

TEMMUZ 2016 SAYI: 98

# moment EXPO



Makine İhracatçıları Birliği Aylık Dergisi

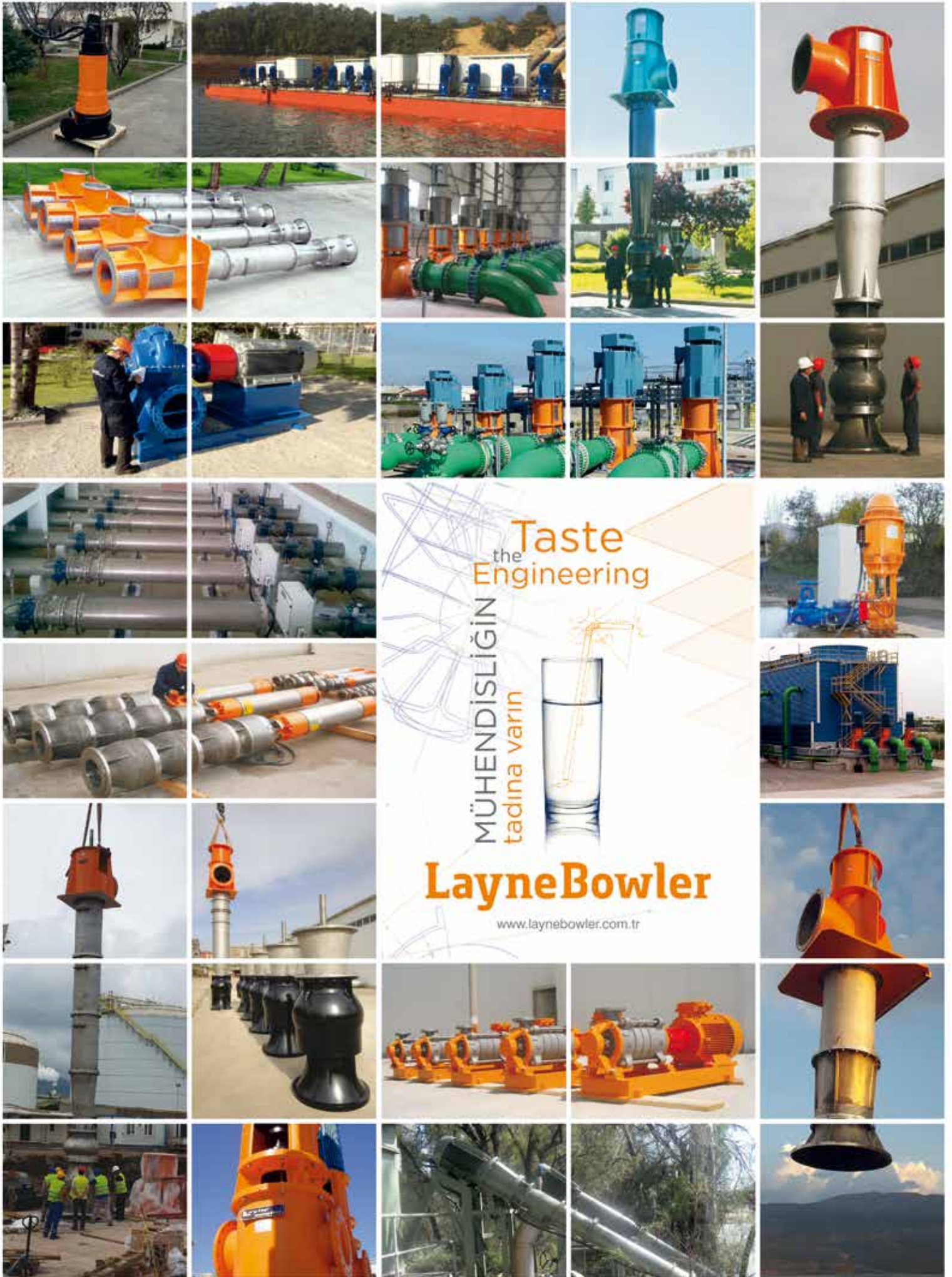


**RÜZGAR  
MAKİNE  
İHRACATINDAN  
YANA ESİYOR**

**BİRİ  
BİZİ  
GÖZETLİYOR MU?**

**TÜRKİYE'NİN  
MAKİNECİLERİ  
LOBİ  
ATAĞINDA**





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

## “TÜRKİYE’DE İŞLER YOLUNDA”

Darbe girişiminin ardından Türkiye pazarına yönelik bozulan algıyı düzeltmek için özellikle MAKFED’in girişimiyle Avrupa’nın önemli yayın organlarında “Türkiye’de işler yolunda, kurumlar çalışıyor!” mesajı vermek için bir dizi çalışma başlattık. Bu tür lobi faaliyetlerinde dernekler, odalar ve ihracatçı birliklerinden daha önemli bir rol oynayabilir. Makine sektörünün temsilcileri olarak bizler, özellikle Avrupa’daki lobi, tanıtım ve dernek çalışmalarında bir hayli deneyim sahibiyiz. Biliyorsunuz, sanayi ve ticaret odaları ile ihracatçı birlikleri yarı resmi örgütlerdir. Lobi ve tanıtım çalışmalarında ise Avrupa’da dernekler daha değerli çünkü sivil bir yapıya sahiptirler. Dolayısıyla Avrupa’da bu tarz dernekler muhatap kabul ediliyor. Biz, beş yıldır bu stratejiyi izliyoruz. Avrupa’da makine sektörünün geleceği, derneklerde tartışıp belirleniyor. Geçmişte bu karar mekanizmalarında yoktuk; ne zaman derneklemeye başladık, biz de bu yapının içerisine girebildik. Hatta yönetim kurulu üyeleri, başkanlar çıkardık. Bu nedenle artık sektör nereye gidiyor, anında görebiliyor ve kendi menfaatlerimizi de savunabiliyoruz. 15 Temmuz kalkışmasından sonra Türkiye’ye karşı oluşan olumsuz algıyı kırmak için yine dernekler üzerinden karşı lobi çalışmalarına başladık. Bu kapsamda, ilk olarak Almanya’da bir danışmanlık mekanizması oluşturarak toplam tirajları 150 bini bulan sektörün önemli yayın organlarında Türk makine sektörünün gücü ve bu kalkışmanın sektöre olumsuz bir yansımalarının olmadığına yönelik haberler yayımlattık. Bunlar, para karşılığı yapılan çalışmalar da değildi. Türkiye’de bütün sektörler böyle bir strateji izlemeli, ihtiyaç olduğunda muhatap aramaya başlarsak çok zaman kaybederiz. Bu hızlı aksiyonların etkisini de hemen görmeye başladık. Tüm bu çalışmaların yanında daha etkili bir lobi faaliyeti olarak, Avrupa’daki muhatap derneklerin yönetiminde bulunan Alman veya yabancı yöneticilerinin ulusal yayınlara demeç vermelerini de sağlayacağız. Şimdi bunu yapmaya çalışıyoruz. Bu çalışma daha bizler için önemli olacak. Söz konusu basın demeçlerinde sektör derneklerinin başkanlarını konuşurmak istiyoruz. Bu anlamda önümüzdeki günlerde Almanya’ya gidip yüz yüze de temaslar kuracağız. Zaten bu isimler iş ortağımız olduğu kadar aynı zamanda arkadaşlarımız. Avrupa ve ABD’de sesinizi dinletmek istiyorsanız, sivil derneklerinizin güçlü olması gerekiyor. Çünkü ihracatçı birlikleri gibi yarı resmi kurumlar bile hükümet sözcüsü gibi algılanırken, dernekler sivil yapılarıyla kamuoyu üzerinde daha etkili oluyor.



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

# METALE HAYAT VEREN MAKİNELER ÜRETİYORUZ

— MACHINES THAT BRING METAL TO LIFE —



MAKTEK Avrasya 2016 Fuarı  
11-16 Ekim 2016  
TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi  
Salon: 7 Stand: 12



**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**

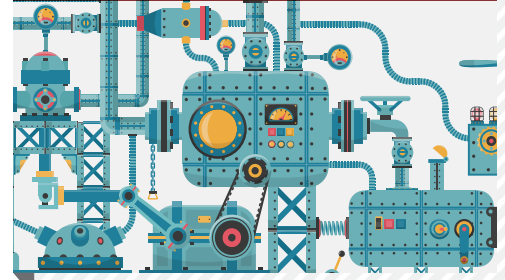
+90 224 280 75 00  
www.akyapak.com.tr  
info@akyapak.com.tr



- 10 GÜNDEM** RÜZGÂR MAKİNE İHRACATINDAN YANA ESİYOR
- 14 GÜNDEM** UMTİK 2016 BURSA'DA DÜZENLENDİ
- 16 GÜNDEM** MAK FED'DEN MAKİNECİLER İÇİN İŞBİRLİĞİ ADIMI
- 18 GÜNDEM** BAL ARILARI MÜHENDİS OLUYOR
- 20 DIŞ BASINDA BİZ** TÜRKİYE'NİN MAKİNECİLERİ LOBİ ATAĞINDA
- 22 VİTRİN** BURSA'NIN EN ÇEVRECI TESİSİ
- 23 VİTRİN** DURMAK YOK, NURMAK VAR
- 24 SEKTÖRDEN** "TÜRK ÇİFTÇİSİNİN KÜRESEL İŞ ORTAĞIYIZ"
- 28 SEKTÖRDEN** "AR-GE ÇALIŞMALARıyla İLKLERİ ÜRETİYORUZ"
- 32 KAPAK** BİRİ BİZİ GÖZETLİYOR MU?
- 46 ÜLKELERDEN** OKYANUSYA'NIN BAKİR PAZARI: PAPUA YENİ GİNE
- 58 ÜÇÜNCÜ KUŞAK** "KARIYERİMİ TESADÜFLER DEĞİL, TERCİHLERİM BELİRLEDİ"
- 62 POZİTİF** "TOPLUMSAL ÖN YARGILAR KADININ GÜCÜNÜ GÖLGELİYOR"
- 66 AR-GE MERKEZLERİ** "GELECEK AR-GE VE İNOVASYONDA"
- 70 ARAŞTIRMA** FUARDA BAŞARILI OLMANIN TÛYOLARI
- 76 AKADEMİK KAMPÛS** "BAŞARILI PROJELERDE GÖREV ALMAK İSTİYORUZ"
- 82 JUNIOR** "ROBOTLARLA BİLİM ÖĞRETİYORUZ"
- 86 MSSP FOCUS** KDV İADELERİNDE BEKLEYİŞ SÜRÜYOR
- 92 ARAŞTIRMA** İSTİHDAMIN ANAHTARI KADINLARDA
- 96 MAKİNE TARİHİ** KARANLIK KUTUNUN TARİHSEL YOLCULUĞU
- 98 KİTAPLIK**
- 100 MAKALE** DARBE GİRİŞİMİNİN EKONOMİK YANSIMALARI VE İHRACATIN DESTEKLENMESİ İÇİN ÖNLEMLER
- 103 GÖSTERGELER** MAKİNE İHRACATIMIZ HAZİRAN AYI SONUNDA 6,8 MİLYAR DOLAR OLDU
- 115 RAKAMLAR**
- 116 FUARLAR**
- 118 ADRESLER**
- 119 MOMENT in ENGLISH**

gündem

syf10



RÜZGÂR MAKİNE  
İHRACATINDAN YANA ESİYOR

kapak

syf32



BİRİ BİZİ GÖZETLİYOR MU?

ülkelerden

syf46



OKYANUSYA'NIN BAKİR  
PAZARI: PAPUA YENİ GİNE

mssp focus

syf86



KDV İADELERİNDE BEKLEYİŞ  
SÜRÜYOR



# ToolQuaz®

*İtalyan Kalitesi, Yılmaz Güvencesi*  
*Italian Quality, Yılmaz Reliability*



Dünya standartlarında  
Karbür Karışımıyla bir ilk  
Worldwide Unique Carbide Production



Titreşim önleyici delikler  
Anti Vibration Slots



Uzun Ömürlü kesici uçlar  
Long Lifetime Cutting Edges



Birinci Sınıf Çelik Gövde  
Premium Steel

## **ToolQuaz Yenilendi!**

***İtalyan kalitesiyle yeniden üretilen ve Yılmaz Makine güvencesiyle  
5 kıta 85 ülkedeki atölyelerde yerini alan Yeni ToolQuaz öncesinden çok farklı!***

*ToolQuaz Renewed!*

*Re-manufactured with Italian quality and launched in 85 countries in 5 continents  
with Yılmaz Makine reliability, New ToolQuaz is pretty different than before!*



Made in Italy

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





## “ZAMAN SU MİSALİ AKIYOR”

**TUGAY  
SOYKAN**

2016'nın ilk yarısı da göz açıp kapatıncaya kadar geçti. Türkiye'nin toplam ihracatının azaldığı bu dönemde yurt dışındaki etkinliklerini yoğun olarak sürdüren makine sektörü ise ihracat hanesini artı rakamlarla kapatmayı başardı. İhracat odaklı büyümesini sürdüren sektör, yılın ilk yarısında yüzde 4 ihracat artışı yakalarken, rakamlar bir kez daha sektörün çabalarının boşuna olmadığını göstermiş oldu. 15 Temmuz sonrasında, sektörün yurt dışındaki iş ortaklarıyla bir kez daha güven tazeleyerek atacağı her adım, yılsonu rakamlarına da olumlu yansıtacağı benziyor.

Eylül ayından itibaren fuar katılımlarında gaza basmaya hazırlanan Türkiye'nin Makinecileri, bu çalışmalar kapsamında yeni fuar rotalarını da takvimine ekledi. Bu kapsamda, imalat teknolojileri alanında ABD'de düzenlenen IMTS Fuarı, takım tezgahları ve şekillendirme fuarı olan EuroBlech, tekstil makineleri fuarı India-ITME ve Tahran Sanayi Fuarı'nı takvimine ekleyen Türkiye'nin Makinecileri, hali hazırda yer aldığı diğer fuarlarla da ilgili hazırlıklarına devam ediyor.

Bu sayımızda gündem her ne kadar yoğun olmasa da, sektör hayata geçirdiği az ama öz çalışmalarla makine imalatı ve ihracatına orta ve uzun vadede olumlu yönde yansıtacak işlerin altına imza atmayı ihmal etmedi. Bu anlamda, gündem sayfalarımızda MAKFED'in sektör için artı değer yaratacak ve geçtiğimiz günlerde imzaladığı "Turkish Business Platformu"na dair işbirliğinin detaylarını bulacaksınız. Dergimizin gündem sayfalarına taşıdığımız bir diğer başlık ise "Bal Arıları Mühendis Oluyor" sosyal sorumluluk projesi. Kız çocuklarının mühendislik mesleğini doğru tanımalarına yardımcı olmak amacıyla gerçekleştirilen "Bal Arıları Mühendis Oluyor" sosyal sorumluluk projesinin ilk döneminde, 22 lisede 2 bin 668'i kız öğrenci olmak üzere 4 bin 535 öğrenciye mühendislik mesleği tanıtıldı. Bu sayımızda kapak konusu olarak enine boyuna ele aldığımız konu, piyasa denetimi ve gözetimi ile ürün güvenliği oldu. Haberimizde piyasa denetimi ve gözetimi ile ürün güvenliği konusunun ekonomik güvenlik açısından da ne denli önem taşıdığına odaklanırken, sistemle ilgili eksik yanları da okuyucularımıza aktardık. 2023 vizyonu içerisindeki en önemli başlıklardan olan rekabet edebilirlik, sürdürülebilir ihracat ve yükselen toplumsal refahı yakından ilgilendiren piyasa denetimi ve gözetimi ile ürün güvenliği konusunda neler biliyoruz? Üreticiler akreditasyon ve uygunluk değerlendirmesine nasıl yaklaşıyor? Kaliteli üretim için gerekli şartları sağlamak bir zorunluluk mu, yoksa bir fırsat mı? İşte tüm bu soruların yanıtlarını, bu ayki kapak konumuzda inceleme şansı bulacaksınız.

'MSSP Focus' bölümümüzün kadrajına ise KDV iadelerine dair sorunları aldık. 2008'den başlayarak her geçen yıl bir çığ gibi büyüyen ve bugün itibarıyla üreticilerin üzerinde ciddi bir yük haline gelen KDV iadelerinde yaşanan sorunlar nasıl giderilebilir? Bu noktada sektör temsilcilerinin çözüm önerileri neler? Bu soruların yanıtını bulmak için bir yuvarlak masa oluşturduk ve MAKFED üyesi dernek temsilcilerine kulak verdik.

Dilimizin döndüğü, kalemimizin elverdiğince yine sizler için keyifle okuyacağınızı düşündüğümüz bir Moment Expo sayısı hazırladık.

Sağlık, mutluluk ve barış içinde kalın...

İyi okumalar

**MAKİNE İHRACATÇILARI BİRLİĞİ ADINA SAHİBİ**  
Özkan AYDIN

**YAYIN KURULU BAŞKANI**  
Adnan DALGAKIRAN

**YAYIN KURULU**  
Kutlu KARAVELİOĞLU, Sevdâ Kayhan YILMAZ,  
Necmettin ÖZTÜRK, Hüseyin DURMAZ,  
Ali EREN, Tamer GÜVEN, Ferdi Murat GÜL,  
Mehmet AĞRIKLİ, Zeynep ARMAĞAN,  
Menderes AKAR, Özkan AYDIN, Esra ARPINAR,  
Mehtap ÖNAL, Erinc TARHAN, Berna 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)  
Tolga ÇATAL (tolga@origamimedya.com)

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

**GÖRSEL YÖNETMEN**  
Murat CERİT

**GRAFİK TASARIM**  
Zeynep Esen SARIKAYA

**KATKIDA BULUNANLAR**  
Muhammet BEY (muhammet@origamimedya.com)

**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 yayımlanmaktadır. "Moment Expo Dergisi" ibaresi kullanılarak alıntı yapılması izne bağlıdır.

Moment Expo Dergisi Makine İhracatçıları Birliği'nin 7500 adet basılan ücretsiz süreli yayınıdır.

**moment**  
EXPO





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

70.yıl



ANKIROS TURKCAST 2016  
Hol 7 - D110'dayız!



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

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

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

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

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



“SEKTÖRÜN AVRASYA COĞRAFYASINDAKİ EN BÜYÜK BULUŞMASI”  
“GRAND MEETING OF THE SECTOR IN THE EURASIAN REGION”



# MAKTEK

## eurasia

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

*Machine Tools, Metal - Sheet Metal Processing Machines, Tool Holders - Cutting Tools, Quality Control - Measurement Systems, CAD/CAM, PLM Software and Manufacturing Technologies Fair*

**11 - 16 Ekim / October 2016**

[www.maktekfuari.com](http://www.maktekfuari.com) / [www.maktekfair.com](http://www.maktekfair.com)

Tema, Theme  
Endüstri 4.0 ve Geleceğin Akıllı Üretim Mühendisliği  
Industry 4.0 and Future of Smart Manufacture Engineering

**endüstri**  
**4.0**



# YERLİ ÜRETİM

## CNC TAKIM TEZGAHLARI

 **MAKTEK**  
avrasya

### 10. HALL



*Yüksek verimlilik ve üretkenlik için tasarlandılar*

## ZAMAN KAZANDIRIR

İstanbul Anadolu Yakası Organize Sanayi  
bölgesi 2. Sanayi Cad. No:7  
Tuzla - 34953 İSTANBUL / TÜRKİYE

T: +90 216 593 19 90

F: +90 216 593 19 99

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

[alper@smbcnc.com](mailto:alper@smbcnc.com)



**TURKEY**  
Discover  
the potential





# RÜZGÂR MAKİNE İHRACATINDAN YANA ESİYOR

Türkiye sanayisinin lokomotif sektörleri arasında yer alan makine sektörü, ihracat odaklı büyümesini sürdürdü ve yılın ilk yarısında yüzde 4 ihracat artışı yakaladı.

**T**ürkiye'nin dış ticaret açığının azalmasına büyük katkı sağlayan Türk makine sektörü, yılın ilk altı ayında güçlü bir performans sergiledi ve ihracatını geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 4 oranında artırmayı başardı. Türkiye'nin toplam ihracatının azaldığı bu dönemde yurt dışındaki etkinliklerini yoğun olarak sürdüren makine sektör temsilcileri, stratejik pazarlarımız arasında yer alan Rusya ile yılın ilk yarısında yaşanan sıkıntılardan da etkilenmelerine rağmen, sektörün tümü itibarıyla toplamda 6,8 milyar dolarlık ihracata imza attı.

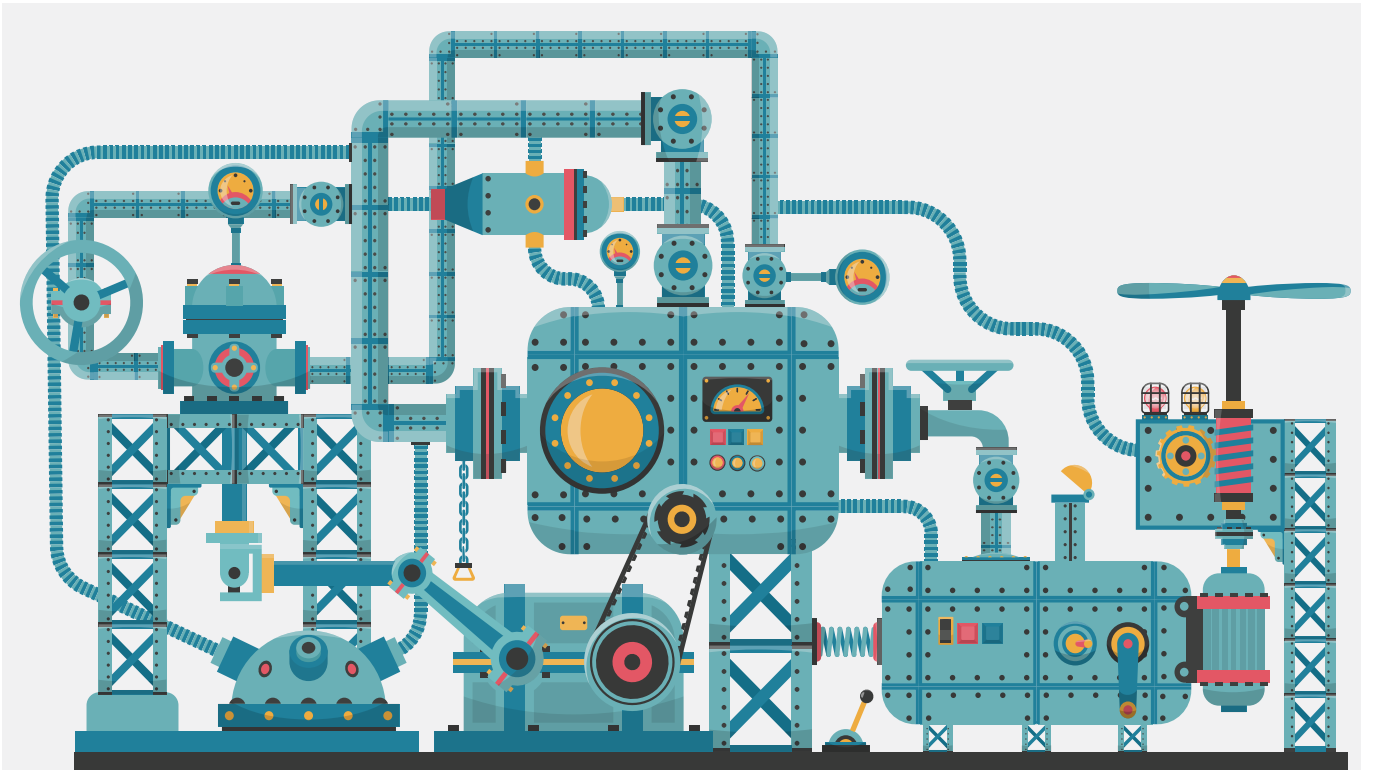
Makine ihracatının Türkiye ortalamasının üzerindeki artışının sürdüğünü belirten Makine İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dal-

gакıran, sektör ihracatındaki bu olumlu görünümü "Türkiye'nin istikrarı ve ekonomik potansiyeline zarar vermek isteyenlere verebileceğimiz en güzel cevap, daha fazla üretmek ve uluslararası rekabette söz sahibi olmaktır" diyerek değerlendirirken, 15 Temmuz girişimi sonrasında alınan tedbirlerle hızlı bir normalleşme sürecinin başlayacağına; yurt dışındaki iş ortaklarıyla bir kez daha güven tazeleyerek atılacak her adımın, yıl sonu rakamlarına olumlu yansıtacağına inandığını dile getirdi.

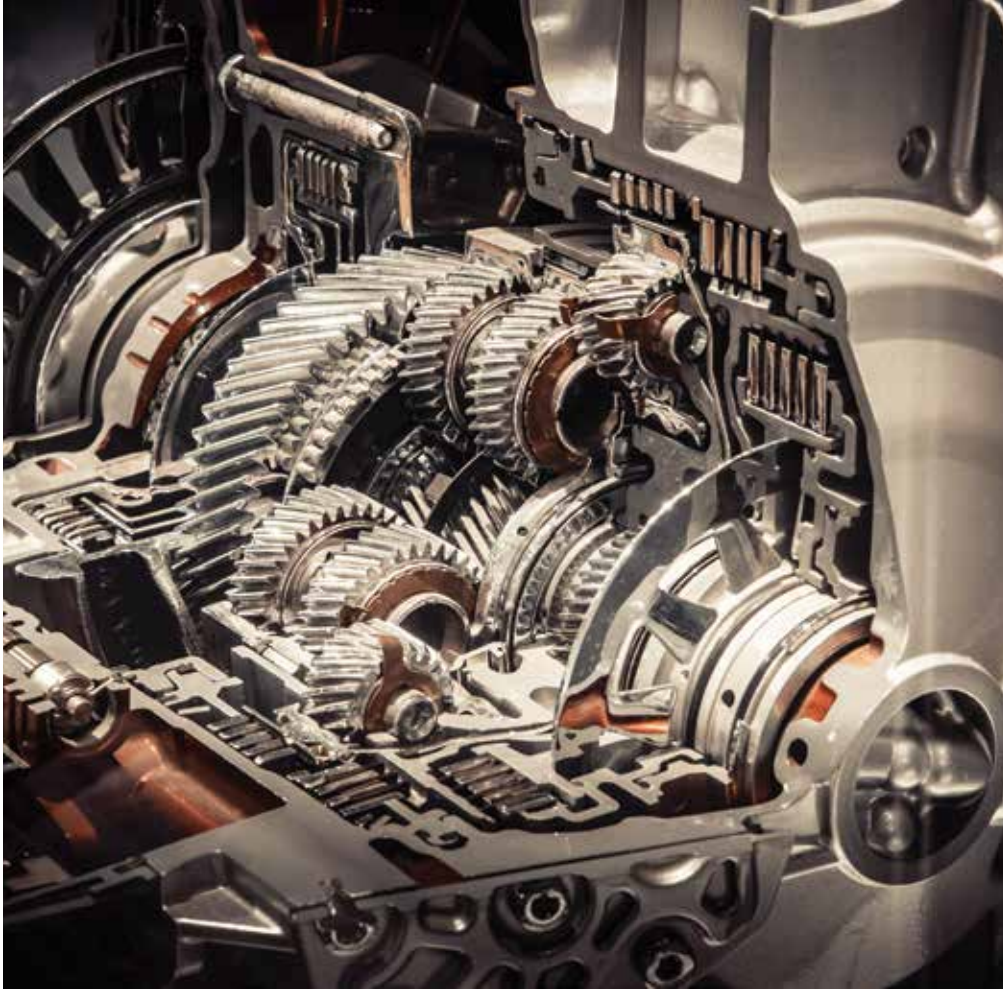
## SEKTÖR RUSYA İLE YENİDEN CANLANAN İLİŞKİLERDEN MEMNUN

Sektörün ihracat artışında, Türkiye'nin Makinecileri'nin hedef pazarlara yönelik sürdürdüğü çalışmalarının önemli

bir payı olduğunun da altını çizen Dalgакıran, küresel ticaretteki daralma ile Rusya pazarındaki sıkıntıların, yılın ilk yarısında dikkatle yürütülen hedef odaklı pazar stratejisiyle aşmaya başladığını ifade etti. Yılın ilk yarısında, Almanya'ya 1 milyar doların üzerinde makine satışı gerçekleştirildiğini, dünyanın en güçlü ülkelerinden ABD'nin ise yılın ilk yarısında 500 milyon dolar değerinde Türk makinesi ithal ettiğine dikkat çeken Dalgакıran, "Pazar payımızı devamlı artırdığımız bu iki ülkeye, son dönemde ikili ilişkilerimizin yeniden düzeldiği Rusya da eklendi. Yılın ikinci yarısında bu ülkeyle geliştireceğimiz ekonomik işbirliğinin, makine sektörünün ihracat artışını daha da yukarı taşıyacağını düşünüyoruz" değerlendirmesinde bulundu.







## “YILIN İKİNCİ YARISINDA DA ARTIŞ BEKLİYORUZ”



**Adnan DALGAKIRAN**  
Makine İhracatçıları Birliği  
Yönetim Kurulu Başkanı

“Sektörün ihracat artışında, Türkiye'nin Makinecileri'nin hedef pazarlara yönelik sürdürdüğü çalışmalarının önemli bir payı söz konusu. Küresel ticaretteki daralma ile Rusya pazarındaki sıkıntılar, yılın ilk yarısında dikkatle yürütülen hedef odaklı pazar stratejisiyle aşılmaya başlandı. Yılın ilk yarısında, Almanya'ya 1 milyar doların üzerinde makine satışı gerçekleştirdik. Dünyanın en güçlü ülkelerinden ABD ise yılın ilk yarısında 500 milyon dolar değerinde Türk makinesi ithal etti. Pazar payımızı devamlı artırdığımız bu iki ülkeye, son dönemde ikili ilişkilerimizin yeniden düzeldiği Rusya da eklendi. Yılın ikinci yarısında bu ülkeyle geliştireceğimiz ekonomik işbirliğinin, makine sektörünün ihracat artışını daha da yukarı taşıyacağını düşünüyoruz.”

## “İHRACATÇILARIMIZIN GÖSTERDİĞİ ÇABAYI TAKDİR EDİYORUM”

Makine sektörünün, ihracatçı birlikleri sektörel yapılanmasına göre ise 2015'in ilk altı ayında gerçekleştirdiği 2,72 milyar dolar ihracatının, bu yılın ilk altı ayında yüzde 0,5 oranında düşüş yaşadığını ifade eden Dalgakıran, 2016 yılı Ocak-Haziran döneminde 2,7 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirildiğini söyledi.

Çevresel etkenler ve siyasi sıkıntıların etkisine rağmen ihracatta güç kaybedilmediğinin altını çizen Dalgakıran, kilo başına ihracatta da yüzde 0,5'lik bir düşüş gerçekleştiğini, ancak makine sektörünün ihracatındaki payının yüzde 4 seviyelerinde devam ettiğini vurguladı.

“Makine sektörümüzün ihracatında düşme yok, büyüme de yok. Ancak tüm sektörler içerisindeki makine sektörünün ihracatını incelersek, yüzde 4'lük bir artış ve 7 milyar dolara yaklaşan bir ihracat izliyoruz” diyerek devam eden Dalgakıran, “Bu konjunktürde ihracatçılarımızın gösterdiği yüksek çaba ve iştahı takdir ediyorum. Yaşanan iç ve dış olaylar, pazarlarla yaşanan sıkıntılara rağmen makine sektörümüz büyümeye devam edecek” değerlendirmesinde bulundu.

Yılın ilk altı ayında, tüm sektörler içerisindeki makine ve aksamlar dâhil olmak üzere Türk makine sektörünün ihracat rakamları incelendiğinde, deri işleme ve imalat makineleri alt sektörünün, geçen yılın aynı dönemine göre değer bazında yüzde 28,1'lik bir ihracat artışı yakalaması dikkat çekiyor. Bu artıştaki en büyük etken, kuşkusuz, deri işleme ve imalat makineleri alt sektörünün kilo başı ihracat değerini geçen yılki 4,5 dolardan bu yıl 6 dolara çıkarmış olması. Aynı dönemde silah ve mühimmat alt sektörü değer bazında yüzde 27,3 ihracat artışı gerçekleştirirken, tekstil ve konfeksiyon makineleri değer bazında yüzde 25,3; kauçuk, plastik, lastik işleme ve imalatına ait makineler değer bazında yüzde 19,2; motorlar ise değer bazında yüzde 18,5 ihracat artışı yakaladı.

Benzer şekilde, 2016'nın ilk altı ayında, Türk makine sektöründe en fazla ihracat gerçekleştiren alt sektör ise 65 bin ton ve 1 milyar 48 milyon dolarlık ihracatla motorlar oldu. Bu sektörü 248 bin ton ve 1 milyar 19 milyon dolarlık ihracatla klimalar ve soğutma makineleri; 227 bin ton ve 638,7 milyon dolarlık ihracatla diğer yıkama ve





kurutma makineleri; 79 bin ton ve 548,3 milyon dolarlık ihracatla diğer makineler ile 118 bin ton ve 454,5 milyon dolarlık ihracatla inşaat ve madencilikte kullanılan makineler alt sektörü takip ediyor.

### MİKTAR BAZLI İHRACAT DA YÜKSELİŞTE

Bu dönemde silah ve mühimmat alt sektörü, miktar bazında yüzde 59,4'lük ihracat artışı gerçekleştirirken, tekstil ve konfeksiyon makineleri miktar bazında yüzde 22,8; türbinler, turbojet, turbopropeller miktar bazında yüzde 19,9; motorlar miktar bazında yüzde 18,5 ve kauçuk, plastik, lastik işleme ve imalatına ait makineler alt sektörü ise miktar bazında yüzde 18,5 ihracat artışına imza attı.

Aynı dönemde büro makineleri alt sektörü miktar bazında yüzde 8,5 ihracat artışı yakalamasına rağmen kilo başına ihracat değeri-

rinin geçen yılki 53,7 dolardan bu yıl 42 dolara düşmesi nedeniyle değer bazında yüzde 15 düşüş yaşadı.

### İHRACATÇI İKİNCİ YARIDAN UMUTLU

Diğer yandan, Türkiye toplam ihracatı yılın ilk altı ayında değer bazında yüzde 2,2 değer kaybederken, miktar bazında ise yüzde 6'ya ulaşan bir yükseliş yaşadı. Küresel ihracatın yüzde 6 düştüğü 2016'nın ilk altı ayında sürdürülen bu performans, ekonomi çevrelerince de olumlu karşılanıyor.

