromuzun temel amacı; ülkemizin bilim ve teknolojisine katkı yapması beklenen öğrencilere mevcut birikimini yansıtarak, üretime dönüşen özgün bilimin ve teknolojinin esasını oluşturacak atlayıcıyı kurmaktır.

Kuruluşundan bugüne bölümünüzde gelişim ve değişim yaşandı mı? Daha iyiye ulaşma noktasında önceliği hangi konulara verdiniz?

Genç bir bölüm olarak, kuruluşundan bugüne hızla laboratuvar altyapısını güçlendiren makine mühendisliği bölümümüzde; makine dinamiği laboratuvarı, mekanik atölye ve ısı-akışkan laboratuvarıyla, öğrencilerimizin temel mühendislik derslerinde öğrendikleri temel kavramları deneysel yöntemler kullanarak gerçek sistemler üzerinde görme ve pratik becerilerini geliştirme imkanına sahip olmalarını sağlıyoruz. Bu araştırma ortamları sayesinde öğretim üyeleri ve öğrenciler arasında takım çalışması bilincini kazandırmayı hedefliyoruz.

Sunduğumuz müfredat, geleceğin makine mühendislerini, makine mühendisliğinin temel ilkelerini ve bunların üzerine geleceğin modern mühendislerinin ihtiyaç duyacağı bilgi ve donanımı kapsayacak şekilde hazırlandı. Müfredatımız üretim ve tasarımı birlikte ele alarak, temel kavramları mühendisliğin asıl amacı olan endüstri ve toplumun yüzleştiği problemlere çözüm olacak ürünler ve süreçlerin tasarımı ile ilişkilendirecek şekilde oluşturuldu. Programda; uygulamalı dersler, projeye dayalı öğrenme, beceriye yönelik ders bileşenleri ile aktif öğrenmeye ağırlık veriliyor. Klasik ve yeni alanlarda hem temel kavramlar hem de uygulamala-

“BÖLÜMÜMÜZDE TEMEL MÜHENDİSLİK BİLİMLERİNE DAYALI DERSLERİN YANINDA UYGULAMA AĞIRLIKLIL MÜHENDİSLİK EĞİTİMİ VEREREK, ÜLKEMİZ MAKİNE SEKTÖRÜNÜN İHTİYAÇ DUYDUĞU, UYGULAMA BECERİSİ YÜKSEK MAKİNE MÜHENDİSLERİ YETİŞTİRMEYİ AMAÇLIYORUZ.”



Yrd. Doç. Dr. Remzi ŞAHİN
KTO Karatay Üniversitesi
Makine Mühendisliği Bölüm Başkanı

ra yönelik yaptığımız vurgular, öğrencilerimizin bilgi ve becerisini, endüstrinin birçok alanında ve gelişmekte olan yeni teknolojiler üzerinde uygulamaları için güçlü kılıyor.

Akademik kadronuzun uzmanlık alanları hakkında bilgi verir misiniz?

Türkiye'nin önde gelen çeşitli özel sektör kurumlarında çalışmış olan öğretim üyelerimiz, endüstriyel tecrübelerini öğrencilere en iyi şekilde aktarıyor. Mekanik, deneysel mekanik, yolculuk teorisi, makine elemanları, şok ve titreşim, savunma sanayi analizleri, içten yanmalı motorlar ve sayısal akışkanlar dinamiği alanlarında uzman akademik kadromuz; uzmanlık alanlarının genişliği, açılan derslerin çeşitliliği, yapılan bilimsel yayın ve yürütülen proje sayısı, laboratuvar ve araştırma imkanları ile bölümümüzün hızla gelişmesine katkı sunuyor. Bölü-





“AKADEMİK KADROMUZUN TEMEL AMACI; ÜLKEMİZİN BİLİM VE TEKNOLOJİSİNE KATKI YAPMASI BEKLENEN ÖĞRENCİLERE MEVCUT BİRİKİMİNİ YANSITARAK, ÜRETİME DÖNÜŞEN ÖZGÜN BİLİMİN VE TEKNOLOJİNİN ESASINI OLUŞTURACAK ALTYAPIYI KURMAK.”

mümüzde görev yapan araştırma görevlilerimiz ise doktora eğitimi aşamasında olup, çalıştıkları alanda edindikleri bilgiyi derslerin uygulama ve laboratuvar saatlerinde öğrencilere aktarıyor.

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

Dünyada gelişen teknoloji ve bilimin gelişimini takip edebilmek, bilimsel çalışmaların yayınlanması ve ortak müfredat izleyebilmek için fakültemizde kuruluşundan bugüne eğitim dili tüm bölümlerde en az yüzde 30 İngilizce olacak şekilde belirlendi. Bu sebeple, bir yıl İngilizce hazırlık sınıfından sonra öğrencilerimiz mühendislik diplomalarını alabilmek için dört yıl öğrenim görüyor. Bu süre esnasında teorik ve pratik dersler yanında, yaz dönemlerinde stajlar, laboratuvar uygulamaları ve fabrika teknik gezileriyle hem pratikle teorinin birleşimini, hem iş hayatını hem de sanayi uygulamalarını birebir deneyimleyerek avantaj yakalıyor.

Teorik eğitimler haricinde araştırma-geliştirme ve yenilikçiliğe önem veren bir eğitim kurumu olarak öğrencilerinize sunduğunuz teknik olanaklar nelerdir?

Bölümümüzde temel mühendislik bilimlerine dayalı derslerin yanında; ısıtma ve havalandırma, deneysel gerilme analizi, sonlu elemanlar yöntemi, numerik kontrollü makineler, ANSYS uygulaması gibi dersler ile birlikte uygulama ağırlıklı mühendislik alan eğitimi vererek; ülke-

miz makine sektörünün ihtiyaç duyduğu uygulama becerisi yüksek makine mühendisleri yetiştirmeyi amaçlıyoruz. Öğrencilerimiz, makine mühendisliği bölümündeki uygulama laboratuvarlarında eğitim aldıkları, klasik ve modern makine teknolojilerini uygulamalı olarak öğrendikleri için, mezun olduktan sonra sektörde göreve başladıklarında, kısa sürede fabrikada üretime uyum sağlayabilecek ve çalıştıkları firmalarda sorumluluk alabileceklerdir.

Makine mühendisliği eğitimi almak isteyen bir öğrencinin KTO Karatay Üniversitesi'ni seçmesindeki temel nedenleri sıralayabilir misiniz?

Bölümümüz her şeyden önce güçlü bir eğitim kadrosuna söz konusu. Öğrencileri makine mühendisliğine hazırlamak için özenle düzen-



lenmiş dört yıllık bir müfredata sahiptir. Makine mühendisliği programını hazırlarken tüm üniversitelerin yerine getirmesi gereken Bologna Sürecini uyguladık. Ayrıca bölümümüzün sahip olduğu ve gelişmekte olan laboratuvar imkanları öğrencileri sanayiye hazır hale getirmekte önemli bir rol üstleniyor. Sağladığı staj imkanları ve yeni uygulamaya koyduğu "Sektör Danışmanlığı Projesi", öğrencilerimizi sanayile ortak çalışma yapmaya teşvik ediyor. Öğrenciler bu program sayesinde eğitim süreleri boyunca sanayile içi içe eğitimlerini sürdürüyor. Üniversitemiz, Erasmus Programı ile IAESTE staj imkanları gibi yurt dışı eğitim ve çalışma programlarına verdiği destekle öğrencilerini daha mezun olmadan bir adım ileriye taşıyor. Diğer yandan üniversitemiz üyesi olduğu Avrupa Nükleer Araştırma Merkezi (CERN) ile ortak çalışmalar gerçekleştiriyor. KTO Karatay Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümünden mezun olan öğrencilerimiz uluslararası geçerliliği olan bir diplomaya sahip olacaktır. Çok yönlü, tümelşik bilgi ve kavramlarla donatılmış bir öğrenci; bilgisayarların bütünleştirdiği üretim sistemleriyle iş gören yüksek teknoloji firmalarında da, ileri otomasyon ürünlerini geliştiren ve kullanan araştırma merkezlerinde de öncelikle iş bulabilme ayrıcalığına sahip olacaktır.

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

Üçüncü ve dördüncü sınıflarda organizasyon ve imalat stajı olmak üzere iki ayrı yaz stajı gerçekleştiren öğrencilerimiz söz konusu stajları sektörün önde gelen firmalarında yapıyor. 20 iş günü süren staj süresince öğrenciler firmada, hem organizasyon hem de üretim süreçlerini detaylı olarak görebiliyor. Sonrasında, firmada bulunduğu süre içerisinde edindiği tecrübeleri rapor haline getirerek bölüm hocalarına sunuyor. Öğrencileri sanayile koordineli çalışmaya teşvik edecek bir diğer uygulama da hayata yeni geçirdiğimiz ve Türkiye de bir ilk olma özelliği taşıyan "Sektör Danışmanlığı Projesi"dir. Proje çerçevesinde birinci sınıftan itibaren öğrenciler üç-dört kişilik gruplara ayrılarak sektörün önde gelen firmalarına atılıyor. Firmalara atanan öğrenciler firma yetkilileriyle tanışılıyor ve ardından belirli aralıklarla firmayı ziyaret ediyor. Firmada buldukları süre içerisinde işleyiş ve sanayi ortamının nasıl olduğunu detaylı gözlemlene fırsatı buluyor. Bunun yanında firmanın öğrencilere verdiği projeler onlara yeni konular hakkında bilgi sağlarken araştırma ve geliştirmeye de teşvik ediyor. Öğrenciler bu program sayesinde eğitim süreleri boyunca sanayile içi içe çalışabiliyor.



"ÜÇÜNCÜ VE DÖRDÜNCÜ SINIFLARDA ORGANİZASYON VE İMALAT STAJI OLMAK ÜZERE İKİ AYRI YAZ STAJI GERÇEKLEŞTİREN ÖĞRENCİLERİMİZ SÖZ KONUSU STAJLARI SEKTÖRÜN ÖNDE GELEN FİRMALARINDA YAPIYOR."

Türkiye'deki sanayi kuruluşlarının üniversitelere bakışını nasıl yorumluyorsunuz? Gelişmiş ülkeler ile kıyaslandığında nasıl bir algı farklılığı söz konusu ?

Türkiye'de sanayiciler ve akademisyenler, iletişim ve koordinasyon eksikliği sebebiyle birbirlerine karşı güvensiz ve önyargılı yaklaşabiliyor. Sanayiciler; öğretim üyelerinin sanayiye yeteri kadar tanımaması, iş birliğine konu olan problemi sadece akademik açıdan ele alması sebebiyle de akademisyenlere karşı mesafeli duruyor. Üniversite-sanayi ilişkilerini güçlendirmek için arayüz yapılarının (teknokent, teknoloji transfer ofisi ve benzeri) eşgüdüm içinde çalışmasının sağlanması gerekiyor. Ayrıca öğretim üyeleri, farklı fikirler geliştirerek kısa, orta ve uzun vadeli SANTEZ veya TEYDEB projeleri kapsamında ilgili firmalarla ortak çalışmalar yapabilir. Bölümümüzde bu kapsamda ortak proje çalışmalarına yardım edebilecek farklı uzmanlık alanlarında öğretim üyeleri bulunuyor ve bu açıdan da bölümümüz sanayicilerimizin sorunlarına cevap verecek niteliktedir. Gelişmiş ülkelerle kıyasladığımızdaysa çok farklı bir manzara ortaya çıkıyor. Söz konusu ülkelerde akademisyenlerin araştırmaları yüksek lisans veya doktora çalışması kapsamında sanayiden gelen gerçek bir problem hakkında yürütülür. Bu yüzden, oradaki üniversite-sanayi iş birliğinin kökleri oldukça derindir. Benzeri bir yaklaşımın ülkemizde de benimsenmesi gerektiğini düşünüyorum.



“KAZANDIĞIMIZ DENEYİM, BİZİ İŞ HAYATINA HAZIRLIYOR”

OKULLARININ,
ÜNİVERSİTE-SANAYİ
İŞBİRLİĞİNİ EN
YÜKSEK SEVİYEYE
TAŞIMA AMACIYLA
ÇEŞİTLİ PROJELER
YÜRÜTTÜĞÜNÜ
SÖYLEYEN
KTO KARATAY
ÜNİVERSİTESİ
MAKİNE
MÜHENDİSLİĞİ
BÖLÜMÜ
ÖĞRENCİLERİ,
BU ÇERÇEVEDE
KAZANDIKLARI
DENEYİMİN İŞ
HAYATINDA
KENDİLERİNE
BÜYÜK KATKI
SAĞLAYACAĞINA
İNANIYOR.

Konya Ticaret Odası Karatay Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'nün, sağladığı staj imkanları ve yeni uygulamaya koyduğu 'Sektör Danışmalı Projesi' ile ken-



ALİ KEMAL ÇETİNER
MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ
4. SINIF ÖĞRENCİSİ

“MAKİNE SEKTÖRÜNÜN ATILIM HAMLESİ UMUT VERİCİ”

Makine mühendisliğini çok geniş çalışma alanına sahip ve geçerliliğini yitirmeyecek bir meslek olmasıyla beraber; somut ve analitik düşünmeyi, araştırarak yeni bilgiler öğrenmeyi sevdiğimden ve makinelere olan merakım nedeniyle seçtim. İyi bir mühendislik eğitimi vermesi, öğretim elemanlarının yüksek seviyesi ve diplomasının Avrupa'da geçerli olması nedeniyle de KTO Karatay Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'nde eğitim almaktan mutluyum. Mühendislik eğitiminde teori ile uygulamaların birlikte sürdürülmesi çok önemlidir. Uygulamaya yönelik eğitimin ve bilgisayar destekli tasarım çalışmalarının bizlere ileride çok faydalı olacağını düşünüyorum. Son yıllarda yapılan değişikliklerle uygulamaya yönelik çalışmalar ağırlık kazanmaya başladı. Türk makine sektörünün atılım hamlesi de oldukça umut verici. Ülkemizde özellikle Ar-Ge'ye yeteri kadar önem verilmediği kanısındayım. Türk makine sektörü Ar-Ge çalışmalarına daha fazla önem verdiği takdirde daha iyi yerlere gelebilecek bir potansiyele sahip. Her mühendis adayı gibi mezuniyet sonrasında dair kaygılarım olmasına rağmen özveriyle çalışarak başarılı işler yapabileceğimi düşünüyorum. Öncelikle yabancı dil eğitimi alıp endüstride Ar-Ge ve üretim alanlarında çalışmayı planlıyorum. Aynı zamanda lisansüstü çalışmalarla da akademik gelişimimi devam ettirmek istiyorum. Stajlarımı üretim alanında faaliyet gösteren firmalarda yaparak; uygulama, üretim, planlama süreci ve çizim gibi farklı alanlarda pratik bilgimi artırmaya çalıştım.”

dilerini sanayiyle ortak çalışma yapmaya teşvik ettiğini vurgulayan mühendis adayları, bölümde sunulan eğitimden ve sahip oldukları teknik imkanlardan memnun olduklarını söylüyor.