Yılın ilk yarısında Türkiye'nin en büyük ticaret ortağı yine AB 28 olurken, 2009'de yüzde 38'e kadar gerileyen AB 28 ihracatı, 2016'nın ilk altı ayında yüzde 49 seviyesine kadar çıktı. Türkiye ihracatının ilk altı ayına ilişkin bir değerlendirme yapan Türkiye İhracatçılar Meclisi Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Büyükekçi, Türk ihracatçısının dünyada yaşanan geliş-

2016'NIN İLK ALTI AYINDA, TÜRK MAKİNE SEKTÖRÜNDE EN FAZLA İHRACAT GERÇEKLEŞTİREN ALT SEKTÖR 65 BİN TON VE 1 MİLYAR 48 MİLYON DOLARLA MOTORLAR OLDU.

## İHRACATIMIZ AÇISINDAN AB'NİN GÜÇLÜ BÜYÜMESİ ÇOK ÖNEMLİ

Gümrük ve Ticaret Bakanlığı verilerine göre Türkiye'nin ihracatı ilk 6 ayda yüzde 2,2 daralsa da küresel veriler, gelişmiş ülkelerde de büyük kayıplar yaşandığına işaret ediyor. İlk dört ayda AB'nin ihracatı yüzde 0,9, Fransa'nın yüzde 1,3, Hollanda'nın yüzde 3,3, İngiltere'nin yüzde 9,3, Rusya'nın yüzde 32,1 daralırken, ilk beş ayda ise ABD ve Çin'in ihracatı yüzde 6,9, Japonya'nın yüzde 3,7, Güney Kore'nin yüzde 11,5, Hindistan'ın yüzde 6,4, Endonezya'nın yüzde 12,7 daralma gösterdi. Bununla birlikte Türkiye, hatırlanacağı üzere ilk çeyrekteki yüzde 4,8'lik büyümesiyle dünyada en hızlı büyüyen beşinci ülke olmuştu. Yılın ilk altı ayında AB'nin yüzde 1,8'lik ılımlı büyümesi devam ederken, uzmanlar, ihracatımızın yarısını gerçekleştirdiğimiz AB28'in güçlü büyümesinin önemine de dikkat çekiyor.




**ÖNEMLİ PAZARLARIMIZDA EN ÇOK İHRACAT ARTIŞI YAŞANAN ÜLKELER**  
 [KONSOLİDE/MİLYON \$]

 Kaynak:  
 Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2015 [Ocak-Haziran]	2016 [Ocak-Haziran]	Değişim %
UKRAYNA	14,897	35,327	137,2
SURİYE	8,255	12,984	57,3
İSPANYA	27,230	40,966	50,4
PAKİSTAN	20,716	30,404	46,8
İSRAİL	25,711	34,036	32,4
İTALYA	93,350	111,129	19,1
ABD	170,547	202,232	18,6
FRANSA	66,489	76,041	14,4
CEZAYİR	125,783	137,807	9,6
ALMANYA	256,930	281,238	9,5

melere karşı esnek davranma kabiliyeti kazandığına dikkat çekerken, "AB'ye ihracat 2009 yılında yüzde 38,5'e düştüğünde AB haricindeki Afrika ve Orta Doğu ülkelerine ihracatımızı yüzde 36'ya çıkarmıştık. Bu yıl AB'ye ihracat yine yüzde 49,3'e çıktı. Türk ihracatçısı kriz dönemlerinde nasıl bir aksiyon alacağını artık biliyor.

Türkiye'nin son çeyrekteki büyümesiyle birlikte, son 26 çeyrektir ortalama yüzde 5,1 büyüme yakaladık. Önümüzdeki dönemde büyümede daha düşük olsa da yine pozitif büyüme öngörüyoruz. Küresel piyasalarda; küresel büyüme beklentileri geriliyor.

FED'in faiz artırım ihtimali 2016 için giderek düşüyor. Doların değer kazancı süreci durdu. Petrol ve emtia fiyatlarındaki baz etkisi ikinci yarıda ortadan kalkacak. Küresel ticaret ilk yarıda petrol ve emtia fiyatlarındaki düşük seyir sebebiyle gerilese de ikinci yarıda küresel ticarete artış başlayacak. Ancak küresel ticaretteki düşüş eğilimi devam ediyor. Yılın ilk dört ayında küresel ihracat yüzde 6,1 geriledi. Şu an küresel ticaretin yıllıklandırılmış bazda 16,2 trilyon dolar seviyesinde ilerlediğini görüyoruz. 2023 yılında ise bu rakamın 34,5 milyar dolara ulaşması bekleniyor" dedi.


**"İHRACATÇILAR KRİZ DÖNEMLERİNE HAZIRLIKLIL"**


**Mehmet BÜYÜKEÇŞİ**  
 Türkiye İhracatçıları Meclisi  
 Yönetim Kurulu Başkanı

"AB'ye ihracat 2009 yılında yüzde 38,5'e düştüğünde AB haricindeki Afrika ve Orta Doğu ülkelerine ihracatımızı yüzde 36'ya çıkarmıştık. Bu yıl AB'ye ihracat yüzde 49,3'e çıktı. Türk ihracatçısı kriz dönemlerinde nasıl bir aksiyon alacağını artık biliyor. Türkiye'nin son çeyrekteki büyümesiyle birlikte, son 26 çeyrektir ortalama yüzde 5,1 büyüme yakaladık. Önümüzdeki dönemde büyümede daha düşük olsa da yine pozitif büyüme öngörüyoruz. Küresel piyasalarda; küresel büyüme beklentileri geriliyor. Küresel ticaret ilk yarıda petrol ve emtia fiyatlarındaki düşük seyir sebebiyle gerilese de ikinci yarıda küresel ticarete artış başlayacak. Ancak küresel ticaretteki düşüş eğilimi devam ediyor. Yılın ilk dört ayında ihracat yüzde 6,1 geriledi. Küresel ticaret 16,2 trilyon dolar seviyesinde ilerliyor. 2023'te ise bu rakamın 34,5 milyar dolara ulaşması bekleniyor."



# UMTİK 2016 BURSA'DA DÜZENLENDİ

Türkiye'nin Makinecileri'nin sponsor olarak destek verdiği Uluslararası Makine Tasarım ve İmalat Kongresi'nin 17'ncisi 12-15 Temmuz tarihleri arasında Türkiye'den ve yurt dışından çok sayıda bilim insanı, sanayici ve bürokratin katılımıyla Bursa'da gerçekleştirildi.

**B**ir grup öğretim üyesi tarafından 1979 yılında kurulan ve uygulamalı araştırma projeleri yürüterek üniversite-sanayi işbirliğini oluşturmayı hedefleyen Makine Tasarım ve İmalat Araştırma Merkezi (MATİMAREN), kısa sürede çok sayıda projeyi başarıyla tamamladı. Edindiği bilgi birikimini ve deneyimi kongre düzenleyerek diğer üniversite ve sanayi kuruluşlarıyla paylaşmayı amaç edinen merkez, halen iki yılda bir kez düzenlenen Uluslararası Makine Tasarım ve İmalat Kongresi'nin (UMTİK) temelini oluşturdu.

Türk sanayi kuruluşları ve üniversitelerin katılımıyla MATİMAREN tarafından 1984 yılında ilki gerçekleştirilen UMTİK, 17'inci kez Türkiye'den ve yurt dışından çok sayıda bilim insanı, sanayici ve bürokrati bir araya getirdi. 12-15 Temmuz tarihleri arasında Bursa'da düzenlenen kongreye Türkiye'nin Makinecileri de Gümüş Sponsor olarak destek verdi.

## TÜRKİYE'NİN MAKİNECİLERİ KONGRENİN SPONSORU OLDU

Türkiye'nin Makinecileri'nin Gümüş Sponsor olarak desteklediği ve yoğun katılıma sahne olan UMTİK 2016 Kongresi, makina tasarımı-imalatı, imalat sistem ve teknolojilerindeki son gelişmelerin tartışılabilceği bir forum oluşturmayı amaçlıyor.

Üretim süreçlerinin tasarımı, makine tasarımı ve uygulamaları, otomotiv mühendisliğinde tasarım-benzetim-modelleme, üretim ve güvenlik konuları, mühendislik tasarım metodolojisi

ve tasarım modelleri, mühendislik tasarımında yeni yaklaşımlar konularına ışık tutan kongre, mekanik sistemlerde hasar oluşumunun modellenmesi ve analizi, mikro elektro-mekanik sistemlerin (MEMS) mekanik tasarımı ve üretimi, makine tasarımı ve imalatında ileri malzemeler konusunda da katılımcıları bilgilendirdi.

İmalat sistemleri ve süreçlerinin modellenmesi ve simülasyonu, tasarım ve imalatta sürdürülebilirlik, esnek ve dağıtık imalat sistemleri, üretimde akıllı sistemler, tasarım ve imalatta yeni gelişen teknolojiler, tasarımda yaratıcılık ve yenileşim, zeki ve akıllı ürün tasarımı, tasarımda algılayıcı teknolojileri ve ağ-yapılar ile tasarım ve üretimde mühendislik eğitimi konularında çok sayıda bildirinin sunulduğu kongre, Türkiye ve dünyanın birçok yerinden alanlarında tanınmış seçkin akademisyenleri ve profesyonelleri dört gün boyunca bir araya getirdi.

## "MAKİNE SEKTÖRÜ TÜRKİYE İÇİN STRATEJİK DEĞER TAŞIYOR"

Kongrenin açılış töreninde konuşan Uludağ Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Yusuf Ulcay, "Torna tezgahları üretim robotlarına dönüşürken ve dijital fabrikalar ortaya çıkarken yaşanan değişimi iyi yönetmemiz, yol haritamızı iyi belirlememiz gerekiyor" dedi. Ulcay sözlerini şöyle sürdürdü: "Türkiye'de uluslararası standartlarda makine ile ilgili araştırma altyapıları oluşturulması, araştırmacı insan gücünün yetiştirilmesi ve kamu-üniversite-sana-



yi işbirliği mekanizmalarının daha da geliştirilmesi stratejik bir değer taşıyor. Bizler de Uludağ Üniversitesi olarak içinde bulunduğumuz değişimi iyi okuyarak, ülkemizin ve kentimizin kalkınmasında daha etkin rol almak üzere kendimizi bugünün ve geleceğin ihtiyaçlarına göre yeniden konumlandırdık. 'Üçüncü Nesil Üniversite' vizyonunu benimseyen Uludağ Üniversitesi; kamu, üniversite, sanayi başta olmak üzere ve toplumun tüm katmanları arasında süreklilik arz eden bir işbirliğinin en önemli aktörlerinden biri olmaya adaydır. Bu konuda da iş dünyamız ve kamu kurumlarımız ile birlikte önemli adımlar atıyoruz."



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

Fuardayız

 **MAKTEK**  
eurasia

11-16 Ekim 2016  
TÜYAP Fuar ve Kongre  
Merkezi İSTANBUL  
Salon: 8 Stant: 834A



ALÇIPAN PROFİLİ  
ÜRETİM HATTI



KÖŞE PROFİLİ  
ÜRETİM HATTI



PERFORE METAL ASMA  
TAVAN ÜRETİM HATLARI



MARKET RAFI  
ÜRETİM HATLARI



ÖZEL PROFİL  
ÜRETİM HATLARI



KÖŞE BİTİŞ PROFİL  
ÜRETİM HATTI

ROLL FORM  
ÜRETİM HATLARI



**CEMATEK MÜHENDİSLİK MAKİNA İNŞ. İMLT. SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.**

BAŞKENT O.S.B. 12. Cadde No: 9 Malıköy SİNCAN / ANKARA Tel: 0 312 640 16 50 (3 hat) - Fax: 0 312 640 16 53  
www.cematek.com.tr - e-mail: cematek@cematek.com.tr



# MAKFED'DEN MAKİNECİLER İÇİN İŞBİRLİĞİ ADIMI

Makina İmalat Sanayii Dernekleri Federasyonu (MAKFED), Ekonomi Bakanlığı destekli Ür-Ge projesi kapsamında Turkish Business Platform ile işbirliği protokolü imzaladı. Makine ihracatçılarının tüm dünyada GTİP ve konsimento bazında müşterilerini arayabilmelerine olanak sağlayan anlaşma ile ihracatçılar aynı zamanda hedef pazar ve müşteri firmaların mali bilgilerine de ulaşabiliyor.



**G**elişmiş bilişim teknolojilerini kullanarak uluslararası boyutta iş yapmayı, hem alıcılar hem de satıcılar açısından kolaylaştırmayı amaçlayan bir (B2B) e-ticaret platformu olan Turkish Business Platform (TBP) ile MAKFED arasında işbirliği protokolü imzalandı. Alıcılarla satıcıları "www.turkish-businessplatform.com" adresinde 7 gün 24 saat buluşturmayı hedefleyen organizasyon, tedarik ve pazarlama maliyetlerini azaltarak, güvenli satış ile satın alma süreçlerini hızlandırma noktasında da çözümler sunuyor.

## **"YENİ PAZARLARA AÇILMA FIRSATI SUNUYOR"**

MAKFED'den yapılan açıklamada imzalanan işbirliği protokolünün Türkiye'nin makine ihracatının artırıl-

ması yönünde önemli bir adım olduğu belirtilerek, "Makine sektörü için ihracat son derece önemli. MAKFED olarak Turkish Business Platform ile gerçekleştirdiğimiz işbirliği sayesinde ihracatçı firmalarımız kendi imal ettikleri ürünleri dünyada kimlerin aldığını görebiliyor" ifadelerine yer verildi. Platformda, 250 milyon firma bilgisinin yer aldığı bir veri bankasının bulunduğu altı çizilen açıklamada, "İhracat yapacak firmaların mali durumlarını dahi buradan takip etmek mümkün. Sistem, yöneticilerin iletişim bilgilerinden, nereden ne satın aldığına kadar çeşitli veriler içeriyor. Firmalarımıza, düşük bir ücret karşılığında bu sisteme bir senelik üye olma ve kullanma olanağını tanıyoruz. Firmalar oradan tüm bilgilere ulaşip yeni pazarlara açılıyor. Hangi firma kendilerinin potansiyel müşterileri, hangi

firmalara ne satılabilir, bu firma daha önce neyi ne kadara almış, hepsi sistemde gözükmüyor" vurgusu yapıldı. www.turkishbusinessplatform.com ile firmalar ürünlerini farklı dillerde, detaylı olarak anlatabilirken video ve resimlerle de sunum gerçekleştirebiliyor. Dünyanın her yerinden potansiyel alıcılar, firmalarla ilgili gerekli tüm bilgilere ve belgelere tek bir sanal çatı altında ulaşabiliyor. Sistem çerçevesinde firmalar, "onaylanmış firma" statüsüyle, potansiyel alıcılarla güvene dayalı bir iş ilişkisi başlatarak satış sürecini hızlandırabiliyor. Firmaların ücretsiz mesajlaşıp, dosyalarını paylaşabilmelerine imkan tanıyan platformla online iletişim de kurulabiliyor. Çok düşük maliyetlerle dünyanın her yerine ulaşan firmalar, bu sayede pazar skalasını çeşitlendirip, rekabet avantajı elde etmiş oluyor.





Sonuç odaklı, risksiz, yüksek sinerjiye sahip, pratik bir "pazarlamada kümelenme" girişimi olarak tanımlanan platform üzerinden üyeler, dış ticaretle ilgili birçok bilgiye ulaşip uzmanlardan da destek alabiliyor. Ekonomi Bakanlığı tarafından da desteklenen platformda firmaların üyelik bedelinin yüzde 70'i devlet tarafından karşılanıyor.

### "TİCARİ İSTİHBARAT ÜYELERİMİZ İÇİN ÖNEMLİ BİR AVANTAJ"

TBP Yetkilisi Tuncay Temiz, halihazırda hiçbir B2B sitesinin ticari istihbarat konusunda faaliyet göstermediğini söyleyerek, "Bizim sitemizdeyse hem B2B hem de ticari istihbarat bilgileri mevcut. Ticari istihbarat bölümünde dünya üzerindeki kendi konunuzda ithalat yapan müşteri listelerine direkt ulaşabiliyorsunuz. Aynı zamanda konsimento evraklarını görerek rakibinizin ya da pazarın hareketlerini inceleyebiliyor böylece bir malı kim almış nereye satmış v.b. gibi özel bilgilere de ulaşabiliyorsunuz. Üye olan her kurumun zaman kaybetmeden aynı gün çalışmasına imkan tanıyoruz. Çünkü birçok kurumumuz zamanla yarıştığı için detayda boğulmak istemiyor. Bir an önce sonuca ulaşmak ve ihracat yapmak arzusundalar. Bu noktada sistemimiz ciddi bir açığı kapatıyor" dedi. TBP üyelik bedelinin Ekonomi Bakanlığı tarafından yüzde 70, KOSGEB tarafından da yüzde 60 oranında hibe desteği olarak karşılandığını aktaran Temiz, bu durumun ihracat yapan ya da yapmaya aday firmalara ayrı bir güç kattığını aktardı.



**Tuncay TEMİZ**  
Turkish Business Platform Yetkilisi

Temiz sözlerini şöyle tamamladı: "MAKFED, çalışmalarını yakından izlediğimiz ve makine ihracatının artırılması için yoğun mesai harcayan önemli bir kurum. Kendilerine bu projeden bahsettiğimizde hem çok heyecanlandılar hem de bizlere fırsat sunabilmek adına önemli bir açılım sağladılar. Bu çerçevede de kendileriyle bir protokol imzaladık. Şu an MAKFED adına toplu sunular ve bireysel görüşmeleri sürdürüyoruz. Tüm MAKFED üyelerine özellikle ödemeler konusunda ciddi bir avantaj sunuyoruz. Bu konuda MAKFED de bizlere, üyelerine yönlendirerek destek sağlıyor. Başarılı işbirliğimiz ümit ediyorum ki artarak sürecek. MAKFED yetkililerine bizlere verdikleri destek nedeniyle ayrıca teşekkür ediyorum."

"İNTERNET SİTEMİZDE HEM B2B HEM DE TİCARİ İSTİHBARAT BİLGİLERİ MEVCUT. TİCARİ İSTİHBARAT BÖLÜMÜNDE, FİRMALAR DÜNYA ÜZERİNDEKİ KENDİ ALANINDA İTHALAT YAPAN MÜŞTERİ LİSTELERİNE DİREKT ULAŞABİLİYOR. ÜYE OLAN HER KURUMUN ZAMAN KAYBETMEDEN AYNI GÜN ÇALIŞMASINA İMKAN TANIYORUZ."



# BAL ARILARI MÜHENDİS OLUYOR

Kız çocuklarının mühendislik mesleğini doğru tanımalarına yardımcı olmak amacıyla gerçekleştirilen “Bal Arıları Mühendis Oluyor” sosyal sorumluluk projesinin ilk döneminde 4 bin 535 öğrenciye mühendislik mesleği tanıtıldı.



**M**ühendislik sektöründe kadın istihdamını artırmak, kadının toplumdaki görünürlüğüne ve saygınlığına destek olmak amacıyla Ford Otosan tarafından başlatılan “Bal Arıları Mühendis Oluyor” projesi ilk yılını tamamladı. 81 ildeki 81 okula ulaşmayı hedefleyen projenin ilk yılında 22 ilde; 2 bin 668’i kız öğrenci olmak üzere toplamda 4 bin 535 öğrenciye mühendislik mesleği tanıtıldı.

Koç Topluluğu’nun “Ülkem için Toplumsal Cinsiyet Eşitliğini Destekliyorum” projesi kapsamında, Milli Eğitim Bakanlığı ile Uçan Süpürge Kadın İletişim ve Araştırma Derneği işbirliğiyle başlatılan proje ile kız öğrencilere, ailelerine ve öğretmenlere mühendislik mesleğinin püf noktalarını anlatıldı.

Projenin en önemli özelliklerinden biri projeye katkı vermeye gönüllü olan yaklaşık 200 kadın ve erkek mühendisin öğrencilerle tanışarak sahadaki deneyimlerini paylaşmaları.





**Nursel Ölmez ATEŞ**  
Ford Otosan İK Direktörü

### BAL ARILARI KISA ZAMANDA UZUN YOL KATETTİ

Türkiye’de toplumsal cinsiyet kalıplarının belirlediği dayatmalar sonucunda meslek seçiminin önünde olan bariyerleri ve ön yargıları yıkmak ve toplumda büyük ölçüde bir farkındalık yaratma hedefiyle yola çıktıklarını belirten Ford Otosan İnsan Kaynakları Direktörü Nursel Ölmez Ateş; “Edirne’den Kars’a, Türkiye’nin bir ucundan diğer ucuna dolaşarak, liseleri ziyaret ederek, mesleklerin cinsiyetinin olmadığını, kadınların da çok başarılı birer mühendis olabileceğini anlattık. Kız ve erkek lise öğrencileriyle, öğretmenleriyle ve aileleriyle buluştuk. Bulduğumuz tüm öğrenciler çok enerjik, çok dinamik ve çok meraklılardı, bu ilgileri ve gözlerindeki ışıltılar bizi daha da anlatmaya, elimizdeki bütün bilgileri onlara daha da açmaya yönlendiriyor, onların ilgisi bu projeyi daha da büyütüyor. İlk dönemini bitirdiğimiz bu projenin tohum niteliğinde olduğuna inanıyoruz. 4-5 sene sonra bu tohumların verdiği meyveleri tüm Türkiye’de toplamaya başlayacağız ve Türk sanayisine daha fazla sayıda kadın mühendis kazandıracamız” dedi.

### PROJENİN SONUNDA STAJ İMKANI

2015 yılında başlayan ve 2017 yılına kadar devam edecek projenin saha uygulaması; Uçan Süpürge Toplumsal Cinsiyet Uzmanları, Türk Psikolojik Danışma ve Rehberlik Derneği’nin uzmanları ve Ford Otosan’ın gönüllü mühendisleri tarafından İl Millî Eğitim Müdürlükleri ve Ford bayilerinin destekleriyle gerçekleştiriliyor. Meslek seçimi hakkında farkındalık yaratarak kadın ve erkekler için fırsat eşitliğinin önemine vurgu yapmak ve mühendislik mesleğini seçen kız öğrenci oranını artırmak için eğitimler ve

riyor. Gönüllü Ford Otosan mühendisleri de rol model olarak mühendislik mesleğini, çalışma koşullarını ve kendi tecrübelerini öğrencilere ve ailelerine aktarıyor.

Proje ile; 81 ildeki en az 81 lisede, toplamda 16 bin 200 lise öğrencisi, veli ve öğretmenlere ulaşılması hedefleniyor. İki yıl boyunca farkındalık eğitimleri ile sürecek olan projenin devamında, sürdürülebilirliğinin sağlanması için Ford Otosan ve Uçan Süpürge tarafından beş yıl boyunca ortak bir izleme programı da yürütülecek. Projenin sonunda üniversitelerin mühendislik bölümlerini tercih eden kız öğrencilere, Ford Otosan’da staj imkânı da sunulacak.

## BAL ARILARI NEDEN MÜHENDİS OLUYOR ?

Türkiye’de nüfusun yarısını kadınlar oluşturuyor olmasına rağmen iş hayatında kadınların istihdamı erkek nüfusunun üçte biri kadar. Bunun temel sebebi ise kadınlar ve erkeklerin yapabileceği işlere yönelik kalıp yargıların söz konusu olması. Bu kalıp yargılar nedeniyle, çalışan kadınların sıklıkla seçmek durumunda kaldığı meslekler evdeki sosyal bakım sorumluluklarının devamı olan hemşirelik, öğretmenlik gibi meslek dalları oluyor. “Bal Arıları Mühendis Oluyor” projesinde hedeflenen, kadın ve erkeklerle ilgili kalıp yargıları eleştirel gözle ele almak ve cinsiyetlere yakıştırılan sözde özelliklerin bireylerin işgücünde konumlandırılmasına etkide bulunduğu altını çizmek. Türkiye’de birçok meslek grubu kadınlar için dezavantajlı olarak kabul edilirken, mühendislik de bu meslek grupları arasında en başlarda geliyor. Başta otomotiv olmak üzere özellikle makine, endüstri, elektrik-elektronik gibi mühendislik dalları için istihdam yaratan sektörler erkek ağırlıklı. Mühendisliğin aslında kadınların da en az erkekler kadar içinde yer alabileceği ve başarılı olabileceği bir meslek grubu olduğuna dikkat çeken “Ülkem için Toplumsal Cinsiyet Eşitliğini Destekliyorum: Bal Arıları Mühendis Oluyor” projesi, tam bu noktada devreye girerek kız çocuklarının mühendislik mesleğini doğru tanımalarına yardımcı olmayı amaçlıyor. Proje, mühendislik mesleğini doğru anlatmak ve kadınlar için aslında dezavantajlı bir meslek olmaktan çok avantajlı bir meslek olduğunu gösterebilmek için yoluna devam ediyor.





# TÜRKİYE’NİN MAKİNECİLERİ LOBİ ATAĞINDA

Türkiye’nin Makinecileri, 15 Temmuz kalkışmasının ardından küresel alıcıların Türkiye’ye bakışında oluşan olumsuz algıyı kırmak için yoğun bir lobi faaliyeti başlattı.



moment

**G**eçtiğimiz 15 Temmuz tarihinde yaşanan darbe girişiminin ardından küresel alıcıların Türkiye’ye yönelik endişeleri artarken, bu olumsuz algıyı kırmak ve Türkiye’nin güvenli bir iş ortağı olduğunun altını çizmek için tüm sektörler yoğun lobi faaliyetlerine başladı. 15 Temmuz kalkışması ve sonuçlanma şeklinin yurt dışında olumsuz karşılandığını söyleyen Makine İhracatçıları Birliği (MAİB) ve Türkiye’nin Makinecileri Yönetim Kurulu Üyesi Sevda Kayhan Yılmaz, “Doğrusunu söylemek gerekirse, neden böy-

le algılandığını da anlamadım. Çünkü demokrasi adına halk tarafından verilen tepki olması, gerekendi. 15 Temmuz sonrasında ‘Bilim adamlarınızı Türkiye’ye geri mi çağırıyoruz, neden şirketlerinize el konuyor?’ gibi sorulara muhatap oldum” dedi. Türkiye’de yaşananları yurt dışındaki makine sektörüne anlatmak için bu çalışmayı başlattıklarını vurgulayan Yılmaz, ülkelerin ekonomik performansının ya da bir sektörün başarısının kısa dönemlerle değil uzun vadede irdelenmesi gerektiğini, Türkiye’nin Makinecileri’nin kuruluşundan bu yana gelişiminin de bu

kapsamda hatırlanması gerektiğinin altını çizdi. “Yurt dışındaki paydaşlarımıza, tek tek Türkiye’deki herkesin demokrasiye bağlılığının önceden daha fazla olduğunu anlatmaya çalışıyoruz. Bu olumsuz algıyı değiştirmek önemli çünkü iş insanları hukukun egemen olduğu ortamlara yerleşmek ister. Eşit ve adil muameleyi burada bulacağına inanır. Ancak, bunu sadece bizim söylememiz yeterli değil. Cephe çok geniş, tüm kurumlar demokrasi ve hukukun Türk garantörü olduklarını her fırsatta dile getirmeli. Zaman içerisinde herkesin gerçekleri göreceğine inanıyorum” diyen Yılmaz,





önemli noktanın bu süreçte hasar almamak olduğuna vurgu yaptı.

### “DAHA ÇOK İNSANA ULAŞMAYA ÇALIŞACAĞIZ”

15 Temmuz darbe girişiminin yurt dışında Türkiye algısını olumsuz yönde etkilemesinin önüne geçmek için Produktion, MM, KeNext, O+P, SCOPE, MDA Magazine, Industrial Automation gibi prestijli yayınlarda basın çalışmalarının devam edeceği bilgisini veren Yılmaz, “Daha çok insana ulaşmaya çalışarak kendimizi daha detaylı anlatacağız. Ama asıl önemli olan işimize devam ettiğimizi göstermek. Bu nedenle basın faaliyetlerinin yanı sıra temel görevimiz olan Türkiye’nin makine ihracatını artırma, Endüstri 4.0 ile entegrasyonu ve teknolojik işbirliklerini geliştirme yolunda kararlılıkla çalışmaya devam edeceğiz. Vemas, Fraunhofer Enstitüsü ve Polonyalı ortaklarımızla devam eden Erasmus projemizi tamamlayacağız, Almanya’da Türk ticaret merkezi kurulması yönündeki çalışmalarımız devam edecek. Fuarlarda tanıtım faaliyetlerimizi hız kesmeden sürdüreceğiz. 2016 yılı sonuna kadar Almanya’da ve diğer ülkelerde katılacağımız dokuz fuar var. Önümüzdeki yıl da aynı yoğun tempo içerisinde çalışmalarımız devam edecek” dedi.

### “TÜRKİYE’NİN MAKİNECİLERİ ALGISI OLDUKÇA GÜÇLÜ”

Darbe girişiminin ardından Alman basınında genel olarak Türkiye konusunda negatif haber ve yorumların fazlalığına dikkat çeken Türkiye’nin Makinecileri Almanya Danışmanı Ahmet Yılmaz, “Aslında bu süreç 15 Temmuz’dan önce başladı ve sonrasında da doruk noktasına ulaştı. Dikkat çekici yön, 15 Temmuz sonrası basında daha fazla Türkiye ekonomisi üzerine negatif değerlendirmelerin fazlalığı. Bu değerlendirmelerin büyük çoğunluğu ise çelişkili, yanlış haber ve yorumlarla gerçekliği yansıtmayan teknik rakamlardan oluşuyor” dedi. Ahmet Yılmaz Almanya’da gerçekleştirilen aktiviteleri ve etkisini anlamak için; Türkiye’nin Makinecileri’nin ticari ve teknolojik ilişkileri geliştirmek, sektörel lobi faaliyetlerde bulunmak üzere 2013 yılından beri bir nevi yerleşik olarak Almanya’da faaliyet göster-



**Sevdâ Kayhan YILMAZ**  
MAİB / Türkiye’nin Makinecileri  
Yönetim Kurulu Üyesi

diğini gözden kaçırmamak gerektiğini söyleyerek sözlerini şöyle sürdürdü: “Söz konusu faaliyetler nedeniyle ilgili Alman kamu kurum-kuruluşlarında ve de en önemlisi sektörde ‘Türkiye’nin Makinecileri’ algısı oldukça güçlü bir yerde duruyor. Almanya’daki tüm sektörel fuarlarda güçlü temsiliyetimizin yanında yaklaşık iki yıldır sektörün lider basın yayın organlarında editöryal yazı, haber ve tema oryantasyonlu reklam kampanyaları gerçekleştiriyoruz. Dolayısıyla Türkiye’nin Makinecileri’nin Almanya ile ilişkileri ‘oralı’ bir kurum gibi sürüyor. İşte bu durumun faydasını 15 Temmuz olaylarına karşı verdiğimiz tepkinin gerek Alman sektörel basında oldukça önemli bir yer tutmasında, gerekse de işbirliği içinde bulunduğumuz kurumların verdiği destekte gördük.”

### “FAALİYETLERİMİZ ARTARAK SÜRECEK”

MAİB ve Türkiye’nin Makinecileri Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran ve Almanya ile İlişkilerden Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Sevdâ Kayhan Yılmaz ile yapılan değerlendirmeler neticesinde atak bir kampanya yürütmeye karar verdiklerini ifade eden Ahmet Yılmaz, İlk olarak darbe girişimini kınayan basın açıklamasının irtibatı ve işbirliğinde bulunulan kamu kurum-kuruluşları ile basına iletilerek yayın organlarında geniş yer bulduğunu kaydetti. Adnan Dalgakıran ve Sevdâ Kayhan



**Ahmet YILMAZ**  
Türkiye’nin Makinecileri  
Almanya Danışmanı

Yılmaz ile Türkiye ekonomisi ve makine sektörü üzerine gerçekleştirilen röportajların da büyük bir ilgi gördüğünü sözlerine ekleyen Ahmet Yılmaz, önümüzdeki dönemde de Türkiye ekonomisi ve onun lokomotif sektörü olan makine sanayisi konusunda yazı, haber ve reklamların artarak devam edeceği bilgisini paylaştı. Ahmet Yılmaz sözlerini şöyle noktaladı: “Bilgi kirliliği ve yanlış haberlerin yoğunlaştığı konular arasında; Türkiye’nin cazip bir yatırım ülkesi olmaktan uzaklaştığı, Türkiye’den ürün satın alımlarında sevkiyat sorunları yaşanacağı ve Türkiye ekonomisinin artık geçmiş yıllarda gördüğü büyüme hızı ile rakamlarına ulaşamayacağı yer alıyor. Buradan hareketle Türkiye’nin Makinecileri’nin Almanya’da yapacağı kampanyaların içeriğini bu konular oluşturacak. Ama bu sadece Türkiye’nin Makinecileri’nin değil, diğer sektörel tanıtım gruplarının da benzer paydaşlarıyla yapacağı aktivitelerle çeşitlendirilerek zenginleştirildiğinde bir sonuca ulaşabilir. Küreselleşen dünyada artık tanıtım, lobi çalışmalarını Türkiye’den değil de hedeflenen ülke ve coğrafyalarda ve orada geliştirilen işbirlikleri üzerinden yapılmasının önemi düne nazaran daha da arttı. Diğer önemli bir husus da, önceden başlatılan çalışmaların hız kesmeden devam ettirilmesi. Konjonktürel bazı gelişmeler nedeniyle stratejik yol haritasından ödün verilmemelidir.”



# BURSA'NIN EN ÇEVRECI TESİSİ

Türk otomotiv sanayisinde 50'nci yılını kutlayan Karsan, BOSİAD'ın bu yıl ikincisini düzenlediği "Çevreye Duyarlı Sanayi Tesisi Yarışması" kapsamında 52 firmayı geride bıraktı ve Hasanağa Fabrikası ile Bursa'nın en çevreci tesisi ödülünü aldı.

**B**ursa Valiliği'nin desteğiyle Bursa Organize Sanayi Bölgesi Sanayicileri ve İş Adamları Derneği (BOSİAD) tarafından bu yıl ikincisi düzenlenen "Çevreye Duyarlı Sanayi Tesisi Yarışması" kapsamında Karsan, 52 firma içinden seçilerek, ödül almaya hak kazandı. Ödül töreni; Bursa Büyükşehir Belediye Başkanı Recep Altepe ve Bursa Vali Vekili İbrahim Avcı'nın katılımıyla, 1 Haziran'da Bursa Hilton'da düzenlendi. Törende Karsan'ı Mühendislik ve Teknoloji Müdürü Tayyar Tuğutlu temsil etti. Çevreye Duyarlı Sanayi Tesisi Yarışması, bilindiği üzere, OSB bünyesindeki firmaların hem mevzuat gereği hem de gönüllü olarak yaptıkları çalışmaları duyurmaları ve çevreye katkılarını beyan ederek bu konuda bir farkındalık yaratmaları amacıyla düzenleniyor. Bursa'daki OSB'lerin tamamının katılımına açık olan; çevre altyapısını kurmuş, üretim ve hizmet faaliyetlerinde hem mevzuat hem de uygulamada gerçek bir çevreci yaklaşım sergileyen sanayi tesisleri arasından en duyarlı olanların seçildiği; "Çevre İzin ve Lisans Yönetmeliği" kapsamında üç ayrı kategoriden oluşan yarışmaya bu yıl Bursa genelinden toplam 52 firma katılım gösterirken, sadece yedi firma



değerlendirme komisyonu tarafından saha ziyaretine değer görüldü. Toplamda yedi temiz üretim uygulamaları örneği sunan Karsan'ın, bu uygulamalar içerisinde TNV (boyahane enerji geri kazanım sistemi) ve atık mastik geri kullanım uygulamaları ise komisyon tarafından öncelikli olarak değerlendirildi. Yapılan değerlendirme neticesinde Karsan, Kategori-1 "Çevreye Kirlenici Etkisi Yüksek Olan Tesisler" kapsamında ödüle layık bulundu. Plaketin yanı sıra ödül alan üç firma, mini elektrikli araç ve bir yıl boyunca tesislerinde yer alacak "Çevreye Duyarlı Sanayi Tesisi" flamasının da sahibi oldu.

rımızla her zaman sektörde fark yaratmayı amaç edindik" derken, Bursa'nın En Çevreci Tesisi seçilmiş olmalarının kendileri için büyük bir gurur kaynağı olduğunu ve çevre dostu tesisleriyle Karsan'ın her zaman daha iyi bir gelecek için çalışmaya devam edeceğinin altını çizdi.

## YILDA 18 BİN ARAÇ ÜRETİMİ

Karsan, "Sınırsız Ulaştırma Çözümleri" vizyonu doğrultusunda 6 metreden 18 metreye uzanan geniş bir yelpazede ürün geliştirip üretmeye devam ediyor. Bursa'nın En Çevreci Tesisi ödülünü alan; 90 bin metrekare kapalı olmak üzere toplam 200 bin metrekare alana yayılan Hasanağa Fabrikası ise tek vardiyada yılda 18 bin 200 adet araç üretme kapasitesine sahip bulunuyor. Bugün Karsan markalı toplu taşıma ailesinin JEST, ATAK ve STAR'dan oluşan tüm üyeleri; IIA (Industria Italiana Autobus/İtalyan Otobüs Endüstrisi) lisansı ile 12 ve 18 metrelik Menarini marka otobüsler ve bazı araçların (panelvan, minibüs ve kamyonet) seri üretimi, Hasanağa Fabrikası'nda gerçekleştiriliyor.

## AMAÇ SEKTÖRDE FARK YARATMAK

Konuyla ilgili değerlendirmede bulunan Karsan Murahhas Aza Danışmanı Murat Selek; "Bugün Karsan, üretim kalitesiyle, gücü dünya devleri tarafından kabul görmüş, Türk otomotiv sanayisinin en köklü firmalarından biri konumunda bulunuyor. İnovasyon, teknoloji ve çevre odaklı yaklaşımımız doğrultusunda geliştirdiğimiz araçla-



**Murat SELEK**  
Karsan  
Murahhas  
Aza Danışmanı





# DURMAK YOK, NURMAK VAR

Nurmak Araç Üstü Ekipmanlar'ın piyasaya çıkardığı "Ilgaz" projesinin, kanal açma ve temizleme ekipmanları sektörünün ilgi odağı olduğunu söyleyen Nurmak Araç Üstü Ekipmanlar Kalite Kontrol Müdürü Temel Piri Tepealan, IFAT Fuarı'nda lansmanı gerçekleştirilen ürünün Avrupalı rakiplerine de gözdağı vermeyi başardığını vurguluyor.



**C**evre teknolojileri alanında düzenlenen ve geçtiğimiz Haziran ayında Almanya'nın Münih kentinde düzenlenen IFAT Fuarı'nda yeni ürün lansmanını gerçekleştiren firmalardan biri de Nurmak Araç Üstü Ekipmanlar oldu. Düzenlendiği her dönemde ortalama 60 ülkeden binlerce firmayı ve 150 bin sektör profesyoneli ağırlayan IFAT fuarında "Ilgaz" projesinin büyük ilgi gördüğünü söyleyen Nurmak Araç Üstü Ekipmanlar Kalite Kontrol Müdürü Temel Piri Tepealan, ürünün yatırımcılar ile kanal açma ve temizleme ekipmanları sektör profesyonellerinden tam puan almayı başardığına dikkat çekiyor. Ilgaz'ın paslanmaz sacdan imal edilmesi ve oval köşeleriyle özgün bir yapıya sahip olduğunu söyleyen Tepealan, ürünün araç üstü ekipman sektörünün dev markalarının yer aldığı Almanya'da, İtalyan ve Alman üreticilerin karşısında kalitesiyle öne çıkarken, kısa sürede Nurmak Araç Üstü Ekipmanlar'ın küresel bilinirliğine de büyük bir katkıda bulunduğunu ifade ediyor. Bu çerçe-

de yatırımlarını, gelecek dönemlerde büyük markalarla rekabetini güçlendirecek şekilde yapan Nurmak, üretim kalitesi ve kapasitesini artıracak yeni fabrika inşaatına ise kesintisiz devam ediyor. Tepealan, yeni yatırımların tamamlanmasıyla daha güçlü bir yapıya sahip olacaklarını vurgularken, yurt dışında Türk kalitesinin geldiği noktayı daha güçlü göstereceklerini dile getiriyor. Nurmak'ın yurt içinde artık tanınan bir marka olduğunun altını çizen Tepealan, yurt dışındaki dev markalarla rekabet edebilmek için üretim kalitesini de üst seviyelere taşıyacaklarını ve müşterilerin memnuniyetine verdikleri önemden asla vazgeçmeyeceklerini söylüyor. Bu çerçevede Ilgaz'ın gücüne güvendiklerini ifade eden Tepealan, "Ilgaz, sadece yurt dışında değil yurt içinde de bize önemli bir güç kazandıracak. Belediyelerimiz uzun süredir itihale ekipmanlara yöneldi. Ancak artık yerli üreticilerle de iş birliklerinin artırılması gerektiğini düşünüyoruz. Son dönemde yerli üretim ekipmanların kalitesindeki artış, bunu zorunlu kılıyor. Nurmak da bu konuda elinden gelen tüm yatırım planlamasını yaptı ve

gelecekte hem yurt içindeki gücünü korurken hem de yurt dışında bilinirliğini artırmayı hedefliyor" değerlendirmesinde bulunuyor.

## ÜÇ AYRI FİLTRELEME SİSTEMİ

Uzun Ar-Ge çalışmaları sonucunda ortaya çıkan ve ince ayrıntılarda kalitesini gösteren Ilgaz, ismini ise Nurmak Araç Üstü Ekipmanlar Genel Müdürü Ennur Mustafa Çayır'ın memleketinden alıyor.

Ilgaz, kombine kanal açma ve temizleme ekipmanlarının yanı sıra donanımındaki pompalar ve geri dönüşüm sistemleriyle de dikkat çektiğini belirten Tepealan, "6210 metrekare/saat ve yüzde 90 vakum değerlerine sahip vakum pompası ile 480 litre/dakika ve 150 bar basınca sahip su pompası, Ilgaz'ın gücüne güç katıyor. Dahili geri dönüşüm sistemleriyle pis suyun temiz suya aktarılması aşamasında 700, 300 ve 100 mikron olmak üzere üç ayrı filtreleme sistemine sahip olan Ilgaz, üst emiş sisteminde iki farklı tarzı birleştirerek fark yaratıyor ve bu yetkinliği ile mühendislik farkını da ortaya koyuyor" diyor.





# “TÜRK ÇİFTÇİSİNİN KÜRESEL İŞ ORTAĞIYIZ”

KISA ZAMANDA  
UZUN BİR YOL  
KATEDEREK  
FİNLANDIYA'DAN  
YENİ ZELANDA'YA  
KADAR DÜNYANIN  
DÖRT BİR YANINA  
TÜRK TARIM  
MAKİNELERİ  
İHRAÇ ETTİKLERİNİ  
SÖYLEYEN HARMAK  
YÖNETİM KURULU  
BAŞKANI AHMET  
KÜÇÜKBACAK,  
“GELİŞMİŞ MAKİNE  
PARKIMIZ, AR-GE  
YATIRIMLARIMIZ  
VE UZMAN  
KADROMUZLA  
TARIM MAKİNELERİ  
ÜRETİMİNDE  
KÜRESEL REKABETÇİ  
BİR KONUMA  
YÜKSELDİK” DİYOR.

Harmak Tarım Makinaları, 40 yıllık sektör tecrübesi olan Bekir Küçükbacak rehberliğinde Ahmet, Hakkı ve Recep Küçükbacak kardeşler tarafından Konya Organize Sanayi Bölgesi'nde 2006 yılında üretim hayatına başladı. Kuruluşundan bugüne kadar gelişen makine parkı, teknik imkânları ve uzman kadrosuyla tarım makineleri üretiminde büyük aşamalar kaydederek, dünya çapında rekabet edebilen ürünler üreten Harmak Tarım Makinaları, sektörde tercih edilen bir firma olma özelliğini de her geçen gün artırıyor. Sektöründe lider marka olma yolundaki hedeflerine adım adım ilerlediklerini söyleyen Harmak Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü Ahmet Küçükbacak, bu yolda yapılması gereken tüm yatırımları yapmaya devam ettiklerine dikkat çekiyor. Küçükbacak, “Üretim başladığımızda 1000 metrekareselik bir tesisimiz vardı. 2010 yılı sonunda 12 bin metrekareye ulaştık. Artan talepleri zamanında karşılayabilmek adına yatırımlarımıza ara vermedik ve 2015 yılı sonunda Konya Organize Sanayi 4. Genişleme Bölgesi'nde 20 bin met-

rekaresi açık, 12 bin metrekaresi kapalı montaj tesisi yatırımımızı da hayata geçirdik” diyor. Ahmet Küçükbacak ile Harmak Tarım Makinaları'nın sektörde 10 yılda katettiği yolu ve gelecek hedeflerini konuştuk.

**Öncelikle Harmak Tarım Makinaları'nın kuruluş öyküsü ile başlayabilir miyiz?**

Üniversitede aldığım makine mühendisliği eğitiminin ardından ilk iş deneyimim babam Bekir Küçükbacak'ın ortak olduğu Özen-İş Tarım Makinaları Sanayi Şirketi'nde başlamakla oldu. Orada yaklaşık dört yıl boyunca İmalat Müdürlüğü görevini yürüttüm. 2006 yılına geldiğimizde ise kardeşlerimle birlikte Harmak Ziraat Makinaları'nı kurmaya karar verdik. Bugün bu şirketin Genel Müdürü olarak çalışmalarına devam ediyorum. Aynı zamanda TARMAKBİR (Türk Tarım Alet ve Makinaları İmalatçıları Birliği) Yönetim Kurulu Üyesi, Kontarküm (Konya Tarım Makinaları İmalatçıları Kümelenme Derneği) Kurucu Yönetim Kurulu Üyesi ve Konya Sanayi Odası Tarım Makinaları Komite ve Meclis Üyesi görevlerini de yürütüyorum.







Kuruluşunuzu takip eden 10 yılda büyük bir ilerleme gösterdiniz. Harmak'ın büyüme stratejisindeki önemli başlıklar nedir?

Kaliteli ve standart üretimin öncelikle eğitimli uzman kadro ve bu kadronun kullanabileceği yüksek teknoloji ekipman ile mümkün olabileceğini ilke edindik. Bu alandaki gerekli yatırımlara da durmaksızın devam ediyoruz. "Üretimin temel kaynağı insandır" düşüncesiyle hareket eden Harmak, insana yapılan yatırımın en gerekli yatırım olduğunun bilincindedir. İnsan kaynakları birimiz, her yıl tüm departmanlarımız için ayrı ayrı yıllık eğitim planları oluşturup uygular. Branş eğitimlerine ek olarak, çevre ve insan sağlığı ve güvenliği eğitimi, ilkyardım eğitimi, temel afet bilinci eğitimi, yangın eğitimi gibi bulunduğu bölümlere uygun mesleki, yönetsel ve kişisel gelişime yönelik eğitimlerle satış öncesi ve sonrası iletişim ve destek, kurumsal kültür gibi konularında çalışanlarımıza düzenli eğitimler vermeye devam ediyoruz.

Biliyorsunuz üretim teknolojileri de çok hızlı ilerliyor. Harmak'ın teknolojik yeterliliği için neler söyleyebilirsiniz?

Üretim teknolojilerindeki yatırımlarımız da aralıksız sürüyor. Harmak, kuruluşundan bu yana CNC kontrollü talaşlı imalat tezgâhları, lazer kesim tezgâhları, robot kaynak ve mon-

taj hatları gibi birçok güncel teknolojiyi bünyesine aldı. Halen üretimin yüzde 70 gibi büyük bir bölümünü de kendi bünyemizde yapıyoruz. Tedarikçi firmalardan satın almalarımızda da, alım yapılacak firmanın yetişmiş eleman ve üretim teknolojisi potansiyeli titizlikle inceliyoruz.

**Harmak'ın ürün portföyünden de söz edebilir miyiz?**

Ürün yelpazemizi şeker pancarı hasat makineleri ve kaba yem üretme makineleri olarak iki ana gruba ayırabiliriz. Traktörle çekilir şeker pancarı hasat makineleri sektöründe lider olan Harmak, tek ve çift sıralı söküm makinelerini Türkiye pazarının dışında İran, Mısır, Hindistan, Ukrayna, Fas, Kırgızistan, Yeni Zelanda, Finlandiya gibi birçok ülkeye de ihraç ediyor. Ayrıca Rusya, ABD, Almanya, Kanada gibi büyük tarım arazilerinde yoğun bir şekilde kullanılan "kendi yürür altı sıralı hasat makineleri" de son yıllarda Türkiye'de çoğalıyor ve bu anlamda bize de yoğun talepler geliyor. Değişen pazar talepleri doğrultusunda, 2014 yılı sonunda başlattığımız altı sıralı kendi yürür hasat makinesinin Ar-Ge çalışmalarını bu yılın sonlarında tamamlamayı ve 2017 yılında deneme üretimlerine başlamayı hedefliyoruz. Diğer ürün grubumuz olan kaba yem üretme makinelerimiz ise otomatik sap toplamalı saman makinesi, koşullandırıcı-

"DEĞİŞEN PAZAR TALEPLERİ DOĞRULTUSUNDA, 2014 YILI SONUNDA BAŞLATTIĞIMIZ ALTI SIRALI KENDİ YÜRÜR HASAT MAKİNESİNİN AR-GE ÇALIŞMALARINI BU YILIN SONLARINDA TAMAMLAMAYI VE 2017 YILINDA DA DENEME ÜRETİMLERİNE BAŞLAMAYI HEDEFLİYORUZ."



“HARMAK, MODERN TARIM ALETLERİ ÜRETEREK ÇİFTÇİLERİMİZİN DAHA İYİ ŞARTLARDA, DAHA VERİMLİ ÜRÜN ALABİLMELERİNİ SAĞLAMAK İÇİN ÇALIŞMAYI KENDİNE MİSYON EDİNMIŞ, YENİLİKÇİ VE SORUMLULUK SAHİBİ BİR FİRMA OLARAK SEKTÖRÜNÜN EN GÜVENİLİR VE SAYGIN ÜRETİCİSİ OLMA VİZYONUyla ÇALIŞIYOR.”

cılı çayır biçme makineleri, tek ve çift rotorlu ot toplama tırmıkları, balya ve balya toplama makineleridir. Bu gruptaki ürün yelpazemizi de her geçen yıl artırarak birçok ülkeye ihracatını yapıyoruz.

**Üretimde devlet desteklerinden de yararlanıyor musunuz?**

Ürün ve üretim geliştirme inovasyonları için kuruluşundan bugüne kadar bir adet KOSGEB, iki adet TÜBİTAK, bir adet MEVKA (Mevlana Kalkınma Ajansı) projesini başarıyla tamamladık ve bu kurumlardan önemli destekler aldık. Harmak, bu projelerde Türkiye’de ilk defa koşullandırıcılı çayır biçme makinesi, balya toplama makinesi, balya makinesi için bağlama sistemi gibi ülkemize katma değer kazandıracak birçok ürün geliştirdi ve bu ürünleri Türk çiftçisinin hizmetine sundu. Bu doğrultuda, iç piyasadaki marka güvenilirliğimizi artırarak ve buna paralel olarak daha yüksek oranda sürdürülebilir ihracatın önce kaliteden geçtiğini benimseyerek, her alanda inovatif çalışmalarımıza devam ediyoruz. Harmak, modern tarım aletleri üreterek çiftçilerimizin daha iyi şartlarda, daha verimli ürün alabilmelerini sağlamak için çalışmayı misyon olarak kabul etmiş; sektöründe yenilikçi, akılcı, ilkeli ve sorumluluk sahibi bir firma olarak kaliteden taviz vermeden sek-

törünün en güvenilir ve saygın üreticisi olma vizyonuyla çalışmaktadır.

**Yurt dışı fuarlar, küresel pazara açılmak için sizce ne kadar önemli?**

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 geliştirmeleri açısından pazarlama iletişimi çalışmalarının yanında fuarlardan da yararlanılması gerekiyor. Dolayısıyla biz de çok sayıda ve farklı nitelikte alıcıyla temas kurmak adına yurt içi ve yurt dışında sektörün önemli fuarlarına gerek firma olarak gerek bayilerimizle destek olarak katılmaya özen gösteriyoruz.

**Harmak’ı rakiplerinden farklı kılan en belirgin yönleri nelerdir?**

En büyük özelliğimiz, sektördeki ilkleri gerçekleştiriyor olmamız. Ayrıca satış sonrası hizmetler konusunda sektördeki en ciddi ve en iddialı firmayız. Harmak müşteri ilişkileri, satış ile sona ermez; bu anlamda sürekli müşterinin hizmetinde olmaya özen gösteriyoruz. Örneğin, malzeme ve işçilikten kaynaklanan müşteri şikâyetlerini, 48 saat içerisinde problemin çözülmesi veya bedelsiz ürün gönderilmesiyle sonuçlandırıyoruz. Satış politikamız, kabul edilebilir fiyatlar-







da en iyi kaliteyi sunmak ve makinelerimizin kullanımı sırasında en yüksek müşteri memnuniyetini sağlamak. Hem yurt içinde hem de yurt dışında yoğun bir rekabetin içerisindeyiz. Ürünlerimizin hem kalitesini en üst düzeyde tutmalı hem de müşteriye en makul fiyattan sunmalıyız. Biz, ilke olarak, düşük fiyat rekabetinden uzak duruyoruz çünkü mevcut kalitemizle düşük fiyat rekabetinde kazanabilmemiz mümkün değil. Geniş bir ürün yelpazemiz var. Bu da bizim rekabette elimizi güçlendiriyor. En büyük artılarımızdan birisi de hızlı ürün geliştirebilme ve esnek üretim kabiliyetimizdir. Güç ve enerji tasarrufu ile sağlamlık ve uzun çalışma ömrü, bizim için en başta gelen kalite ölçütleridir. Harmak olarak yaptığımız işi seviyoruz ve önemsiyoruz. Mantiğin ve bilimin gerektirdiği yöntemleri kullanıyor, müşterilerimize verdiğimiz hizmetlerde her zaman empati kurarak müşteri memnuniyetini esas alıyoruz.

#### Türkiye'deki tarım makineleri sektörü için neler söyleyebilirsiniz?

Türk tarım makineleri sektörünün ihracat oranlarının önündeki en büyük engel, dünya çapında markalar oluşturamamak ve tüm firmaların aynı kalite seviyesinde olmamasıdır. Öncelikle TARMAKBİR gibi meslek topluluklarımız aracılığıyla millî bir kalite bilinci oluşturmamız gerekli. Sektör ihracatının önündeki diğer bir zorluk ise Kuzey Afrika ülkeleri gibi potansiyel ihracat ülkeleriyle Türkiye arasındaki siyasal ve vergisel problemlerdir. Bu problemlerin çözümleri ise ancak devletlerarası protokollerle sağlanabilir. Türk

makine üreticileri son 10 yıllık süreçte gerek ürün çeşitliliği, gerek üretim teknolojilerinde hatırı sayılır bir aşama kaydetti ve bu ihracat rakamlarına da yansıdı. Ancak buna paralel olarak, ihracat rakamları kadar olmasa da ithalat rakamları da arttı. Bu durumun en büyük nedeni, imalatta kullandığımız ve maalesef Türkiye'de üretilmeyen katma değeri yüksek her türlü komponenttir. Devletimizin katma değeri yüksek olan bu komponentlerin Ar-Ge ve üretimine desteğini daha hızlı ve daha fazla vermesi, çok büyük önem arz ediyor. Ama maalesef bazı üretici firmalar bu durumu fırsata çevirmek ve ithal malzemelerin önünü kesmek için, "üretimi artıracağız" taahhüdünde bulunup anti dumping kanunları çıkartılarak, ürünlerde ciddi fiyat artışına neden oluyor. Bununla beraber üretim miktarlarını da artırmıyorlar. Bu durum ise bizim ve bizim gibi firmaların malzeme tedarikini zorlaştırıyor, maliyetlerimizi yükselterek ihracatta rekabet gücümüzü zayıflatıyor. Bu gibi yasaları çıkartan Sanayi ve Gümrük Bakanlıkları ile bu firmalara Ar-Ge desteği veren TÜBİTAK gibi kurumların sapla samanı çok iyi ayırt etmesi gerektiğini düşünüyorum. Tarım sektörü zor, kârlılığı az, birçok dış faktörden etkilenen ama insanlığın hayatını devam ettirebilmesi için gerekli olan gıdanın nihai ürün olması sebebiyle kutsal bir sektördür. Zorluklara rağmen biz işimizi çok seviyoruz. Bu kutsal görevi yerine getiren çiftçilerimizle beraber bu sıkıntılı günlerin geçeceğini umut ediyor ve çocuklarımızın geleceği için daha çok çalışıyoruz.

"BUGÜNE KADAR BİR KOSGEB, İKİ TÜBİTAK, BİR MEVKA (MEVLANA KALKINMA AJANSI) PROJESİNİ BAŞARIYLA TAMAMLADIK VE BU KURUMLARDAN ÖNEMLİ DESTEKLER ALDIK."



### AHMET KÜÇÜKBAÇAK KİMDİR?

- ✓ 1976 yılında Konya'da doğdu.
- ✓ Selçuk Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'nden mezun oldu.
- ✓ Özen-İş Tarım Makinaları firmasında İmalat Müdürlüğü yaptı.
- ✓ 2006 yılında kardeşleri ile birlikte Harmak Ziraat Makinaları'nı kurdu.
- ✓ Firmada halen Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdür olarak çalışmalarını sürdürüyor.



# “AR-GE ÇALIŞMALARıyla İLKLERİ ÜRETİYORUZ”

SÜREKLİLİK ARZ EDEN, YENİLİKÇİ AR-GE ÇALIŞMALARINA ÖNEM VERDİKLERİNİ SÖYLEYEN SENTE MAKİNA FİRMA ORTAĞI YAVUZ DOĞAN, “BU ÇERÇEVEDE GERÇEKLEŞTİRDİĞİMİZ TÜBİTAK PROJELERİYLE TÜRKİYE’DE İLK KEZ YUVARLAK KANAL ÜRETİM SİSTEMİ İLE KARE VE DİKDÖRTGEN KENDİNDEN FLANŞLI HAVALANDIRMA KANALI ÜRETEBİLİR SİSTEMİ GELİŞTİRDİK” DİYOR.



Yavuz Doğan, Selahattin Gökhan ve Lütfü Kırantay tarafından 1994 yılında İstanbul’da kurulan Sente Makina, 10 yılı aşkın bir süredir kare kanal ve kapatma makinesiyle havalandırma kanal makineleri alanında imalat gerçekleştiriyor. Plazma kesim makinesinin yanı sıra dikdörtgen ve yuvarlak kanal kesim makinelerinin de üretimini yapan firma bugün itibarıyla ürünlerinin yüzde 60’ını başta Avrupa ve Orta Doğu ülkeleri olmak üzere Rusya, Kuzey Afrika, Tunus, Libya, Cezayir, Fas gibi birçok pazara ihraç ediyor. Bugüne kadar toplam 470 farklı firmaya ürünlerinin satışını gerçekleştiren Sente Makina’nın 2015 yılı değerlendirme raporları ise firmanın 2 bin 370 adet makineyi ihraç ettiğini gösteriyor. Geçtiğimiz üç yılda yüzde 30 oranında bir bü-

yüme kaydettiklerini söyleyen Sente Makina Firma Ortağı Yavuz Doğan, yeni tesis yatırımlarıyla da üretim kapasitelerini iki katına çıkarmayı ve böylelikle ihracatı da aynı oranda artırmayı amaçladıklarını söylüyor.

Kalkınma Ajansı’nın 2015 Yılı Yenilikçi İstanbul Mali Destek Programı, KOSGEB KOBİ Proje Destek Programı, Teknolojik Ürün Yatırım Destek Programı, KOBİ Gelişim Destek Programı’ndan yararlandıklarını belirten Doğan, iki adet TÜBİTAK 1507 KOBİ Ar-Ge projesini de başarıyla tamamladıklarına vurgu yapıyor. Bunların yanı sıra bazı projeler üzerinde çalışmalarının devam ettiğini kaydeden Doğan, “Endüstriyel Yuvarlak Kanal Makinesi’nin Geliştirilmesi” adlı TÜBİTAK projemiz kapsamında Türkiye’de ilk kez yuvarlak kanal üretim sistemi geliştirdik” diyor.



Sektörde 22 yılı geride bırakan Sente Makina'nın geçen yıllar içinde ne gibi aşamalardan geçtiğini, gelecek hedeflerini ve Türk makine sektörünün bulunduğu yeri firmanın ortağı Yavuz Doğan ile enine boyuna konuştuk.

**Şirketiniz hakkında kısaca bilgi verir misiniz?**  
Firmamız Avrupa'da kare ve yuvarlak kanal makinelerini aynı anda üretme kabiliyeti olan ve bunu yüksek kaliteden ödün vermeden gerçekleştiren sayılı firmalar arasında yer alıyor. Sente Makina olarak havalandırma kanal makineleri imalatının yanı sıra bu makinelerin gerekli tasarım, mühendislik, otomasyon ve Ar-Ge uygulamalarının da gerçekleştirildiği makineleri de üretiyoruz. Ürün yelpazemizi oluşturan makineleri başta İsviçre, İspanya, Almanya, Polonya, Rusya ve Orta Doğu ülkelerinin yanı sıra dünyanın çeşitli noktalarına ihraç ediyoruz.

**Üretim faaliyetlerinizi nerede ve nasıl gerçekleştiriyorsunuz?**

Yıllık yaklaşık 700 makinelik üretimimizi, Beylikdüzü'nde kurulu 5 bin metrekarelik tesisimizde gerçekleştiriyoruz. Kare kanal ve yuvarlak kanal makinesi başta olmak üzere; kapatma, santim, kenet, tel dikiş, flanş, kordon, iz ve Pittsburgh kapatma makinesinin de dahil olduğu toplam 20 farklı ürün imal ediyoruz. Makinelerin parçalarının üretimini de firma bünyesinde gerçekleştirdiğimiz için belirli kalite şartlarının sağlanmasına büyük bir özen gösteriyoruz.

**Yeni geliştirdiğiniz bir ürün ve firmanız ile ürünleriniz konusunda yürüttüğünüz TÜBİTAK vb. gibi projeleriniz var mı?**

Firmamız, kuruluşundan bugüne kadar ürettiği ve en çok ilgi gören kare kanal makinesinin dünya standartlarına ulaşabilmesi ve müşteri ihtiyaçlarını karşılayabilmesi adına çeşitli Ar-Ge çalışmaları yürütüyor. Bu çer-



çevede makinemizi 0,5-1,2 milimetre kalınlığından 2 milimetreye yükselterek müşterilerimizin tüm taleplerine cevap verilebiliyoruz. Bugüne kadar: İstanbul Kalkınma Ajansı'nın 2015 Yılı Yenilikçi İstanbul Mali Destek Programı, KOSGEB KOBİ Proje Destek Programı, Teknolojik Ürün Yatırım Destek Programı, KOBİ Gelişim Destek Programı'ndan yararlandık ve iki adet TÜBİTAK 1507 KOBİ Ar-Ge projesini üstlenerek başarıyla tamamladık. Bunun yanında bazı projeler üzerinde çalışmalarımız halen sürüyor.

"Endüstriyel Yuvarlak Kanal Makinesi'nin Geliştirilmesi" adlı TÜBİTAK projemiz kapsamında Türkiye'de ilk kez yuvarlak kanal üretim sistemi geliştirdik. Yine bir diğer TÜBİTAK projemiz olan "Kendinden Flanşlı Havalandırma Kanalı İmalat Makinesi Geliştirilmesi" başlıklı çalışmayla Türkiye'de ilk kez farklı ebatlarda kare ve dikdörtgen kendinden flanşlı havalandırma kanalı üreten sistemi geliştirdik.

**Tüm dünyada giderek artan Ar-Ge bilincine paralel olarak siz de firma olarak inovatif çalışmalara gereken yatırımları yapıyor musunuz?**

Sektörümüzde süreklilik arz eden yenilikçi yaklaşımlara önem veriyoruz. Temel hedefimiz havalandırma sektöründe, Türkiye'de olduğu gibi dünyada da lider firmalar arasında yer almak. Bu amaç doğrultusunda da birçok proje yürütüyoruz. Söz konusu inovatif çalışmalar arasında yüksek frekans trafosuna haiz tel dikiş kaynak makinesi, flanşlı kaynak makinesini gösterebiliriz.



"YENİ TESİS YATIRIMLARIYLA BİRLİKTE ÜRETİM KAPASİTEMİZİ EN AZ İKİ KATINA ÇIKARMAYI VE BÖYLELİKLE İHRACATIMIZI DA AYNI ORANDA ARTIRMAYI AMAÇLIYORUZ. UZUN VADEDE İŞE HAVALANDIRMA SEKTÖRÜNDE, TÜRKİYE'DE OLDUĞU GİBİ DÜNYADA DA LİDER FİRMALAR ARASINDA YER ALMAK İSTİYORUZ."



“ESKİDEN KENDİMİZE ROL MODEL OLARAK SEÇTİĞİMİZ MAKİNE ÜRETİCİLERİNE, ŞU ANDA DAHA KALİTELİ VE GELİŞMİŞ ÜRÜNLER İHRAÇ EDİYORUZ. ÜRETİM HAYATIMIZDAKİ BU BAŞARILARI; TÜBİTAK, KOSGEB GİBİ KURULUŞLARIN DESTEKLERİYLE YÜRÜTTÜĞÜMÜZ PROJELERİN YANI SIRA NİTELİKLİ İŞGÜCÜMÜZ VE ÖZVERİLİ ÇALIŞMALARIMIZLA ELDE ETTİK.”

### Kaliteli işgücü istihdamı konusunda ne tür çalışmalar gerçekleştiriyorsunuz?

Toplam kalite yönetim sistemini firmamız bünyesinde hayata geçirmeye çalışıyoruz. Bu sisteme adapte olmak için çalışanları mesleki görevlerine hazırlamak ve eğitim düzeylerinin gelişimini sağlamak gerekiyor. Bu bağlamda çalışanların eğitimi, yetiştirilmesi ve motive edilmesi temel ilkelerimiz arasında.

Firmaların tanıtım ayaklarından biri olan yerli ve uluslararası fuarlara katılıyor musunuz? Yurt içi ve yurt dışında düzenlenen fuarlara katılmaya büyük önem veriyoruz. Yılın ilk aylarında Cidde’de düzenlenen bir fuar organizasyonuna ve 2016 Mayıs ayında İstanbul’da gerçekleşen SODEX Fuarı’na katıldık. 2016 yılının sonunda Almanya ve İran’da düzenlenecek ısıtma ve soğutma sistemleriyle ilgili iki fuara daha katılmayı planlıyoruz. Böylelikle, halihazırda ürettiğimiz makineler ve geliştirdiğimiz yeni teknolojilerle pazardaki konumumuzu sağlamlaştırmaya devam edeceğiz.

### Üretimizin yüzde kaçını ihracata konu oluyor?

Ürünlerimizin yaklaşık yüzde 60’ını ihraç ediyoruz. Geçtiğimiz üç yılda yüzde 30 oranında bir büyüme gösterdik. Yeni tesis yatırımlarıyla birlikte üretim kapasitemizi en az iki katına çıkarmayı ve böylelikle ihracatımızın da aynı oranda artırmayı amaçlıyoruz. Başta Avrupa ve Arap ülkeleri olmak üzere Rusya, Kuzey Afrika, Tunus, Libya, Cezayir, Fas gibi birçok pazara ihracat gerçekleştiriyoruz. Bugüne kadar toplam 470 farklı firmaya ürünlerimizi gönderdik. 2015 yılı değerlendirme raporlarına göre de 2 bin 370 adet makineyi başarıyla ihraç ettik.

### Sente Makina’yı sektördeki benzerlerinden ayıran özellikler nelerdir?

Makinelerdeki verimliliğin, parça aşınmaları nedeniyle zaman içerisinde azalması sektör-

de üretim gerçekleştiren tüm firmaların ortak problemi. Biz, Sente Makina olarak bu gibi aksaklıkları ortadan kaldırmak adına satış sonrası teknik destek ve yedek parça ihtiyacını firmamızdan karşılıyor ve dünyanın hangi noktasında olursa olsun sorunlara yerinde müdahale ediyoruz. Bu da bizi sektördeki firmalardan farklı kılıyor.

### 2015 yılı ve 2016’nın ilk yarısı firmanız açısından nasıl geçti?

2015 yılını fuarlar ve TÜBİTAK, KOSGEB gibi devlet destekli yeni tasarım ve sorumluluk projeleriyle yoğun bir şekilde geçirirken aynı yoğunluk bu yılda devam ediyor. Kurumsallaşma adına atılan büyük adımlarla ve fuar yardımlarıyla hedef pazarlara ulaşarak istihdamımızı da yaklaşık yüzde 20 seviyesinde artırdık.

### İleriye yönelik projelerimiz ve gelecek hedefleriniz hakkında neler söylemek istersiniz?

Lazer makineleri, paslanmaz boru üretim hattı, mevcut makinelerin iyileştirilmesi ve performanslarının artırılması ile daha büyük bir tesise taşınarak kurumsallaşma yolunda daha hızlı ilerlemek, gelecek hedeflerimiz arasında bulunuyor.