SAFA ELDEK
MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ
4. SINIF ÖĞRENCİSİ

“ALDIĞIM EĞİTİM BANA PROBLEM ÇÖZME YETENEĞİ KAZANDIRIYOR”

“Makine mühendisliği çok geniş bir iş alanına sahiptir. Birçoğumuz makine mühendisliği okurken geleceğe dair hangi alanda ne yapacağımıza karar veremeyiz. Hatta bir lise öğrencisi makine mühendisliğini araştırırken tam olarak neyi araştıracağını bilemez. “Hangi alana bakmalıyım, bu makine mühendisi ne iş yapar?” gibi sorularla çok karşılaştığımı biliyorum. Sonrasında anladım ki makine mühendisliği çok geniş bir yelpazeye hitap ediyormuş. Tabiri yerindeyse A'dan Z'ye kadar endüstrinin içinde iş imkanı bulabilen bir meslekmiş de haberimiz yokmuş. Durum böyleyken üniversitede eğitim beklentisinin farklı şekilleneceği aşıkardır. Hepimizin aklında da “Böylesine geniş bir alana sahip mesleğin eğitimi nasıl olmalı?” sorusu vardır. Benim için ‘eğitim’, mühendislikte ‘uygulama’ kelimesi ile eş anlamlı nitelendirilmesi gereken bir sistem bütünüdür. Makine mühendisliğinde ne kadar teori görürseniz görün, o kumpası elinize birinci sınıfta almazsanız, emin olun teorinin de ne olduğunu anlamaz ve bunun farkında bile olmazsınız. Yapmak istediklerinizi, hedeflerinizi ve ideallerinizi en baştan belirlemenizi ve bu yönde hareket etmeniz sizin için daha kazançlı olacaktır. Hayatının her döneminde öğrenmeye devam eden bir insan için mühendislik, bir ‘çile’ olmaktan çıkıp hayatının bütününe yön verebilecek bir meslektir. Alınan eğitimle uygulamanın aynı doğrultuda yürütülmesi insana birçok açıdan düşünme kabiliyeti,

problemlere çözmeye yönelik bir yaklaşım ve bütünü görebilme gibi birçok özellik katabilir. Kısaca makine mühendisliği pişmanlık değil, bir hayat biçimidir.”



MERVE GEÇGEL
MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ
4. SINIF ÖĞRENCİSİ

“AMACIM, UZMANLAŞTIĞIM ALANDA BAŞARILI BİR MÜHENDİS OLMAK”

“Makine mühendisliğini tercih etmemdeki en önemli sebep çocukluğumdan beri mühendis olmak istememdi. Makinelere olan ilgi ve merakım makine mühendisliğine adım atmama vesile oldu. KTO Karatay Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü, İngilizce hazırlık eğitiminin ardından yüzde 30 İngilizce eğitimi sayesinde bizlere büyük bir avantaj sağladı. Türkiye’de her geçen gün gelişen sanayi ile birlikte üniversite-sanayi işbirliğini en yüksek seviyeye taşımayı amaçlayan okulumuz bizlere önemli iş imkanları da sağlıyor. Ayrıca bölümümüz sağladığı staj imkanları ve yeni uygulamaya koyduğu ‘Sektör Danışmanlığı Projesi’ ile de bizleri sanayile ortak çalışma yapmaya yönlendiriyor. Yaz stajlarındaki yoğun çalışmalarımız da öğrendiklerimizi pratik olarak uygulayabilme şansı veriyor. Asıl hedefim analiz ve modelleme olmasına karşın, öncelikli olarak amacım, analiz ve modellemenin önemi hakkında Türk iş adamlarını ve firma sahiplerini bilgilendirmek. Bu sayede inanıyorum ki gelecek neslin mühendisleri daha az maliyet ve zaman kullanarak en az hatayla yeni tasarımlar yapabilecek. Üniversitede aldığım çizim, modelleme, tasarım ve analiz konusundaki yoğun dersler sayesinde mühendisliğin tam olarak amacına ulaşmayı hedefliyorum. Mezuniyetimin ardından yüksek lisans ve doktoramı da tamamlayıp

üretim ve Ar-Ge bölümlerinde çalışmak istiyorum. Uzmanlaştığım alanda başarılı bir mühendis olmak en büyük hedefim.”



ABDULLAH ÖZKAN
MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ
4. SINIF ÖĞRENCİSİ

“MÜHENDİSLİK, PROBLEMLERE ÇÖZÜM ÜRETME SANATIDIR”

“Küçük yaşlardan beri mekaniğe ilgi duyuyorum. Bu ilgi beni endüstri meslek lisesinde makine alanını seçmeye yönlendirdi. Daha sonra da üniversitede makine mühendisliği bölümünü seçtim. Mühendislik; hayati anlamda, problemlere çözüm üretme ve bunları dünyanın hizmetine sunabilme sanatıdır. Fizik, mekanik ve enerji olgularını anlayıp inceleyebilmek, matematiksel olarak çözüm yolları üretmek mühendisin işidir. Bu çözüm yollarını geliştirebilmek için mühendislik lisans eğitimi boyunca ayrıntılı teorik hesaplamalar ve bu hesaplamaların daha hızlı, daha tutarlı ve anlaşılabilir olması için çeşitli modelleme, analiz yazılımları da öğretiliyor. Pratik olarak ise mühendis, yapıları, makineleri sürekli gözlem altında tutmalıdır. KTO Karatay Üniversitesi’nde lisans eğitimim boyunca deneysel birçok faaliyette bulundum. Bu tecrübeler teorik bilgilerle birleştiği zaman mühendisliğin gerçek anlamda temelinin anlamış oldum. Mühendislik, üretim ile tüketim arasında bir köprüdür. Makine mühendisleri sadece mekanik yapıların verimliliğini artırmakla mükellef değildir, bunun yanı sıra çalıştıkları işletmelerde üretimin de verimliliğini artırmak için çalışmalar yaparlar. Yaptığım proje ve stajlar sonucunda edindiğim tecrübeler ile eğitimini aldığım temel teorik bilgiler doğrultusunda mühendislikte hızla ilerleyerek başarılı olacağım kanısındayım.”



“KTO KARATAY ÜNİVERSİTESİ MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ BÖLÜMÜ ÖĞRENCİLERİNİ FİKİRLERİNDE BULUŞTURAN ORTAK PAYDALARDAN BİRİ UZMANLAŞTIKLARI ALANLARDA BAŞARILI MÜHENDİSLER OLMAK İSTEMELERİ.”



TEDARİK ZİNCİRİNİN GÖRÜNMEYEN KAHRAMANI: MALZEME YÖNETİMİ

SADECE ÜLKEMİZDE DEĞİL, DÜNYADA DA ÖNEMİ ANLAŞILAMAYAN ALANLARDAN BİRİ MALZEME YÖNETİMİ. MALZEME YÖNETİMİNİN TEDARİK ZİNCİRİNİN ÖNEMLİ DİŞLİLERİNDEN BİRİ OLDUĞUNU SÖYLEYEN DMYDER BAŞKANI AYHAN ALİ SIRKECİ, BU KONUDAKİ ÖNEMLİ EKSİKLİKLERİN DMYDER'İN KURULMASIYLA GİDERİLECEĞİNİ SÖYLEDİ.

Günümüzün küresel ekonomik sisteminde rekabet artık sadece firmalar arasında değil, aynı zamanda o firmaların sahip olduğu tedarik zincirleri arasında da yaşanıyor. Kaliteli ve yenilikçi bir ürün üretmek, küresel rekabette tek başına firmaları rakiplerinden bir adım öne geçirmek için yeterli olmuyor. Aynı zamanda tedarik zincirinin halkalarının da yenilikçi bir anlayışla o firmanın üretim ve dağıtım ağına doğru eklenmesi gerekiyor. Bu noktada devreye eskilerin tabiriyle depolama, günümüzde ise dağıtım merkezleri dediğimiz firmaların ürünlerini depoladıkları alanlarında doğru planlanması ve yönetilmesi önem kazanıyor. Ağırlıklı olarak çimentodan seramiğe, şekerden gübreye, demir çelikten alçı ve kireç fabrikalarına kadar birçok sektör dökme malzemeler ile çalışıyor. Altı gün 24 saat çalışan bu fabrikalar ürettikleri malzemeleri uygun bir alanda pazara sunmadan önce depolama ihtiyacı duyuyor. Bu alanların doğru, planlı ve sistemli yönetimi de firmaların rekabet unsurlarını belirlemede önemli bir yer tutuyor. "Ülkemizde, bu alanı dolduran Dökme Malzeme Yönetimi Derneği (DMYDER); araştırma, eğitim ve geliştirme faaliyetleriyle birçok sektörün önünü açan, sistemin genelinde pek görünmeyen ama sanayinin çarkının dönmesinde zincirin halkalarından birini oluşturan çok önemli bir görevi yerine getiriyor." diyen derneğin başkanlığını yapan Prof. Dr. Ayhan Ali Sirkeci de, dökme malzeme yönetiminin, tedarik zincirinin en önemli halkalarından birini oluşturduğunu söylüyor. "Yiğın halindeki cevherleri, hububat, kum, çakıl ve taş gibi kuru veya nemli malzemeleri kapsayan bir tanımlama dökme malzeme. Taneli yapıda olan bütün malzemeler olarak değerlendirilebilir. Cevher de olabilir, gübre fabrikasındaki gübreler de, şeker veya soda da olabilir" diyen Prof. Dr. Sirkeci, dökme malzemenin çıkış noktasının esasında madencilik sektörü olduğunu hatırlatıyor.

"MALZEME YÖNETİMİ LÜKS DEĞİL, ZORUNLULUKTUR"

Üretim için gerekli malzemelerin tedarik zincirini aksatmayacak şekilde sürekli olarak temin edilmesini sağlamanın yolunun malzeme yönetiminden geçtiğini belirten Sirkeci, bu konuda ülkemizde birkaç özel firma dışında profesyonel anlamda çalışma yapan kurum ya da kuruluş olmadığını aktarıyor. Sirkeci, DMYDER'in de bu eksikliği kapatmayı, firmalara ve sektörlerle tedarik zinciri içinde malzeme yönetiminin önemini göstermeyi misyon olarak benimsediğini de ifade ediyor. DMYDER'in gerçekleştireceği eğitim, etkinlik ve toplantılar ile sektörü bilinçlendirmeyi amaçladığını söyleyen Sirkeci, malzeme yönetiminin firmalar için lüks değil zorunluluk olduğunu da şöyle aktarıyor: "Bir dökme malzemeyi bir yerde depolamak zorundasınız ve bu da genelde silo ya da depo dediğimiz yapıda oluyor. Malzeme depolamak da problem yok ama çekmede problem yaşıyorsunuz. Çünkü bir malzemeyi çekerken akar özellikle olması gerekir. Oradan bir işleme gönderirseniz bu madencilik işlevi de olabilir daha sonra ürünün paketlenmesi de olabilir. Bunun taşınma ayağı da var tabii. Bant taşımada da problemler olabilir. Bu konuda yapılmış silo tasarımları Türkiye'de bilimsel olarak tasarlanmış değil. Bilimsel verilerle tasarlanmayan silolarda malzeme akmaz, erişim sağlamazsınız bu hem zaman hem de verimlilik kaybına yol açar. Malzeme yönetimi de üretim zincirinin her halkası gibi bilimsel bir temele oturmak zorunda."

"DEPOLAR, SÜRECİN BAŞLANGIÇ NOKTALARIDIR"

Depoları sürecin başlangıç noktaları olarak değerlendiren Sirkeci, "Birçok yiğın tesisi 7/24 faaliyet gösterir, bundan dolayı malzeme taşıyıcı makineler; ağır yüklere dayanıklı, güvenli ve bakımı kolay olmalıdır. Ayrıca, birçok elektrifikasyon sistemi tozlu ortamlara, aşındırıcı malzeme

Ayhan Ali SİRKECİ
Dökme Malzeme
Yönetimi Derneği
Başkanı



“DÖKME MALZEME
YÖNETİMİNİ BİLİMSSEL
BİR YAKLAŞIMLA ELE
ALAN KURUM YA DA
KURULUŞ,
NE TÜRKİYE’DE
NE DE DÜNYADA
BULUNUYOR.”

melere ve tehlikeli koşullara dayanacak şekilde tasarlanmalıdır. Sadece depoyu inşa etmek, bahsettiğim makineleri ya da araçları depoya yerleştirmek yeterli değildir. Bütün bu sürecin zaman, verimlilik, enerji ve maliyet faydası sağlaması içinde doğru tasarlanması daha doğrusu iyi yönetilmesi gerekir” diyor.

“DYMDER, henüz yeni kurulmuş bir dernek ve ağırlıklı olarak üyelerini akademik dünyadan gelen isimler oluştursa da, bu isimler özel sektörün de yakından tanıdığı isimler” diyen Sirkeci, çalışma alanlarının sadece madencilik sektörü değil birçok sektörü de ilgilendirdiğinin altını çiziyor. Sadece Türkiye’de değil, dünyada da dökme malzeme yönetimini bilimsel bir yaklaşımla ele alan yeterli sayıda kurum ya da kuruluş olmadığını belirten Sirkeci, bu konuda Avustralya’nın başı çektiğini söylüyor. Sirkeci: “Madencilik sektörünün önemli bir yer tuttuğu Amerika’yı da ayrı tutmak gerekiyor. Türkiye’de alaylı tabir ettiğimiz insanların tasarlamış olduğu sistemlerin kullanımı mevcut. Tabi bazı taşıma sistemleri farklı ama yine de burada problemler söz konusu. Mesela havalı taşıma sistemleri Türkiye’de çok gelişmiş değil. Orta seviyede olmasa bile buna yakın bir seviyeye çıkartılması lazım” diyor.