### Genel tabloya baktığınızda Türkiye makine sektörünü üretim bakımından nasıl yere konumlandırıyorsunuz?

2005’ten sonra üretimimizi Avrupa’daki bazı firmaları örnek alarak gerçekleştirmeye başladık. Bugün geliştirdiğimiz bu makinelerin patent ve faydalı model belgelerini alacak duruma geldik. Eskiden kendimize rol model olarak seçtiğimiz makine üreticilerine, şu anda daha kaliteli ve gelişmiş ürünler ihraç ediyoruz. Üretim hayatımızdaki bu başarıları TÜBİTAK, KOSGEB vb. kuruluşların destekleriyle yürüttüğümüz projelerin yanı sıra ni-







telikli işgücümüz ve özverili çalışmalarımızla elde ettik. Buradan hareketle söylemek isterim ki, eskiden bizim gibi Avrupa'yı örnek almış birçok firma bugün sektöre yön verebilecek bir konuma geldi. Türkiye olarak artık ileri teknoloji ve kaliteye sahip makineler üretip dünyaya ihraç ediyoruz. Bu başarıyı sürdürüreceğimize inanıyorum.

#### **Makine sektörünün en büyük problemi ya da problemleri neler?**

Teknik ve kalifiye eleman eksikliği karşılaştığımız en önemli sorunların başında geliyor. Ayrıca Uzakdoğu'dan ithal edilen kalitesiz ürünler de haksız rekabet ortamını beraberinde getiriyor. Söz konusu kalitesiz ürünlerin piyasaya girişinin önünü kesmek adına son zamanlarda uygulanan gözetim vergisi, olumlu yönde büyük bir etki yarattı.

#### **Türk makine sektörü için bir değerlendirme yaptığınızda ihracatın önünde duran temel engellerin neler olduğunu söyleyebiliriz?**

Öncelikli olarak; gümrük işlemlerinde gerekli kontrol ve lisanslarla ilgili problemleri, kullanılmış eşyaların ihraç ya da ithal edilmeye

çalışılması sonucu oluşan sıkıntıları, kambiyo uygulamaları sırasında yaşanan ve ekonomik etkili gümrük rejimlerinin uygulanması aşamasında gerekenlerin yapılması konusunda karşılaşılan sorunları sıralayabiliriz. Günlük gümrük incelemeleriyle bu sorunların önlenmesi ya da en aza indirgenmesi mümkün. Gümrük kıymeti, ithalat kontrolleri ile izinleri, fiyat farkı faturaları ve KDV gibi başlıklar da bu incelemelere dahildir.

#### **Sente Makina olarak sektörün geleceği hakkında neler söyleyebilirsiniz?**

Her geçen gün büyüyen havalandırma ve iklimlendirme sektörü, insan yaşamının olmazsa olmaz bir parçası haline geldi. İnşaat alanındaki gelişmeler ve yurt içi ile yurt dışındaki önemli başarılarla imza atılması sektörümüzü de olumlu etkiliyor. Türk havalandırma ve iklimlendirme sektörü global pazarda itibar gören, ürünlerinin kalitesine güvenilen bir sektör haline geldi. Sahip olduğumuz potansiyelin yanında, teknolojiyi yakından takip eden ve çağa çok çabuk adapte olan bir yapımız da var. Bu durum ürünlerimizin kabul görme oranını da büyük ölçüde artırıyor.

“TÜRKİYE OLARAK ARTIK İLERİ TEKNOLOJİ VE KALİTEYE SAHİP MAKİNELER ÜRETİP DÜNYAYA İHRAÇ EDİYORUZ. BU BAŞARIYI SÜRDÜRECEĞİMİZE İNANIYORUM.”



### **YAVUZ DOĞAN KİMDİR?**

- ✓ Makine mühendisliği eğitimi alan,
- ✓ Sente Makina'nın kurucu ortakları arasında bulunan Yavuz Doğan,
- ✓ Firmanın üretimden sorumlu yöneticisi olarak çalışmalarını sürdürüyor.

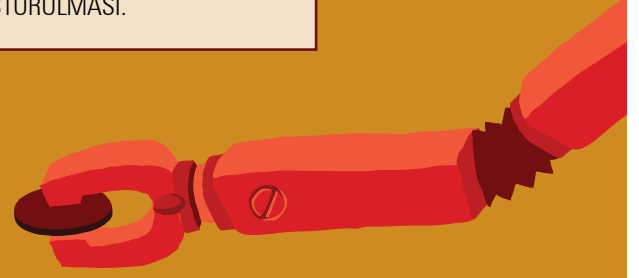




# BİRİ BİZİ GÖZETLİYOR

## MU?

2023 VİZYONU İÇİNDEKİ EN ÖNEMLİ BAŞLIKLARDAN OLAN REKABET EDEBİLİRLİK, SÜRDÜRÜLEBİLİR İHRACAT VE YÜKSELEN TOPLUMSAL REFAHI YAKINDAN İLGİLENDİREN PİYASA DENETİMİ VE GÖZETİMİ İLE ÜRÜN GÜVENLİĞİ KONUSU, EKONOMİK GÜVENLİK AÇISINDAN DA ÖNEM TAŞIYOR. TÜRKİYE'NİN AB SÜRECİNE DAHİL OLMASI İLE BELLİ BİR YASAL ZEMİN ÜZERİNE OTURTULAN SİSTEM, TÜRKİYE'DE İMALATI GERÇEKLEŞTİRİLEN ÜRÜNLERİN YANI SIRA İTHALATA KONU OLAN ÜRÜNLERİ DE YAKIN TAKİBE ALARAK PİYASADA HAKSIZ REKABETİN ÖNÜNE GEÇMEYİ HEDEFLİYOR. SİSTEM İLE İLGİLİ ÇÖZÜME KAVUŞTURULMASI BEKLENEN EN ÖNEMLİ KONU İSE TÜM DENETİMLERİ TEK ELDEN YÜRÜTECEK BİR YAPININ OLUŞTURULMASI.



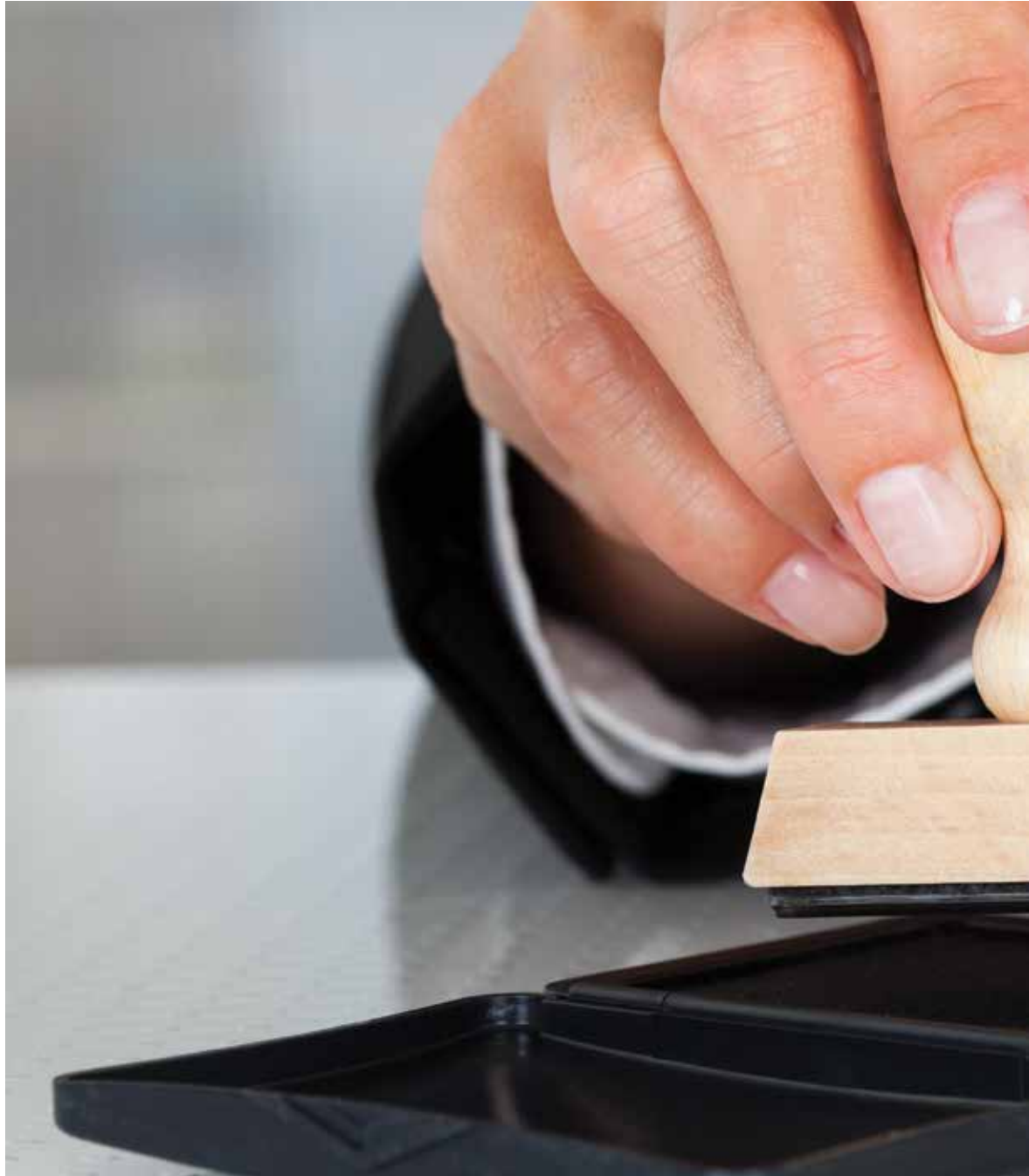


II

Ürünlerin başta insan sağlığı, can ve mal güvenliğinin korunması açısından belirlenen asgari güvenlik koşullarını sağlaması günümüz üretim ve tüketim dünyası için artık önemli bir koşul. Bu çerçevede piyasa gözetimi ve denetimi, tanım itibarıyla piyasaya sürülen bir ürünün standartlara, ilgili teknik mevzuata, ürünün sağlaması gereken teknik şartlara uygun olup olmadığı konusunda denetlenmesi ve düzenlenmesi olarak özetlenebilir. Üretim süreçlerindeki kurallar, en genel haliyle teknik düzenlemeler çerçevesinde tanımlanırken, bu kurallara uyulması ise zorunluluk içeriyor. Bir ürünün güvenli olması, tabii olduğu teknik düzenlemeye uygunluğu

belgelenecek belirleniyor ve bu durum ürün üzerine yerleştirilen işaretlerle gösteriliyor. Bu çerçevede de "Belgelendirme", "Kalite Altyapısı Sistemi"nin varlığı ile mümkün oluyor. Dolayısıyla, standardizasyon, akreditasyon, uygunluk değerlendirmesi ve metroloji kavramları ürün güvenliğinin asli unsurları olarak öne çıkıyor. Türkiye'de ürün güvenliği ve denetimi uygulamaları, özellikle Gümrük Birliği ile birlikte gündemimize girdi. AB ile Türkiye arasında oluşturulan Gümrük Birliği, ürün güvenliği ve denetimi konusunda yapısal bir dönüşüm sürecinin oluşturulması ve işleyişinde bir taban oluştururken, Ekonomi Bakanlığı da sürecin başlamasıyla birlikte bu alanda önemli bir rol

PİYASADA YAPILAN DENETİMLER, BAKANLAR KURULU KARARI UYARINCA EKONOMİ BAKANLIĞI KOORDİNASYONUNDA ÜRÜN GRUPLARI BAZINDA UZMANLIK VE GÖREV ALANLARINA GÖRE BELİRLENMİŞ OLAN 10 FARKLI BAKANLIK VE KAMU KURUMU TARAFINDAN YÜRÜTÜLÜRKEN, DENETİMLER, TÜRKİYE'DE ÜRETİLEN ÜRÜNLERİN YANI SIRA İTHAL EDİLEN ÜRÜNLERİ DE KAPSAYABİLİYOR.





üstlendi. AB ile olan ortaklık sözleşmemizden dolayı bir "zorunluluk" olan ürün güvenliği ile ilgili yasal zemin ise 4703 Sayılı Ürünlere İlişkin Teknik Mevzuatın Hazırlanması ve Uygulanmasına Dair Kanun başta olmak üzere, ilgili kurumlarla koordinasyon içinde, AB teknik mevzuatı ile büyük ölçüde uyumlaştırılarak oluşturuldu.

#### ANADOLU'NUN KÜLTÜREL MİRASI

Anadolu'daki ürün güvenliği ve piyasa denetimi algısı ise gerçekte çok daha köklü bir geçmişe sahip: Yani, ürün güvenliği ve piyasa denetimi kavramlarını AB ile işbirliğimizde öğrenmedik, aslen bu kavramlar, kültürel belleğimizde zaten vardı ve asırlardır

uygulanıyordu. Bunun ilk örneklerinden biri, II. Bayezid'in yayımlattığı ünlü Bursa Nizamnamesidir (Kanunname-i İhtisab-ı Bursa). Daha 1500'lü yıllarda, Bursa Nizamnamesi'nde bir ürünün nasıl üretileceği, içeriğinin ne olacağı, nelere dikkat edileceği ve fiyatı gibi ürünle ilgili şartlara yer verilmişti. Üstelik nizamname her sektörü içeriyordu. Yine, Anadolu kültüründe önemli bir yeri olan, zamanının üretici derneği olarak değerlendirilebileceğimiz Ahilik Teşkilatı'nda da benzer bir yapı vardı. Orada da ustaların ve üreticilerin neyi nasıl üreteceği, temizlikten tutun da fiyatına kadar her şey düzenlenmişti ve ürünler hem piyasaya çıktığı pazarlarda hem de üretim sırasında sıkı denetimlerden geçiriliyordu. Cumhu-

## "ÜRÜN GÜVENLİĞİ MEDENİYET ÖLÇÜTÜDÜR"



**Sefa TARGIT**  
ASRAY Genel Müdürü

"Piyasaya güvenli ürünler sunmak, üreticilerin görevidir. Ürünlerin güvenli olduğunu tarafsız onaylanmış kuruluşlar inceler ve belgelendirir. Tüm bu işlemlerin, her zaman teknik mevzuata uygun olarak yürütülmesini temin etmek amacıyla piyasa gözetimi ve denetimini yapmak ve uygunsuzluk halinde gerekli tedbirleri almak ilgili Bakanlıkların görevidir. Bu çok dengeli sistemin ayakta durmaya devam etmesi, tüm kesimlerin sisteme inanmasıyla mümkün. Piyasa gözetim ve denetiminin daha etkin yapılabilmesi, sektör tecrübesi olan güvenilir kişilerin, değerlendirme aşamasında daha fazla devreye girmesiyle olur. Bu değerlendirmeleri yapmak için, tarafsız olmak, kamu adına hareket ediyor olmak gerek şarttır ama yeter şart, özel konularda uzman olmaktır. Burada güvenilir sektör mensuplarından yararlanmak çok önemlidir."







ULUSAL PİYASA  
GÖZETİMİ VE DENETİMİ  
2015-2017 STRATEJİ  
BELGESİ'NDE, PİYASA  
GÖZETİMİ VE DENETİMİ  
FAALİYETLERİNİN DAHA  
"ETKİN", "VERİMLİ"  
VE "İŞLEVSEL"  
YÜRÜTÜLECEK BİÇİMDE  
GÜÇLENDİRİLMESİ  
HEDEFLENİYOR. BU  
HEDEFE ULAŞMADA  
İSE YASAL ALTYAPININ  
GÜNCELLENMESİ VE  
GÜÇLENDİRİLMESİ, BİLGİ  
TEKNOLOJİLERİNİN  
ETKİN KULLANIMININ  
SAĞLANMASI VE  
KAMUOYUNDA ÜRÜN  
GÜVENLİĞİ BİLİNCİNİN  
GELİŞTİRİLMESİ  
BAŞLIKLARI ÖNEM  
KAZANIYOR.

gili birimlerince sürdürülen çalışmaların sonuçları değerlendirildiğinde, "Ürün Güvenliği ve Denetimi" uygulamalarının Türkiye'nin üretim faktör ve süreçlerini olumlu yönde etkilediği bir gerçek. Bu kapsamdaki çalışmalar; "Türk Malı" algısının daha da güçlenmesine yardımcı olurken, toplumun güvenli ürün kullanmasına ve dolayısıyla refah düzeyinin yükseltilmesine de katkı sağlıyor. Ayrıca Türk ihracat ürünlerinin dış pazarlara teknik engellerle karşılaşmaksızın girmesine zemin hazırlayan sistem, aynı zamanda üreticileri de güvenli olmayan ürünlerin yol açtığı haksız rekabetten koruma işlevi görüyor.

Tüm bu sistem ve uygulamalar, sonuç olarak, Türkiye'nin 2023 vizyonuna "rekabet edebilirlik", "sürdürülebilir ihracat artışı" ve "yükseklen toplumsal refah" boyutunda ciddi katkı sağlıyor.

#### "TÜM KESİMLER PİYASA DENETİMİNE İNANMALI"

Asray Genel Müdürü Sefa Targıt, piyasa denetimi ve gözetimi ile ürün güvenliğine yaklaşımlarını, "Çağımızda, insan hakkı ve medeniyet düzeyi ölçütü haline gelen, emniyet gereklerinin temel taşı" olarak özetliyor. Piyasaya güvenli ürünler sunmanın üreticilerin görevlerinden biri olduğunu altını çizen Targıt, "Ürünlerin güvenli olduğunu tarafsız onaylanmış kuruluşlar inceler ve belgelen-

dirir. Tüm bu işlemlerin, her zaman teknik mevzuata uygun olarak yürütülmesini temin etmek amacıyla piyasa gözetimi ve denetimini yapmak, uygunsuzluk halinde gerekli tedbirleri almak ve yaptırım uygulamak, denetim usul ve esaslarını belirlemek de yetkili kuruluşun yani ilgili Bakanlıkların görevidir" derken, son derece dengeli olan bu sistemin ayakta durmaya devam etmesinin, tüm kesimlerin sisteme inanması ve destelemesiyle mümkün olacağını altını çiziyor.

#### DENETİMLER ÜÇ BOYUTLU ELE ALINIYOR

Ürün güvenliğine yönelik denetimler Türkiye'de, genel olarak üç boyutlu ele alınıyor. İthalat aşamasında, Ekonomi Bakanlığı Ürün Güvenliği ve Denetimi Genel Müdürlüğü, ithal edilen ürünlere ilişkin denetimleri ürünün Türkiye'ye girişi öncesinde denetlerken, ithalat denetim sisteminin etkinliğine katkı sağlayacak şekilde, bazı ithal ürün gruplarının denetimleri ise Ekonomi Bakanlığı koordinasyonunda, yine ülkeye giriş öncesinde ilgili kurum ve kuruluşlarca yürütülüyor.

İç piyasada ise denetimler, piyasa gözetimi ve denetimi uygulaması olarak tanımlanıyor. Piyasada yapılan bu denetimler, Bakanlar Kurulu Kararı uyarınca Ekonomi Bakanlığı koordinasyonunda ürün grupları bazında uzmanlık ve görev alanlarına göre belirlenmiş olan 10



## EN ÇOK DENETLENEN ÜRÜN KATEGORİLERİ

Kaynak: Ekonomik Bakanlığı, PGD 2015 Raporu



**46.924**

Gıda maddeleri ve gıda ile temas eden madde ve malzemeler



**37.407**

Elektrikli ekipmanlar



**34.790**

Kimyevi ve organik gübreler



**16.465**

Taşınabilir basınçlı ekipmanlar



**15.955**

Enerji verimliliği



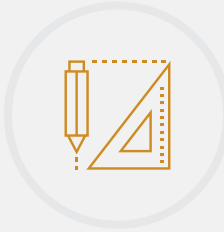
**10.774**

Makineler



**10.736**

Hazır beton



**8.738**

Hazır beton dışı yapı malzemeleri



**7.107**

Yem ve yem hammaddesi



**4.495**

Hazır ambalajlama

farklı Bakanlık ve kamu kurumu tarafından yürütülürken, denetimler, Türkiye'de üretilen ürünlerin yanı sıra ithal edilen ürünleri de kapsayabiliyor.

Son olarak, ihracat aşamasında da denetimler, belirli kalite seviyesindeki Türk ürünlerinin 'Türk Mali' imajını korumaya yönelik olarak gerçekleştiriliyor. Bu ürünlerin ilgili teknik düzenleme hükümleri doğrultusunda ticari kalite denetimleri yine Ekonomi Bakanlığı, Ürün Güvenliği ve Denetimi Genel Müdürlüğü tarafından yapılırken, sağlık ve bitki sağlığı ile hayvan sağlığı açısından denetimleri ise Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı'nın ilgili birimleri gerçekleştiriyor.

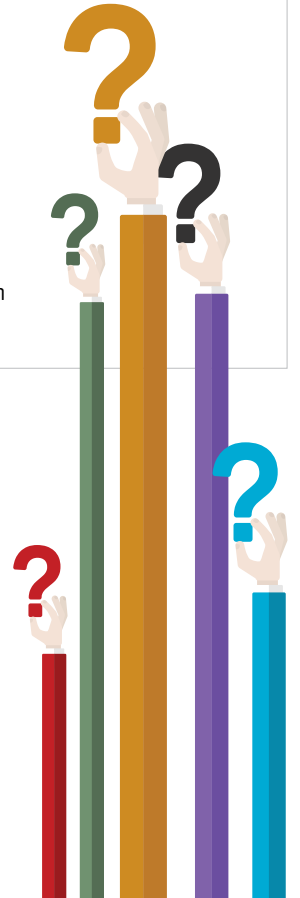
### ÇOKLU YAPI, SİSTEMİN BÜTÜNÜNÜ TEHDİT EDİYOR

Türkiye'de halen çok sayıda Bakanlık ve kamu kurumunun gözetiminde gerçekleşen ürün güvenliği ve piyasa denetiminde, bürokrasi kaynaklı sorunlar da sıklıkla yaşanabiliyor. Koordinasyonu Ekonomi Bakanlığı'nın üstlendiği bu dağınık yapıyı tam anlamıyla etkin tutmak, oldukça zor. Bu zorluk, haliyle denetimin ve gözetimin etkisini de azaltıyor. Bu konuda üretici sektörlerin önerisi ise tüm piyasalardaki denetimi tek elden yürütülecek tek

## PIYASA GÖZETİMİ VE DENETİMİ NEDEN ÖNEMLİ?

- Ürünü piyasaya güvenli arz etmek için gereken maliyete katlanmamış üreticilerin piyasadandan dışlanmasını sağlar,
- Mevzuata uygun ürün arz eden üreticinin karşılaştığı haksız rekabetin önüne geçer,
- İthalat denetimlerini tamamlayan, ithal ve yerli bütün ürünlerin iç piyasada denetlenmesini sağlayan önemli bir araçtır,
- Piyasanın disipline edilmesine ve üretimin ileri standartlara kavuşmasına hizmet ederek, ihracatın rekabet gücünün artırılmasına katkıda bulunur.

bir çatıda toplamak olarak şekilleniyor. Aslen, bu konuda eskiden beri süren tartışmalar olduğu da biliniyor. Kurumların bir araya gelip ortak bir siyasi karar alması gerekliliği çerçevesinde ilerleyen bu tartışmalarda varılan ortak fikir birliği ise mevcut şekilde denetim ve gözetimin en iyi şekilde uygulanmasının mümkün olmayacağı yönünde gerçekleşiyor. Peki, piyasa gözetimi ve denetiminde süreç nasıl işliyor. Sıklıkla izlenen yöntemde ilgili Bakanlıklar bir yıl öncesinden planlama yapıyor ve denetleyecekleri sektörleri belirliyor.





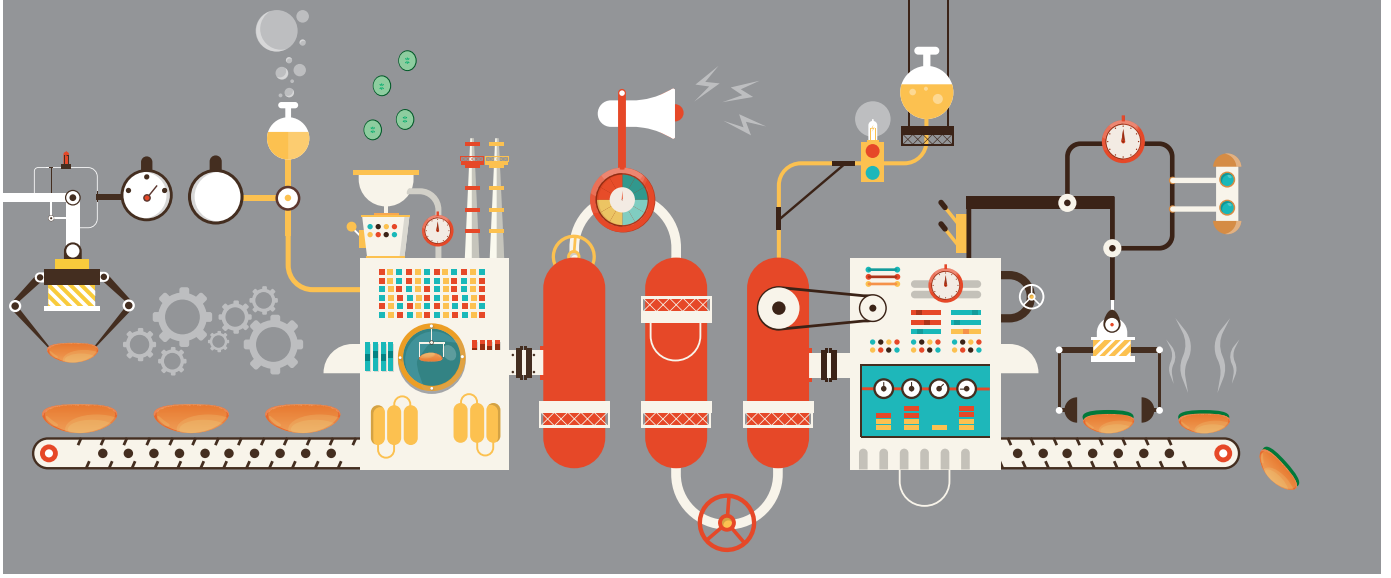
## GÜÇLÜ YANLAR

- Birçok ihtiyaca cevap verebilen bir mevzuat altyapısının varlığı, ürünlere ilişkin dikey mevzuatın çoğunluğunun AB mevzuatı ile uyumlu olması,
- Ürün grupları bazında kuruluşlar arasındaki görev dağılımının ana hatları itibarıyla belirlenmiş olması,
- Denetimlerde önceki yıllara göre önemli artışlar olması, tespit edilen uygunsuz/güvensiz ürün sayısında da artışlar yaşanması,
- Hemen her ürün grubunun denetimine olanak veren laboratuvar altyapısının mevcut olması,
- Bazı piyasa gözetim ve denetimi kuruluşlarının denetim elemanları için ayrı kadrolar oluşturmaları ve bu kadrolarda personel alımları yapmaları,
- Piyasa gözetim ve denetimi kuruluşlarının, üretici ve tüketicilerin ürün güvenliğine ilişkin şikâyetlerini iletebilecekleri mekanizmaları/yardım masalarını kurmuş olmaları,
- TOBB ve TÜDEF gibi çatı örgütlerin Piyasa Gözetimi ve Denetimi Koordinasyon Kurulu ile Piyasa Gözetimi ve Denetimi ve Ürün Güvenliği Değerlendirme Kurulu'na düzenli davet edilmeleri,
- Güvensiz ürünlerle ilgili bilgilerin kamuoyuna duyurulmaya başlanmış olması,
- Denetimlerle ilgili verilerin Ekonomi Bakanlığı'na hızlı ve pratik bir şekilde ulaştırılabilmesi için bir veritabanının [Ulusal Piyasa Gözetimi ve Denetimi Bilgi Sistemi-PGDBİS] oluşturulmuş olması,
- Uluslararası alanda AB uygulamalarının takibi; Türkiye piyasasında çok sayıda Çin menşeli güvensiz ürün tespit edilmesi üzerine Çin ve Türkiye arasında bilgi paylaşımına imkân veren bir mekanizma kurulmuş olması.

## ZAYIF YANLAR

- Çerçeve mevzuatın AB'deki karşılığı ile tam olarak uyumlu olmaması ve güncellenme ihtiyacı,
- Mükerrer olarak denetlenen veya hiç denetlenmeyen ürün gruplarının varlığı,
- Rutin bir denetim anlayışının hâkim olması, risk analizi yapılamaması, yıllar itibarıyla yapılan denetimlerde sektör ve ürün çeşitliliğine gidilmemesi,
- Ürün grubu bazında gerekli test ve analizleri yapabilen laboratuvarlara dair detaylı bir envanterin bulunmaması; ürünlerdeki görünür uygunsuzluklara odaklanılması, kimyasal riskler gibi test yöntemiyle tespit edilebilecek risklerin yeterince denetlenmemesi; işaret/belge kontrolü ve fiziksel muayene ile tespit edilebilecek risklere ağırlık verilmesi, mevcut laboratuvar altyapısının etkin kullanılamaması,
- Denetim elemanlarının motivasyon eksikliği, tam zamanlı olarak denetimle görevlendirilmemelerinden kaynaklanan uzmanlık eksikliği, bazı kuruluşlarda denetim personelinin sayıca azlığı,
- Kamuoyunda ürün güvenliği bilincinin yetersizliği ve şikâyet mekanizmalarının yeterince bilinmemesi; Ürün Güvenliği İnternet Sitesi'nin etkin kullanılamaması [www.urunguvenligi.org]
- İktisadi işletmecilerin denetim sistemine dair görüşlerini PGD kuruluşlarına etkili bir şekilde iletememesi; tüketici örgütlerinin tüketicilerin ürün güvenliği ile ilgili haklarına ilişkin çalışmalarının yetersizliği,
- Güvensiz ürünlerle ilgili kamuoyunun yeterince bilgilendirilmemesi,
- PGDBİS'e veri girişinde yaşanan sorunlar; yıllık rapor için sağlanan verilerde tutarsızlıklar bulunması nedeniyle raporda denetim sonuçlarının net bir şekilde değerlendirilememesi,
- Çin ile tesis edilen söz konusu mekanizmanın işlerliğinin henüz sağlanamamış olması; Avrupa Komisyonu'nun ürünlere ilişkin teknik komitelerine katılımın istenen seviyede olmaması.





## BİLİM, SANAYİ VE TEKNOLOJİ BAKANLIĞI TARAFINDAN DENETLENEN ÜRÜNLERE DAİR SAYISAL VERİLER Kaynak: Ekonomik Bakanlığı, PGD 2015 Raporu

	DENETİMLER				MEVZUATA GÖRE			
	TOPLAM DENETİM SAYISI	DENETLENEN ÜRÜN PARTİ SAYISI		UYGUN BULUNAN ÜRÜNLER	GÜVENSİZ BULUNAN ÜRÜNLER	GÜVENSİZ BULUNAN İTHAL ÜRÜNLER	UYGUNSUZ BULUNAN ÜRÜNLER	UYGUNSUZ BULUNAN İTHAL ÜRÜNLER
		Denetlenen toplam ürün parti sayısı	Denetlenen ithal ürün parti sayısı	Ürün parti sayısı	Ürün parti sayısı	Ürün parti sayısı	Ürün parti sayısı	Ürün parti sayısı
AERESOL KAPLAR	978	978	344	927	-	-	51	24
ASANSÖR	3.982	3.982	141	2.064	-	-	1.918	52
ATEX	410	410	186	386	-	-	24	11
BASINÇLI EKİPMANLAR	883	883	130	804	2	-	77	18
ELEKTRİKLİ EKİPMANLAR	37.407	37.407	25.815	31.155	79	12	6.173	4.721
ENERJİ VERİMLİLİĞİ	15.955	15.955	4.545	15.783	-	-	172	100
GAZ YAKAN CİHAZLAR	2.426	2.426	229	2.055	25	-	346	40
KAZANLAR	359	359	-	349	-	-	10	-
MAKİNELER	10.774	10.774	8.125	7.939	5	2	2.830	2.014
OTOMOTİV	3.938	3.938	1.450	3.580	1	-	357	136
ZORUNLU STANDART-DÜZENLENMEMİŞ ALAN	1.375	1.375	510	1.320	-	-	55	12
PİL VE AKÜLER	14	14	14	14	-	-	-	-
SİVİL PATLAYICILAR	51	51	7	51	-	-	-	-
TAŞINABİLİR BASINÇLI EKİPMANLAR	16.465	16.465	11.132	3.868	1	-	12.596	9.513
TELEFERİK	12	12	12	12	-	-	-	-
HAZIR AMBALAJLAMA	4.129	4.995	3	4.233	-	-	762	1
YASAL METROLOJİ	60.657	779.636	23.389	774.898	-	-	4.738	104
PETROL VE LPG ÜRÜNLERİ	20.006	40.012	-	39.993	-	-	19	-
<b>TOPLAM</b> [Yasal Metroloji ve Petrol Ve Lpg Ürünleri Hariç]	<b>99.158</b>	<b>100.024</b>	<b>52.643</b>	<b>74.540</b>	<b>113</b>	<b>14</b>	<b>25.371</b>	<b>16.642</b>



Ancak bu denetimler rakamlar üzerinden yapılıyor. Örneğin; makine sektörüne bakıldığında eksik görülen bir alan varsa sadece o alanlara odaklanılıyor. Gümrüklerde yapılan denetimlerde ise özellikle riskli ürünler inceleniyor. Ya da bir firmanın ürünleri önceden sıkıntılı çıktıysa, bu firmanın diğer ürünlerine bakılıyor. Yani, gümrüklerde sıklıkla, önceki ithalatlarında problem yaşanan firmalara öncelik veriliyor. Bu denetimde bir diğer önemli unsur ise piyasalardan gelen şikâyetlerin önemi... Bu tip şikâyetlerde gözle muayene de yapılıyor ve gözle yapılan muayeneden sonra ciddi bir şey görülürse teste gönderiliyor. Ürünün testten çıkan kusuruna göre cezası da katlanıyor.