YIĞIN MALZEME TAŞIMA VE DEPOLAMA FORUMU
DYMDER, dökme malzeme yönetimini tüm yönleriyle ele almak, konuya bilimsel bir çerçeveden yaklaşarak akademi dünyası ile özel sektör temsilcilerini buluşturmak, depolama çözümleri ve ekipmanları tanıtmak, süre-

cin sağlıklı işlemlerini sağlayan sistemleri ele almak için 2-3 Haziran 2016 tarihleri arasında WOW İstanbul Convention Center’da “Yığın Malzeme Taşıma ve Depolama Forumu” düzenliyor. Forumun bütün sektörlerle açık olduğunu ve her sektörle iletişim içinde olduklarını söyleyen Sirkeci, “Forumun tabi biraz daha bilimsel olması gerekiyor. Bilimsel olarak konuya nasıl yaklaşıldığı ve uygulama kısmı çok önemli. İki ana başlık olarak bunları ele alıyoruz. Alt başlıklarda silo tasarımları, taşıma sistemleri, karşılaşılan sorunlarla ilgili bölümler yer alıyor” diyor.

Çimento fabrikaları, limanlar, taş ocakları, karayolları, enerji santralleri, şeker fabrikaları, kâğıt ve demir çelik fabrikaları ile gübre fabrikalarının foruma mutlaka katılması gereken sektörler olduğunun altını çizen Sirkeci, Türkiye’de ve dünyada konusunda uzman konuşmacılar ile bilim insanları ve özel sektör temsilcilerinin de katılacağını hatırlatıyor. Prof. Dr. Sirkeci, küresel rekabette sürdürülebilirliği sağlamak ve firmaların fark yaratmasının yollarından birini öğrenmek isteyenlerin forum tarihini mutlaka takvimlerine almasını da tavsiye ediyor.

DÖKME MALZEME TAŞIMA SİSTEMLERİ:

Konveyör bantlar, vidalı konveyörler, istifleyiciler, geri dönüşüm makineleri, kova asansörler, kamyon damperli, vagon damperlerinden oluşuyor. Gelişmiş dökme malzeme taşıma sistemleri, depolama, taşıma ve boşaltma ile entegre bir sürecin parçalarını oluşturuyor.



ENDÜSTRİ 4.0'İ DOĞRU ANLAMAK

ENDÜSTRİ 4.0 TANIMI BİR ALMAN İCADIDIR VE ALMANYA ENDÜSTRİSİNİN BUGÜNÜ VE YARINI İLE İLGİLİ TASAVVURLARI VE VİZYONU KAPSAR. TANIMI ANLAMAK İÇİN ALMAN ENDÜSTRİSİNİN DÜNÜNÜ, BUGÜNÜ, SORUNLARINI, GELECEĞE BAKIŞ AÇISINI VE SORUN ÇÖZMEDE MAHARETİNİ, BUNUN İÇİN GELİŞTİRDİĞİ METOTLARINI İYİ KAVRAMAK GEREKİR.



Son zamanların popüler konusu 4.0 Sanayi Devrimi veya Almanların tanımı ile belirtmek gerekirse Endüstri 4.0 üzerine Türkiye’de çok fazla şeyler söyleniyor. Bu sanayi devriminin kaçırılmaması gerektiği gibi -belki de haklı olarak- dile getirilen söylemin ardından kavram ile alakalı-alakasız birçok başlık bir arada dillendirilerek konu çok karmaşık, anlaşılmaz ve işin içinden çıkılmaz hale getiriliyor. Endüstri 4.0’ın değişik bakış açıları ile tartışılmasında bir sakınca yok, hatta bu çok gerekli. Ama yapılan bu değil. Dolayısıyla buradan bir yol haritası türetmek ve bunu da uygulamaya koymak şu anki tartışmaların ışığında pek mümkün görünmüyor.

Endüstri 4.0 tanımı bir Alman icadıdır ve Almanya endüstrisinin bugünü ve yarını ile ilgili tasavvurları, vizyonu kapsar. Tanımı anlamak için Alman endüstrisinin dününü,

bugünü, sorunlarını, geleceğe bakış açısını ve sorun çözmede maharetini, bunun için geliştirdiği metotlarını iyi kavramak gerekir. 2011 yılında Almanya’da başlayan bu yeni durumu/fenomeni tanımlama çalışmaları yaklaşık dört sene sonra bir içerik tanımı buldu kendisine. Bu sürecin gelişimini burada tekrar etmek istemem ama oldukça ilginçtir. Dünyanın değişik coğrafyalarında da sanayinin geleceği hakkında bazı öngörüler ve bunu anlamaya yönelik tanımlamalar var. Tüm bu farklı kavramların bir derdi var ve o da, sanayi toplumunun bugünü anlamak ve geleceğine yön vermek. Dolayısıyla kavramları çıktıkları coğrafyanın gerçeklikleri ile anlamak ve anlamlandırmak gerekmektedir. Daha sonra hangi kavramların ve buna bağlı içeriğin evrensel manada etkin olduğu/olacağı süreci izliyor olacağız. İnternet ve enformasyon teknolojileri konusunda diğer bölgelere nazaran bir hay-

li ilerde olan ABD'de nesnelerin interneti (Internet of Things) döneminin başladığını duymuştuk. Bu döneme bağlı olarak Alman Endüstri aktörlerinin sorduğu soru; bu nesneleri üretecek olan fabrika nasıl bir fabrika olacak/olmalıdır? Bu fabrikanın içi (katma değer zincir yapısı) ne tür bir değişikliğe uğrar/uğramak zorunda? Tekil olarak fabrikaların teknoloji gelişmişliğine uygun olarak iyileştirilmesi, mükemmel hale getirilmesi zaten üzerinde sürekli çalışılan bir alandı, peki bunun ötesi nasıl olacak? Fabrikaların birbirleriyle irtibatlandırılması ve fabrikaların yer aldığı toplumsal zeminde değişen talep ve ihtiyaçlar nasıl bir sisteme entegre edilecek? Tüm değişiklikler, yeni sanal ve reel gerçeklikler olarak hangi teknolojilerle başarılabilecektir?

Almanların kullandığı Endüstri 4.0 kavramı, odağında bulut bazlı CPS (Cyber Physical System) olan toplam bir üretim sistemi -katma değer sistemi- ve bunun tetiklemesi ile yeni bir endüstriyel toplumsal gelecek tasavvurudur. Bu genel söylemden hareketle şimdi kısaca yarının işletmelerinin yönetme-işletme mekanizmasının nasıl olacağı üzerine kısaca değinelim. Burada önemli ölçüt klasik-statik (yani bugünkü) uygulamalardan bulut bazlı daha verimli, ademi merkezîyetçi, esnek üretim ve hizmet sunuma geçiştir.

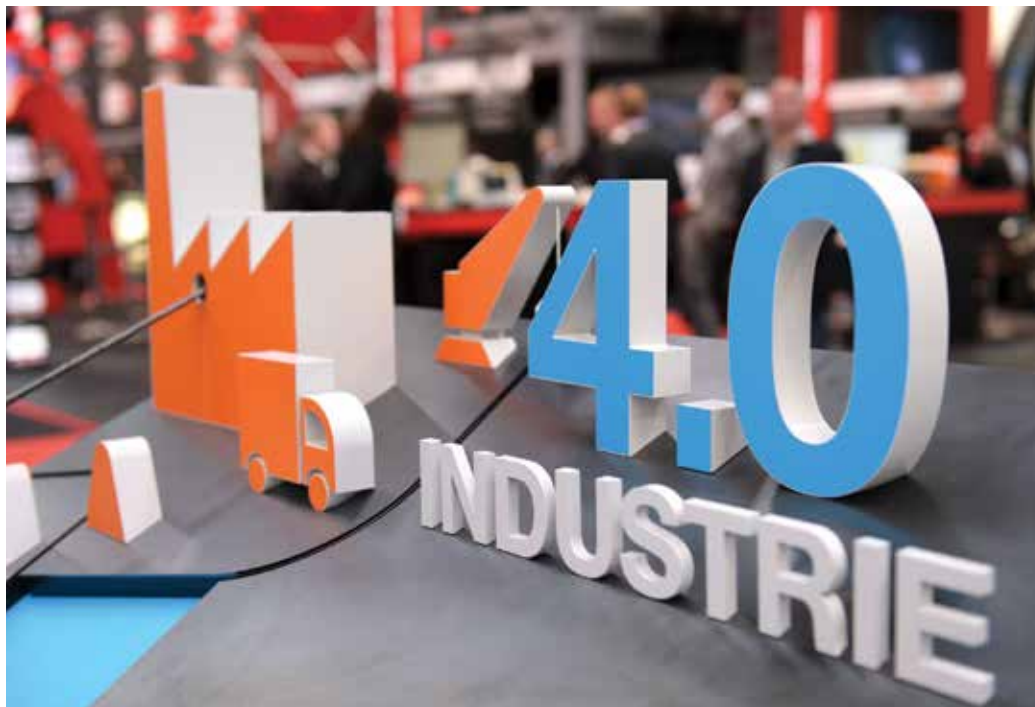
ENDÜSTRİ 4.0'IN BİR ELEMENTİ OLARAK "SMART FACTORY"

Bir fabrikanın yönetim şeklini piramid olarak düşünürsek; en altta CNC makinele-

ri bunun üzerine inşa edilmiş hücre birim yönetimi olarak SPS, yönetim için SCADA (Supervisory Control and Data Acquisition), planlama için MES (Manufacturing Execution Systems) ve tepede de ERP (Enterprise Resource Planning) sistemi yer almaktadır. Belki çoğumuza bu modelleme bile ideal gelebilir ama mevcut durumda işletmeler yukarıda sayılan tüm teknikleri kullanabiliyor. Toplam katma değer zincirinin bir halkası olarak işletmeler yeniden dizayn edilirken mimari yapı olarak piramidin yerini esnekliği sağlayan bulut (cloud) içinde farklı bir dizilim yaratan ve yeni sanal tekniklerle desteklenen (örneğin VRC – Virtual Robot Controller, VNC – Virtual Numerical Control) ademi merkezi bir yönetme-işletme modeline geçecektir. Bu tür işletme modelinin tedarikçi firmalarla ve/veya diğer üretim üniteleri ile irtibatlanması da yine bulut temelli bir sistem üzerinden tasavvur edilmektedir. Reel hayatta bu tasavvurun gerçeğe dönüşmesi biraz zaman alsa da sanal ortamlarda bunlar artık bir gerçeklik olmaya başladı. Zaten CPS'in kendisi de fiziksel dünya ile sanal dünyayı birbirine bağlayan teknik çözüm olarak düşünülmüş değil mi? Endüstri 4.0'ın bir elementi olarak "Smart Factory" konusuna kısa değinmemin gerekçesinden de anlaşılacağı üzere, işletmelerimizi yeni çağın gerekliliklerine göre hazırlamak zorundayız. Aksi takdirde gerek mamul ürün (makine, tesisat) sağlayan işletmelerimiz gerekse de tedarikçi olarak fonksiyon gören işletmelerimiz büyük bir tehlike altına girecektir.



Ahmet YILMAZ
Türkiye'nin Makineci
Almanya Danışmanı



"ALMANLARIN KULLANDIĞI ENDÜSTRİ 4.0 KAVRAMI, ODAĞINDA BULUT BAZLI CPS (CYBER PHYSICAL SYSTEM) OLAN TOPLAM BİR ÜRETİM SİSTEMİ -KATMA DEĞER SİSTEMİ- VE BUNUN TETİKLEMESİ İLE YENİ BİR ENDÜSTRİYEL TOPLUMSAL GELECEK TASAVVURUDUR."



İŞİ USTASINDAN ÖĞRENİN

Etkili bir yönetici olabilmek veya sürdürülebilir bir başarıya ulaşabilmek çok zor değil! 64 usta ismin neleri, nasıl başardığını ele alan İş Ustasından Öğrenin, onların deneyimlerini ve meslek sırlarını başarıya bir adım daha yaklaşmak için mercek altına alıyor.

Bütün dünyada büyük ilgi gören İş Ustasından Öğrenin "Yılın En İyi Kitabı" seçildi ve çoksatınlar listesine girdi. Dünyanın farklı ülkelerinde birçok saygın yayınevi tarafından birçok kez basıldı, hâlâ da basılmaya devam ediyor.

Yönetim en büyüleyici ve en faydalı bilgi alanlarından biridir ve toplumun her alanına rahatça uygulanabilir. Usta isimler, çoğu zaman farkında bile olmadan bu bilgi sayesinde birçok farklı alanda başarıya ulaştı. Hangi hedefin peşinden gidildiğinin veya hangi alanda öncü birer isim haline gelmek istenildiğinin önemi yok, hayallere ulaşmak için sadece bu bilgiye ihtiyaç var.

Kuruluş, inovasyon ve insan yönetimini temel alan İş Ustasından Öğrenin, hedef ne olursa olsun yönetim bilgisinin kişiyi başarıya ulaştıran anahtar olmasını sağlıyor.



TÜRK KÜLTÜRÜNDE YÖNETMEK

"Türk Kültüründe Yönetmek" adlı kitabın yazarı Prof. Dr. Acar Baltaş kitabında aynı dil psikolojisinde olduğu gibi, Türk iş dünyasının kendi kültür değerlerinden nasıl etkilendiğini araştırmakta ve bu değerleri dikkate alan bir liderin hem ülke çapında hem de dünyada nasıl başarılı olacağını göstermeyi amaçlıyor.