Bu süreç içerisinde, özellikle makine sektörünü ilgilendiren önemli bir eksiklik ise makine kullanan özel şirketlerin satın aldıkları makineleri iş için kullandıklarında, tüketici değil kullanıcı olarak konumlandırılması. Bilindiği üzere Türkiye’de tüketici haklarına önem verilse de herhangi bir kullanıcı hakkı bulunmuyor. Bu da piyasanın önemli bir eksiği olarak dikkat çekiyor. Kullanıcıların haklarını gözetilen bir kanun düzenlemesi olmadığı gibi bu konuda yapılan çalışmalar da henüz sonuçlanabilmiş değil. Uzmanlar yine de, konunun devlet içinde de tartışılmaya başlanmasının sorunların çözümü açısından önemli olduğunu ve yakın bir zamanda, piyasa denetimi ve gözetimi ile ürün güvenliğinin tek elde toplan-

## TİCARETTE TEKNİK ENGELLER



İthal ürünleri de kapsayacak şekilde, piyasaya sunulan ürünlerin güvenli olmasını sağlamak ülkelerin temel öncelikleri arasında yer alıyor. Bu amaçla, ürünlerin uyması gereken teknik kriterler (standartlar ve teknik düzenlemeler) ile ürünlerin bu kriterlere uygun üretildiğini belgeleyen uygunluk değerlendirme işlemlerine günümüzde daha fazla başvuruluyor. Bununla birlikte bu önlemler, çoğu zaman insan sağlığı ve güvenliği gibi meşru amaçların ötesinde ticarette teknik engeller olarak adlandırılan ve uluslararası ticaretin serbest akışını olumsuz etkileyen engellere yol açıyor. İhracatta karşılaşılan ticarette teknik engellerin önlenmesi, sürdürülebilir ihracat artışının sağlanması açısından da önem taşıyor. Bu çerçevede, Ekonomi Bakanlığı'nın Ticarette Teknik Engeller İnternet Sitesi, ihracatçıların ticarette teknik engeller alanında yararlanacağı ve etkin olarak kullanacağı temel bir platform olarak yapılandırılmış. Bu çerçevede; ihracat gerçekleştirmek istenen ülkenin ticarette teknik engeller uygulamaları hakkında bilgi sahibi olabilir, ihtiyaç duyulan ek bilgileri Bakanlıktan talep edebilir, ihracatta karşılaşılan ticarette teknik engelleri interaktif olarak Bakanlığa bildirebilirsiniz. Ayrıca, Ticarette Teknik Engeller İnternet Sitesine üye olduğunda, ilgililenilen ülke ve ürün gruplarına ilişkin taslak düzenlemeler de e-posta ile günlük olarak paylaşılıyor.

TÜRKİYE’DE HALEN  
PİYASA DENETİMLERİNİN  
AĞIRLIKLA  
SÜRDÜRÜLMESİNİN  
NEDENİ, GÜMRÜK  
DENETLEMELERİNDE  
SÜRE UZADIĞINDA  
İTHALATÇININ ÜRÜNE  
UYGUN ONAYI ALIP  
GÜMRÜKTEN ÇEKEBİLME  
HAKKININ OLMASINA  
VE FABRİKALARDA  
YAPILACAK  
DENETİMLERİN ÜRETİMİ  
AKSATMA ENDİŞESİNE  
DAYANIYOR.



## PİYASA GÖZETİMİ VE DENETİMİNİN AŞAMALARI



İlgili kamu kuruluşu, denetimin gerçekleştirileceği firmaların ürün grupları ve risk faktörlerinin önceliklendirildiği bir stratejik planlama yapar.

Bu plan çerçevesinde işaret, belge kontrolü gerçekleştirilir ve gerektiğinde numuneler alınır.



Alınan numuneler laboratuvar analizine tabi tutulur.

Yapılan denetimin sonucunda güvensizliği tespit edilen ürünle ilgili olarak piyasaya arzın yasaklanması, piyasaya arz edilmiş ürünlerin toplanması, ürüne ilişkin güvensizliğin üretici tarafından giderilmesi, ürünün üretici tarafından güvenli hale getirilmemesi veya ürünün güvenli hale getirilmesinin imkânsız olduğu durumlarda, taşıdıkları risklere göre kısmen veya tamamen bertaraf edilmesine yönelik gerekli tedbirler alınır. Tüketicilerin sağlığının korunması amacıyla yönelik alınan bu tedbirlerin kamuoyuna duyurulması da piyasa gözetimi ve denetiminin önemli bir parçasıdır.



ASTEK, MAKTEK, KİMTEK, İLAÇTEK gibi Bakanlık bünyesinde kurulmuş sektörel komitelerin, TOBB sektör meclisleri ve tabii ki sektörel derneklerin kendi konularında uzmanlık odakları olduğunu da dile getiren Targit, fiilen o işi yapan ve Bakanlıkça maruf kişilerin daha katılımcı olması sağlanırsa, piyasa gözetimi ve denetimi faaliyetlerinin etkinliği ve kalitesi- nin mutlaka artacağını ifade ediyor.

### ÜRÜNLER NEREDE DENETLENMELİ?

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı verilerine göre makine sektöründeki ürünlerin üçte biri ne yazık ki mevzuata uygun değil, hatta sorunlu... Bu rakamın içine bütün sanayi ürünleri dâhilken aynı derecelendirmede asansör sektöründeki uygunsuzluk yüzde 60'a kadar çıkıyor. Benzer şekilde, elektrikli ev aletlerinde de uygunsuzluk rakamlarının yüksek seyrettiğini dile getirmeliyiz.

Peki, hatalı ürünler piyasaya nasıl giriyor? Ürünler nerede denetlenmeye başlanmalı? Fabrikada mı, piyasada mı, yoksa gümrükte mi? Türkiye'de halen piyasa denetimlerinin ağırlıklı sürdürülmesinin nedeni, gümrük denetlemelerinde süre uzadığında ithalatçının ürüne uygun onayı alıp gümrükten çekebilme hakkının olmasına ve fabrikalarda yapıla-

PGD İLE İLGİLİ 2015 YILI İÇERİSİNDE KAYDEDİLEN ÖNEMLİ BİR GELİŞME "PİYASA GÖZETİM VE DENETİM SİSTEMLERİNİN İŞLEYİŞİ DEĞERLENDİRİLEREK, ETKİN BİR UYGULAMA MEKANİZMASI OLUŞTURULMASI" EYLEMİNİN 64 VE 65. HÜKÜMET EYLEM PLANLARINA DÂHİL EDİLMESİ OLARAK KARŞIMIZA ÇIKIYOR.

masa bile kontrol yapısında önemli bir sadeleşme yapılacağı yönünde gelişmeler yaşandığının altını çiziyor.

### "GÜVENİLİR PİYASA DENETİMİ İÇİN SEKTÖR DESTEĞİ ŞART"

Diğer yandan, Sefa Targit Türkiye'deki ürün güvenliği ve piyasa denetimi algısının, "Devletin müfettiş göndermesi ve o müfettişi bir şekilde ikna edebilme kabiliyeti" düzeyinde olduğuna da dikkat çekiyor. Algının bir başka boyutu da, üreticiler açısından, "Sadece rakiplerin denetlenmesiyle sınırlı kalması" gerekliliği... Targit, bu konuda, "Haksız rekabetin önlenmesi, sektörlerin her zaman dile getirdiği bir husustur. Bu da devletten ve sektörle devlet arasında geçiş bölgesi olan derneklerden beklenir. Rekabetin haksız olduğunu belirlemek için elde yazılı kurallar olması ve bir yetkili kurumun buna uyulma derecesini ölçmesiyle anlaşılır.

Piyasa gözetim ve denetiminin daha etkin yapılabilmesi, sektör tecrübesi olan güvenilir kişilerin, değerlendirme aşamasında daha fazla devreye girmesiyle olur. Bu değerlendirmeleri yapmak için tarafsız olmak, kamu adına hareket ediyor olmak gerek şarttır ama yeter şart, özel konularda uzman olmaktır. Burada güvenilir sektör mensuplarından yararlanmak çok önemlidir ki, Avrupa düzeyinde bu işlemler bu şekilde yürütülmektedir" değerlendirmesinde bulunuyor. Bu çerçevede,



## YETKİLİ PGD KURULUŞLARI VE SORUMLU OLDUKLARI ÜRÜN GRUPLARI

PGD KURULUŞU	ÜRÜN GRUPLARI
Koordinatör Kuruluş: Ekonomi Bakanlığı	
Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı	ATEX ürünleri, asansörler, aerosol kaplar, basınçlı ekipmanlar, gaz yakan cihazlar, makineler, motorlu araçlar, sivil kullanım amaçlı patlayıcılar, taşınabilir basınçlı ekipmanlar, kazanlar, ölçü aletleri, hazır ambalajlı mamuller, pil ve akümülatörler.
Gümrük ve Ticaret Bakanlığı	Deterjanlar, oyuncaklar, kimyasal ürünler [dövme mürekkebi, temizleme ve yıkama ürünleri], çocuk bakım ürünleri, düzenlenmemiş alanda yer alan hazır giyim tekstil ve ayakkabı, dekoratif malzemeler, mobilyalar, el aletleri, aygıtlar, hobi ve spor ekipmanları, mutfak/pişirme gereçleri, çakmaklar, kırtasiye ürünleri, çocuk ekipmanları, gıda görünümlü ürünler.
Sağlık Bakanlığı	Kozmetikler, tıbbi cihazlar
Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı	Gıda maddeleri, gıdalarla temas eden madde ve malzemeler, yem, gübreler, bitki koruma ürünleri, veterinerlikte kullanılan tıbbi ürünler
Çevre ve Şehircilik Bakanlığı	Yapı malzemeleri, katı yakıtlar
Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu	Telsiz ve telekomünikasyon terminal ekipmanları
Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı	Kişisel koruyucu donanımlar
Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı	Gezi tekneleri, gemi teçhizatı
Tütün ve Alkol Piyasası Düzenleme Kurumu	Tütün mamulleri ve etil alkol
Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu	Akaryakıtlar







İTHAL ÜRÜNLERDE UYGUNSUZLUK ORANLARININ EN YÜKSEK OLDUĞU ÜRÜN GRUPLARI

Kaynak: Ekonomik Bakanlığı, PGD 2015 Raporu



KOZMETİK  
92,0



TAŞINABİLİR  
BASINÇLI  
EKİPMANLAR  
85,5



HAZIR BETON  
DIŞI YAPI  
MALZEMELERİ  
67,0



TIBBİ  
CİHAZLAR  
45,0



ASANSÖR  
36,9



HAZIR  
AMBALAJLAMA  
33,3



TELSİZ VE/VEYA  
TELEKOMÜNİKASYON  
TERMİNAL  
EKİPMANLARI  
27,0



DiĞER  
TÜKETİCİ  
ÜRÜNLERİ  
25,5



MAKİNELER  
24,8

YAKIN BİR ZAMANDA, PİYASA DENETİMİ VE GÖZETİMİ İLE ÜRÜN GÜVENLİĞİNİN TEK ELDE TOPLANMASA BİLE KONTROL YAPISINDA ÖNEMLİ BİR SADELEŞME YAPILACAĞI YÖNÜNDE GELİŞMELER YAŞANDIĞININ ALTI ÇİZİLİYOR.

moment

cak denetimlerin üretimi aksatma endişesine dayanıyor. Fakat artık piyasanın hemfikir olduğu bir gerçek daha var ki bu, uygulamanın mutlaka yeniden düzenlenmesi ve güncellenmesi gerekliliği. Çünkü piyasa denetimi, gerçekten kontrolü zor bir süreç... Hatırlanacağı üzere bir dönem Türkiye'ye çok fazla elektrikli bisiklet girişi olmuş ve ardından yapılan denetimlerde bu ürünlerin büyük çoğunluğunun uygunsuz olduğu belirlenmişti. Bu işin vahim tarafı. Ancak iyi bir tarafı da var ki o da uygun ürünlerin girişi engellendiğinde piyasa arzını kapatacak yerli yatırımların da hızlanıyor olması... Benzer şekilde, Ankara'da doğal gaz sızıntısından dolayı yaşanan üzücü kayıpların yaşandığı dönemde doğal gaz dedektörleri zorunlu hale getirilmiş, ancak Uzak Doğu menşeli dedektörlerin büyük bölümünde ciddi kusurlar saptanmıştı. Özetle uzmanlar, aslen denetimlerin ürün piyasaya kabul edilmeden önce gümrüklerde yapılması gerektiğini dile getiriyor.

**DENETİMLERİN MAKİNE SEKTÖRÜNE KATKILARI**

Makine sektöründe piyasa denetiminin gerçek anlamda olması gerektiği gibi uygulan-

ması ile ilk olarak gerçek sanayiciler yani yatırım yapan sanayicilerle merdiven altı yatırım yapanların birbirinden net çizgilerle ayrılacak; merdiven altında üretim yapma imkânı tamamen ortadan kaldıracaktır. Diğer yandan, aynı denetim ve gözetimler, sektördeki ölçek sorununa da çözüm olabilir. Bilindiği üzere Türkiye'de ciddi bir ölçek sorunu da var: Veriler, Türkiye'de yaklaşık 11 bin makine üreticisi olduğunu söylüyor. Bu, çok ciddi bir sayı ve makinecilerin kendini büyütme imkânını da ortadan kaldırıyor. Ortada bir pasta var ve bu pastaya 11 bin kaşık sallanıyor. Üstelik bu üreticiler içerisinde uygunsuz üretim yapan firmalar da var ve aslında bu firmalar pastadan haksız pay alıyor. Dolayısıyla ancak gerçekçi ve uygulanabilir bir piyasa denetimi ve gözetimi sistemiyle bu sorun aşılabılır; ancak böylece yurt dışında yaşayan bir kişi bir Türk makinesi satın aldığı anda "Türk makinesi kaliteliymiş" diyebilir.

Üreticiler açısından görüşlerine başvurduğumuz Asray Genel Müdürü Sefa Targıt, Türk ürünlerinin dünya pazarlarına açılması konusunda, "Üreticiler ilgili pazarlara nasıl uyum sağlıyor?" sorumuza, "Asray ve içinde bulun-



duğu sektör, bu konuda oldukça şanslı. Çünkü çok iyi düzenlenmiş, her ayrıntıda teknik mevzuatı ve standartları olan bir sektörün parçasıyız. Küresel pazarda 'Türk Malı' diye bir kavram ve buna ilişkin bir algı var tabii. Ülke algısı ne kadar olumluysa, sizin işiniz de o denli kolaylaşır. Şu sıralar pek olumlu olduğu söylenemez. İş dünyası örgütlerimiz en çok bu konuda gayret ediyor, kaynak seferber ediyor. Son 10 yılda ihracat mallarının kalitesinde düşme gözlemliyoruz, bunun nedeni de Çin mallarıyla fiyat rekabeti yapabilmek için kaliteyi düşürme ya da yükseltmeme yoluna giden girişimcilerdir.

Oysa EN ve ISO standartları tüm dünyada kabul görüyor. AB direktiflerinin iç mevzuat haline gelmesi de, küresel anlamda bizler için avantajdır" sözleriyle yanıt veriyor.

### PİYASA AKTÖRLERİNİN YAKLAŞIMI

Peki, piyasa gözetimi ve denetimi ile ürün güvenliğine sektör aktörlerinin yaklaşımı nasıl? Türk makine sektörünün önemli isimlerinden Hidromek, yalnızca yurt içi pazar düzenlemeleri değil, yurt dışı pazar regülasyonlarına uygun üretim yaparken, bu çerçevede yurtiçi ve yurtdışı pazarlardaki ürün güvenliği ve denetimine ilişkin mevzuatı da yakından takip ediyor. Bu çerçevede, orta ve üst seviyede olan üre-

ticiler için ürün güvenliği ve piyasa denetimi, göz ardı edilemeyecek standartları beraberinde getirirken, bu durum nihai kullanıcının can/mal sağlığını koruma amacı edinmesinin yanı sıra kullanılacak ürün için de bir beklenti düzeyi oluşturuyor. Böylelikle ürünün kalitesini yukarıya taşıyacak olan ürün güvenliği ve piyasa denetimi düzenlemeleri rekabeti daha adil kılıyor. Diğer yandan, Hidromek'in de takip ettiği üzere, sektörler için standartların iyi belirlenmesi sadece yurt içi piyasa standartları değil, yurt dışını da kapsayan daha küresel standartlara erişilmesi, Türkiye'nin üretiminin talebini arttırıp, uluslararası pazarda daha yukarılara tırmanmayı da sağlaması açısından önemli. Bu çerçevede, değişik sektörlerde çalışan küçük ya da yerel üreticilerin de ürün güvenliği ve piyasa denetimi standartlarına göre üretim yapması bu ivmelenmeyi arttıracaktır.

Bunun yanı sıra, yurt dışı pazarlarda daha büyük paylar almaya başlamanın koşullarından biri ülkelerin kendi ürün güvenliği ve piyasa denetimi standartlarına uygun sağlamaktan geçiyor. Bu anlamda Hidromek gibi sektörün önde gelen aktörleri de dünya genelinde kabul edilen ürün güvenliği standartlarına uyum sağlayarak, hatta bu standartları geliştirici adımlar atarak rekabette öne çıkmaya gayret ediyor.

### GİRDİLER İTİBARIYLA PİYASA GÖZETİMİ VE DENETİMİ

Kaynak: Ekonomik Bakanlığı, PGD 2015 Raporu

KURUM	ÜRÜN KATEGORİSİ	PGD FAALİYETLERİ İÇİN KULLANILAN KAYNAK MİKTARI (TL)	GÖREVLENDİRİLMİŞ / YETKİLENDİRİLMİŞ DENETİM ELEMANLARI	FİLEN DENETİM GERÇEKLEŞTİRİLMİŞ DENETİM ELEMANLARI	DENETMEN BAŞINA DÜŞEN EĞİTİM [GÜN/YIL]
BİLİM, SANAYİ VE TEKNOLOJİ BAKANLIĞI	BASINÇLI EKİPMANLAR	317.892	795	136	7
	ELEKTRİKLİ EKİPMANLAR	13.467.033	795	437	7
	OTOMOTİV	1.417.734	795	226	8
	PİL VE AKÜLER	5.040	795	2	8
	SİVİL PATLAYICILAR	18.361	795	15	8
	ENERJİ VERİMLİLİĞİ	5.744.019	795	244	8
	TAŞINABİLİR BASINÇLI EKİPMANLAR	5.927.626	795	153	7
	TELEFERİK	4.320	795	6	9
	ZORUNLU STANDART-DÜZENLENMEMİŞ ALAN	495.019	795	94	4
	GAZ YAKAN CİHAZLAR	873.393	795	208	7
	KAZANLAR	129.245	795	34	7
	AEROSOL KAPLAR	352.093	795	39	7
	ASANSÖR	1.433.575	795	282	9
	ATEX	147.606	795	83	8
	MAKİNELER	3.878.788	795	343	8
	HAZIR AMBALAJLAMA [1]	1.309.990	1.009	342	1
	PETROL VE LPG ÜRÜNLERİ [2]	1.580.000	739	593	6
	YASAL METROLOJİ [3]	18.735.221	1.009	483	3
	<b>TOPLAM [YASAL METROLOJİ VE PETROL VE LPG ÜRÜNLERİ HARİÇ [4]</b>	<b>35.521.734</b>	<b>1.804</b>	<b>695</b>	



PAPUA YENİ GİNE



YÜZÖLÇÜMÜ

462.840 km<sup>2</sup>

NÜFUS

6.672.429  
(Temmuz 2015 itibarıyla)

ÖNEMLİ ŞEHİRLER

Port Moresby (Baskent),  
Lae, Madang, Goroka,  
Rabaul.

ETNİK GRUPLAR

Ülkede üç ana etnik grup  
bulunuyor: Papuanlar,  
Malenezyalılar ve  
Pigmeler. Ayrıca düşük  
yoğunluklu olarak  
Avustralyalı, Polinezyalı ve  
Çinli etnik gruplar da yer  
alıyor.

DİL

Resmi dil İngilizce olmakla  
birlikte Papua Yeni Gine,  
dünyanın en çok etnik  
dil barındıran ülkesidir.  
Ülkede yerli dillerin ve  
lehçelerin sayısı 800'ü  
aşkınken, bunların 200'ü  
Malayo-Polinezya kökenli  
Malenezya dil grubuna  
aittir.

PARA BİRİMİ

Papua Yeni Gine Kinasi  
(PGK) 1 Dolar: 3.18  
PGK (25 Temmuz 2016  
itibarıyla)

*Kaynak: CIA The World  
Factbook ve T.C. Dışişleri  
Bakanlığı Papua Yeni Gine  
Künyesi*



# OKYANUSYA'NIN BAKIR PAZARI : PAPUA YENİ GİNE

DÜNYA EKONOMİSİNİN YÜZDE 55'İNİ OLUŞTURAN,  
DÜNYA TİCARETİNİN İSE YÜZDE 45'İNİ  
GERÇEKLEŞTİREN ASYA PASİFİK BÖLGESİNİN  
EN ZAYIF HALKASI OLAN PAPUA YENİ GİNE,  
SAHİP OLDUĞU YER ALTI ZENGİNLİKLERİ VE  
TOPRAKLARI ÜZERİNDE HALEN MODERN YAŞAM  
İLE TANIŞMAMIŞ TOPLULUKLARA EV SAHİPLİĞİ  
YAPMASIYLA TANINIYOR. ÜLKE, MAKİNE  
İTHALATINDA YAKIN BÖLGE ÜLKELERİYLE İŞBİRLİĞİ  
KURUYOR OLSA DA, DÜNYANIN DÖRT BİR YANINA  
ÜRÜN SATAN TÜRK ÜRETİCİLER İÇİN PAPUA YENİ  
GİNE, SERBEST VE GELİŞİME AÇIK BİR PAZAR  
OLARAK DİKKAT ÇEKİYOR.









İngiliz Milletler Topluluğu'nun bir üyesi olmakla beraber, bağımsızlığını 1975'te Avustralya'dan alan Papua Yeni Gine, küresel ekonomi dinamiklerinin son derece hareketli olduğu bir bölgede bakir kalan; ekonomisi yoğun olarak tarım ve kakao üretimine bağlı, sanayisi gelişmemiş; bununla birlikte zengin yer altı kaynakları ve modern yaşamdan izole yerli kabileleriyle dikkat çeken bir ülke.

Hint ve Pasifik Okyanusları arasındaki Yeni Gine adasının doğusu ve beraberindeki irili ufaklı 600'e yakın adalar topluluğundan oluşan Papua Yeni Gine o kadar bakir ve dar bir ekonomik hayata sahip ki Ekonomi Bakanlığı'nın güncel verilerine göre PYG'nin GSYİH büyüklüğü ancak 20 milyar 670 milyon dolar olarak ölçülüyor. Kişi başı gayrisafi yurt içi hâsılası 2 bin 600 dolar seviyelerinde gerçekleşen PYG, yine de geçen yılki yüzde 9 ve 1995-2015 dönemindeki yıllık yüzde 3'ün üzerindeki ekonomik büyümesiyle küresel ekonomideki yerini yavaş adımlarla olsa da sağlamlaştırıyor.

#### KIVIRCIK SAÇLI İNSANLAR ÜLKESİ

Güneybatı Pasifik'te, Avustralya kıtasının kuzeyi ve ekvatorun güneyinde yer alan Papua Yeni Gine, üzerinde bulunduğu Yeni Gine Adası'nı Endonezya ile paylaşıyor. Yeni Gine Adası'nın doğu yarısı, Bismarck Adaları ve birçok bitişik ada gruplarını içine alan bağımsız bir ülke olan Papua Yeni Gine'nin ilk batılı kâşiflerle tanışması 16'ncı yüzyılda gerçekleşmiş. 1526 yılında Portekizli Jorge de Meneses Yeni Gine'ye ulaşan ilk Avrupalı olarak tanınıyor. Meneses adanın kuzey kıyılarına Malay dilinde "kıvırcık saçlı" anlamına gelen "Ilhas dos Popuas" adını verse de 1545'te bölge insanların Afrika Gine'si insanlarına çok benzediğini görerek, adanın ismini Yeni Gine olarak değiştirir. Bundan sonra bölgeye sırasıyla İspanyollar, İskoçlar, İngilizler ve Fransızlar gelir.

1884'te İngiliz ve Almanların sömürüsüne geçen Yeni Gine, I. Dünya Savaşı'ndan sonra Avustralya'ya bırakılır. 1942-1945 arasında Japon işgaline uğrayan ada, II. Dünya Savaşı'nın en sert çarpışmalarına da sahne



Wabag



olur ve Yeni Gine’de Japon, Avustralya ve ABD askerlerinden toplam 216 bin insan hayatını kaybeder. 1949’da “Papua Yeni Gine Toprakları” adıyla yeniden Avustralya’ya bağlanan bölge nihayet 1973’te kendi kendini yönetme hakkını elde eder ve Papua Yeni Gine ismiyle 16 Eylül 1975’te bağımsızlığını kazanır.

Parlamente demokratik sisteme sahip anayasal bir monarşi olan PYG’de, Devlet Başkanı Kraliçe II. Elizabeth, Genel Vali Sir Michael Ogio tarafından temsil ediliyor. PYG, 19 il ve bir özerk bölgeden (Bougainville) oluşur. 111 üyeli parlamentoda ise farklı ölçeklerde birçok parti temsil ediliyor. PYG’de bir partinin çoğunluğu sağlaması ise ender görülüyor. Genellikle bağımsız adayların seçim sonrası partiler arasında yer değiştirdiği ülkenin halen görevdeki hükümeti ise Başbakan Peter O’Neill liderliğindeki bir koalisyon hükümeti olarak dikkat çekiyor.

#### EN BÜYÜK ZORLUK: COĞRAFYA

PYG, küresel ekonomiye yön veren bir bölgede yer almasına rağmen, bölgenin en zayıf halkası konumunda. Zengin yer altı kaynaklarına rağmen ülkenin geri kalmışlığındaki en büyük etkenlerden biri hâkim güçlerce yüzyıllarca kontrol altında tutulması olduğu kadar adanın coğrafi yapısından da kaynaklanıyor. Geniş vadilerle parçalanmış dağlık yapının yanı sıra ülkenin yüzde 70’ine yakın bir bölümü tropikal ve sık ormanlarla kaplı. PYG, aynı zamanda yerkürenin en aktif jeolojik hareketliliğinin yaşandığı bölgelerden biri: Ülkede 40’tan fazla aktif yanardağ bulunuyor ve ülke yıkıcı depremleri sıkça yaşıyor. Ülkedeki zor coğrafi koşullar ve sık tropik ormanlar ulaşımı çoğu bölgede imkânsızlaştırırken, bu durum, modern yaşam ile karşılaşmamış ilkel kabilelerin PYG’de halen var olabilmelerini ise kolaylaştırıyor. Diğer yandan aynı zor coğrafi koşullar, insan topluluklarının da birbirinden kopuklaşmasına neden oluyor. Bunun en büyük göstergelerinden biri de ülkede 820’den fazla yerel dil konuşulması. Hatta PYG, dünya üzerinde konuşulan tüm dillerin yüzde 12’sine ev sahipliği yapmasıyla kendi alanında bir rekoru da elinde bulunduruyor. PYG’nin çok sayıda adadan oluşan zor coğrafi yapısı, bu nedenle kaynakların etkili biçimde kullanılmasını da güçleştiriyor. Ekonomisi büyük ölçüde maden cevheri, petrol, kahve, kakao ve kereste ihracatına dayanan ülke, küresel fiyat dalgalanmalarına da oldukça duyarlı. Ülkenin ilk başkanı olan ve 1988’e kadar görevde kalan Michael T. Somare, sağladığı bütçe disipliniyle giderleri kontrol altına alarak PYG ekonomisinin büyümesinde önemli bir rol oynarken, 2003’ten itibaren büyümeye



Rabaul

#### PAPUA YENİ GİNE’NİN MAKİNE İTHALATINDA İLK 10 ÜLKE (MİLYON DOLAR – 84. FASIL)

Kaynak: www.trademap.org  
BM İstatistik Bölümü verileri

Sıra No	ÜLKE	2011	2012	Değişim %
1	AVUSTRALYA	23,2	45,8	97
2	SİNGAPUR	19,1	11,1	-42
3	ENDONEZYA	2,1	8,8	319
4	ABD	0,8	2,0	150
5	ÇİN	1,5	1,6	7
6	YENİ ZELANDA	1,9	1,2	-37
7	HONG KONG	-	1,1	-
8	JAPONYA	1,8	0,5	-72
9	SOLOMON ADALARI	0,7	0,4	-43
10	MALEZYA	0,3	0,4	33
	DİĞER	5,0	0,8	-84
	<b>TOPLAM</b>	<b>56,4</b>	<b>73,5</b>	<b>30</b>





PAPUA YENİ GİNE'NİN 2015 YILINDA MAKİNE İTHALATINDA EN FAZLA ARTIŞ YÜZDE 62,7 İLE 8483 GTİP KODLU "TRANSMİSYON MİLLERİ, KRANKLAR, YATAK KOVANLARI, DİŞLİLER, ÇARKLAR" ÜRÜN GRUBUNDA YAŞANDI. 2014 YILINDA SÖZ KONUSU KALEMDE 21,7 MİLYON DOLARLIK İTHALAT GERÇEKLEŞTİRİLİRKEN 2015 YILINDA BU RAKAM 35,3 MİLYON DOLAR OLDU.

Goroka



başlayan ekonomi, 2011'de yüzde 9, 2012'de yüzde 8 büyüme sergiledi. Ancak, yasal sistemdeki sorunlar, arazi kiralari ve fiziksel altyapının yetersizliği, özel sektör ve ekonomik büyümenin önündeki en büyük engeller olmaya devam ediyor ve ülke, bölgede iş yapma kolaylığı ve maliyetler açısından en avantajsız ülke olarak değerlendiriliyor.

#### MODERN DÜNYADAN UZAK PAZAR

Ülkenin nüfusu 6,5 milyondan fazla olsa da bunun ancak yüzde 15'i şehirlerde yaşıyor. Ülkede yerli nüfusu olarak üç ana grup var:

Güney ve iç bölgelerde Papuanlar, kuzey ve doğuda Malenezyalılar ve batı bölgelerde Pigmeler. Bunların dışında PYG'de Avustralyalı, Polinezyalı ve Çinli topluluklar da yer alıyor. Yerlilerin çoğunluğu siyah deriliyken, deri renkleri sarı ile siyah arasında değişebilen yuvarlak kafa yapılı Pigmeler, çok küçük boylu olmalarıyla tanınıyor.

Papua Yeni Gine'de konuşulan 820 dilden 200'ü Malenezya dillerinin Mikronezya öbeğine bağlı. Bu diller, çoğunlukla kıtanın kıyılarında ve adalarda konuşuluyor. Halkın yüzde 85'inin konuştuğu (özellikle kıtanın iç kesim-



lerinde) 600'den fazla dil ise Papua dillerinin Avustralya-Malenezya öbeğinde yer alıyor. Ancak bu diller çok küçük toplulukların kendi aralarında konuştukları diller. Resmi dil İngilizce iken ticaret dili ise İngilizcenin bozulmuş bir hali olan Pidgin İngilizcesidir. Yine, ülkede, Motu Malenezyalıların dili olan Motu ve Tok Pisin dili de sıkça kullanılıyor.

Halkın çoğunluğunun kendi yerli inançlarına sahip olduğu PYG'de insanların yüzde 90'ı esas adada; çoğunluğu kıyı bölgelerde ve başkent Port Moresby'de yaşıyor. Yerel yaşamda ise çok sıkı bir aşiret, sülale sistemi hâkim: Aşiretlerin birbirleriyle ilişkisi çok az, ufak bir toprak tecavüzü ya da başka bir sorun çatışma nedeni olabiliyor ve bu çatışmaların şiddet dozu çok yükselebiliyor. Günümüzde terk edilmiş olsa da bu çatışmaların geçmişte yamyamlığa varan sonuçlar doğurduğu da biliniyor.

Zor coğrafi şartlar nedeniyle hiç demir yolu ağının bulunmadığı ülkedeki 20 bin kilometrelik kara yolu ağında sadece 600 kilometre asfalt ile kaplanmış. Yani ülkede hareket etmek istiyorsanız büyük bir zorluğu da göğüslemeniz gerekiyor.

Okuma yazma oranı yüzde 30'lar seviyesinde olan ülkede genç nüfusun ne yazık ki üçte biri eğitim görebiliyor. İlginç bir başka bilgi ise PYG'nin ulaşımı zor, modern yaşama uyum sağlamamış bazı bölgelerinde halen para yerine mal değiş tokuşunun kullanılması. Yine PYG, biyolojik çeşitlilik açısından dünyanın en zengin kabul edilen ve Filipinler, Endonezya ve Malezya arasında bulunan "Mercan Üçgeni" içerisinde yer alıyor: Son 10 yılda PYG'yi çevreleyen okyanuslarda 33 yeni balık türü keşfedilmiş.

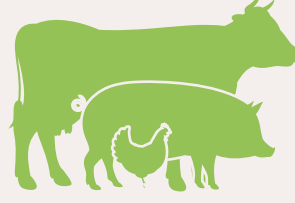
#### ÜLKE, DOĞAL KAYNAKLARDAN BESLENİYOR

Ağırlıklı olarak bölgenin ekonomi devleri olan Avustralya, Çin ve Japonya ile ticari ilişkilerini güçlü tutan PYG, altın üretiminde de küresel öneme sahip bulunuyor. Son yıllarda diğer madenler ile petrol ve doğal gaz üretimine de ağırlık verilmesiyle maden ve petrol ürünleri satışının genel ihracat içindeki payı yüzde 60'lar seviyesine ulaşmış durumda. Madencilik sektörü, altın ve bakır ağırlıklıyken, PYG'nin sıvılaştırılmış doğal gaz (LNG) alanındaki potansiyeli de son dönemde dikkat çekiyor. Başta Avustralya ve ABD olmak üzere yabancı yatırımcılar, LNG sektöründeki yatırım olanaklarına yakın ilgi gösterirken, küresel analistler PYG'nin doğal gaz rezervini 227 milyar metreküp, kanıtlanmış petrol rezervini ise 170 milyar varil olarak öngörüyor.

Diğer yandan, Avustralya'nın PYG'ye yönelik ekonomik yardım programı da halen de-

## PAPUA YENİ GİNE EKONOMİSİNİN ANA SEKTÖRLERİ

### TARIM VE HAYVANCILIK:



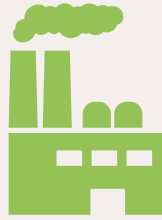
PYG'nin dağlık ve tropik ormanlarla kaplı topraklarının ancak yüzde 5'i tarıma elverişli olmasına karşın, ekili alanlar bunun yarısı kadar. Tarım alanlarında çoğunlukla ailelerin gereksinim duydukları ürünler yetiştiriliyor. Ailelerin olan toprak parçalarında genellikle ilkel tarım yöntemleri uygulanıyor. Dağlık bölgelerde üretilen başlıca besin maddesi tatlı patates iken muz, kulkas ve hint yerelması düzlüklerde yetiştirilen ürünlerin başında geliyor. Ticari değer taşıyan en önemli ürünler ise kahve, kakao, yerfıstığı, palm yağı, şekerkamışı, çay ve kauçuk olarak sıralanıyor.