Batı dillerinde vefa, hatır, gönül kelimelerinin karşılığı yoktur. Çünkü bu dillere kaynaklık eden kültürlerde bu kavramlar yoktur. Buna karşılık vizyon, misyon, strateji, plan kavramlarının karşılığı da bizim dilimizde bulunmaz. Bizim geleneğimize göre "kervan yolda düzülür," "istem arkadan gelir". Bir kültürün düşünme biçimini yansıtan dil psikolojisi, bu tür kavramların oluşmasının ya da oluşmamasının nedenlerini ve bugünkü hayata olan izdüşümlerini ortaya koymaktadır. Çünkü iş hayatında başarı, yaygın şekilde özenildiği ve uygulanmaya çalışıldığı gibi, ithal süreç ve ölçütleri olduğu gibi kullanarak değil, bunları kendi kültürünün tarzına ve dokusuna uyarlayıp hayata geçirecek kazanılır.



MARKALAR VE MARKALAŞMA

Rita Clifton yönetiminde bir ekip tarafından hazırlanan Markalar ve Markalaşma, her tür kurum ve kuruluşun markasını, kendi merkezi organizasyon prensibi olarak görmesi gerektiğini, her karar ve adıma markanın yön vermesi gerektiği görüşünü savunuyor.

Bir şirketin markası ya da markaları onun en kıymetli malvarlığıdır. Bazı şirketlerde marka, şirketin piyasa değerinin yüzde 70'ine bedeldir. Büyük markalar iddia edildiği gibi zararlı mıdır?, markalaşmada en iyi örnekler, marka konumlandırması, marka stratejisi ve markanın korunması, görsel ve sözel kimlik, marka iletişimi, markaların geleceği ve markalaşmada yeni eğilimler alanında uzman yazarların kaleme aldığı Markalar ve Markalaşma, markaların rolünü ve önemini; başarılı bir markanın nasıl yaratıldığını ve nasıl korunduğunu daha iyi anlamanızı sağlayacak.



KURUM İÇİ KOÇLUK

Kurum içi koçluk kitabında Prof. Dr. Zuhal Baltas, objektif değerlendirmelerle tanımlanan çalışana, kurum entelektüel birikimini kazandırarak iş tatmini yaratmak ve verimliliği artırmak için kullanılan, hızlı sonuç veren bir öğrenme ve gelişme projesini irdeliyor.

Yönetim becerilerini başarılı kılacak temel değerler, insan sevgisi ve başkalarını geliştirme istekliliğidir. Bu çalışmayla kurum, koçluk becerilerini geliştirdiği yöneticilere;

- ✓ Kişiliği tanıma
- ✓ Değerleri yerleştirme
- ✓ Kurum iş süreçlerinde farkındalık yaratarak kurum kültürünü güçlendirme
- ✓ Çalışan performansını aşırı stres ve rahatlıkta kaybolmadan yönetme
- ✓ Yaratıcılığı ve yeni becerileri geliştirme

Kendine ve ekibine kalıcı başarı için katkı sağlama imkânı verecek zemini hazırlar.





MAKİNE SANAYİSİ DUAYEN BİR İSMİ KAYBETTİ

KONYA'NIN ÜNLÜ
SANAYİCİLERİNDEN
MEHMET İSMET
BOTSALI 10 NİSAN
TARİHİNDE 94
YAŞINDA VEFAT
ETTİ. BOTSALI,
TÜRKİYE'NİN EN
ESKİ SANAYİ
KURULUŞLARINDAN
BİRİ OLAN, DEDESİ
HACI EMİN BOTSALI
TARAFINDAN
KURULAN TEKSİMA
TEKSTİL MAKİNE
SANAYİİ'NİN 3. NESİL
YÖNETİCİSİYDİ.



Hacı Emin Botsalı'nın kurduğu işletme; Ali Muhittin Hacı Bekir, Vefa Bozacısı ve Çöğenler Helvacılık'tan sonra Türkiye'deki aile şirketleri arasında kuruluş tarihi itibarıyla en eski dördüncü sanayi müessesesi unvanına sahip.

Mehmet İsmet Botsalı 1922 yılında Konya'da doğdu. İlk, orta ve lise öğretimini Konya'da tamamladı. 1940 yılında Konya Lisesi'nden mezun oldu. Liseyi bitirdikten sonra babası Hasan Botsalı'nın yanında; dedesi Hacı Emin Botsalı'nın kurduğu iplik, bez, dokuma ve örme makineleri ve yedek parçaları imalat ve ticaretiyle iştigal eden işletmede 3. nesil girişimci olarak ticaret hayatına başladı. İş hayatına girer girmez İtalya'dan ithal ettiği büküm makineleriyle Konya'da iplik bükümü yapmaya başladı. Mehmet İsmet Botsalı askerliğini 1948 yılında yedek subay olarak tamamladı. Askerlik dönüşü, kurduğu iplik bükümhanesinin üretim kapasitesini kendi imal ettiği makinelerle genişleterek konusunda Türkiye çapında iş yapar bir işletme konumuna getirdi. Altınbaşak tescilli markası ile dikiş ipliği üretimi yaptı ve iplik büküm işletmesi bünyesinde boya, kasaralama, gaze vb. tesisleri kurdu. Uzun süre ince halı veya Ladik Halısı denilen halılarda kullanılan çift bükümlü ipliklerin üretimini ve satışını gerçekleştirdi. Botsalı ayrıca portatif çuval ağzı dikiş makinelerinin ithalatını yaparak bu makinelerde kullanılan ipliği Türkiye'de ilk kez üreten kişi oldu.

Mehmet İsmet Botsalı, 1970 yılında Konya'da bir kamgarn pamuk iplik fabrikası da kurdu. Fabrika o dönemde Konya'daki az sayıdaki sanayi tesisinden biri olarak 200'e yakın işçi istihdam ediyordu. Botsalı, 1976 yılında çıkan bir yangın sonrasında büyük zarara uğrayan iplik fabrikasını elden çıkararak tekstil makineleri üretimi işine başladı. Halen 4. nesil girişimci olan oğlu Emin Sertaç Botsalı; bilgisayar kontrollü fantezi ve konvansiyonel iplik büküm makineleri, özel amaçlı büküm makineleri, iplik sarım makineleri, özel amaçlı tekstil makineleri üretimi, satışı ve ihracatıyla uğraşan şirketin yöneticiliğini yapıyor. Mehmet İsmet Botsalı'nın dört çocuğundan Emin Sertaç ve Hilmi Botsalı, ailenin 4. nesil sanayicileri olarak meslek hayatlarını sürdürüyor.

KONYA SANAYİ ODASI'NIN KURUCUSUYDU

Mehmet İsmet Botsalı ayrıca Konya Sanayi Odası'nın kuran 15 sanayiciden biri olarak uzun yıllar Konya Ticaret Odası'nda Meclis ve Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yaptı. Konya Kızılay Derneği Yönetim Kurulu'nda da 14 yıl görev yapan Mehmet İsmet Botsalı, Kızılay Derneği Onur Üyesi unvanına sahipti. Yüz yıla yaklaşan hayatında sürekli yeni girişimler peşinde koşan, durmadan, dinlenmeden çalışan, herkesçe sevilen örnek bir insan olarak ülkemiz makine ve tekstil sanayisinin gelişimine önemli katkılar sağlayan Mehmet İsmet Botsalı'ya arkasında önemli eserler bıraktı.



GÖSTERGELER

MART 2016



MAKİNE SEKTÖRÜNDE MART AYINDA 3,1 MİLYAR DOLARLIK İHRACAT

TÜRKİYE'NİN
MAKİNE İHRACATI
2016 YILININ OCAK-
MART DÖNEMİNDE,
2015 YILININ AYNI
DÖNEMİNE GÖRE
YÜZDE 1 ARTARAK
3,1 MİLYON DOLAR
SEVİYESİNDE
KAYDEDİLDİ.

ALMANYA
537 MİLYON DOLAR
İHRACAT DEĞERİYLE
2016 YILININ OCAK-
MART DÖNEMİNDE
TÜRKİYE'NİN EN
FAZLA MAKİNE
İHRAÇ ETTİĞİ
ÜLKE OLURKEN, SÖZ
KONUSU ÜLKEYİ
237 MİLYON
DOLARLA ABD İKİNCİ
VE 179 MİLYON
DOLARLA İNGİLTERE
ÜÇÜNCÜ SIRADA
TAKİP ETTİ.

Makine sektöründe 2016 yılının Ocak-Mart döneminde en fazla ihracat gerçekleştiren alt sektör motorlar, aksam ve parçaları oldu. 2016 yılının Ocak-Mart döneminde söz konusu ürün grubunda gerçekleştirilen ihracatın değeri 465,8 milyon dolar olarak kaydedildi. 2015 yılının aynı döneminde bu rakam 421 milyon dolar seviyesindeydi. Motorlar, aksam ve parçaları kalemindeki ihracat artışı yüzde 10,7 oldu. Listenin ikinci sırasında bulunan klimalar ve soğutma makineleri kaleminde 2015 yılının Ocak-Mart döneminde 435,2 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 2,6 artışla 446,5 milyon dolar seviyesine yükseldi. En fazla ihracat gerçekleştiren üçüncü kalem ise diğer yıkama ve kurutma makineleri aksam ve parçaları olarak kayda geçti. 2016 yılının Ocak-Mart döneminde diğer yıkama ve kurutma makineleri aksam ve

parçaları ürün grubundaki ihracat 300,7 milyon dolar oldu.

ALMANYA, ABD VE İNGİLTERE İHRACAT LİSTESİNİN İLK ÜÇ SIRASINDA

Makine sektöründe en fazla ihracat gerçekleştirilen ilk 10 ülke listesinin ilk sırasında Almanya alıyor. Almanya'ya 2015 yılının Ocak-Mart döneminde 507 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 6 artışla 537 milyon dolar oldu. İkinci sıradaki ABD'ye yönelik makine ihracatı 2016 yılının Ocak-Mart döneminde 237 milyon dolar oldu. 2015 yılının aynı döneminde bu rakam 222 milyon dolardı. ABD'ye yönelik ihracat artışı yüzde 7,1 olarak kaydedildi. Türkiye'nin en fazla ihracat gerçekleştirdiği ilk 10 ülke listesinin üçüncü sırasındaki İngiltere'ye 2016 yılının Ocak-Mart döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 179 milyon dolar oldu.



MAKİNE SEKTÖRÜNÜN TAMAMI İTİBARIYLA İHRACAT KAYIT RAKAMLARI

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

MAL GRUBU ADI	1 OCAK - 31 MART 2015			1 OCAK -31 MART 2016			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/Kg	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/Kg	MİKTAR	DEĞER
MOTORLAR, AKSAM VE PARÇALARI	26,9	421	15,6	29,4	465,8	15,8	9,0	10,7
KLİMALAR VE SOĞUTMA MAKİNELERİ	97,9	435,2	4,4	108,1	446,5	4,1	10,4	2,6
DİĞER YIKAMA VE KURUTMA MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	102,4	304,7	3,0	109,3	300,7	2,8	6,7	-1,3
DİĞER MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALAR	36	258,4	7,2	37,5	258,3	6,9	4,3	0,0
İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALARI	61,5	267,4	4,3	56,4	211,4	3,7	-8,3	-20,9
SİLAH VE MÜHİMMAT	6,1	124,5	20,2	13,2	192,6	14,6	114,7	54,7
POMPALAR VE KOMPRESÖRLER	23,2	175,2	7,5	22,6	172,5	7,6	-2,6	-1,5
TARIM VE ORMANCILIKTA KULLANILAN MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALARI	30,9	152,5	4,9	33,4	159,8	4,8	8,0	4,8
TAKIM TEZGAHLARI	22,6	159,6	7,1	22,4	154,2	6,9	-0,6	-3,4
TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ AKSAM VE PARÇALARI	17,9	96,9	5,4	22,1	119,9	5,4	23,0	23,8
VANALAR	12,5	112,9	9,0	12,1	100,7	8,3	-2,8	-10,8
REAKTÖRLER VE KAZANLAR	14,5	93,4	6,4	11,9	95	8,0	-18,0	1,7
GIDA SANAYİİ MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	19,4	115,7	5,9	14,8	89,6	6,1	-24,0	-22,6
TÜRBİNLER, TURBOJET, TURBOPROPELLER, HİDROLİK SİLİNDİRLER VE AKSAM-PARÇALARI	2,9	86,9	29,1	3,5	81,9	23,0	18,9	-5,8
HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ, KALIPLAR, AKSAM VE PARÇALARI	10,9	75,2	6,8	8,8	63,5	7,2	-19,2	-15,5
ISITICILAR VE FIRINLAR	7,8	57,7	7,4	8,8	62,4	7,0	12,7	8,1
YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEMeye MAHSUS MAKİNELER, AKSAM-PARÇALARI	12,6	57,5	4,5	13,2	57,4	4,3	4,9	-0,1
AMBALAJ MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	1,7	33,9	19,2	1,9	35,5	17,8	12,4	4,6
KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞLEME VE İMALATINA AİT MAKİNELER	3,1	35	11,0	3,6	33,3	9,1	15,7	-4,6
BÜRO MAKİNELERİ	0,8	42,3	52,1	0,7	33,3	42,4	-3,2	-21,3
RULMANLAR	2,8	31,7	11,1	2,8	30	10,6	-0,2	-5,3
KAĞIT İMALİNE VE MATBAACILIĞA MAHSUS MAKİNELER	2,2	15,2	6,9	2,5	17,9	7,1	13,0	17,8
DERİ İŞLEME VE İMALAT MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	0,3	2	5,1	0,4	2,4	5,3	16,7	22,9
TOPLAM	518,2	3.155	6,1	540,5	3.185	5,9	4,3	1,0



İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER

2016 yılının Ocak-Mart döneminde inşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçaları sektöründe 211,4 milyon dolar değerinde ürün ihraç edildi.

İnşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçaları sektöründe Cezayir 2016 yılının Ocak-Mart döneminde 16 milyon do-

larla en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke oldu. Bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 6,1 artış yaşandığı Cezayir'e, 2015 yılının aynı döneminde gönderilen ürünlerin değeri 15,1 milyon dolardı. İkinci sıradaki Almanya'ya 2015 yılının Ocak-Mart döneminde 11,2 milyon değerinde inşaat ve

madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçaları ihraç edilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 36 artışla 15,3 milyon dolar seviyesinde kaydedildi. Listenin üçüncü sırasında bulunan Ege Serbest Bölgesi'ne 2015 yılının Ocak-Mart döneminde 10 milyon dolar değerinde ürün ihraç

edilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 19,7 artışla 12 milyon dolar oldu. Listenin dördüncü sırasında yer alan Birleşik Arap Emirlikleri'ne 2016 yılının Ocak-Mart döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 11,3 milyon dolar olarak kaydedildi. 2015 yılının aynı döneminde bu rakam 3,7 milyon dolar seviyesindeydi. Birleşik Arap Emirlikleri'ne yönelik ihracat artışı yüzde 198,3 oldu. Beşinci sıradaki Suudi Arabistan'a 2016 yılının Ocak-Mart döneminde 8,6 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirildi.

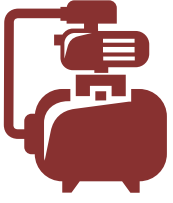
2016 yılının Ocak-Mart döneminde Türkiye geneli inşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçaları ihracatı listesinde en fazla artış yüzde 856,9 ile Suriye'de yaşandı. Listede yüzde 198,3 ile Birleşik Arap Emirlikleri ikinci sırada bulunurken söz konusu ülkeyi yüzde 37,6 ile Hollanda üçüncü sırada takip etti.



İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE [2015 ve 2016 Yılları 1 Ocak 31 Mart 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	4,4	15,1	3,4	5,3	16	3,0	18,9	6,1
ALMANYA	2,8	11,2	3,9	3	15,3	5,1	6,1	36,0
EGE SERBEST BÖLGESİ	3,3	10	3,0	4,5	12	2,6	37,8	19,7
BAE	0,8	3,7	4,6	0,8	11,3	14,1	-2,9	198,3
SUUDİ ARABİSTAN	4,7	19,2	4,0	3,4	8,6	2,5	-28,8	-55,1
HOLLANDA	1,1	6	5,2	1,6	8,2	5,1	39,5	37,6
AVUSTURYA	1,1	7,7	6,6	1,1	8,1	6,8	2,5	5,2
İTALYA	1,4	5,5	3,8	1,9	7,5	3,9	32,8	37,2
İNGİLTERE	4,5	9,2	2,0	4,3	7,4	1,7	-4,8	-20,3
SURİYE	0,2	0,7	3,1	0,6	6,9	10,3	188,5	856,9
MAL GRUBU TOPLAMI	61,5	267,4	4,3	56,4	211,4	3,7	-8,3	-20,9



POMPA VE KOMPRESÖRLER

Pompa ve kompresörler mal grubunda 2016 yılının Ocak-Mart döneminde 172,5 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirildi. Pompa ve kompresörler ürün grubunda, 2016 yılının Ocak-Mart döneminde en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke 34,9 milyon dolarla Almanya oldu. Listenin ikinci sırasında bulunan ABD'ye 2015 yılının Ocak-Mart döneminde 10,5 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 15,3 artışla 12,1 milyon dolar oldu. Üçüncü sırada bulunan İngiltere'ye 2016 yılının Ocak-Mart döneminde 6,2 milyon dolar değerinde ürün ihrac edildi. Dördüncü sıradaki İtalya'ya 2015 yılının Ocak-Mart döneminde 5,1 milyon dolar değerinde pompa ve vana ihrac edildi. 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 11,7 artışla 5,7 milyon dolar oldu. Beşinci sıradaki Suudi Arabistan'a 2016 yılının Ocak-Mart döneminde



pompa ve kompresörler kaleminde ihrac edilen ürünlerin değeri 5,1 milyon dolar oldu. 2015 yılının aynı döneminde bu rakam 5 milyon dolar seviyesindeydi. Suudi Arabistan'a

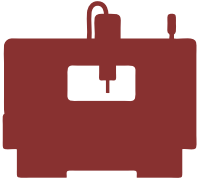
yönelik ihracat artışı yüzde 1,5 olarak kaydedildi. 2016 yılının Ocak-Mart döneminde Türkiye geneli pompa ve kompresörler ihracatı tablosunda en fazla

artış yüzde 31,6 ile Ege Serbest Bölgesi'nde yaşandı. İkinci sırada yüzde 17,2 ile Polonya yer alırken söz konusu ülkeyi yüzde 15,3 ihracat artışıyla ABD üçüncü sırada izledi.

POMPA VE KOMPRESÖRLER İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2015 ve 2016 Yılları 1 Ocak - 31 Mart 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	5,2	41,3	7,9	4,4	34,9	7,9	-15,1	-15,5
ABD	1,2	10,5	8,1	1,4	12,1	8,2	13,7	15,3
İNGİLTERE	0,9	6,8	6,9	0,9	6,2	6,7	-5,6	-8,1
İTALYA	0,8	5,1	6,0	0,8	5,7	6,5	2,8	11,7
SUUDİ ARABİSTAN	0,8	5	5,9	0,8	5,1	6,4	-6,3	1,5
IRAK	0,8	6,8	8,2	0,5	4,8	9,1	-36,6	-29,5
İRAN	0,6	7,3	10,5	0,6	4,7	6,9	-1,9	-35,6
TÜRKMENİSTAN	0,7	6,7	9,3	0,5	4,4	8,3	-26,6	-34,3
POLONYA	0,4	3,5	7,3	0,5	4,1	7,5	13,3	17,2
EGE SERBEST BÖLGESİ	0,5	3	5,1	0,7	3,9	5,3	26,9	31,6
MAL GRUBU TOPLAMI	23,2	175,2	7,5	22,6	172,5	7,6	-2,6	-1,5



TAKIM TEZGAHLARI

2016 yılının Ocak-Mart döneminde takım tezgahları ihracatı 154,2 milyon dolar olarak kaydedildi.

Takım tezgahları ürün grubunda en fazla ihracat gerçekleştirilen Almanya'ya 2015 yılının Ocak-Mart döneminde 16,4 milyon dolar değerinde ürün gönderilirken bu rakam 2016 yılının aynı döneminde yüzde 0,9 artışla 16,6 milyon dolar oldu. Listenin ikinci sırasında bulunan ABD'ye 2016 yılının Ocak-Mart döneminde 11,2 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi. 2015 yılının aynı döneminde bu rakam 5,1 milyon dolar seviyesindeydi. ABD'ye yönelik ihracat artışı yüzde 118,3 oldu. Listenin üçüncü sırasındaki Suudi Arabistan'a 2015 yılının Ocak-Mart döneminde 6,9 milyon dolar değerinde ürün ihraç edilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 14,8 artışla 7,9 milyon dolar oldu. Dördüncü sırada yer alan İran'a 2016 yılının Ocak-Mart döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 6 milyon dolar olarak kaydedildi. Listenin beşinci sırasında bulunan Cezayir'e 2016 yılının Ocak-Mart döneminde 5 milyon dolar değerinde ürün gönderildi.

2016 yılının Ocak-Mart döneminde Türkiye geneli takım tezgahları ürün grubunda en fazla ihracat artışının yaşandığı



ülke yüzde 118,3 ile ABD oldu. İkinci sırada yüzde 96,6 ile Hollanda yer alır-

ken üçüncü sırada yüzde 70,7 ile Kanada bulunuyor.

TAKIM TEZGAHLARI İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE
 [2015 ve 2016 Yılları 1 Ocak - 31 Mart 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	2,2	16,4	7,3	2,1	16,6	7,7	-4,5	0,9
ABD	0,8	5,1	6,2	0,9	11,2	11,3	20,2	118,3
SUUDİ ARABİSTAN	1,4	6,9	4,9	1,1	7,9	7,3	-23,1	14,8
İRAN	1	7,9	7,7	0,8	6	7,5	-20,9	-23,4
CEZAYİR	0,6	5,6	9,3	0,6	5	8,4	0,6	-9,9
FRANSA	0,5	3,3	6,1	0,9	4,8	5,2	71,0	44,5
POLONYA	0,8	4,5	5,3	0,7	4,3	5,5	-9,1	-4,8
KANADA	0,4	2,2	4,5	0,5	3,7	6,3	22,9	70,7
HOLLANDA	0,3	1,8	5,1	0,6	3,6	6,1	64,4	96,6
ROMANYA	0,3	2,8	7,8	0,3	3,5	9,1	9,5	27,7
MAL GRUBU TOPLAMI	22,6	159,6	7,1	22,4	154,2	6,9	-0,6	-3,4



TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ

Tarım ve ormancılıkta kullanılan makineler, aksam ve parçaları ürün grubunda 2015 yılının Ocak-Mart döneminde 152,5 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 4,8 artışla 159,8 milyon dolar oldu.

2016 yılının Ocak-Mart döneminde tarım ve ormancılıkta kullanılan makineler, aksam ve parçaları kaleminde en fazla ihracat ABD'ye gerçekleştirildi. Bir önceki yıla oranla yüzde 24,2 ihracat artışının yaşandığı ABD'ye 2015 yılının Ocak-Mart döneminde 39,8 milyon dolar ihracat değerine sahip ürün gönderilirken bu rakam, 2016 yılının aynı döneminde 49,4 milyon dolara yükseldi. Listenin ikinci sırasında yer alan İtalya'ya 2016 yılının Ocak-Mart döneminde 15,1 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi. Üçüncü sıradaki Irak'a 2015 yılının Ocak-Mart dö-

neminde ihraç edilen tarım ve ormancılıkta kullanılan makineler, aksam ve parçalarının toplam değeri 4,4 milyon dolarken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 99,8 artışla 8,9 milyon dolar olarak kaydedildi. Dördüncü sırada bulunan Sudan'a 2016 yılının

Ocak-Mart döneminde ihraç edilen tarım ve ormancılıkta kullanılan makineler, aksam ve parçalarının değeri 5,7 milyon dolar oldu. Beşinci sıradaki Cezayir'e 2016 yılının Ocak-Mart döneminde 4,8 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi. 2016 yılının Ocak-Mart dö-

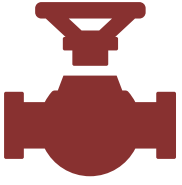
neminde Türkiye geneli tarım ve ormancılıkta kullanılan makineler, aksam ve parçaları ürün grubunda ihracat artışının en fazla yaşandığı ülke yüzde 293,5 ile Ukrayna oldu. İkinci sırada yüzde 164 ile Özbekistan yer alırken söz konusu ülkeyi yüzde 99,8 ile Irak takip etti.



TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE
(2015 ve 2016 Yılları 1 Ocak - 31 Mart 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	5,3	39,8	7,5	6,6	49,4	7,4	25,0	24,2
İTALYA	3,3	15,8	4,7	3,1	15,1	4,8	-5,2	-4,9
IRAK	1,2	4,4	3,7	2,5	8,9	3,5	108,1	99,8
SUDAN	1,9	7,5	3,9	1,5	5,7	3,7	-20,1	-24,0
CEZAYİR	1,2	5,1	4,1	1,2	4,8	4,1	-4,7	-5,1
ÖZBEKİSTAN	0,2	1,8	6,3	0,6	4,8	7,8	111,4	164,0
İRAN	0,5	3,2	5,5	1,3	4,5	3,4	130,7	41,9
FRANSA	1,4	3,9	2,8	1,3	4,1	3,0	-3,3	5,2
BULGARİSTAN	1	4,2	4,0	0,9	3,7	4,1	-11,4	-9,9
UKRAYNA	0,2	0,9	3,4	0,8	3,6	4,1	224,5	293,5
MAL GRUBU TOPLAMI	30,9	152,5	4,9	33,4	159,8	4,8	8,0	4,8



VANALAR

Vanalar ihracatı 2016 yılının Ocak-Mart döneminde 100,7 milyon dolar olarak kayda geçti.

Vanalar sektöründe 2016 yılının Ocak-Mart döneminde en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke 12,3 milyon dolarla Almanya oldu. 2015 yılının aynı döneminde Almanya'ya gönderilen ürünlerin değeri 12,1 milyon dolardı. Söz konusu ülkeye yönelik ihracat artışı yüzde 24,2 olarak kaydedildi. Listenin ikinci sırasında yer alan Irak'a yönelik vanalar ihracatı 2016 yılının Ocak-Mart döneminde 7,2 milyon dolar olarak kaydedildi. Listenin üçüncü sırasında bulunan Mısır'a 2015 yılının Ocak-Mart döneminde 6,8 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 3,3 artışla 7 milyon dolar olarak kaydedildi. Dördüncü sıradaki ABD'ye 2016 yılının Ocak-Mart döneminde 3,7 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi. Listenin beşinci sırasında yer alan İran'a 2016



yılının Ocak-Mart döneminde 3,3 dolar değerinde ürün ihracat edildi.

2016 yılının Ocak-Mart dö-

neminde Türkiye geneli vanalar sektöründe en fazla ihracat artışı yüzde 119,6 ile Özbekistan'da yaşandı. Liste-

nin ikinci sırasında 27,4 ile Suudi Arabistan bulunurken söz konusu ülkeyi yüzde 14,5 ile Hollanda izledi.

VANALAR İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE

[2015 ve 2016 Yılları 1 Ocak - 31 Mart 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	1,8	12,1	6,6	2,2	12,3	5,6	20,5	2,0
IRAK	1	9,5	9,0	0,8	7,2	8,2	-17,3	-24,1
MISIR	0,7	6,8	8,8	0,8	7	8,6	5,9	3,3
ABD	0,2	3,8	16,6	0,2	3,7	16,9	-3,1	-1,2
İRAN	0,3	7,3	19,8	0,3	3,3	10,5	-14,7	-54,6
HOLLANDA	0,3	2,8	7,4	0,5	3,2	6,4	32,7	14,5
SUUDİ ARABİSTAN	0,1	2,2	12,0	0,2	2,9	10,8	40,8	27,4
FRANSA	0,4	4,2	8,8	0,3	2,8	9,0	-33,4	-32,5
ÖZBEKİSTAN	0,1	1,2	11,1	0,2	2,6	9,1	167,6	119,6
TÜRKMENİSTAN	0,6	4,6	7,3	0,3	2,6	6,9	-39,7	-42,8
MAL GRUBU TOPLAMI	12,5	112,9	9,0	12,1	100,7	8,3	-2,8	-10,8



GIDA MAKİNELERİ

Gıda sanayi makineleri ihracatı 2016 yılının Ocak-Mart döneminde 89,6 milyon dolar oldu.