### MADENCİLİK:



Ağırlıklı olarak bölgenin ekonomi devleri olan Avustralya, Çin ve Japonya ile ticari ilişkilerini güçlü tutan PYG, altın üretiminde de küresel öneme sahip bulunuyor. Son yıllarda diğer madenler ile petrol ve doğal gaz üretimine de ağırlık verilmesiyle maden ve petrol ürünleri satışının genel ihracat içindeki payı yüzde 60'lar seviyesine ulaşmış durumda. Madencilik sektörü, altın ve bakır ağırlıklıyken, PYG'nin sıvılaştırılmış doğal gaz (LNG) alanındaki potansiyeli de son dönemde dikkat çekiyor.

### SANAYİ:



Madencilik hariç, sanayi sektörlerinin GSYİH'ye katkısının yüzde 9 civarında olduğu ülkede sanayi ürünleri ihracatı da oldukça düşük seyrediyor. Bira, sabun, beton, hazır giyim, kâğıt ürünleri, kibrit, dondurma, konserve et, meyve suyu, mobilya, kontrplak ve boya küçük ölçekli üretimi olan ürünlerken, iç pazarın küçük olması, yüksek işçilik ücretleri ve yüksek nakliye maliyetleri sanayinin gelişmesinin önündeki engeller olarak dikkat çekiyor. Ülkedeki sanayi daha çok ülkenin sahip olduğu kaynaklar çerçevesinde şekillenirken, örneğin su altı zenginliklerinin bol olması sebebiyle su ürünleri işleme sektörü ve tarıma uygun bir ülke olması sebebiyle gıda işleme sanayisi gelişim gösteriyor.

### TİCARET:



Papua Yeni Gine o kadar bakır ve dar bir ekonomik hayata sahip ki Ekonomi Bakanlığı'nın güncel verilerine göre PYG'nin GSYİH büyüklüğü ancak 20 milyar 670 milyon dolar olarak ölçülüyor. Ülke 2015'te 4,8 milyar dolarlık ithalat yaparken, 9,7 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdi. İthalatta en güçlü kalemi 84.

fasıllı içeren makine ve aksamları sektörü ürün grubu üstlenirken, ihracatta ise 27. fasıllı içeren mineral yakıtlar ve yağlar ilk sırada yer aldı.

### ULAŞIM VE HABERLEŞME:



Zor coğrafi şartlar nedeniyle hiç demir yolu ağının bulunmadığı Papua Yeni Gine'deki 20 bin kilometrelik kara yolu ağında sadece 600 kilometre asfalt ile kaplanmış. Yani ülkede hareket etmek istiyorsanız büyük bir zorluğu da göğüslemeniz gerekiyor. Bununla birlikte II. Dünya Savaşı yıllarından kalan küçük pistler de dâhil edildiğinde Papua Yeni Gine'de 600'e yakın hava ulaşımına uygun pist bulunuyor.

Şehirlerde ulaşım ise toplu taşıma ile gerçekleştiriliyor.





PYG EKONOMİSİ SANAYİ ÜRÜNLERİ KONUSUNDA İTHALATA BAĞIMLI KONUMDA BULUNUYOR. MADENCİLİK HARİÇ, SANAYİ SEKTÖRLERİNİN GSYİH'YE KATKISININ YÜZDE 9 CİVARINDA OLDUĞU ÜLKEDE SANAYİ ÜRÜNLERİ İHRACATI DA OLDUKÇA DÜŞÜK SEYREDİYOR.

vam ediyor. PYG bütçesinin yaklaşık yüzde 14'ünü oluşturan bu yardımlar iki ülke arasındaki ticari ilişkilerde de belirleyici rol oynasa da PYG hükümeti Avustralya ile ticarete ve Avustralya'nın yardımlarına olan bağımlılığı azaltmayı hedefleyerek, Çin ile yakınlaşmasını sürdürüyor.

Bu çerçevede PYG ekonomisi üst üste 11 yıldır büyümesini sürdürüyor ve küresel emtia fiyatlarındaki artışın ülkede devam eden LNG projeleri ve diğer sektörlerle pozitif etkisiyle ekonomik büyümesini sürdürmesine kesin gözüyle bakılıyor. Bununla birlikte, ülkede rekor düzeydeki kamu ve özel sektör yatırımları sebebiyle inşaat, gemicilik ve liman hizmetleri gibi alanlar tam kapasiteye yakın çalışsa da PYG'deki fakirlik ve işsizlik halen yüksek seyrediyor. Bu çerçevede uzmanlar, sürdürülebilir büyümenin sağlanması için altyapının belirgin biçimde düzeltilmesi gerekliliğine işaret ederken, özel sektördeki büyümenin mevcut yasal sorunlar, yolsuzluk ve yüksek nakliye giderleri nedeniyle sınırlı kalabileceği uyarısında bulunuyor.

#### SANAYİ ÜRÜNLERİNDE İTHALATA BAĞIMLI

Ülkedeki hâkim ekonomik alan halen tarım ve hayvancılık olarak ilerliyor. GSYİH içerisindeki payı yüzde 32'ye ulaşan ve nüfusun yüzde 75'i tarım sektöründe istihdam edilen PYG'de ihracata yönelik üretim öne çıkıyor. Bu bağlamda tarım ürünleri ihracatının yüzde 90'ını kahve, kakao, palm yağı ve hindistan cevizi oluştururken, çay, kakule, kauçuk, kırmızı biber ve pire otu da ihracatta öne çıkan diğer tarımsal ürünler olarak dikkat çekiyor.

PYG ekonomisi sanayi ürünleri konusunda ise ithalata bağımlı konumda bulunuyor. Maden-



#### TÜRKİYE'NİN PAPUA YENİ GİNE'YE 84. FASIL BAZINDA MAKİNE İHRACATI (BİN DOLAR)

Kaynak: TÜİK verileri

GTİP KODU	GTİP ADI	2014	2015	Değişim %
8474	TOPRAK, TAŞ, METAL CEVHERİ VB. AYIKLAMA, ELEME VB. İÇİN MAKİNELER	363,8	147,1	-60
8471	OTOMATİK BİLGİ İŞLEM MAKİNELERİ, ÜNİTELERİ	61,7	25,8	-58
8432	TOPRAĞI HAZIRLAMAYA, İŞLEMESİNE, EKMEYE, ORMANCILIKTA KULLANILAN MAKİNE VE CİHAZLAR; ÇİMEN, SPOR SAHALARI	23,4	8,0	-66
8426	GEMİ VİNÇLERİ, DİĞER VİNÇLER, HAREKETLİ KALDIRMA ÇERÇEVELERİ, LASTİK TEKERLEKLİ TAŞIYICILAR VE VİNÇLER	-	5,9	-
8431	AĞIR İŞ MAKİNE VE CİHAZLARININ AKSAMI, PARÇALARI	0,6	1,9	199
8413	SIVILAR İÇİN POMPALAR, SIVI ELEVATÖRLERİ	29,0	1,1	-96
8481	MUSLUKÇU BORUCU EŞYASI-BASINÇ DÜŞÜRÜCÜ, TERMOSTATİF VALF DAHİL	1,2	0,7	-36
8409	MATBAACILIĞA MAHSUS BASKI MAKİNELERİ, YARDIMCI MAKİNELER	54,3	47,7	-12,1
8414	HAVA VEYA VAKUM POMPALARI, HAVA VEYA DİĞER GAZ KOMPRESÖRLERİ, FANLAR, ASPIRATÖRÜ OLAN HAVALANDIRMA	2,3	-	-
8415	KLİMA CİHAZLARI (MOTORLU BİR VANTİLATÖR İLE NEM VE ISIYI DEĞİŞTİRMEYE MAHSUS TERTİBATI OLANLAR)	217,9	-	-
	DİĞER	55,9	-	-
	<b>TOPLAM</b>	<b>758,5</b>	<b>190,5</b>	<b>-75</b>



Wamena

cilik hariç, sanayi sektörlerinin GSYİH'ye katkısının yüzde 9 civarında olduğu ülkede sanayi ürünleri ihracatı da oldukça düşük seyrediyor. Bira, sabun, beton, hazır giyim, kâğıt ürünleri, kibrit, dondurma, konserve et, meyve suyu, mobilya, kontrplak ve boya küçük ölçekli üretimi olan ürünlerken, iç pazarın küçük olması, yüksek işçilik ücretleri ve yüksek nakliye maliyetleri sanayinin gelişmesinin önündeki engeller olarak dikkat çekiyor. Ülkedeki sanayi daha çok ülkenin sahip olduğu kaynaklar çerçevesinde şekillenirken, örneğin su altı zenginliklerinin bol olması sebebiyle su ürünleri işleme sektörü ve tarıma uygun bir ülke olması sebebiyle gıda işleme sanayisi gelişim gösteriyor. Bunun dışında, mineral ve petrol kaynaklarının işlenmesi haricinde PYG sanayisinin varlık göstermediği söylenebilir. Bu çerçevede PYG, orta vadeli plan kapsamında, katma değeri yüksek, uzun süreli istihdam sağlayacak sektörlerle yatırım çek-

me konusunda çaba gösterirken, petrol ve gaz sektöründe arıtım ve petrokimya işleme, kimya, ilaç, konserve balık tesisleri, mobilya ve ağaç ürünleri, biyoyakıt üretimine özel olarak ağırlık veriyor. Madencilikte ise PYG, altın üretiminde önemli bir konuma sahip. Bununla birlikte diğer madenler ile petrol ve doğal gaz üretimine de son yıllarda ağırlık vermeye başlayan ülkede, maden ve petrol ürünleri satışının genel ihracat içindeki payı yüzde 60 civarında seyrediyor. PYG İstatistik Ofisi verilerine göre 2011 yılında mineral ve petrol vergi gelirleri ülke gelirlerinin üçte ikisini oluştururken, küresel altın fiyatlarındaki yükseliş sektöre olan ilgiyi de açıklıyor. Son olarak, dünyanın egzotik bir bölgesinde yer almasına rağmen PYG'nin turizmde oldukça geride olduğunu da söylemeliyiz. Yılda 70 bin civarında turistin ziyaret ettiği ülkede turizm, hükümetin ekonomik gelişme ve is-

ZOR ULAŞIM  
KOŞULLARININ SÖZ  
KONUSU OLDUĞU PAPUA  
YENİ GİNE'NİN MODERN  
YAŞAMA UYUM  
SAĞLAMAMIŞ BAZI  
BÖLGELERİNDE HALEN  
PARA YERİNE MAL DEĞİŞ  
TOKUŞU YAPILIYOR.





Asaro



PAPUA YENİ GİNE 2015 YILI VERİLERİNE GÖRE 84. FASILDA EN FAZLA 8431 GTİP KODLU "AĞIR İŞ MAKİNE VE CİHAZLARININ AKSAMI, PARÇALARI" ÜRÜN GRUBUNDA İTHALAT GERÇEKLEŞTİRDİ.

tihtam için belirttiği öncelikli alanlardan biri olsa ve ülkenin para birimi olan Kina'nın diğer para birimlerine kıyasla düşük değeri ülkeyi turistler için cazip kılsa da ne yazık ki bu sektördeki altyapı yetersizliği, ulaşımdayaşanan ciddi sıkıntılar ve ülkenin büyük bölümünde devam eden güvensizlik, PYG'nin turizm gelirlerinin de sınırlı kalmasına neden oluyor.

**MAKİNE İTHALATINDA AĞIR İŞ MAKİNELERİ ÖNDE**

Papua Yeni Gine 2015 yılı verilerine göre 84. fasılda en fazla 8431 GTİP kodlu "Ağır iş makine ve cihazlarının aksami, parçaları" ürün grubunda ithalat yaptı. 2014 yılında söz konusu ürün grubunda 131,5 milyon dolarlık ithalat gerçekleştirilirken, bu rakam 2015 yılında yüzde 7,5 artarak 141,4 milyon dolar olarak kayda geçti. Listenin ikinci sırasında 8411 GTİP kodlu "Turbojetler, turbo-propeller, diğer gaz türbinleri" ürün grubu bulunuyor.

Papua Yeni Gine, 2015 yılında söz konusu kalemdede yüzde 32 artışla 71,4 milyon dolar değerinde makine ithal etti. 2014 yılında bu rakam 54 milyon dolardı. Papua Yeni Gine'nin 84. fasılda en fazla ithalat gerçekleştirdiği üçüncü kalem ise 8429 GTİP kodlu "Dozerler, greyder, skreyper, ekskavatör, küreyici, yükleyici vb." ürün grubu oldu. 2014 yılında söz konusu ürün grubunda 68,3 milyon dolarlık ithalat gerçekleştirilirken bu rakam 2015 yılında yüzde 6,2 azalarak 64 milyon dolar seviyesinde kaldı. Papua Yeni Gine'nin 2015 yılında makine ithalatında en fazla artış yüzde 62,7 ile 8483 GTİP kodlu "Transmisyon milleri, kranklar, yatak kovanları, dişliler, çarklar" ürün grubunda gerçekleşti. 2014 yılında söz konusu kalemdede 21,7 milyon dolarlık ithalat gerçekleştirilirken 2015 yılında bu rakam 35,3 milyon dolar oldu.

Papua Yeni Gine'nin makine ithalatındaki en sert düşüş ise 8471 GTİP kodlu "Otomatik bilgi işlem makineleri, üniteleri" ürün grubunda yaşandı. Bu ürün grubundaki ithalat, 2014'teki 38,7 milyon dolar seviyesinden 2015'te 27,5 milyon dolar seviyesine geriledi.

Aynı dönemde Türk makine üreticileri, TÜİK verilerine göre yüzde 75'lik ihracat düşüşü yaşadı ve bu ülkeye 2014'teki rekor seviye olan 758 bin 500 dolarlık ihracattan, 190 bin 500 dolar seviyesine kadar geriledi.

Türkiye'nin 84. fasılda Papua Yeni Gine'ye gerçekleştirdiği makine ihracatı içinde ilk sırada 8474 GTİP kodlu "Toprak, taş, metal cevheri vb. ayıklama, eleme vb. için makineler" ürün grubu yer alıyor. Söz konusu kalemdede Papua Yeni Gine'ye 2014 yılında 363 bin 800 dolar değerinde ürün ihraç edilirken bu rakam 2015 yılında yüzde 60'lık kayıpla 147 bin dolar seviyesinde kaydedildi. Listenin ikinci sırasında bulunan 8471 GTİP kodlu "Otomatik bilgi işlem makineleri, üniteleri" ürün grubunda da 2015 yılında yüzde 58'lik kayıpla 25 bin 800 dolar değerinde ihracat yapıldı. 2014 yılında bu rakam 61 bin 700 dolardı. Türkiye'nin Papua Yeni Gine'ye makine ihracatında ilk 10 ürün grubu listesinin üçüncü sırasında ise 8432 GTİP kodlu "Toprağı hazırlamaya, işlemeye, ekmeye, ormancılıkta kullanılan makine ve cihazlar; çimen, spor sahaları" ürün grubu yer alıyor. 2014 yılında söz konusu kalemdede 23 bin 400 dolarlık ihra-

**PAPUA YENİ GİNE'YE GERÇEKLEŞTİRDİĞİMİZ MAKİNE İHRACATIMIZIN TOPLAM İHRACATTAKİ PAYI (BİN DOLAR)**

Kaynak: www.trademap.org

	2014	2015
TÜRKİYE'NİN PAPUA YENİ GİNE'YE TOPLAM İHRACATI	3.961	2.587
TÜRKİYE'NİN PAPUA YENİ GİNE'YE MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATI	759	190
MAKİNE VE AKSAMLARI SEKTÖRÜNÜN PAYI (%)	19,1	7,3

cat gerçekleştirilirken 2015 yılında bu rakam yüzde 66 azalışla 8 bin dolara geriledi. Diğer yandan, Papua Yeni Gine, 84. fasıl itibarıyla 2015 yılında, en fazla ağır iş makine ve cihazlarının aksamı, parçaları kaleminde ihracat gerçekleştirdi. 8431 GTİP kodlu "Ağır iş makine ve cihazlarının aksamı, parçaları" ürün grubunun ihracatı 2015'te yüzde 139'luk artışla 10,2 milyon dolar olarak gerçekleşti. Benzer şekilde, 2015'te 8483 GTİP kodlu "Transmisyon milleri, kranklar, yatak kovanları, dişliler, çarklar" ürün grubu da yılı artışı kapadı ve Papua Yeni Gine'nin makine ihracatında artış yaşayan ikinci ürün grubu oldu. Bu ürün grubu ihracatını yüzde 71 artırarak, bir önceki yıl gerçekleştirilen 390 bin dolarlık ihracatını 2015'te 667 bin dolara yükseltti. Yine, 8430 GTİP kodlu "Toprak, maden, cev-

heri taşıma, ayırma, seçme vb. iş makineleri" de ihracatta artış yaşayan ürün grupları arasında yer aldı. 2014 yılında söz konusu ürün grubunda 372 bin dolarlık ihracat gerçekleştiren Papua Yeni Gine, geçtiğimiz yıl aynı ürün grubunda yüzde 24,5 oranında artış yaşayarak 463 bin dolarlık ihracat rakamına ulaştı. Ülkenin makine ihracatındaki diğer ürün grupları ise 2015'i, yüzde 18 ila yüzde 96 aralığında kayıplarla kapattı.

Papua Yeni Gine'nin makine ihracatı içerisinde dikkat çeken bir diğer ürün grubu ise 8408 GTİP kodlu "Dizel, yarı dizel motorlar (hava basıncı ile ateşlenen, pistonlu)" ürün grubuydu. Söz konusu kalemden, bir önceki yıla göre yüzde 42 kayıp yaşandı ve 1,6 milyon dolar ihracat gerçekleştirildi. 2014 yılında bu rakam 2,7 milyon dolar seviyesindeydi.



TÜRKİYE'NİN 84. FASIL  
BAZINDA PAPUA  
YENİ GİNE'YE MAKİNE  
İHRACATI 2015  
YILINDA YÜZDE 75'LİK  
KAYIPLA 190 BİN 500  
DOLAR SEVİYESİNDE  
GERÇEKLEŞTİ. BU RAKAM  
2014'TE 758 BİN 500  
DOLAR SEVİYESİNDEYDİ.





PAPUA YENİ GİNE'NİN MAKİNE İTHALATINDAKİ EN SERT DÜŞÜŞ 8471 GTİP KODLU "OTOMATİK BİLGİ İŞLEM MAKİNELERİ, ÜNİTELERİ" ÜRÜN GRUBUNDA OLDU. BU ÜRÜN GRUBUNDAKİ İTHALAT, 2014'TE 38,7 MİLYON DOLARKEN 2015'TE 27,5 MİLYON DOLAR SEVİYESİNE GERİLEDİ.

### TÜRKİYE-PAPUA YENİ GİNE DİŞ TİCARET GÖSTERGELERİ (MİLYON DOLAR)

Kaynak: TÜİK verileri

	2014	2015	2016
İHRACAT	3,96	2,59	0,45
İTHALAT	0,01	0,05	0,05
HACİM	3,97	2,64	0,50
DENGE	3,95	2,54	0,40

Bu dönemde Türkiyeli alıcılar Papua Yeni Gine'den 6 bin dolarlık makine alımı yaptı. Bunun 5 bin 300 doları 8471 GTİP kodlu "Otomatik bilgi işlem makineleri ve bunlara ait birimler; manyetik veya optik okuyucular, verileri koda dönüştüren makineler" ürün grubundan gerçekleşirken, 400 doları ise 8413 GTİP koduyla "Sıvılar için pompalar (ölçü tertibatı olsun olmasın) ve sıvı elevatörleri" ürün grubundan yapıldı.

Türkiye'nin 84. fasıl bazında Papua Yeni Gine'ye makine ihracatı 2015 yılında yüzde 75'lik kayıpla 190 bin 500 dolar seviyesinde gerçekleşti. Bu rakam 2014'te 758 bin 500 dolar seviyesindeydi. Türkiye'nin 84. fasıl bazında Papua Yeni Gine'den makine ithalatı ise 2015 yılında toplamda 6 bin dolar olarak gerçekleşti. Bunun 5 bin 300 doları 8471 GTİP kodlu "Otomatik bilgi işlem makineleri ve bunlara ait birimler; manyetik veya optik okuyucular, verileri koda dönüştüren makineler" ürün grubundan gerçekleşirken, 400 doları ise 8413 GTİP koduyla "Sıvılar için pompalar (ölçü tertibatı olsun olmasın) ve sıvı elevatörleri" ürün grubundan yapıldı. Bu anlamda iki ülke arasındaki makine sektöründeki dış ticaret, 2015'te 196 bin dolar seviyesinde kaldı.

Bu rakamlar ışığında, 2015'te, Türkiye'nin Pa-

pua Yeni Gine'ye ihracatından makine sektörünün yüzde 7,4 pay aldığı söylenebilir.

### TİCARETİ ETKİLEYEN KÜLTÜREL FAKTÖRLER

Ekonomi Bakanlığı ve Dış İşleri Bakanlığı'nın yayımladığı güncel bilgilere göre, PYG'ye gidecek iş insanlarının yanlarında çok sayıda kartvizit bulduklarında fayda bulunuyor. Kartvizit değişiminde karşı tarafın kartvizitine saygılı davranılması konusu da altı kalın çizgilerle çizilen bir konu... Ülkede sıklıkla duyulabilecek "tek dil" anlamına gelen "Wantok" aynı aileden, gruptan, çevreden olmak benzeri bir anlama sahip. Kişiler bazen kendi zararlarına bile olsa wantoklarını korumak ve kollamakla sorumlu. Bu anlamda, diplomatik kaynaklar, iş hayatında sorun yaratabilen bu hususla ilgili dikkatli olunması gerekliliğini hatırlatıyor. Diğer yandan, PYG'de iş yaparken devamlılık önem arz ediyor. İş ziyaretlerinde firmayı aynı insanın temsil etmesi ve satış sonrası servis, garanti gibi konular pazara giriş stratejisinin bir parçası olarak yapılandırılmalı. İş hukukunun İngiliz yasal prensiplerine dayandığı ülkede işle ilgili konularda ihtiyatlı davranmakta da fayda var. Alacakların sigortalanması ise risklere karşı koruma amacıyla tavsiye ediliyor.

Sepik Mehri, Bien





İş görüşmelerinde hediye alışverişi âdetinin olmadığı ülkede erkekler için uygun giyim, tropik informal olarak adlandırılan uzun, hafif pantolon ve gömleken, resmi giyim ise pantolon, uzun kollu gömlek ve kravat gerektiriyor. Kadın ziyaretçilere ise muhafazakâr ancak sıcak iklim nedeniyle hafif kıyafetler öneriliyor. Papua Yeni Gine'ye seyahat eden

cek diplomatik, hizmet, hususi ve umuma mahsus pasaport hamili Türkiye Cumhuriyeti vatandaşları vizeye tabi. Türkiye-Papua Yeni Gine arasında diplomatik ilişkiler, ülkenin bağımsızlığını kazanmasının hemen ardından 1979'da kurulmuş ve halen ülkedeki diplomatik ilişkileri Avustralya'daki Canberra Büyükelçiliği takip ediyor.

PAPUA YENİ GİNE'NİN MAKİNE İTHALATINDA BAŞLICA KALEMLER [MİLYON DOLAR - 84. FASIL] Kaynak: www.trademap.org [BM İstatistik bölümü verileri]				
GTİP KODU	GTİP ADI	2014	2015	Değişim %
8431	AĞIR İŞ MAKİNE VE CİHAZLARININ AKSAMI, PARÇALARI	131,5	141,4	8
8411	TURBOJETLERİ, TURBO-PROPELLER, DİĞER GAZ TÜRBİNLERİ	54,1	71,5	32
8429	DOZERLER, GREYDER, SKREYPER, EKSKAVATÖR, KÜREYİCİ, YÜKLEYİCİ VB.	68,4	64,1	-6
8479	KENDİNE ÖZGÜ FONKSİYONLU MAKİNE VE CİHAZLAR	44,3	47,0	6
8474	TOPRAK, TAŞ, METAL CEVHERİ VB. AYIKLAMA, ELEME VB. İÇİN MAKİNELER	54,3	45,7	-16
8413	SIVILAR İÇİN POMPALAR, SIVI ELEVATÖRLERİ	38,4	42,7	11
8481	MUSLUKÇU BORUCU EŞYASI-BASINÇ DÜŞÜRÜCÜ, TERMOSTATİF VALF DAHİL	40,1	42,7	6
8412	DİĞER MOTORLAR VE KUVVET ÜRETEN MAKİNELER	43,5	41,8	-4
8483	TRANSMİSYON MİLLERİ, KRANKLAR, YATAK KOVANLARI, DIŞLİLER, ÇARKLAR	21,7	35,4	63
8471	OTOMATİK BİLGİ İŞLEM MAKİNELERİ, ÜNİTELERİ	38,7	27,5	-29
	DİĞER	377,6	303,8	-20
	<b>GENEL TOPLAM</b>	<b>912,5</b>	<b>863,5</b>	<b>-5</b>





# “KARIYERİMİ TESADÜFLER DEĞİL, TERCİHLERİM BELİRLLEDİ”

AİLE FİRMASINDA  
ÇALIŞMANIN  
ZORUNLULUKTAN  
ZİYADE BİR KEYİF  
VE KENDİSİNİ  
GELİŞTİRMEK  
İÇİN BÜYÜK BİR  
FIRSAT OLDUĞUNU  
SÖYLEYEN  
(HAUS) YÖNETİM  
KURULU ÜYESİ  
HAKKI GÖZLÜKLÜ,  
“ÖTELEDİĞİM BİR  
HAYALİM OLMADI.  
ZATEN EN BÜYÜK  
HAYALİM HAUS’U  
DÜNYA LİDERİ BİR  
FİRMA HALİNE  
GETİRMEK” DİYOR.

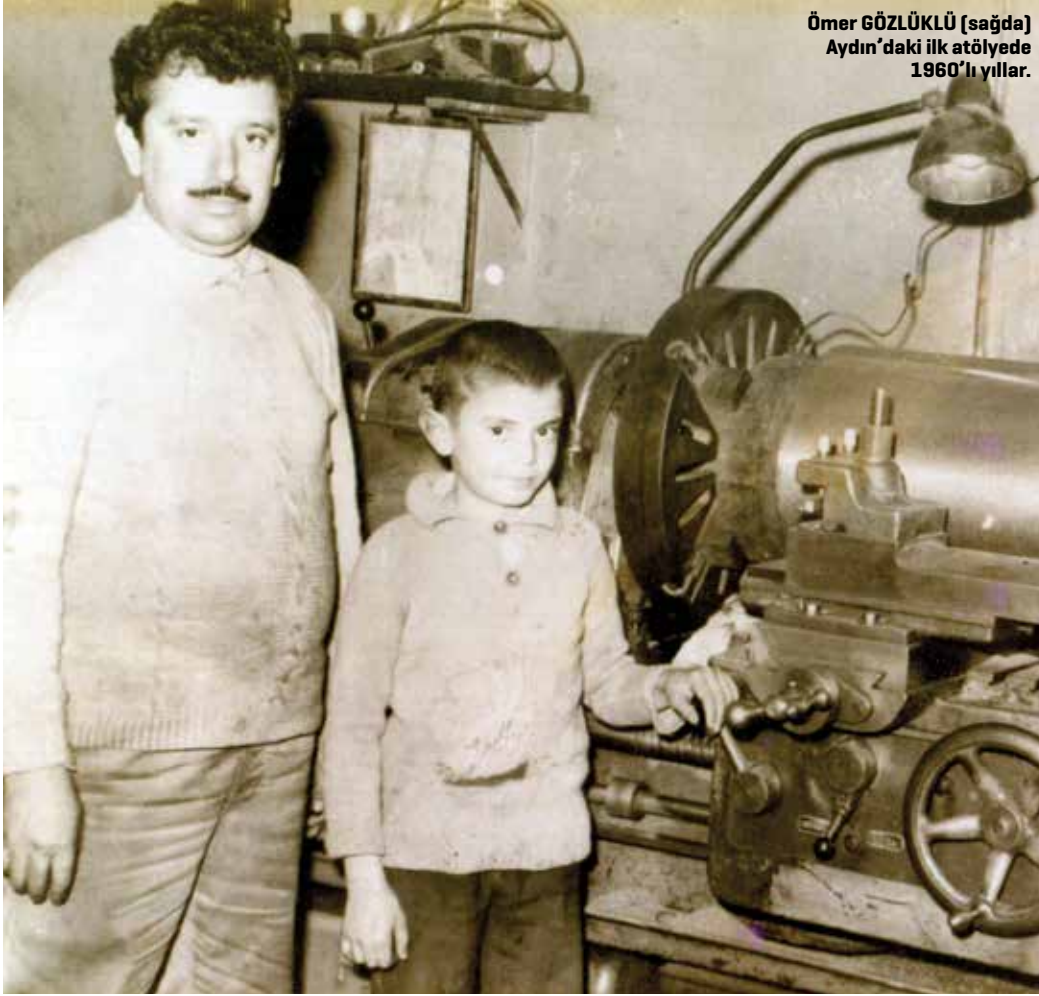
moment



Tercihler mi belirler hayatı, yoksa tesadüfler mi hep tartışılır. Türk makine sektöründe üçüncü kuşağı temsil eden yöneticilerden biri olan HAUS Genel Müdürü Hakkı Gözlüklü ise bugün bulunduğu yere gelmesinde tercihlerinin belirleyici olduğunu söyleyenlerden. “Benim için HAUS’ta çalışmak her zaman için zorunluluktan ziyade bir keyif ve kendimi geliştirmek için bir fırsattı. Durum böyle olunca kariyer anlamında tercihimizi aile şirketinde çalışmaktan yana kullandım” diyen Gözlüklü, bugün yaptığı işten ne kadar büyük keyif aldığını dile getiriyor.

Kişinin yaptığı işi özel hissetmesinin kendisi için en büyük motivasyon kaynağı olduğunu belirten genç yönetici, “Üretimin içinde olmak sabırlı ve özverili olmayı öğretirken olaylara sadece makine değil, insan boyutunda da bakmanızı sağlıyor. Bu durum da sorunu birçok farklı açıdan değerlendirmenize ve çözüm geliştirmenize olanak tanıyor” diyor.

Makine mühendisliği eğitiminin ardından Ar-Ge’ye ağırlık vererek firmaya yeni bir vizyon katmanın gerekliliğine inandığını söyleyen Gözlüklü ile iş ve özel hayatına dair keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik.



Ömer GÖZLÜKLÜ (sağda)  
Aydın'daki ilk atölyede  
1960'lı yıllar.

"TÜRKİYE'DE  
MAKİNECİLİK  
KÜLTÜRÜNÜN HALA TAM  
OLARAK YERLEŞMEDİĞİNİ  
DÜŞÜNÜYORUM. HAUS  
OLARAK TÜRKİYE'DEKİ  
GELİŞMELERİ  
BEKLEMECTENSE  
DÜNYA MAKİNE  
SEKTÖRÜNÜ TAKİP  
EDEREK TEKNOLOJİMİZİ  
GELİŞTİRMEYİ  
HEDEFLİYORUZ."

Aile şirketinde görev alma serüveniniz nasıl başladı? Bugüne kadar şirket içinde hangi görevleri üstendiniz?

Henüz ilkokul yıllarında okuldan sonra ve hafta sonları vakit buldukça atölyeyi ziyaret edip, orada işlerin ucundan tutmaya çalışıyordum. Pek de eğlenceli gözükmeyen ve zorlu çalışma ortamına sahip olan atölyede yaz tatillerinde çıraklık yapmaya başladım. İlk öğrendiğim şeylerden biri temizlik ve takımların iş bitiminde yerine konmasıydı. Bu anlamda bir nevi "meydancılık" yaparak işlere yardımcı olmaya çalışıyordum. Firmamız o dönemde ağırlıklı olarak zeytin sıkma makineleriyle işi büyütmeye başladı ve Türkiye'de özellikle zeytinyağı uygulamaları için makine ihtiyacı olan diğer firmalara hizmet verdi. Yıllar içerisinde hizmet ağımız genişledi ve ürettiğimiz makine sayısı ciddi oranda arttı. Yine o dönemde, babam sürekli olarak yabancı dil bilmenin çok önemli olduğundan bahsedirdi. İlerleyen yıllarda Türkiye ve dünyada yol katedebilmek, vizyon sahibi olabilmek ve büyüebilmek için yabancı bir dil bilmenin ne kadar önemli olduğunu daha iyi anladım. Firmamız yurt dışında fuarlara katılabilecek bir aşamaya geldiği zaman yabancı dil bilen birilerine

ihtiyaç duyuldu. Firmamızın katılacağı ilk fuar Tunus'taydı ve aile büyüklerimiz bana firmamızı temsil edip edemeyeceğimi sordu. Anadolu lisesinde eğitim gördüğüm için firmada İngilizce bilen tek kişi bendim. Büyük bir hevesle kabul ettiğim bu görevde çok önemli izlenimler edindim ve ileriye dönük ilk planlarımı şekillendirmeye başladım. Bu dönemde Aydın Astim Organize Sanayi Bölgesi'ne taşınmış ve artık fabrika aşamasına geçmiştik.

Firmaya yeni bir vizyon kazandırmanızda etkisi olan en önemli adımlar nelerdi?

1998 yılında ilk ihracatımızı gerçekleştirerek yine ilk yurt dışı fuarımıza da katılmıştık. O dönemki şartlar bugüne kıyasla çok daha zor ve Türkiye de ihracat tecrübesinden nispeten daha yoksundu. Dünya genelinde İtalyan ve Alman firmaları çok daha ileri seviyedeydi. Bu anlamda ilk fuarımızda birçok yabancı firmanın yanında tek Türk firması olarak yer almamız beni çok etkiledi. Fuarda birçok kişinin ilgisini çeksek de ülke ihracatı ve imajı paralelinde bir Türk firması olarak ikinci sınıf üretici olarak lanse edildik. Bu durumda karşı karşılaşmak beni bir şeylerin değişmesi gerektiğine inandırdı. Hedeflerimizi, dün-





Hakkı GÖZLÜKLÜ



Ömer GÖZLÜKLÜ



Hakkı GÖZLÜKLÜ

ya markalarıyla rekabet edebilecek bir firma olma yolunda şekillendirmemiz ve sonrasında bu işte en iyisi olmak için gerekli tüm adımları atmamız gerektiğini düşündüm. Bu izlenimler ve düşünceler ışığında yine yabancı dilim sayesinde, o dönemde Türkiye'de yeni yeni çoğalmaya başlayan CNC'leri kullanmayı öğrendim. İlk zamanlar o kadar iyi kullanıyordum ki üniversiteye gitmeyip fabrikada üretimde yoğunlaşmak ve işleri bu anlamda geliştirmeyi bile düşündüm. Ancak daha sonra üniversiteyi kazandım ve orada edineceğim deneyimler ve vizyon sayesinde ufkumu açabileceğimi ve firmamızın da yelpazesini genişletebileceğime inandım.

**Peki HAUS'ta bir Ar-Ge biriminin oluşturulmasına nasıl katkı sağladınız?**

Üniversite eğitimimin bana kattıklarıyla birlikte, artık zeytinyağı uygulamalarının yanı sıra ürettiğimiz makinelerin yapabileceği farklı uygulamalara, başka işlere de yoğunlaşmamız gerektiğini düşündüm. Mezun olur olmaz "Kendimize özgü tasarımı ve çizgisi olan makineler yapmalıyız!" diyerek bu anlamda firmada Ar-Ge departmanını hayata geçirmenin de şart olduğuna karar verdim. Bir torna ustamızla başladığımız ilk çalışmalarda herkes bize kayda değer işler ortaya çıkaramadığımız gözünü bakıyordu. İlk yaptığımız çalışmalar bu anlamda istediğimiz gibi sonuç vermedi. Ancak aynı azimle 2008 yılında askerlik görevini tamamladıktan sonra kalifiye bir ekip ve yurt dışından aldığımız danışman desteğiyle ürünlerimizi şekillendirdik ve hepsi büyük bir beğeni topladı. 2010 yılında İstanbul'da HAUS Santrifüj Teknolojileri Satış ve Pazarlama ofisini, 2012 yılında da Hollanda'da HAUSEUROPE B.V. firmamızı 2015 yılında Malezya'da

HAUS SEA şirketini ve 2016 yılında İtalya'da HAUS MED şirketini kurduk. Ayrıca 2015 Ekim ayında HAUS AR-GE Merkezini açarak Türkiye'de sadece 245 firmanın hak kazandığı bir statüde yerimizi aldık. Endüstriyel alanda imal ettiğimiz ürünlerin satış ve pazarlama faaliyetlerini gerçekleştirmek amacıyla faaliyete geçen HAUS, bugün satış ve pazarlama şirketimiz olmanın yanı sıra tüm ürün gruplarımız için de markamız haline geldi. Bu atılımla beraber istikrarlı bir büyüme yakalayıp birçok referans elde ettik.

**Türkiye'nin önemli firmalarından biri olan HAUS'ta görev almak bir zorunluluk muydu? Üretimin içinde olmak size neler kazandırdı? Benim için HAUS'ta çalışmak zorunluluktan ziyade bir keyif ve kendimi geliştirmek için bir fırsattı. Durum böyle olunca yaptığınız işi özel hissediyorsunuz ve hedefleriniz belliye en büyük motivasyon haline geliyor. Üretimin içinde olmak sabırlı ve özverili olmayı öğretirken olaylara sadece makine değil, insan boyutunda da bakmanızı sağlıyor. Bu durum da sorunu birçok farklı açıdan değerlendirmenize ve çözüm geliştirmenize olanak tanıyor.**

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

Bence bu noktada önemli olan; kişinin çalıştığı firmayla sahip olduğu kültür uyumlu mu, firmanın misyon ve vizyonunda kişi kendinden bir şeyler bulabiliyor mu? Aynı zamanda şirket değerleri kişinin kendisine uyuyor mu? Siz de bu sorulara verdiğiniz cevaplara göre kendinizi konumlandırıyorsunuz. Sanırım ailemin isteği, mühendis olup aynı zamanda da firma-

"ENDÜSTRİYEL ALANDA İMAL ETTİĞİMİZ ÜRÜNLERİN SATIŞ VE PAZARLAMA FAALİYETLERİNİ GERÇEKLEŞTİRMEK AMACIYLA FAALİYETE GEÇEN HAUS, BUGÜN SATIŞ VE PAZARLAMA ŞİRKETİMİZ OLMANIN YANI SIRA TÜM ÜRÜN GRUPLARIMIZ İÇİN DE MARKAMIZ HALİNE GELDİ. BU ATILIMLA BERABER İSTİKRARLI BİR BÜYÜME YAKALAYIP BİRÇOK REFERANS ELDE ETTİK."

nin işlerini ilerletmemdi. Bahsettiğim gibi bu çerçevede de iş bana uydu. Bunun da büyük bir şans olduğunu düşünüyorum. Ötelediğim bir hayalim olmadı. Zaten en büyük hayalimiz HAUS'u dünya lideri bir firma haline getirmek. Tabii bu durumda sadece aileme ve özel hayatıma ayırdığım vakit azalıyor.

Ülkemizin köklü firmalarından birinin üçüncü kuşak yöneticisi olarak Türkiye'nin makinecilik serüvenini nasıl görüyorsunuz? Türkiye'de makinecilik kültürünün hala tam olarak yerleşmediğini düşünüyorum. HAUS olarak biz, Türkiye'deki gelişmeleri beklemektense dünya makine sektörünü takip ederek teknolojimizi geliştirmeyi hedefliyoruz.

Firmanızın geleceğine yönelik öngörüleriniz neler? Şirketinizi taşımak istediğiniz nokta nedir?

Bugün, gerçekleştirdiğimiz yatırımlarla Türkiye'de çevre uygulamalarında yüzde 65 pazar payı elde ettik. İhracat ağıımızı Şili'den Kore'ye kadar 40 ülkeye yayıp, tüm dünyada distribütörlüklerimizin de sayısını artırdık.

32 bin metrekare alana kurulu fabrikamızda yaklaşık 380 çalışanımızla birlikte önümüzdeki yıllarda yıllık dekantör üretim kapasitemizi de artırarak Ar-Ge çalışmalarımıza devam edeceğiz. Bu doğrultuda firma olarak hedefimiz zeytinyağı ve dekantörde ilk üç firma arasında yer almak ve seperatör teknolojileri konusunda da tüm ürün grubunu tamamlayarak ilk beşte kendimize yer bulmak. Sahip olduğumuz deneyim ve Ar-Ge'ye verdiğimiz önemle büyümeye ve marka bilinirliğimizi arttırmaya devam edeceğiz.



Ahmet GÖZLÜKLÜ (solda)  
Aydın'daki ilk atölyede  
1960'lı yıllar.

Bu yoğun programda kendinize nasıl vakit ayırıyorsunuz? Sizin gibi aile şirketinde yöneticiliğe hazırlanan üçüncü kuşaklara tavsiyeleriniz neler olur?

Haftanın bir günü rüzgarın bol olduğu Ege kıyılarında sörf yapıyorum. Hafta sonları da ailemle vakit geçiriyorum. Firmamızda üçüncü kuşak yönetici olarak kız kardeşim, iki kuzenim ve ben de dahil olmak üzere toplam dört kişi çalışıyoruz. Aile bireylerinin en az haftanın bir günü iş dışında da bir araya gelip fikir alışverişinde bulunması, iletişimi sağlamlaştırma yönünde büyük önem taşıyor.



"FIRMAMIZDA ÜÇÜNCÜ KUŞAK YÖNETİCİ OLARAK KIZ KARDEŞİM, İKİ KUZENİM VE BEN DE DAHİL OLMAK ÜZERE TOPLAM DÖRT KİŞİ ÇALIŞIYORUZ. AİLE BİREYLERİNİN EN AZ HAFTANIN BİR GÜNÜ İŞ DIŞINDA DA BİR ARAYA GELİP FİKİR ALIŞVERİŞİNDE BULUNMASI İLETİŞİMİ SAĞLAMLAŞTIRMA YÖNÜNDE BÜYÜK ÖNEM TAŞIYOR."





# “TOPLUMSAL ÖN YARGILAR KADININ GÜCÜNÜ GÖLGELİYOR”

KADINLARIN ERKEK  
EGEMEN MESLEK  
DALLARINDA DA  
KENDİLERİNE  
GÜVENMELERİ,  
YENİLİĞE VE  
DEĞİŞİKLİĞE  
AÇIK OLMALARI  
GEREKTİĞİNİ

SÖYLEYEN DOMAK  
POMPA FİNANS VE  
DIŞ TİCARETTEN  
SORUMLU MÜDÜR  
YARDIMCISI SEDEF  
YILMAZ HÜRMERİÇ,  
“BULAŞIK MAKİNESİ  
1880’Lİ YILLARDA  
JOSEPHINE  
COCHRANE ADINDA  
AMERİKALI BİR  
KADIN TARAFINDAN  
İCAT EDİLDİ.  
DOLAYISIYLA  
BU ÖRNEĞE  
BAKARAK BİLE KIZ  
ÖĞRENCİLERİN  
ÜNİVERSİTEDE  
MÜHENDİSLİK  
DALLARINI SEÇMESİ  
İÇİN ÖNAYAK OLMAK  
GEREKLİ” DİYOR.

**G**ectiğimiz yüzyıllarda makinelerin daha çok kas gücüyle çalışmasının ve erkeklerin de fiziksel bakımdan bu makineleri kullanmaya daha yatkın olmasının sektörün bugünü de belirlediğini söyleyen Domak Pompa Finans ve Dış Ticaretten Sorumlu Müdür Yardımcısı Sedef Yılmaz Hürmeriç, “Günümüzde artık makineleri kullanmak için kas gücü gerekmiyor olsa da geçmişten gelen toplumsal ön yargılar nedeniyle sektördeki kadın çalışan sayısı hala çok az” diyerek toplumsal ön

yargıların kadının gücünü gölgelediğine dikkat çekiyor. Aile şirketine çekirdekten yetişen bir kadın yönetici olarak Hürmeriç ile gelecek projelerini ve makine imalat sektöründe daha fazla kadın yönetici görmek için neler yapılması gerektiğini Moment Expo okurları için konuştuk.

**Sedef Yılmaz Hürmeriç kimdir? Sizi daha yakından tanıyabilir miyiz?**

Samsun’da 1982 yılında doğdum. Babamın işi ve askerliği nedeniyle birkaç yıl



**Sedef Yılmaz HÜRMERİÇ**  
Domak Pompa Finans ve Ticaretten  
Sorumlu Müdür Yardımcısı

Samsun dışında yaşamış olsam da, okul hayatım Samsun'da başladı ve Samsun Anadolu Lisesi'nden mezun olana kadar bu şehirde devam etti. Liseden sonra eğitimime Eskişehir'de Anadolu Üniversitesi İktisat Bölümü'nde devam ettim. İkinci üniversite programından yararlanıp iktisadın yanı sıra dış ticaret bölümünden de 2005 yılında mezun oldum. Daha sonra İngilizce eğitimi için bir süre Londra'da yaşadım. İş dışında kalan vaktimi ailemle ve arkadaşarımla birlikte geçirmekten, kısa süreli yurt içi-yurt dışında gezilerine gitmekten, farklı lezzetler tatmaktan ve bu lezzetleri kendi mutfağımda hayata geçirmekten keyif alıyorum.

**İş hayatına adım atmanız ne zaman ve nasıl oldu? Domak Pompa'da Finans ve Dış Ticaretten Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı'na kadar uzanan kariyer hikayenizi sizden dinleyebilir miyiz?**

Yedi-sekiz yaşlarımdan itibaren hafta sonları ve yaz tatillerinde sıklıkla babamla ve rahmetli dedemle Domak Pompa Fabrikası'na geliyordum. Çocukken dökümhanelerden ve atölyeden çıkmazdım. Dökümcü ağabeylerimle birlikte maç yapar, üretimin her aşamasını yakından takip eder ve tüm süreçleri anlamaya çalışırdım. O zamanlarda da işe gelmekten çok büyük keyif aldığımı söyleyebilirim. Şirketlerimizin kurucusu dedem Mansur Yılmaz ile gittiğimiz tatillerde, yolumuzun üzerindeki bayilerimize kısa süreli ziyaretlerde bulunurduk. Aslında daha o günlerde bana bir şeyler aşılandı.

Londra'dan Samsun'a döndüğümde burada çok kalıcı olmayacağımı düşünüyordum. Bir süre firmada kalıp tecrübe edinmek, iş hayatını gözlemlemek daha sonra da farklı şehirlerde planlarımı hayata geçirmek istiyordum. Açıkçası ilk aylarda sorumlu olduğum bir görevim olmadı. Geçici bir süre firmada bulunacağımı düşündüğümünden herhangi talepte de bulunmadım. Ama iş ortamında yer alıp ailede benden önce gelen kuşakların emeğini gördükçe, başka bir yere gitmek istemedim ve muhasebe biriminde bir göreve talip oldum. İlk görevim müşterilerin hesaplarını tutmak oldu. İrsaliye, fatura, iskonto ve vadelerle burada tanıştım. Daha sonra bir kaç yıl kadar da satın alma biriminde görev yaptım. Üretim için satın alınan her türlü mal ve hizmeti orada öğrendim. Bugün itibarıyla da Domak Pompa Finans ve Dış Ticaret'ten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak çalışmaya devam ediyorum. Önümüzdeki yıllarda ise farklı birimlerde farklı alanlarda uzmanlaşmak istiyorum. Yaptığınız işin sorumluluklarını bizzat kendiniz almazsanız öğren-



mezsınız. Yapılan işi kontrol etmek için o işi iyi bilmeniz gerekir. Aksi durumda yapılan hataları fark edemez ve istenmeyen sonuçlarla karşılaşabilirsiniz. Bu yüzden kendim için firmada her birimde, her görevde çalışmayı gerekli görüyorum.

**Ortalama bir iş gününüz nasıl geçiyor?**

Günlük rutin işlerim arasında, banka hesaplarını ve tahsilatların kontrolünü sağlayıp ödemeleri de ekleyerek finansal raporu hazırlamak ve üstlerime bilgi vermek yer alıyor. Her ne kadar ithalatımız yok denecek kadar az ve ihracatımız da genel satışımıza oranla düşük olsa da, gerektiği durumlarda ithalat ve ihracat işlemlerini yürütüyorum. Yurt dışından gelen yazışmalara dönüş yapıyor ve ürün taleplerine teklif veriyorum. Bunların dışında, ürün teklifi veren arkadaşarımla fiyatlandırmalarına ve kontrollerine yardımcı oluyorum.

**Yoğun bir iş temposuna sahip olan makine sektöründeki başarınızı neye borçlusunuz?**

Bu firmanın bu noktaya kolay gelmediğini, benden önceki nesillerin ve çalışanların emeğinin çok olduğunu biliyor ve onların hala ne

“YILLAR ÖNCE BABAMIN YAPTIĞI GİBİ, ŞİMDİ BEN DE DÖRT YAŞINDAKİ KIZIMI CUMARTESİ GÜNLERİ İŞE GETİRİYORUM. KENDİ SEÇİMİ OLDUĞU SÜRECE, KIZIMIN FİRMAMIZDA DÖRDÜNCÜ KUŞAK YÖNETİCİ OLMASINI GÖNÜLDEN İSTERİM.”





denli canla başla çalıştığını görüyorum. Görev edindiğim işleri, büyüklerimin emeklerine saygımı korumaya çalışarak yapıyorum. Her detayı öğrenmeye, her konuda bilgi sahibi olmaya çalışıyorum. Büyüklerimden gördüğüm ve öğrendiğim birçok şey var. Bunların en başında doğruluk ve samimiyetleri geliyor. Ailemizi; firmamızda çalışanlarımız, müşterilerimiz, tedarikçilerimiz ve onların ailelerinden oluşan büyük bir Domak Ailesi olarak görüyorum. İlişkilerimizi saygımızdan da samimiyetimizden de vazgeçmeden sürdürüyoruz. Zaman içerisinde herkes hata yapabilir. Önemli olan hatalarımızı soğukkanlılıkla tespit etmek, egolarımızı bir kenara bırakmak, nerede yanlış yaptığımızı görmeye çalışmak ve aynı hataları tekrarlamamak için gerekli önlemleri alarak kontrol altında tutmak. O yüzden kontrol etmeyi ve edilmeyi zaman kaybı olarak değil, sistemin bir parçası olarak görüyorum.

**Yönetim ve karar mekanizmalarında daha çok erkeklerin bulunduğu bir sektörde kadın yönetici olmanın zorlukları nelerdir?**

Erkekler bazen muhatap olarak karşılarında hemcinslerini görmek istiyor ama bu çok sıklıkla karşılaştığım bir durum değil. Kadın yönetici olmanın çoğu zaman avantajlı olduğunu düşünüyorum. Hem çalışanlarımız hem de iş çevremizle ilişkilerimizde saygımızı daha iyi koruduğumuza inanıyorum. Diğer taraftan kadınlar doğası gereği daha detaycı olduğu için iş hayatına da bu özelliğini ister istemez yansıtıyor. Söz konusu ince eleyip sık dokuma durumu, yapılan işlerde başarıyı beraberinde getiriyor. Firmamızda benim haricimde

altı kadın ofis çalışanı daha var. Sürekli çalıştığımız firmalar ve bankalar bu duruma alışkın olsalar da, firmamıza yeni gelen ziyaretçilerimiz bu duruma şaşırıp tebessüm ediyor. Organize sanayi bölgesinde böyle bir istihdam sağladığımız için memnunuz.

**İş hayatında kadın olmaktan kaynaklanan problemler yaşadınız mı? Yaşadıysanız paylaşır mısınız?**

Benim muhatabı olduğum soruları, yanımdaki erkek iş arkadaşşıma soran ve cevapları ben verdiğim halde yüzüme bile bakmayan insanlarla karşılaştım. Bana kendimi kötü hissetti-remediler çünkü kendinizden emin olduğunuz sürece karşınızdakinin sizi kadın olduğunuz için küçümsemesinin bir önemi yok.

**Domak Pompa'da sizin gibi iyi bir konuma gelmiş başka kadın çalışanlar var mı?**

Firmamızda 23 yıldır çalışan muhasebe şefimiz ile yine 17 yıldır bizimle çalışan çalışan satış ve pazarlamadan sorumlu genel müdür yardımcımız da kadın. Her ne kadar aile firması olarak görünsek de, kurumsal bir yapıya sahibiz. Her birimde çalıştığı alanın eğitimini almış, işinde uzman kişiler görev alıyor.

**İşle ilgili gerçekleştirdiğiniz yurt dışı gezilerinizde, makine sektöründe yönetici pozisyonda görev yapan bir kadın yönetici olarak nasıl tepkiler alıyorsunuz, gözlemlerinizi paylaşır mısınız?**

İş nedeniyle bir yurt dışı gezisinde bulunmadım ama yurt dışından gelen talepler için sıklıkla telefonda görüşüyorum. Karşınızdaki ülkenin coğrafi konumuna göre tepkiler farklı

"YAPILAN İŞİ KONTROL ETMEK İÇİN O İŞİ İYİ BİLMENİZ GEREKİR. AKSİ DURUMDA HATALARI FARK EDEMEZ VE İSTENMEYEN SONUÇLARLA KARŞILAŞABİLİRSİNİZ. BU YÜZDEN KENDİ ADIMA FİRMADA HER BİRİMDE, HER GÖREVDE ÇALIŞMAYI GEREKLİ GÖRÜYORUM."





“NEDEN KIZLAR OKUL ÖNCESİ ÖĞRETMENLİĞİ VE ERKEKLER DE TORNA TESVİYE OKUMAK ZORUNDA BIRAKILIYOR? MESLEK LİSELERİNDEKİ ‘KIZ VE ERKEK BÖLÜMLERİ’ ÖN YARGILARINI KALDIRMAK GEREKİYOR.”

oluyor maalesef. Avrupa’da konumunuz ve kadın olmanız çok normal karşılanırken, farklı kültürlerle sahip bazı ülkelerde ciddiye alınmayabiliyorsunuz. Kasım ayında Bologna’da gerçekleştirilecek fuara; makine mühendisi, satış temsilcisi ve iki kadın yönetici olarak toplam dört kişilik ekibimizle gidiyoruz. Bu organizasyonun yurt dışı fuar katılımını artırmamız için iyi bir başlangıç olmasını umuyorum.

**Erkek egemen bir yapıya sahip olan makine imalat sektöründe, diğer sektörlerle karşılaştırıldığında sizce neden daha az sayıda kadın yer alıyor?**

Makine ve inşaat gibi sektörler ne yazık ki erkek egemen bir yapıda. Geçtiğimiz yüzyıllarda makinelerin kas gücüyle çalışmasının ve erkeklerin de fiziksel bakımdan bu makineleri kullanmaya daha yatkın olmasının sektörün bugününü de belirlediği anlaşılıyor. Fakat günümüzde artık makineleri kullanmak için kas gücü gerekmiyor olsa da geçmişten gelen toplumsal ön yargılar nedeniyle sektördeki kadın çalışan sayısı hala çok az. Umarım kadınların ekonomiye katkıları daha da artar. Meslek liselerindeki “kız ve erkek bölümleri” ön yargısını kaldırmak gerekiyor. Neden kızlar okul öncesi öğretmenliği ve erkekler de torna tesviye okumak zorunda bırakılıyor? Endüstri meslek liselerinde daha çok kız öğrencinin eğitim görmesi teşvik edilmeli. Bulaşık makinesi 1880’li yıllarda Josephine Cochran adında Amerikalı bir kadın tarafından icat edildi. Dolayısıyla bu örneğe bakarak bile kız öğrencilerin üniversitede de mühendislik dallarını seçmesi için önyak olmak gerekli.

Sonrasında da firmalar veya devlet tarafından erkeklerle eşit şartlarda istihdam edilmele-ri lazım. Bu çerçevede son yıllarda kadın girişimcilere verilen teşvik kredilerini güzel bir uygulama olarak görüyorum.

**Dünyadaki tabloya baktığımızda kadınların daha çok yönetim ve yönetime bağlı birimlerde görev aldığını söylemek mümkün. Ülkemizdeyse bu oran Avrupa ve Amerika’ya oranla daha az. Bu durumu neye bağlıyorsunuz?**

Makine, dünya genelinde de erkek egemen bir iş kolu niteliğine sahip. Otomotivden inşaata kadar saha çalışmalarında kadınların sayısı neredeyse yok denecek kadar az. Kadınlar daha çok yönetim ve yönetime bağlı birimlerde görev alıyor. Evet ülkemizdeyse bu oranın Avrupa ve Amerika’ya oranla daha az olduğunu düşünüyorum. Ev işlerinin, alışverişin ve çocuk bakımının eşlerle paylaşılmayıp kadının sorumluluğuna bırakıldığı ülkelerde bu sonucun ortaya çıktığına inanıyorum.

**Diğer kadın çalışanlara ve yöneticilere ne gibi tavsiyelerde bulunmak istersiniz?**

Mesleğin ve eğitimin cinsiyeti yoktur. Kişisel gelişimin ve eğitimin her zaman faydası olduğuna inanıyorum. Kadınların erkek egemen meslek dallarında da kendilerine güvenmelerini, yatkınlıklarını keşfetmelerini, yeniliğe ve değişikliğe açık olmalarını tavsiye ederim. Yıllar önce babamın yaptığı gibi, şimdi ben de dört yaşındaki kızımı cumartesi günleri işe getiriyorum. Kendi seçimi olduğu sürece, kızımın firmamızda dördüncü kuşak yönetici olmasını gönülden isterim.





## “GELECEK AR-GE VE İNOVASYONDA”

ERMETAL AR-GE MERKEZİ BÜNYESİNDE YÜRÜTÜLEN PROJELERİN ÇIKTILARINDAN BEŞ PATENT VE BİR DE FAYDALI MODEL BAŞVURUSU GERÇEKLEŞTİRİLDİĞİNİ BELİRTEN ERMETAL AR-GE MERKEZİ MÜDÜRÜ MEHMET GÖKÇEDAĞLIOĞLU, “KURULDUĞU GÜNDEN BU YANA AR-GE MERKEZİMİZDE 130’UN ÜZERİNDE PROJE BAŞLATILDI. SAĞLIKLI VE İSTİKRARLI BÜYÜME İÇİN AR-GE’YE İHTİYACIMIZ VAR. AR-GE VE İNOVASYON FİRMALARIN AYAKTA DURMASININ FORMÜLÜNÜ DE BÜNYESİNDE BARINDIRIYOR” DİYOR.

Ermetal Otomotiv, Erkalıp, Bürosit, Plasmot ve Ergıda’yı da bünyesinde bulunduran Ermetal Şirketler Grubu; Ar-Ge merkezinin Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı akreditasyonu ile 2011’de faaliyete başlamasıyla birbirinden bağımsız çalışmalar yürüten birimleri tek bir çatı altında topladı. Ar-Ge merkezinin kurulmasıyla, şirketler grubunda bir Ar-Ge ve yenilikçilik kültürünün oluşturulması ve grup bünyesinde faaliyet gösteren şirketlerin çalışmalarının koordine edilmesinin amaçlandığını söyleyen Ermetal Ar-Ge Müdürü Mehmet Gökçedağlıoğlu, “Ar-Ge merkezinin Ermetal’i ve diğer şirketler grubu üyelerini ileriye taşıması, rekabet gücümüzü artırarak sürdürülebilir kılması, firma imajı ve çekiciliğini artırması ile uzun vadede müşterilerimizle birlikte ürün geliştirme konusunda da çalışmalarda bulunması; elde etmeyi istediğimiz kazanımlardan bazıları” dedi.

Ar-Ge Merkezinin yapısı ve faaliyetleri hakkında bilgi alabilir miyiz? Çalışmalarınızı ağırlıklı olarak hangi alana yönelik gerçekleştiriyorsunuz?

Ermetal Ar-Ge Merkezi, farklı disiplinlerde öğrenim görmüş mühendis, teknik öğretmen ve teknikerlerden oluşan yaklaşık 60 kişilik Ar-Ge ekibiyle Ermetal Şirketler Grubu çatısı altındaki Ermetal, Erkalıp, Plasmot, Bürosit ve Ergıda firmalarının teknolojik araştırma ve ürün geliştirme faaliyetlerini yürütüyor. Bu çalışmalar otomotiv sektörüne yönelik olarak sac şekillendirme, kaynak, kalıp teknolojileri, plastik enjeksiyon teknolojileriyle büro mobilyaları ve gıda teknolojisi gibi farklı sektörel alanları kapsıyor. İçerisinde tasarım ve proje ofisleri, polimer test laboratuvarı, koltuk-mobilya test laboratuvarı, metal ve döşeme atölyesinin yer aldığı Ar-Ge merkezimiz, 2 bin metrekarelik kapalı alanda faaliyet göster-





riyor. Kurumumuzda doktora derecesine sahip iki ve yüksek lisans derecesine sahip üç araştırmacı görev alıyor. Ayrıca lisansüstü öğrenimine devam eden yedi araştırma personelimiz daha mevcut. Uzman ve araştırmacı niteliği gelişmiş personel istihdamına önem veren Ermetal; personelinin araştırmacı niteliğini geliştirmek ve ön plana çıkarmak amacıyla "Lisansüstü Öğrenimi Teşvik Etme, Destekleme ve Başarıyı Ödüllendirme Sistemi"ni oluşturarak yürürlüğe koydu. Hayata geçirdiği bu teşvik ve ödül sistemiyle de lisansüstü öğrenimi teşvik edip destekliyor. Söz konusu uygulama yalnız Ar-Ge merkezimizin çalışanlarıyla da sınırlı kalmayarak Ermetal Şirketler Grubu bünyesindeki tüm personeli kapsıyor. Ar-Ge personelimiz proje faaliyetlerinde çok çeşitli bilgisayar destekli tasarım ve mühendislik programlarını kullanıyor. Ayrıca Ermetal Ar-Ge Merkezi'nde yer alan Plastik Test Laboratuvarı polimer malzeme testlerinin, Büro Mobilyaları Test Laboratuvarı ise geliştirilen mobilya ürünlerinin fiziksel doğrulama çalışmalarının gerçekleştirilmesine olanak tanıyor.

**Ermetal Ar-Ge Merkezi bünyesinde yürüttüğünüz proje çalışmalarından bahseder misiniz?**

Kurulduğu günden bu yana Ar-Ge merkezimizde 130'un üzerinde proje başlatıldı. Bunların içerisinde TÜBİTAK ve SANTEZ programlarınca desteklenen ve üniversite-sanayi işbirliğini amaçlayan projeler de yer alıyor. Yürüttüğümüz projelerin çoğunda firma per-

sonelinin lisansüstü tez çalışmaları süresince farklı öğretim üyeleri ve yardımcılarıyla çok sayıda üniversite-sanayi işbirliği çalışmasına imza atıldı. Atılım, Bursa Teknik, Dokuz Eylül, Ege, Hacettepe, ODTÜ, Sakarya, Uludağ, 19 Mayıs, Yıldız Teknik ve The Ohio State Üniversiteleri işbirliği yaptığımız üniversiteler arasında bulunuyor.

**Ar-Ge merkezinizin ilgili devlet kurumlarıyla koordinasyonu hangi düzeydedir? Devlet kurumlarının Ar-Ge uygulamalarına yönelik destekleriyle ilgili düşüncelerinizi paylaşır mısınız?**

Özel sektör Ar-Ge merkezleri sayısının yıldan yıla artması, Ar-Ge kültürünün yerleşmesi açısından önemli bir gelişme. Devletimizin de Ar-Ge faaliyetlerini teşvik, istisna ve hibeler yoluyla desteklemesinin olumlu sonuçlar doğuracağını düşünüyorum. Son olarak 6676 sayılı Ar-Ge Reform Paketi de, bugün Ar-Ge merkezlerinin yaşadığı pek çok sorunu çözecek bir yaklaşımla hazırlandı. Bu da bizler için sevindirici ve teşvik edici bir husus. Bu desteklerin özendirici ve motive edici bir şekilde artarak devam etmesinden yanayız. Ancak özellikle TÜBİTAK programları kapsamında yürütülen kamu destekli projelerdeki destek oranlarının giderek azaldığını ve kesinti oranlarının da arttığını gözlemliyoruz. Bununla birlikte Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın verdiği desteklerin etkisini; sektörün ve firmaların güncel şartlarını da çok dikkate almadan, kısa sayılabilecek zaman aralıklarında ölçme eğiliminin ve beklentisi-

"İÇERİSİNDE TASARIM VE PROJE OFİSLERİ, POLİMER TEST LABORATUVARI, KOLTUK-MOBİLYA TEST LABORATUVARI, METAL VE DÖŞEME ATÖLYESİNİN YER ALDIĞI AR-GE MERKEZİMİZ 2 BİN METREKARELİK KAPALI ALANDA FAALİYET GÖSTERİYOR."





"AR-GE MERKEZİMİZ FARKLI DİSİPLİNLERDE ÖĞRENİM GÖRMÜŞ MÜHENDİS, TEKNİK ÖĞRETMEN VE TEKNİKLERİN BULUNDUĞU YAKLAŞIK 60 KİŞİLİK BİR EKİPTEN OLUŞUYOR."

ni ülke şartlarına göre yüksek tutmasının da çoğu zaman motive edici olmadığını söylemek isterim. Faaliyet gösteren bir Ar-Ge merkezinin çalışmalarını sürdürmesi yeni bir Ar-Ge merkezinin kurulmasından daha önemli ve daha zor bir süreçtir. Dolayısıyla kamunun, Ar-Ge merkezlerinin faaliyetlerini denetleyen ülke ve sektör şartlarını da göz önünde bulundurmasının; bu Ar-Ge merkezlerini denetim, bürokrasi, veri toplama, anket, dokümantasyon gibi yükler altında boğacak uygulamaları makul bir düzeyde tutmasının fayda sağlayacağını düşünüyorum.

**Hizmet alanınız içinde patent ya da faydalı model başvuru sayılarında artış yaşandı mı? Kısa, orta ve uzun vadeli hedefleriniz nelerdir?**

Ermetal Ar-Ge Merkezi bünyesinde yürütülen projelerin çıktılarında beş patent ve bir de faydalı model başvurusu gerçekleştirildi. Patentlerden üçü tescil edildi ve diğer başvuruların inceleme-belgelendirme süreci de devam ediyor. "Somunların Ters Kaynak Yapılmasını Önleyen Projeksiyon Kaynak Elektrotu" (Tescil), "Oturma Gereçleri İçin Bir Üretim Metodu (Tescil)" ve "Yay Sertliği Ayarlanabilen Kendinden Kurmalı Bir Oturak Mekanizması"(Tescil) söz konusu patentlerimiz arasında yer alıyor. "Ahşap Malzeme Üzerine Kanal Açma Makinesi" ise faydalı model başvurumuz. Ayrıca 12 adet tasarım tescil başvurusunda da bulunduk. Bunlar arasında da belgelendirme süreci devam eden iki tanesi haricinde geri kalanları tescillendi. Ermetal Şirketler Grubu bünyesinde faaliyet gösteren Bürosit firması adına da tescilli devam eden iki patentimiz, 12 faydalı modelimiz, 56 adet de tasarım tescilimiz mevcut. Bu patent-



Mehmet GÜKÇEDAĞLIOĞLU  
Ermetal Ar-Ge Müdürü

lerden biri Avrupa Patent Ofisi tarafından belgelendirilmeye hak kazanmış olup OHIM kapsamında da iki adet tasarım tescilli bulunuyor.

**Ar-Ge stratejileriniz kapsamında belirlediğiniz öncelikler nelerdir?**

Önceliklerimizi; verimli ve yenilikçi tasarım yöntemleri, sürdürülebilir üretimde verimli ve rekabetçi çözümler, insan ve çevre merkezli yaklaşımlarla özgün ürünler geliştirme konuları çerçevesinde belirledik. Birbirleriyle kesişen veya etkileşen yönleri olan bu önceliklerimiz kapsamındaki geliştirme faaliyetleriyle küresel otomotiv sektöründe maliyet ile kalitede rekabet gücümüzü iyileştirmeyi ve eş tasarım (co-design) yetkinliğimizi artırıp, otomotiv ana sanayisinin yalnız üretimde değil; ürün teknolojileri yönünden, tasarım ve doğrulama süreçlerine yönelik de ortağı olmak istiyoruz. Yenilikçi ürünlerle sektördeki rekabet ortamında "kendi göbeğimizi kesebilme" noktasında daha serbest durumda olduğumuz büro mobilyaları ve gıda teknolojileri alanında özgün ürünlerimizle iç pazara hakim olurken, dış pazar payımızı sürekli artırarak ihracata dayalı bir büyümeyi hedefliyoruz. Ürün ve üretim teknolojileri eksenindeki geliştirme çalışmalarında, insan ve çevre odaklı ilerleyip sürdürülebilirlik ilkesi kapsamında bu unsurlardan taviz vermeyeceğiz.