Gıda sanayi makineleri kaleminde 2016 yılının Ocak-Mart döneminde en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke 10,6 milyon dolarla Cezayir oldu. Cezayir'in ardından ikinci sırada bulunan Irak'a yönelik gıda sanayi makineleri ihracatı 2016 yılının Ocak-Mart döneminde 9,2 milyon dolar seviyesinde kaydedildi. 2015 yılının aynı döneminde bu rakam 5,4 milyon dolar seviyesindeydi. Irak'a yönelik ihracat artışı yüzde 69,3 oldu. Listenin üçüncü sırasında yer alan İran'a 2016 yılının Ocak-Mart döneminde 6 milyon dolarlık ürün ihraç edildi. Dördüncü sırada bulunan Özbekistan'a 2016 yılının Ocak-Mart döneminde 5,4 milyon dolar değerinde gıda sanayi makinesi ihraç edildi. Beşinci sıradaki Rusya'ya 2015 yılının Ocak-Mart dönemin-



de 2,4 milyon dolar değerinde gıda sanayi makinesi ihraç edilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 114,3 artışla 5,2 mil-

yon dolar olarak kaydedildi. 2016 yılının Ocak-Mart döneminde Türkiye geneli gıda sanayi makineleri sektöründe en fazla ihracat artışının

yaşandığı ülke yüzde 398,5 ile Romanya oldu. Rusya yüzde 114,3 ile ikinci, Suudi Arabistan ise yüzde 93,3 ile üçüncü sırada yer aldı.

GIDA MAKİNELERİ İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2015 ve 2016 Yılları 1 Ocak - 31 Mart 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	3,8	24,8	6,4	2,1	10,6	4,9	-44,4	-57,0
IRAK	1,1	5,4	4,9	1,6	9,2	5,7	47,4	69,3
İRAN	0,6	7,6	11,3	1,4	6	4,0	120,9	-20,9
ÖZBEKİSTAN	1	5,9	5,7	0,9	5,4	6,0	-12,4	-8,3
RUSYA	0,4	2,4	5,1	0,7	5,2	7,3	48,9	114,3
MISIR	1,1	3,5	3,2	1	4,3	4,4	-9,9	22,9
ROMANYA	0,008	0,7	9,1	0,1	3,6	20,7	117,6	398,5
BAE	0,4	1,3	3,3	0,3	2,6	8,5	-25,5	91,4
SUUDİ ARABİSTAN	0,1	1,3	10,2	0,2	2,6	12,3	59,9	93,3
TÜRKMENİSTAN	0,3	2	6,4	0,1	2,3	12,9	-44,6	12,1
MAL GRUBU TOPLAMI	19,4	115,7	5,9	14,8	89,6	6,1	-24,0	-22,6



REAKTÖR VE KAZANLAR



arçment

Reaktörler ve kazanlar ihracatı 2015 yılının Ocak-Mart döneminde 93,4 milyon dolarken bu rakam 2016 yılının aynı döneminde yüzde 1,7 artışla 95 milyon dolar seviyesinde kaydedildi.

Reaktörler ve kazanlar ürün grubunda 2016 yılının Ocak-Mart döneminde 25,8 milyon dolarla en fazla Almanya'ya ihracat gerçekleştirildi. 2015 yılının aynı dönemine bu rakam 22,5 milyon do-

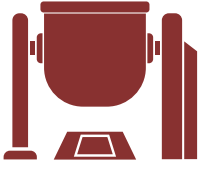
lardı. Almanya'ya yönelik ihracat artışı yüzde 14,7 oldu. İkinci sırada yer alan İngiltere'ye 2015 yılının Ocak-Mart döneminde 13,8 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 1,6 artışla 14 milyon dolar seviyesine yükseldi. Listenin üçüncü sırasında bulunan İspanya'ya 2015 yılının Ocak-Mart döneminde 5,2 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 47,2 artışla 7,7 milyon dolar olarak kaydedildi. Listenin dördüncü sırasında bulunan İtalya'ya 2016 yılının Ocak-Mart döneminde 2015 yılının aynı dönemine göre yüzde 54,6 artışla 6,4 milyon dolarlık ürün ihraç edildi. 2015 yılının Ocak-Mart döneminde İtalya'ya gönderilen ürünlerin değeri 4,1 milyon dolar seviyesindeydi. Beşinci sıradaki Çin'e 2015 yılının Ocak-Mart döneminde 4,9 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 17,1 artışla 5,7 milyon dolar olarak kaydedildi.

2016 yılının Ocak-Mart döneminde Türkiye geneli reaktörler ve kazanlar ürün grubunda en fazla ihracat artışı yüzde 138,1 Irak'ta yaşandı. Bu ülkenin ardından yüzde 54,6 ile İtalya gelirken yüzde 47,2 ile İspanya üçüncü sırada yer aldı.

REAKTÖR VE KAZANLAR İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE
[2015 ve 2016 Yılları 1 Ocak - 31 Mart 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	1,5	22,5	14,7	1,6	25,8	15,7	7,6	14,7
İNGİLTERE	1,1	13,8	11,7	1,3	14	10,8	10,3	1,6
İSPANYA	0,4	5,2	11,5	0,6	7,7	12,2	38,5	47,2
İTALYA	0,5	4,1	7,1	0,5	6,4	10,9	0,8	54,6
ÇİN	0,3	4,9	13,0	0,4	5,7	13,1	16,1	17,1
RUSYA	1,1	8,3	7,3	0,6	4,4	7,0	-44,2	-46,5
ROMANYA	0,7	4,2	5,5	0,7	4,3	5,7	-2,3	2,4
BELÇİKA	0,3	3,7	9,9	0,3	3,2	10,6	-16,3	-11,0
IRAK	0,5	1	2,1	1,1	2,5	2,3	117,2	138,1
UKRAYNA	0,7	3	4,4	0,3	2,1	6,9	-55,5	-30,6
MAL GRUBU TOPLAMI	14,5	93,4	6,4	11,9	95	8,0	-18,0	1,7



HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ

Hadde ve döküm makineleri sektöründe 2016 yılının Ocak-Mart döneminde 63,5 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirildi.

Hadde ve döküm makineleri mal grubunda 2016 yılının Ocak-Mart döneminde 7,2 milyon dolarla en fazla Almanya'ya ihracat gerçekleştirildi. 2015 yılının aynı döneminde Almanya'ya gönderilen ürünlerin değeri 6,4 milyon dolardı. Söz konusu ülkeye yönelik ihracat artışı yüzde 13,5 oldu. Listenin ikinci sırasında yer alan İtalya'ya 2016 yılının Ocak-Mart döneminde 4,3 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi. 2015 yılının aynı döneminde bu rakam 2,1 milyon dolardı. İtalya'ya yönelik ihracat artışı yüzde 106,3 olarak kayda geçti. Üçüncü sıradaki Rusya'ya 2016 yılının Ocak-Mart döneminde 3,8 milyon dolar değerinde ürün ihraç edildi. Dördüncü sırada bulunan İran'a 2016 yılının Ocak-Mart döneminde ihraç edilen had-



de ve döküm makinelerinin değeri 3,8 milyon dolar olarak kayda geçti. Listenin beşinci sırasındaki ABD'ye 2015 yılının Ocak-Mart döneminde 2,6 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken 2016 yılı-

nın aynı döneminde bu rakam yüzde 36,5 artışla 3,6 milyon dolar oldu.

2016 yılının Ocak-Mart döneminde Türkiye geneli hadde ve döküm makineleri sektöründe ihracat artışının en

fazla yaşandığı ülke yüzde 11.953,6 ile Etiyopya oldu. Listenin ikinci sırasında yüzde 106,3 ile İtalya yer alırken söz konusu ülkeyi yüzde 58,9 ihracat artışıyla Polonya üçüncü sırada izledi.

HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2015 ve 2016 Yılları 1 Ocak - 31 Mart 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	6,4	10,8	1,1	7,2	6,2	96,7	13,5
İTALYA	0,3	2,1	5,5	0,8	4,3	5,2	116,4	106,3
RUSYA	1,5	11,6	7,4	0,2	3,8	18,0	-86,4	-66,7
İRAN	0,9	5,6	6,3	0,8	3,8	4,4	-2,2	-31,6
ABD	0,5	2,6	4,9	0,3	3,6	11,3	-40,7	36,5
BULGARİSTAN	0,08	1,8	21,0	0,09	2,5	25,3	13,2	36,7
ETİYOPYA	0,02	0,02	8,0	0,05	2,4	48,2	1.911,0	11.953,6
FRANSA	0,1	1,4	10,2	0,3	1,9	5,9	131,9	34,4
POLONYA	0,05	1,2	21,7	0,2	1,9	7,6	353,6	58,9
MISIR	0,6	3,5	5,8	0,3	1,9	6,0	-48,0	-46,4
MAL GRUBU TOPLAMI	10,9	75,2	6,8	8,8	63,5	7,2	-19,2	-15,5



ISITICILAR VE FIRINLAR

Isıtıcılar ve fırınlar ürün grubunda 2015 yılının Ocak-Mart döneminde 57,7 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 8,1 artışla 62,4 milyon dolara yükseldi.

Isıtıcılar ve fırınlar ürün grubunda 2016 yılının Ocak-Mart döneminde 2015 yılının aynı dönemine göre yüzde 18,7 artışla en fazla Almanya'ya ihracat gerçekleştirildi. 2016 yılının Ocak-Mart döneminde Almanya'ya yönelik Isıtıcılar ve fırınlar ihracatı 5,9 milyon dolar olarak kaydedildi. 2015 yılının aynı döneminde bu rakam 5 milyon dolar seviyesindeydi. İhracat listesinin ikinci sırasındaki Fransa'ya 2015 yılının Ocak-Mart döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 3 milyon dolarken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 15,6 artışla 3,5 milyon dolar oldu. Listenin üçüncü sırasında ise 2016 yılı Ocak-Mart dönemi itibarıyla 3 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilen İtalya bulunuyor. 2015 yılında İtalya'ya ihraç edilen ürünlerin değeri 2,9 dolardı. Söz konusu ülkeye yönelik ihracattaki artış yüzde 3,9 oldu. Listenin dördüncü ve beşinci sırasında ise İran ve ABD yer alıyor. Dördüncü sıradaki İran'a 2016 yılının Ocak-Mart döneminde 2,7 milyon

dolarlık ısıtıcılar ve fırınlar ihracatı gerçekleştirildi. 2015 yılının aynı döneminde bu rakam 1 milyon dolar seviyesindeydi. İran'a yönelik ihracat artışı yüzde 157,2 oldu. Beşinci sıradaki ABD'ye 2015 yılının Ocak-Mart döneminde gönderilen ürünlerin değeri 1,9 milyon dolarken 2016 yılının aynı döneminde bu

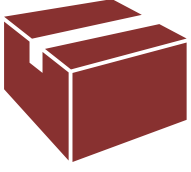
rakam yüzde 29,7 artışla 2,5 milyon dolar olarak kayda geçti.

2016 yılının Ocak-Mart döneminde ısıtıcılar ve fırınlar mal grubunda en fazla ihracat artışı yüzde 163,4 ile Polonya'da yaşandı. Bu ülkenin ardından yüzde 157,2 ile İran gelirken yüzde 40,4 ile İspanya üçüncü sırada yer aldı.

ISITICILAR VE FIRINLAR İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE
[2015 ve 2016 Yılları 1 Ocak - 31 Mart 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	6,4	1	5,9	5,8	30,0	18,7
FRANSA	0,4	3	7,3	0,5	3,5	6,8	24,1	15,6
İTALYA	0,4	2,9	7,0	0,3	3	8,6	-15,0	3,9
İRAN	0,09	1	11,4	0,2	2,7	11,1	164,3	157,2
ABD	0,1	1,9	13,3	0,2	2,5	9,9	74,7	29,7
POLONYA	0,1	0,9	9,2	0,3	2,4	6,5	270,2	163,4
İSPANYA	0,3	1,4	3,8	0,4	2	5,1	4,6	40,4
CEZAYİR	0,1	1,4	8,6	0,2	2	9,9	21,4	39,9
SUUDİ ARABİSTAN	0,2	1,6	7,2	0,1	1,8	12,1	-32,1	14,2
IRAK	0,2	1,8	6,4	0,2	1,6	7,2	-21,1	-11,3
MAL GRUBU TOPLAMI	7,8	57,7	7,4	8,8	62,4	7,0	12,7	8,1



AMBALAJ MAKİNELERİ

Ambalaj makineleri ürün grubunda 2015 yılının Ocak-Mart döneminde 33,9 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken bu rakam, 2016 yılının aynı döneminde yüzde 4,6 artışla 35,5 milyon dolar olarak kaydedildi.

Ambalaj makineleri mal grubunda 2016 yılının Ocak-Mart döneminde 3,5 milyon dolarla en fazla Suudi Arabistan'a ihracat gerçekleştirildi. Söz konusu ülkeye 2015 yılının aynı döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 1,5 milyon dolar seviyesindeydi. Suudi Arabistan'a yönelik ihracat artışı yüzde 127,9 oldu. Listenin ikinci sırasında ise Irak bulunuyor. 2015 yılının Ocak-Mart döneminde Irak'a ihraç edilen ürünlerin değeri 2,4 dolarken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 33,3 artışla 3,2 milyon dolar olarak kaydedildi. Üçüncü sıradaki Ukrayna'ya 2015 yılının Ocak-Mart döneminde 88 bin dolar değerinde ambalaj



aj makinesi ihraç edilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 3.183,4 artışla 2,9 milyon dolar oldu. Listenin dördüncü ve beşinci sırasında ise Cezayir ve Mısır yer alıyor. Dördüncü sıradaki Cezayir'e 2016 yılının Ocak-Mart dönemin-

de 2,6 milyon dolar değerinde ürün gönderildi. Beşinci sıradaki Mısır'a 2015 yılının Ocak-Mart döneminde 1 milyon dolar değerinde ürün ihraç edilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 63,3 artışla 1,7 milyon dolar olarak kayda geçti.

2016 yılının Ocak-Mart döneminde Türkiye geneli ambalaj makineleri ürün grubunda en fazla ihracat artışı yüzde 3.183,4 ile Ukrayna'da yaşandı. Bu ülkenin ardından yüzde 519,6 ile Hollanda gelirken yüzde 127,9 ile Suudi Arabistan üçüncü sırada yer aldı.

AMBALAJ MAKİNELERİ İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2015 ve 2016 Yılları 1 Ocak - 31 Mart 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
SUUDİ ARABİSTAN	0,06	1,5	22,8	0,1	3,5	24,6	111,5	127,9
IRAK	0,1	2,4	15,9	0,1	3,2	16,7	27,4	33,3
UKRAYNA	0,003	0,08	27,4	0,0	2,9	54,1	1.565,4	3.183,4
CEZAYİR	0,08	3,1	35,3	0,1	2,6	13,8	120,1	-13,9
MISIR	0,07	1	13,4	0,1	1,7	16,8	30,2	63,3
İRAN	0,06	1,5	24,2	0,09	1,3	15,4	38,3	-11,7
ALMANYA	0,08	1,2	14,2	0,09	1,1	12,7	4,4	-7,1
HOLLANDA	0,01	0,1	17,6	0,05	1,1	21,7	402,8	519,6
İTALYA	0,04	0,6	16,3	0,07	0,9	13,2	73,2	40,4
ÖZBEKİSTAN	0,02	0,4	19,7	0,05	0,8	14,4	161,1	91,4
MAL GRUBU TOPLAMI	1,7	33,9	19,2	1,9	35,5	17,8	12,4	4,6



TÜRBİN, TURBOJET, HİDROLİK SİLİNDİR

Türbin, turbojet, hidrolik silindir aksam ve parçaları ihracatı 2016 yılının Ocak-Mart döneminde 81,9 milyon dolar olarak kaydedildi.

Türbin, turbojet, hidrolik silindir aksam ve parçaları kaleminde 2016 yılının Ocak-Mart döneminde en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke 51,3 milyon dolarla ABD oldu. ABD'nin ardından ikinci sırada bulunan Almanya'ya yönelik türbin, turbojet, hidrolik silindir aksam ve parçaları ihracatı 2016 yılının Ocak-Mart döneminde 7,4 milyon dolar oldu. Yüzde 409,6 ihracat artışının yaşandığı söz konusu ülkeye, 2015 yılının aynı döneminde gönderilen ürünlerin değeri 1,4 milyon dolardı. Listenin üçüncü sırasında yer alan Belçika'ya 2016 yılının Ocak-Mart döneminde 2,6 milyon dolarlık ürün ihrac edildi. 2015 yılının aynı döneminde bu rakam 2,4 milyon dolardı. Belçika'ya yönelik ihracat artışı yüz-

de 6,2 oldu. Dördüncü sırada bulunan Fransa'ya 2015 yılının Ocak-Mart döneminde 2,3 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 3,7 artışla 2,4 milyon dolar olarak kaydedildi. Beşinci sıradaki

İspanya'ya 2015 yılının Ocak-Mart döneminde 1,2 milyon dolar değerinde türbin, turbojet, hidrolik silindir aksam ve parçaları ihrac edildi. 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 44,3 artışla 1,8 milyon dolar oldu. 2016 yılının Ocak-Mart döneminde Türkiye geneli türbin, turbojet, hidrolik silindir aksam ve parçaları sektöründe en fazla ihracat artışı yüzde 76.196,2 ile Macaristan'da gerçekleşti. Listede Almanya yüzde 409,6 ile ikinci, Hollanda ise yüzde 87,5 ile üçüncü sırada yer aldı.



TÜRBİN, TURBOJET, HİDROLİK SİLİNDİR İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE
[2015 ve 2016 Yılları 1 Ocak - 31 Mart 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	0,09	54,8	555,3	0,1	51,3	431,1	20,7	-6,3
ALMANYA	0,1	1,4	12,9	0,7	7,4	10,0	555,8	409,6
BELÇİKA	0,03	2,4	76,2	0,03	2,6	74,4	8,7	6,2
FRANSA	0,1	2,3	18,7	0,09	2,4	25,9	-25,4	3,7
İSPANYA	0,07	1,2	163,3	0,05	1,8	35,5	563,8	44,3
AVUSTURYA	0,2	1,2	4,4	0,3	1,2	3,9	16,2	4,6
MACARİSTAN	0,0003	0,001	4,0	0,09	1,1	11,3	26.938,5	76.196,2
HOLLANDA	0,1	0,5	4,0	0,2	1	4,8	57,1	87,5
İRAN	0,4	1,5	3,7	0,2	0,9	4,2	-46,1	-39,5
ARNAVUTLUK	0,1	0,9	8,4	0,2	0,8	4,1	92,3	-6,6
MAL GRUBU TOPLAMI	2,9	86,9	29,1	3,5	81,9	23,0	18,9	-5,8

MAKİNE SEKTÖRÜNÜN TAMAMI İTİBARIYLA İHRACAT GERÇEKLEŞTİRİLEN İLK 20 ÜLKE
(2015 - 2016 YILLARI 1 OCAK - 31 MART 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	53	507	9,5	61	537	8,8	13,9	6,0
ABD	18	222	12,6	19	237	12,3	9,9	7,1
İNGİLTERE	45	184	4,1	49	179	3,7	8,6	-2,8
İTALYA	27	124	4,6	33	149	4,5	21,5	19,5
FRANSA	29	121	4,2	33	128	3,9	13,3	5,2
ROMANYA	10	66	6,3	15	100	6,6	44,9	50,9
İSPANYA	24	88	3,6	24	92	3,8	0,4	4,8
İRAN	14	101	7,0	15	91	6,2	2,4	-9,1
BAE	5	41	8,3	9	83	9,1	86,7	104,0
IRAK	23	148	6,5	17	81	4,9	-26,8	-45,0
CEZAYİR	17	88	5,3	17	81	4,7	4,3	-8,6
SUUDİ ARABİSTAN	12	77	6,3	13	75	5,8	5,3	-2,7
POLONYA	12	60	5,2	11	57	5,0	-1,6	-6,4
MISIR	10	49	4,9	12	50	4,3	15,1	1,8
BELÇİKA	10	43	4,6	10	49	4,8	7,4	12,7
HOLLANDA	6	43	7,1	8	46	5,9	28,1	7,7
AZERBAYCAN	9	58	6,6	4	43	10,6	-53,9	-25,5
RUSYA	14	88	6,1	6	43	6,7	-55,3	-51,1
İSRAİL	7	30	4,6	9	41	4,5	42,3	37,7
FAS	6	27	4,3	8	39	5,1	23,6	45,0
DİĞER	167	990	5,9	167	984	5,9	-0,2	-0,6
TOPLAM	518	3.156	6,1	541	3.186	5,9	4,3	1,0

ment

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

ÜLKE	2015 YILI		2016 YILI	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)
ALMANYA	686	3.164	808	3.405
İNGİLTERE	621	2.198	647	2.077
IRAK	2.239	2.290	1.744	1.748
İTALYA	1.161	1.600	1.331	1.747
ABD	1.301	1.530	1.351	1.452
FRANSA	318	1.384	426	1.441
İSPANYA	891	1.154	828	1.224
HOLLANDA	306	726	438	910
İRAN	277	873	248	844
SUUDİ ARABİSTAN	502	792	697	843
MISIR	694	632	1.287	789
BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ	1.047	933	850	756
POLONYA	210	567	222	695
İSRAİL	771	625	849	667
ROMANYA	333	639	398	653
BELÇİKA	337	638	421	615
BULGARİSTAN	286	390	338	446
CEZAYİR	245	459	300	414
ÇİN	953	455	962	408
RUSYA	717	936	282	364
DİĞER	9.571	10.393	10.884	9.889
TOPLAM	23.477	32.388	25.319	31.396



ABD

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

EIMA



Tarım Makineleri

9-13 Kasım 2016 @Bologna

NİSAN 2016

MAYIS 2016

HAZİRAN 2016

EYLÜL 2016

EKİM 2016

KASIM 2016

ARALIK 2016



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

İRAN

- İRAN PLAST**
Plastik İşleme Makinaları ve Ekipmanları
13-17 Nisan 2016 @Tahran

HİNDİSTAN

- INDIA-ITME**
Tekstil makineleri
3-8 Aralık 2016 @Bombay

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

ENDONEZYA

- INDO-INTERTEX**
Tekstil Makine Fuarı
20-13 Nisan 2016 @Cakarta
- MACHINETOOL INDONESIA**
Metal İşleme
30 Kasım - 3 Aralık 2016 @Cakarta



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

RESMİ KURUMLAR

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

SEKTÖREL ÖRGÜTLER

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

APRIL 2016 ISSUE: 95

moment **EXPO**



Machinery Exporters Union Monthly Magazine



**TURKISH MACHINERY
LAID SIEGE TO
BAUMA**

**TO BE
OR NOT TO BE
IN TTIP**

**BETTER
UNDERSTANDING OF
INDUSTRY 4.0**

TURKISH MACHINERY LAID SIEGE TO BAUMA

Bauma, world's leading fair for construction machinery was held in Munich for the 31st time. 3,423 companies from 58 countries attended the fair, in which Turkey was represented for the second time with 140 exhibitors. Turkey became 3rd in exhibiting company numbers.



tend Bauma, Sevda Kayhan Yılmaz, The Machinery and Accessories Exporters' Association Board Member, said, "We managed to get attraction from the visitors with the promotional activities that we carried either before and during the fair. We are proud of the 140 exhibitor companies and our research shows that this number will increase in the coming years. The data we gathered says that our sector understood the importance of this fair."

INTERACTION WITH THE SECTOR

Yılmaz gave information about Turkish machinery industry and trade between Germany and Turkey to the visitors during the fair. Turkish stand hosted many important names, Messe München team was the guest of the first day. Bülent Turan, Çanakkale MP, Turkey's Munich Consul General Mesut Koç, commercial attache İsmet Salihoğlu and a team of other people had a visit to Turkish stand on the second day of the fair and got information about the activities of Turkish machinery industry. On the third day, Turkish team had a meeting with CBI (Centre for the Promotion of Import from Developing Countries), which was founded by Netherlands Foreign Ministry to increase the import from developing countries.

Bauma, world's leading trade fair for construction machinery, building material machines, mining machines, construction vehicles and construction equipment, opened its doors on its 31st edition. The companies exhibited their latest state-to-the-art technologies at this seven-day event, took place between April 11 and 17, 2016, in Munich. Bauma attracted 580,000 visitors from 200 countries to Munich, where 3,423 company from 58 countries presented their products, developments and innovations on a record 605,000 square meters of exhibition space. This is the second time Turkish machinery manufacturers are attending the fair. 140 Turkish companies were represented at the fair, which is organised in every 3 years. Turkey was the 3rd country in terms of number of exhibiting companies, following Germany and Italy. Sevda Kayhan Yılmaz, The Machinery and Accessories Exporters' Association Board Member represented Turkish machinery industry at the fair and supplied information about sub-sectors like AKDER, Association of Vehicle and on-Vehicle Equipment and Work Machines (ARÜSDER) and Materials Handling, Storage & Industrial Equipments Association of Turkey (İSDER.) Şeyda Yıldız Sarıca and Aybüke Karabörk was also ready at Turkish machinery industry's stand.

"TURKISH EXHIBITORS GOT GREAT INTEREST"

Stating that it is the second time for Turkey's machinery industry to at-

TASK SHIFTING AT MİB

Ahmet Özkayan was elected as the new Chairman of the Board of Directors at the 9th General Assembly of Members of the Association of Turkish Machine Manufacturers, held in Istanbul at 2nd of April, 2016.



Members of the Association of Turkish Machine Manufacturers voted to elect the new board of directors. Ahmet Özkayan was elected as the new Chairman of the Board of Directors at the general assembly. The representatives of the Auditing Commission, Ethics Committee and Turkish Machinery Federation (MAKFED) were also elected as well as the Board of Directors which will be serving between 2016-2019.

Members of the Association of Turkish Machine Manufacturers (MİB), which was founded in 1990 as a sectoral unit of machin-

ery and appliances manufacturer companies. Since then it has been leading the development of the sector through the events it organised in accordance with the current expectations and market conditions. As the only NGO that involves the whole machinery sector, it has nearly 200 members. MİB is working hard to shape the future with its "The new machinery industry, producing technology and getting ready for Industry 4.0" motto. MİB members are important companies that have a voice on the machinery production for food, packing, air conditioning systems, machine tools, construction plant and equipment, iron, tree, plastic sectors. MİB

member companies also had a big role on the Turkish machinery export in 2014 and 2015.



Ahmet ÖZKAYAN
MİB Executive Board Chairman

ZEYNEP ERKUNT ARMAĞAN AMONG 50 BUSINESSWOMEN OF THE WORLD

Globally recognised USA based Women President's Organisation released the annual ranking of 50 Fastest-Growing Women-Owned/Led Companies. Zeynep Erkunt Armağan, CEO of Erkunt Traktör and Members of the Association of Turkish Machine Manufacturers Board Member, was listed 13th in the list.



A Armağan, who has been in the list for the last 3 year, is the first and the only Turkish woman CEO in the list. Stating she knew that it was a big responsibility ahead of her when they founded the company in 2003, "It was not easy to present a local brand into the market, to visit every inch of Turkey to make our brand gain acceptance in the market, explain yourself and product. It needs continuous work and staying strong behind the

trust you gained in years. When I look back, we have achieved to become a family with most of our shareholders like our colleagues and farmer friends who believed in us. This reward is the success of a big team. When I was receiving the reward as the only Turkish manufacturer in Baltimore, where the gala night was held, I felt the presence of every person believed in and built up Erkunt. I appreciate all of them" said Armağan. She was also listed 38th in Fortune Turkey's 'The 50 Most Pow-

erful Business Women of Turkey, 2015" list.

THE ROAD TO SUCCESS PAVED WITH DEVOTED WORKING

"Knowing that younger generations will carry this flag ahead, I just want to remind the importance of being decisive and patient" says Armağan, who constantly tells that the road to success is paved with hard work and loving your job is vital at various platforms she gathers with young entrepreneurs.

TARMAKBİR HOLDS 28TH GENERAL ASSEMBLY

The Turkish Association of Agricultural Machinery & Equipment Manufacturers had their 28th Ordinary General Assembly at 16th April, 2016, in Ankara. The management, led by Şenol Önal, stated the same after the assembly.



40 TARMAKBİR member from different Turkish cities attended the 28th Ordinary General Assembly. The assembly started with a opening speech from Şenol Önal, Chairman of the Board of Directors. "We commemorate our 7 brothers who signed a proceedings that start with "We believed in the benefits of gathering" in a meeting 39 years ago. They created the TARMAKBİR idea. Founded in 1978, our association is today at an important stage. TARMAKBİR is not also a leader unit for agriculture, but also for the whole machinery sector. We add an-

other value to our representative role at local and international platforms every year. We proved our success to our global umbrella organization Agrievolution and has become the Term Chairman of the Global Alliance for Agriculture Equipment Manufacturing Associations" said Önal in his speech. Önal continued: "We, as board members, have been doing our best to deserve the task given us by you. New tasks that will take the sector one step ahead, are waiting for our new management team. We once again appreciate all our members, who have been supportive through this task."

The assembly went on with comments and contributions from the invitees until Selami İleri, General Secretary read the annual report and gave information about financial issues. Then the representatives of the Auditing Commission, Ethics Committee and Turkish Machinery Federation (MAKFED) were also elected by the delegates. Önal demanded the floor once again and thanked the members voted for him and said, "We strongly believe that, with the support of our members, we are going to succeed in everything we do. With the experience we have, and enthusiasm we feel for the near future..."

TO BE OR NOT TO BE IN TTIP

TTIP, where cards on global trade are redistributed, will not only change the economic cooperation between the EU and the USA, but also redefine the share that growing countries will get from global trade. It has vital importance for growing countries to be or not to be part of the agreement. It is estimated that the cost of Turkey being out of TTIP will be 5 to 20 billion dollars. And same applies for other growing countries like Russia, China and India.



TTTIP negotiations that has been going on between EU and USA represents a regional solution for current problems in the international trade, thus creates a broader free trade bloc for parties and a platform in which global trade norm and rules can be re-determined. TTIP agreement aims to abolish the customs between the EU and the USA, to reduce the unnecessary administrative procedures at customs, to clear away the restrictions on services, to facilitate

trade, market penetration and direct investments by cooperating in the determination of the international standards on goods. It also aims to assure growth by increasing production and employment. The negotiations on the TTIP is almost creating a "Common Economy Area" with the discussions on the issues such as customs, standards, technical arrangements, transparency on public purchase and the settlement of disputes in investor protection. TTIP, where cards at global trade were re-distributed, will not only change the

economical cooperation model between the EU and the USA, but also redefine the share growing countries will get from global trade. However the position that third countries will take is still not certain, while it has been said that the EU and the USA has started the most ambitious initiative up to date on generating a free trade area.

POSED OPTIMISM ON WORLD TRADE

The reality that the USA and EU controls the economical magni-

tude of the 44 percent of world's production, makes TTIP even more important. With its 28 members, 500 million population and 17 trillion dollars worth of GDP, the EU represents the 22 percent of the world production. The 17 trillion dollar GDP of the USA also represents the 22 percent of the world overall, with its 313 million population. It has been predicted that the agreement will have a positive effect on both parties for global trade, while these two blocks hold the 44 percent of the worlds production.

According to a report by Center for Economic Policy Research, national income in Europe will increase 68 to 119 billion Euros and 50 to 95 billion Euros in the USA until 2027. Also the calculations by European Commission show that TTIP will expand the European economy by 120 billion Euro, and the USA economy by 100 billion Euro.

TTIP'S EFFECT ON MACHINERY SECTOR

"USA exports machinery to EU in big volumes (32 percent)" says Dr. Can Fuat Gürlelel, Economy Advisor of The Machinery and Accessories Exporters' Associa-



tion. He also underlines that EU mostly trades within itself but also have an important market share in the USA. Dr. Gürlelel states that with the agreement, USA would get the advantages of the EU countries have. The states will also gain advantage against its Asian competitors in the EU market.

Emphasising that Turkey's machinery export in 2015 is 10 billion dollars and the biggest market for Turkey is EU countries, Dr. Gürlelel says: "Turkey's machinery export to EU

has reached to 5.6 billion dollars. And machinery export to the USA was 747 million dollars in 2015. Turkey will feel the pressure of American competitors in the EU market if the agreement between EU and the USA is completed. It is going to be easier for the American manufacturers and exporters to enter the Turkish market and their competitive power will increase. European manufacturers and exporters will also get advantage against Turkish machinery industry to enter the USA market."



"TURKEY SHOULD STAY WITHIN TTIP"

According to Dr. Gürlelel, both parties will feel benefit from this specifically more than the Asian exporters after the mutual reduction of customs when the agreement is completed. "USA mostly imports from EU countries, Asian countries like China, South Korea, Japan and Taiwan and Canada and Mexico of NAFTA. EU exported 77.2 billion dollars of machinery to USA in 2014 and EU countries' share in the USA market is 35 percent. And this share will increase after the agreement is completed" says Dr. Gürlelel.

WE WILL MANUFACTURE DEFENCE INDUSTRY SPECIFIC DESIGNS

“We aim to develop defence and aviation technologies, strategically important for Turkey, at our Repkon R&D Centre” says İbrahim Külekçi, Centre’s Director. He also talked about their projects to reduce the material and energy spent to product rocket engine bodies that used in the defence industry.

Repkon, which entered the market in 1978 by manufacturing mono-types and hydraulic press machinery, took a step into global market in 1998, the year they attended Hannover Fair. Taking a decision on increasing its product range later on, the company moved on by manufacturing press automation, production lines and unit sequences. The company has also started manufacturing press connected rim production lines and Flow Forming systems as a new technique, in accordance with the needs of the industries. Stating that with their civil and defence-aviation industry activities at Repkon’s R&D centre, they intend to develop technologies strategically important for Turkey, centre’s director İbrahim Külekçi answers our questions.

Would you please tell us about Repkon’s R&D centre and its operations?

We are a technology company that produce custom made, turn key production facilities and high tech metal forming machinery for the global markets and prototypes for all these, in the metal forming sector. Reckon is recognised worldwide with its unique design and know-how production and we received “R&D Centre Deed” at the 4th Private Sector



R&D Centres Summit at 14th of October, 2015, in Ankara.

How many people work at your R&D centre?

We employ 20 researchers and 40 R&D personnel in our team of 57 people working for our R&D centre.

How do you add value in the sector through your R&D activities?

We are developing special forming processes and prototypes for the production of metal forming machinery and spare parts of high quality, which Turkey’s and friendly and allied nations’ defence industry need, at our R&D centre. Within this context we globally secured our new and groundbreaking invention by patent under the name ‘Free Flowform.’ The special forming machinery we are developing involves strategical technologies which are critically im-

portant for the defence industry.

Do you run cooperative works with universities for your R&D projects?

We signed an university-industry cooperation protocol between our R&D centre and Işık University on 21st of October, 2015. We aim to train a qualified work force for the industry in science, technology, engineering and maths areas, together with the university. Besides, through these research and development projects, we also intend to add value to Repkon’s work force and to contribute into the improvement of the students, who were chosen by the guidance of Işık University academics. We also carried out a project with the cooperation of German Chemnitz University, which has specialised on Flow Forming technologies, in one of our R&D projects we carried last year.

BETTER UNDERSTANDING OF INDUSTRY 4.0

The term 'Industry 4.0' is a German invention and it involves ideas and visions of the today and tomorrow of German industry. In order to understand the definition, it is essential to comprehend the history, today, future, problems, point of view and problem solving methods of German industry.

It has been spoken out a lot here in Turkey about 'fourth industrial revolution' or 'Industry 4.0', as Germans named it. It is one of the most popular subjects lately. They say that we shouldn't miss this revolution, and after another mentions it under a lot of different headlines, either related or irrelevant, thus it becomes complicated. I have no problem with Industry 4.0 being discussed with different point of views. It is actually essential. However, it is not what they are doing. So it seem impossible to create a road map and implement that may in light of the current discussions.

Industry 4.0 is a German invention and it involves the ideas and visions about the future of German industry. Attempts to define this phenomenon started in Germany in 2011, but it was only able to find a literal definition after four years. I don't want to go through all the development process, which really is interesting. There are also several different definitions made in order to understand the future of the industry, in different geographies of the world. All these different notions have only one worry, which is to understand the current industrial society and shape the future. So we need to understand these concepts with the reality of the geography they originally come from. Then we will follow the process, in which concept will be more effective globally.

We have all heard about 'Internet of Things' period that has taken place in the USA, which is way much better at internet and information technologies than any other country. Then the German industry actors asked these questions: What sort of factories will manufacture these things? What changes needed for the added value chain of this factory? We already have been working on improving factories individually in accordance with the new technologies, so what is beyond that? How we will contact factories to each other? How we integrate the changing demands and needs at a social background in which these factories take place? As new real and virtual realities, which technologies will achieve all these changes?

'SMART FACTORY' AS AN ELEMENT OF INDUSTRY 4.0

If we take the factory management model as a pyramid, below there are the CNC machines, SPS as cell unit management built above that, SCADA (Supervisory Control and Data Acquisition) comes for management, MES (Manufacturing Execution Systems) for planning and finally ERP (Enterprise Resource Planning) takes place at the top. Many of you may take this modelling as ideal but currently the enterprises are already able to use these techniques. This pyramid will be replaced by cloud, which supplies more flexibility through the redesign process



Ahmet YILMAZ
Turkish Machinery
Germany Advisor

of the enterprises as added value chain. And they are going to use decentralised management model which are supported by new virtual techniques such as VRC (Virtual Robot Controlle) and VNC (Virtual Numerical Control).

The connection of this kind of enterprise model with other production units is also being defined on a cloud based system. These are becoming realities in the virtual environments while it takes time to carry out in the real world. It is clear that, the reason I am talking about 'Smart Factory' as an element of Industry 4.0, we need to prepare our enterprises according to the needs of the new era. Otherwise either manufacturer or the ones function as supplier, all enterprises is going to be under a big threat.

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

Source: All Exporter Unions Database

PRODUCT GROUP	JANUARY 1 - MARCH 31, 2015			JANUARY 1 - MARCH 31, 2016			[%] CHANGE	
	QUANTITY [1000 Tonnes]	VALUE [Mil \$]	\$/kg	QUANTITY [1000 Tonnes]	VALUE [Mil \$]	\$/kg	QUANTITY	VALUE
ENGINES, ACCESSORIES AND SPARE PARTS	26,9	421	15,6	29,4	465,8	15,8	9,0	10,7
INDUSTRIAL AIR CONDITIONERS AND COOLING MACHINES	97,9	435,2	4,4	108,1	446,5	4,1	10,4	2,6
OTHER INDUSTRIAL WASHING AND DRYING MACHINES	102,4	304,7	3,0	109,3	300,7	2,8	6,7	-1,3
OTHER MACHINES	36	258,4	7,2	37,5	258,3	6,9	4,3	0,0
CONSTRUCTION AND MINING MACHINES	61,5	267,4	4,3	56,4	211,4	3,7	-8,3	-20,9
WEAPONS AND AMMUNITION FOR THE DEFENSE INDUSTRY	6,1	124,5	20,2	13,2	192,6	14,6	114,7	54,7
PUMPS AND COMPRESSORS	23,2	175,2	7,5	22,6	172,5	7,6	-2,6	-1,5
AGRICULTURE AND FORESTRY MACHINES	30,9	152,5	4,9	33,4	159,8	4,8	8,0	4,8
MACHINE TOOLS	22,6	159,6	7,1	22,4	154,2	6,9	-0,6	-3,4
TEXTILE AND CLOTHING MACHINES AND ACCESSORIES	17,9	96,9	5,4	22,1	119,9	5,4	23,0	23,8
VALVES	12,5	112,9	9,0	12,1	100,7	8,3	-2,8	-10,8
REACTORS AND BOILERS	14,5	93,4	6,4	11,9	95	8,0	-18,0	1,7
FOOD INDUSTRY MACHINES, ACCESSORIES AND SPARE PARTS	19,4	115,7	5,9	14,8	89,6	6,1	-24,0	-22,6
TURBIN, TURBOJETS, TURBO PROPELLERS	2,9	86,9	29,1	3,5	81,9	23,0	18,9	-5,8
ROLLER AND FOUNDRY MACHINES, MOULDS	10,9	75,2	6,8	8,8	63,5	7,2	-19,2	-15,5
INDUSTRIAL HEATERS AND COOKERS	7,8	57,7	7,4	8,8	62,4	7,0	12,7	8,1
LOAD LIFTING, CARRYING AND STOWING MACHINES	12,6	57,5	4,5	13,2	57,4	4,3	4,9	-0,1
PACKAGING MACHINES, ACCESSORIES AND SPARE PARTS	1,7	33,9	19,2	1,9	35,5	17,8	12,4	4,6
GUM, PLASTIC, RUBBER PROCESSING MACHINES	3,1	35	11,0	3,6	33,3	9,1	15,7	-4,6
OFFICE MACHINES	0,8	42,3	52,1	0,7	33,3	42,4	-3,2	-21,3
BEARINGS	2,8	31,7	11,1	2,8	30	10,6	-0,2	-5,3
PAPER MANUFACTURING AND TYPOGRAPHY MACHINES	2,2	15,2	6,9	2,5	17,9	7,1	13,0	17,8
LEATHER PROCESSING AND MANUFACTURING MACHINES AND ACCESSORIES	0,3	2	5,1	0,4	2,4	5,3	16,7	22,9
TOTAL	518,2	3.155	6,1	540,5	3.185	5,9	4,3	1,0

ÜRETİMDE PERFORMANS İÇİN

Güçlü nefes



7 YILLIK MAKİNE SEKTÖRÜ ARŞİVİ TÜM MOBİL CİHAZLARDA!



App Store'dan
İndirin



ANDROİD UYGULAMASI
Google play
'DE