**Ar-Ge merkezi yatırımları ve çalışmaları için ne kadar bütçe ayırdınız? Gelecek dönem içinde merkeze yönelik yatırımlarınız sürececek mi?**

Ar-Ge merkezimiz beşinci faaliyet dönemini sürdürüyor. Geçtiğimiz dönemlere baktığımızda, Ar-Ge harcamalarımızın toplam ciromuza oranı 2011 yılında yüzde 0,64 düzeyindeyken 2012 yılında yüzde 1,72; 2013 yılında yüzde 1,59; 2014 yılında yüzde 2,34; 2015 yılındaysa 1,57 olarak gerçekleşti. 2016 yılı için yüzde 2-2,5 aralığında bir oran öngörülürken, 2017 yılından itibaren hedef Ar-Ge harcamaları/toplam ciro göstergesini yüzde 2,5-3 bandına çekmek olacak.



## ERMETAL AR-GE MERKEZİ BÜNYESİNDE GERÇEKLEŞTİRİLEN BAZI PROJELER

- **TÜBİTAK 3040033:** Mikroplastik deformasyonların sac şekillendirme işlemlerindeki geri esneme analizlerindeki etkisi.
- **TÜBİTAK 3110338:** Gelişmiş yüksek dayanımlı çelik sacların kalıpta kesilmesi ve delinmesi işleminde uygun kesme boşluğu değerlerinin tayini ve kesme çapaklarının azaltılması.
- **TÜBİTAK 3120384:** Ofis mobilyalarında standartlara uygun boyutsal ölçümleri, mukavemet ve denge testlerini gerçekleştirebilecek test donanımlarının geliştirilmesi.
- **TÜBİTAK 3120780:** Sac şekillendirme kalıplarında üretim parametreleri göz önüne alınarak distorsiyonların kontrol altına tutulması.
- **TÜBİTAK 3130163:** Sac şekillendirme kalıplarında kullanılmak üzere özgün bir süzdürücü mekanizmasının geliştirilmesi.
- **TÜBİTAK 3130849:** Projeksiyon kaynak işleminde fışkıрма ve çapaklanma oluşumları ile kaynak dayanımının optimizasyonu.
- **TÜBİTAK 3131055:** Çeşitli tiplerdeki bir hazır gıda ürününün ve bu ürünün imalatına yönelik özel bir gıda makinesinin ithal ikamesi sağlamak üzere yerli olanaklarla geliştirilmesi.
- **TÜBİTAK 3150715:** Galvanizli çelik sacların nokta direnç kaynağında korozyon eğilimi ve korozyonun kaynak dayanımı üzerindeki etkilerinin incelenmesi.
- **0185.STZ.2013-1:** Konfor özellikleri geliştirilmiş ergonomik büro koltuğu tasarımı.

“ÖNCELİKLERİMİZİ; VERİMLİ VE YENİLİKÇİ TASARIM YÖNTEMLERİ, SÜRDÜRÜLEBİLİR ÜRETİMDE VERİMLİ VE REKABETÇİ ÇÖZÜMLER, İNSAN VE ÇEVRE MERKEZLİ YAKLAŞIMLARLA ÖZGÜN ÜRÜNLER GELİŞTİRME KONULARI ÇERÇEVESİNDE BELİRLEDİK.”

Üretimin katma değerini artırabilmek, pazara sunulan ürünlere değer katmak açısından Ar-Ge'nin önemi nedir? Türkiye'de firmaların daha fazla Ar-Ge'ye yönelmesini sağlamak için hangi adımlar atılmalıdır? Sağlıklı ve istikrarlı bir büyüme kaydedebilmek için Ar-Ge çalışmalarına ihtiyacımız var. Firmaların ayakta durmasının formülü Ar-Ge ve inovasyondan geçiyor. Finansman, teşvikler, kalifiye eleman ve doğru işbirlikleri de çok önemli.

Firmaların Ar-Ge'ye daha fazla yönelmeleri için atılması gereken adımları şöyle sıralayabilirim: Ar-Ge ve inovasyon faaliyetleri için tüm girişimlerde olduğu gibi finansman gerekiyor. Ar-Ge ve inovasyon faaliyetleri teknik ve mali yönlerden riskler barındırdığı ve elde edilen kazanımların etkisi ülkeye de yansıdığı için girişimciler korunarak devletin teşvik politikalarıyla da desteklenmeli. Nitelikli insan kaynağının da geliştirilmesi gerekiyor. Burada sadece sayı değil, araştırmacının niteliği de göz önüne alınmalı. Dolayısıyla araştırmacı niteliğinin de gözetildiği bir istihdam politikası uygulanması gerekiyor. Bir firma Ar-Ge ve inovasyon faaliyetlerini sürdürebilmek için gerekli kaynakların ve altyapının tümüne sahip olamaz; olması da gerekmez ve beklenmez. Kamu araştırma kuruluşları, üniversiteler veya diğer şirketlerle doğru eksenle tanımlanmış işbirliklerine giderek, faaliyetlerini daha etkin kılması ve bu yolla da yetkinliklerini artırması bir gerekliliktir. Bunun için de doğru işbirliği çalışmalarının yapılmasının şart olduğunu düşünüyorum.







# FUARDA BAŞARILI OLMANIN "TÜYOLARI"

KÜRESEL TİCARETİN ODAK NOKTASI OLAN TİCARİ FUARLARA KATILIM, KİMİ ZAMAN, ÖZELLİKLE KOBİ ÖLÇEĞİNDEKİ FİRMALARIN KORKULU RÜYASI OLABİLİYOR. DÜNYANIN EN BÜYÜK FUAR ORGANİZATÖRLERİNDEN DEUTSCHE MESSE, TİCARİ FUARLARA KATILIM KONUSUNDA NASIL HIZLI OLABİLECEĞİNİZİ VE HAZIRLIK AŞAMASINDA NELER YAPMANIZ GEREKTİĞİNİ İÇEREN BASİT VE ETKİLİ BİR DENETİM LİSTESİYLE SİZE YOL GÖSTERİYOR.



**S**anayi Devrimi, sadece ulusların üretim kapasitelerini artırmakla kalmadı; beraberinde yaşanan küresel ulaşım ağındaki iyileşmelerle malların dolaşımı hızlandı ve küresel ihracatın artışıyla uluslararası ticaret devasa bir genişleme sürecine girdi.

Ticari fuarlar ise küresel ticaretin buluşma noktaları olarak halen bu genişleme sürecinin en önemli aktörleri olarak önemini korumaya devam ediyor. Özellikle II. Dünya Savaşı sonrasında yıpranan küresel ekonominin toparlanmasında öne çıkan fuarlar, ticareti geliştirmek amacıyla alıcı ve satıcıları bir araya getirerek devasa iş hacimleri yaratmaya devam ediyor. Bu çerçevede, belirli bir konu-

ya yönelik fuarlar, katılımcı firmalara talebi doğrudan, kısa sürede ve en etkili biçimde yakalama imkânı vererek hem satış hem de tanıtım açısından önemli kazanımlar elde edilmesini sağlıyor.

Diğer yandan son yıllarda daralan küresel ticaret hacmi ve eş zamanlı olarak artan rekabet de firmaların dinamik, esnek, yaratıcı, uyumlu ve dünyayı takip ediyor olmalarını zorunlu kılıyor. Bu yıpratıcı rekabet içinde firmaların başarıyı yakalamadaki en önemli başlıklardan biri ise pazarlama aletlerini etkin kullanabilmeleri olarak gösteriliyor. Bu anlamda, doğru hazırlanmış ihtisas fuarlarına etkin katılım, üretilen mal ve hizmetlerin küresel arenada daha fazla tercih

Kaynak:  
Deutsche Messe  
Interactive  
[www.messe-interactive.de](http://www.messe-interactive.de)

edilmesi, hedef pazar ve sektörlerdeki son gelişmelerin yakından takip edilmesi açısından çok önemli bir kaynak olarak gösteriliyor.

### FUARLARDAN KORKMAYIN

Peki, küresel arenaya açılan ilk kapı olan fuarlara nasıl katılacağız? Karmaşık katılım süreçleri ve en küçük maliyetleri bile finanse etmekte zorlanan KOBİ'lerin adım atmaktaki tedirginliği fuar katılımlarındaki düşüşün en önemli nedenleri olarak gösteriliyor.

Dünyanın en büyük fuar organizatörlerinden biri olan Deutsche Messe Interactive, tam da bu nedenlerle hazırladığı, ticari fuarlara katılım konusunda nasıl hızlı olabileceğinizi ve hazırlık aşamasında neler yapmanız gerektiğini içeren basit ve etkili bir denetim listesiyle yol gösterici bir görev de üstleniyor.

Deutsche Messe Interactive'in CeBIT katılımcılarının görüşlerinden yola çıkarak sürdürdüğü bir araştırmaya göre her üç şirketten biri üç ila altı ay öncesinden etkinliğin kavramsal planlamasıyla fuar hazırlıklarına başlıyor. Bunu yaparken de sorumlu kişilerin belirleyici potansiyelleri israf ediliyor. Bu israfın ana nedeni, çok kısa bir süre içinde büyük hazırlık tedbirlerinin gönülsüzce yapılıyor olması... Oysa ticari fuarlar, şirketler için müşteri ilişkileri ağının bir parçasını temsil etmeli. Bu, fuar ziyaretçilerinin fuara katılırken takip ettiği üç noktada da kanıtlanmış bir gerçek: Birincisi müşteri kazanma, ikincisi mevcut müşteriye gerekli özen üçüncüsü ve sonuncusu ise olumlu bir imaj yansıtma. Buradan hareketle, ticari fuar hazırlığının varlığı, iyi bir başlangıç ve iyi bir sonuçla söz konusu üç noktanın da sizi hedef ulaştıracağı söyleyebiliriz.



### İSTİKRARLI BİR PROJE YÖNETİMİ KURMAK

Ticari fuar katılımı planında daima farklı bölümlerde çalışan personeller yer alır. Hedef tanımı; satış, planlama ve projenin uygulanmasına bağlı iken çoğunlukla pazarlama departmanı karar vericidir. İş yönetimi de son sözü söyleme ve bütçe ayırma ile ilgilendir. Farklı departmanlar arasında yakın işbirliği, işte bunun için önemlidir. Açık sorumluluk zinciri, detaylandırılmış bütçe planı ve proje takvimi olmazsa olmazınız olmalıdır.

### STANT PLANLAMASI: ZİYARETÇİLERİNİZİ DÜŞÜNÜN

Şimdi stant planlamasına başlayabilirsiniz. Aklınızda devamlı bulunsun: Erken kalkan yol alır. Zamanlama, stant konumunuzu avanta-

## İLK ADIM: STRATEJİK PLANLAMA

Başlangıçta, fuar yılı için stratejik planlama kaçınılmazdır. Uygun bir seçim için ilk soru, "Hangi ticari fuarlara ilk olarak katılmak istiyorsunuz" sorusudur. Elbette ticari fuarların şirketinizin profesyonel hedefleri ile eşleşmesi ve hedef kitlenizi bir araya toplaması gerekiyor. Bu kararın ardından söz konusu katılım başvurusunu fuar organizatörüne gönderirsiniz. Stratejik planlama sürecinde, teklif edilen sübvansiyonları da dikkate almak önemlidir.

Bu çerçevede, ticari fuara katılım kararı süreci, ticari fuarın somut hedefleriyle yakından ilişkilidir. Bunlar, hazırlıkları koordine etmek için daha önceden açıkça tanımlanmalıdır:

- Fuardan beklentileriniz nedir?
- Hangi konularda hedef kitlenizi konumlandırmak istiyorsunuz?
- Tanışmak istediğiniz müşteri sayısı nedir?
- Kazanmak istediğiniz yeni müşteri sayısı nedir?
- Müşteriler hangi sektör ile bağlantılı olmalı?
- Hangi konularda beklentiniz bulunuyor?

Stant konumunun seçimi, personel planlaması ve diğer adımlar, ancak katılmak istediğiniz fuarların seçiminden sonra şekillenecektir.

TİCARİ FUAR ZİYARETÇİLERİ ORTALAMA ÜÇ İLA BEŞ SANİYE ARASINDA STANDI ZİYARET EDİP ETMEMEK KONUSUNDA KARAR VERİYOR. STANDINIZI PLANLARKEN, KENDİNİZİ ZİYARETÇİLERİN YERİNE KOYUN. ÖZELLİKLE NE OLURSA HOŞUNUZA GİDERDİ? NE OLURSA STANT DİKKATİNİZİ ÇEKERDİ? STANDI ZİYARET ETMENİZ İÇİN SİZİ NE CESARETLENDİRİRDİ?





TİCARİ FUARDAKİ  
MESAJINIZI ÇOK FAZLA  
DETAYA BOĞMADAN  
BİRKAÇ CÜMLE  
İLE İLETİN. ÜRÜN  
VE HİZMETLERİNİZ  
HAKKINDA HiÇ KİMSE  
ÖNCEDEN DETAYLARLA  
DOLU BİLGİYE  
İHTİYAÇ DUymAZ.

ja çevirebilir. Deutsche Messe Interactive'in buradaki tavsiyesi, forum ve etkinlik alanı gibi ziyaretçilerin toplandığı merkezlere yakın konumun iyi bir seçim olabileceğidir. İkinci olarak, birçok ticari fuar organizatörünün erken stant planlaması ve rezervasyon yapan şirketlere indirimler sunduğunu aklınızdan çıkarmayın.

Stant tasarımı ise ziyaretçilerin dikkatini çekme açısından önemlidir. Ticari fuar ziyaretçileri ortalama üç ila beş saniye arasında standı ziyaret edip etmemek konusunda karar veriyor. Planlama yaparken, kendinizi ziyaretçilerin yerine koyun. Özellikle ne olursa hoşunuza giderdi? Ne olursa stant dikkatini çekerdiniz? Standı ziyaret etmeniz için sizi ne cesaretlendirirdi? Son olarak, stant planlamasını uygulamadan önce stant kurulumu yapan şirketlerle iletişime geçerek bir uzman görüşü de almanız tavsiye ediyoruz. Kazanmanın formülü olarak ziyaretçi iletişimi ideal bir stant planlaması ve tasarıma ek olarak, ziyaretçilerle iletişim, ticari fuardaki başarı veya başarısızlıkta belirleyicidir. İletişim konusunda sizin için önemle dikkat edilmesi gerekenler, potansiyel müşterilerdir. Bu noktada, ziyaretçilerin de iş dünyasından olduklarını ve potansiyel işbirliklerinin ilk adımını atıyor olabileceğinizi unutmamalısınız! Deutsche Messe, birçok fuar katılımcısının stant tasarımı ile ilgili bütçe ayırmaması sebebiyle potansiyel müşteri konusunda istediği verimi alamadığı uyarısında bulunuyor. Diğer yandan, mevcut müşteriler ve potansiyel müşterilerini davet etmeyenler, boş bir stant ile fuarda gezinen ziyaretçilerin ilgisini çek-

## DEUTSCHE MESSE İTERAKTİF HAKKINDA

Deutsche Messe İteraktif, Hamburg ve Hannover merkezli Deutsche Messe AG'nin bir kuruluşu olarak faaliyet gösteriyor. Kuruluş, ileri nesil segmentinde Business to Business (B2B) müşteri hizmetlerine odaklanıyor. Buna ek olarak müşterilerine hedef grup araştırmaları, veri yeterliliği ve doğruluğu ile mevcut müşteri ilişkilerinin geliştirilmesi hizmeti de sunuyor. Verilen hizmetler, CeBIT ve Hannover Messe uzman ziyaretçileri ile sağlanıyor. Medya hizmeti ile de katılımcılar, etkinliklerin internet sayfalarında ve diğer alanlarda öne çıkarılıyor. Böylece fuar stantı ziyaretçi sayısına olumlu katkı sağlanıyor.

meyi de riske atıyor. Bu noktada başarılı iletişim, ticari fuarda potansiyel müşterilerin ihtiyaçlarına cevap verme noktasında iyi bir hamle olarak öne çıkıyor. Bu nedenle ziyaretçilerin bilgilerine ticari fuar öncesinden sahip olmak ve bu bilgileri merkezi bir noktada kullanıma hazır tutmak ve gerektiğinde kullanmak çok önemlidir. Ancak her zaman ziyaretçilerin elektronik postalarını, çalıştıkları sektörleri ve yıllık cirolarını içeren bilgiler yeterli olmayabilir. Detaylandırılmış soruları da önceden cevaplamanız gerekiyor: Tam olarak kimlerle iletişim kurmak istiyorum? Hangi kanallar aracılığıyla daha etkili olabilirim? Hangi konuda raporlama yapabilirim? Ne kadar sıklıkla bu kişileri aramalıyım? İçerik ne kadar özel olmalı?

## B2B'DE DAVET YÖNETİMİ ÇOK ÖNEMLİDİR

Ulaşmak istediğiniz ziyaretçiler konusunda tüm sorulara yanıt verdiyseniz, bu aşamada davet yönetimi başlayacaktır. İletişim rehberinizdeki kişilere fuarda standınızı ziyaret etmeyerek neler kaçırabileceğini belirtin. Davet yönetiminin, Business to Business (B2B) yönteminde, Business to Customer (B2C) yönteminden daha etkili sonuç verdiği biliniyor. Profesyonel ziyaretçiler, çoğunlukla ticari fuar için çok kısa zaman ayırır ve tüm görüşmelerini bir güne sığdırma eğilimindedir. Hangi konferansları dinleyeceklerine, hangi forumda konuşacaklarına ve hangi standı ziyaret edeceklerine önceden karar verirler. Bu noktada sizin de "seçilen" firma olmanız tamamen size bağlıdır.

Davet yönetiminde hedef kitlenize göre kullanmak istediğiniz yazılı veya görsel basını seçebilirsiniz. Bu noktada klasik ve modern yöntemi beraber kullanmak iyi olabilir. Örneğin ilk olarak geniş bir kitleye ulaşmak için davetiyenin elektronik posta ile gönderilmesi uygun olabilir. Bazı ticari fuar organizatörleri, katılımcılara reklam amaçlı kullanmaları için giriş biletleri temin ediyorlar. Ek olarak basılı davetiyeye veya bilgi kitapçığı da gönderilebilir.

Davet yönetiminin bir sonraki aşaması ise potansiyel ziyaretçileri telefonla arayarak fuar süresince kendilerini standı davet etmektir. Bazı ticari fuar organizatörleri telemarketing hizmeti sunarken, organizatörler tarafından sunulan online katılımcı kataloğu, program broşürü, basın bülteni ve tanıtıcı ilanlardan da faydalanabilirsiniz.

## TİCARİ FUAR İÇİN "OLMAZSA OLMAZLAR"

Davet yönetimi çalışmaları meyvesini vermeye başladığında ve potansiyel müşterilere fuar esnasında görüşmek için randevu verdiğinizde, toplantılarını yapılacağı odaları, oturma planını ve catering hizmetini de kontrol etmeyi unutmayın!

Müşteriler, zaman zaman daha fazla bilgi öğrenme arzusunda olabilir. Peki, siz ya da sizi temsil eden çalışanlarınız bilgilendirme yaptığınız alanda uzman mı? Bu alandaki eksiklikleriniz nelerdir? Unutmayın, tek bir konferansla, potansiyel müşteriler üzerinde etkili izlenim bırakma şansınız her zaman var.

## ELEŞTİREL SORULARDAN KORKMAMAK

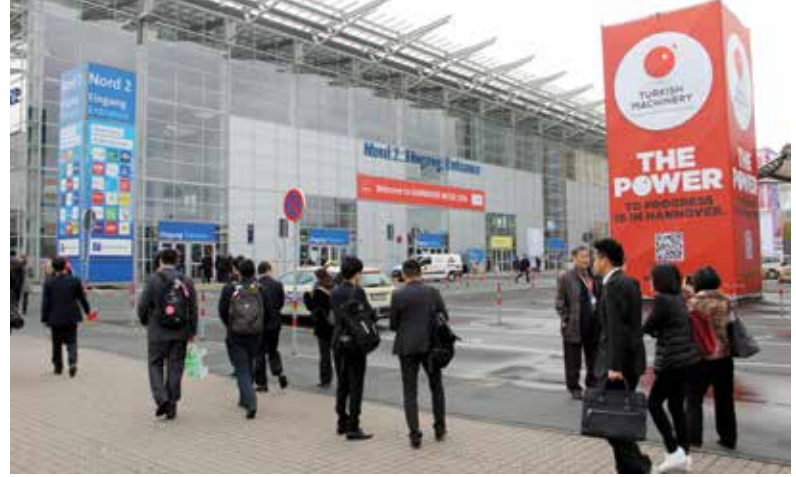
Ticari fuar için "olmazsa olmaz"lardan bir diğeri ise basın ilişkileridir. Birçok katılımcı ya eleştirel sorulardan korkar ya da uzman editörlerle iletişimi yoktur. Bunu değiştirmek sizin elinizde... Uzman editörleri şirketinize davet edin ve ticari fuar temelinde ürün veya

## ZİYARETÇİLERİNİZE DOĞRU ŞEKİLDE HITAP ETME

Ziyaretçilerinize doğru şekilde hitap etmek için bu üç madde size yardımcı olacaktır:

- Temel konulara odaklanın. Ticari fuardaki mesajınızı çok fazla detaya boğmadan birkaç cümle ile iletin. Ürün ve hizmetleriniz hakkında hiç kimse önceden detaylarla dolu bir bilgiye ihtiyaç duymaz.
- Potansiyel müşterilere sadece reklam içerikli mesajlar değil, kendileriyle iletişim kurmanıza değer katacak mesajlar da iletmek gereklidir. Bu mesajların içeriği etkinlik, otel, boş zaman kullanımı, toplu ulaşım ve park alanı bilgileri de olabilir.
- Seçkin müşterilerinizle iletişimde ise daha özel bir ilgi sunabilir ve biraz daha fazla harcamada bulunabilirsiniz. İnanın buna değdiğini göreceksiniz. Örneğin VIP içeriği ve özel hizmetler sunabilirsiniz. Ancak burada dikkatli olmakta da fayda var: Seçkin müşterilere sunulan hizmet, diğer müşterileri ikinci sınıf durumunda hissettirmemeli!

Deutsche Messe'nin bu başlıktaki önerisi ise ziyaretçilerle iletişimde ziyaretçinin ürün ve hizmetleriniz hakkındaki merakını artırmaya çalışmak üzerine şekilleniyor. Örneğin standınızda sürpriz ziyaretçi veya özel etkinlik çalışması yaparak, ziyaretçilerin ilgisini çekebilirsiniz.



hizmet yeniliklerinizi anlatın. Editörlerin de sizin bilgilerinize ihtiyacı olduğunu göreceksiniz. Böylece, ücretsiz olarak potansiyel müşterilerinizin şirketiniz hakkındaki farkındalığına da katkı sağlamış olursunuz.

## FIRTINA ÖNCESİ SAKİNLİK YOK

Hazırlıklar için kritik aşama şimdi başlıyor: Elektrik, su, telefon, temizlik, park alanı gibi teknik ihtiyaçlar için hazırlıklara başlayabiliriz. Ticari fuar alanına ulaşımı da organize etmeyi unutmayın!

Sıradaki adım, personelin eğitimi ve bilgilendirilmesi süreçlerine başlamak! Personelin şirket içindeki iletişim yetenekleri ve çalışmaları konusunda emin olabilirsiniz ama ticari fuar alanındaki çalışmaları hakkında bu kadar emin olmayın. Bunun için stant personelinin kendine güven, stres kontrolü, potan-

"BİR TİCARİ FUARIN SONRASI, SONRAKİ TİCARİ FUARIN ÖNCESİDİR" MOTTOSUYLA HAREKET EDİN: BİR SONRAKİ FUARA NE KADAR ERKEN BAŞLARSANIZ, ÖNCEKİ FUAR DENEYİMLERİNİZİ DE YENİ SÜREÇTE KULLANABİLİRSİNİZ.





TİCARİ FUAR İÇİN "OLMAZSA OLMUZ" LARDAN BİR DİĞERİ İSE BASIN İLİŞKİLERİDİR. BİRÇOK KATILIMCI YA ELEŞTİREL SORULARDAN KORKAR YA DA UZMAN EDİTÖRLERLE İLETİŞİMİ YOKTUR.

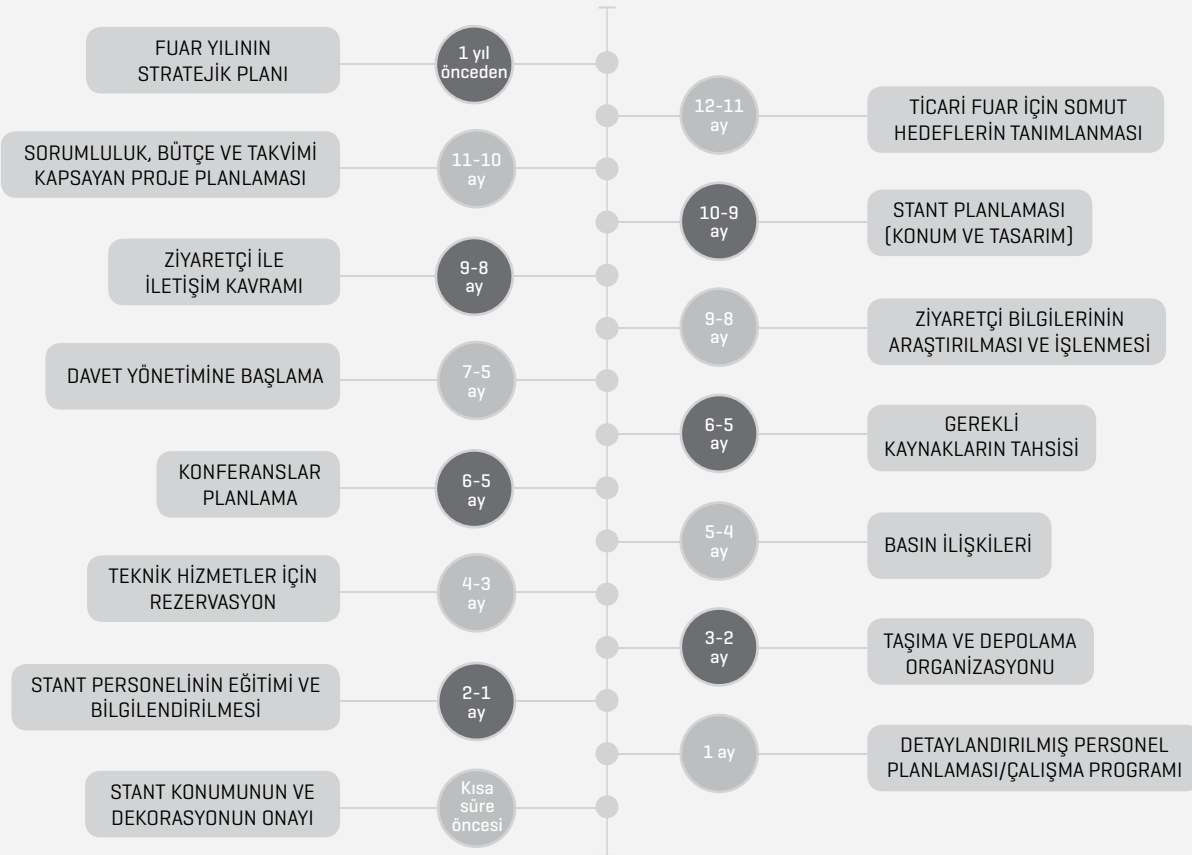


siyel müşterilerle iletişim konusunda eğitim alması önemlidir. Ayrıca ticari fuar kapsamında şirketin dışından takıma dâhil edilen personel için de eğitim ve bilgilendirme önem arz ediyor. Fuar başlamadan önce geriye detaylandırılmış personel planı, stant alanının onayı, serginin konumu ve stant dekoru kalıyor. Bunlar da tamamlandığında, mevcut ve potansiyel müşterileriniz standınıza akın etmeye başlayabilir.

### BAŞARI, SİZİN ELİNİZDE

Fuar yılı strateji planlamasından ticari fuarın başlangıcına kadarki süreç uzun görülebilir. Bu noktada önemli olan kilometre taşlarını adım adım geçmek için süreci erken başlatmaktır. Dolayısıyla, "Bir ticari fuarın sonrası, sonraki ticari fuarın öncesidir" mottosuyla hareket edin: Bir sonraki fuara ne kadar erken başlarsanız, önceki fuar deneyimlerinizi de yeni süreçte kullanabilirsiniz.

## TİCARİ FUARDA MÜKEMMEL BİR GÖRÜNÜM İÇİN 15 ADIM



# PRESTİJİN TARİFİ

*Özel dikim  
Ceket*

**#OlmasadaOlur**

AMA EĞİTİM OLMAZSA OLMAZ.

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

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

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

**Darüşşafaka**  
1863  
CEMİYET





# “ÇAĞA AYAK UYDURAN MÜHENDİSLER YETİŞTİRECEĞİZ”

21. YÜZYILIN  
YETERLİKLERİNE  
SAHİP, ARAŞTIRMACI  
VE YETENEKLİ  
MÜHENDİSLER  
YETİŞTİRMEK  
İSTEDİKLERİNİ  
SÖYLEYEN HALIÇ  
ÜNİVERSİTESİ  
MAKİNE  
MÜHENDİSLİĞİ  
BÖLÜM BAŞKANI  
YRD. DOÇ. DR. TURAN  
ŞIŞMAN, “BİLİŞİM  
TEKNOLOJİLERİNİN  
HER ALANDA  
ETKİLERİNİN  
YAŞANDIĞI  
BU ÇAĞDA,  
MÜHENDİSLİK  
EĞİTİM-ÖĞRETİM  
FAALİYETLERİNİN  
YENİDEN GÖZDEN  
GEÇİRİLMESİNİN  
FARKINDALIĞIYLA  
BÖLÜMÜMÜZÜ  
GELİŞTİRME ÇABASI  
İÇERİSİNDEYİZ”  
DİYOR.

Haliç Üniversitesi Mühendislik Fakültesi bünyesinde 2015-2016 akademik yılında eğitim-öğretim faaliyetlerine başlayan Makine Mühendisliği Bölümü’nün, fakültede daha önce açılan bilgisayar, elektrik-elektronik ve endüstri mühendisliği bölümlerinin altyapı ve birikiminden de yararlandığını ifade eden Haliç Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölüm Başkanı Yrd. Doç. Dr. Turan Şişman, genç ve dinamik bir bölüm olarak; Endüstri 4.0 devrimine uygun bir mühendislik kültürüne sahip, vizyoner, evrensel ilkeleri özümsemiş, problem çözme becerisi gelişmiş, takım çalışmasına yatkın, inovatif düşünce yapı-

sına hakim, sosyal sorumluluk ve değerleri önemseyen mühendisler yetiştirmeyi amaçladıklarının altını çiziyor. Yrd. Doç. Dr. Turan Şişman’la; bölümün öğrencilere sağladığı olanaklar, üniversite-sanayi işbirliği çalışmaları ve hedefleri hakkında bir röportaj gerçekleştirdik.

Kuruluşundan bugüne bölümünüzde gelişim ve değişim yaşandı mı? Daha iyiye ulaşma noktasında önceliği hangi konulara verdiniz? Bu yıl ikinci kez yeni öğrencilerimizle birlikte olacağız. Dünyadaki teknolojik gelişmeleri adım adım takip ediyoruz. Alanımızla ilgili gelişmelerin eğitim-öğretim planlarımıza yan-





siması ve gerekli çalışmaların yapılması hususuna özen gösteriyoruz. Özellikle evrensel ilkeleri önemseyen, toplumsal sorumluluk ve değerleri benimseyen, gelişmelere açık ve girişimciliği özümseyen kazanımların önemli olduğunu düşünüyoruz. Bu kapsamda programımızın akredite olması çalışmalarımızı devam ettiriyoruz.

**Eğitim başlıklarınızı nasıl belirlediniz? Bu noktada sanayiden gelen talepler oldu mu?**  
Mühendislik kültürünün oluşturulması ve ihtiyaç duyulan alanlara teknik insanlar yetiştirilmesi en önemli arzumuz. Bu anlamda mezun öğrencilerimizin mühendis olarak hem ülkemizde hem de başka ülkelerde başarılı bir şekilde çalışabilmeleri için sanayinin ihtiyaçlarını dikkate alıyoruz. Staj planlarımızı sanayile iletişim içerisinde planlıyoruz. Bu sayede öğrencilerimiz bizzat uygulamanın içerisinde yer alıyor. Makine tasarım ve bitirme projelerimizi de sanayinin ihtiyaçları doğrultusunda kurgulamak ve uygulamalı projeler halinde gerçekleştirmeye yönelik çalışmalarımız devam ediyor.

**Makine sektöründeki gelişmelere ve yeniliklere ayak uydurmak ve bu duruma öğrencilerinizi de hazırlamak için neler yapıyorsunuz?**  
Öncelikle teknolojik gelişmelerde büyük resmi çok iyi görebilmeyi sağlayacak, analiz ve sentez yetenekleri ortaya koyabilecek bir akademik yapı oluşturmaya çalışıyoruz. Eği-

tim-öğretim faaliyetlerinin en önemli ayaklarından birisi de uygulama ortamlarıdır. Bu kapsamda ilgili sanayi kuruluşlarına yapılan teknik gezileri, katılım sağlanan fuar ve etkinlikleri önemsiyoruz. Böylece gelişmelere ve yeniliklere ayak uydurabilmek için öğrencilerimize; ürün geliştirme ve tasarım mantığı, Ar-Ge yapabilme teknikleri, bilişim teknolojilerinin analiz-tasarım ve üretimde kullanılabilmesi becerisi, projelerin yönetilebilmesi, gerekirse satın alma, satış-pazarlama konularının ve servis-bakım hususlarının öğrenilmesi ile faaliyete dönüştürülebilmesi yeteneğinin kazandırılması doğrultusunda çalışıyoruz.

**Bölümde yer alan öğrenciler sanayile koordineli çalışma şansına sahip mi?**  
Dersler, tasarım ve bitirme projeleri ve stajlar kapsamında sanayi ile koordineli çalışmalar yapılmasını önemsiyoruz. Sanayi bileşeni ve uygulaması olmadan teorik bilgilerin yeterli olamayacağı aşikardır. Birinci sınıftan itibaren teknik geziler sayesinde öğrencilerimizin sanayile iletişim kurmasını sağlıyoruz. Söz konusu teknik gezilerde sanayideki uygulamalar ve mühendislerin rolü analiz edilmeye çalışılıyor. Birinci sınıfta mühendisliğe giriş dersi kapsamında bizzat sanayide tasarımı ve üretimi yapılan bir takım projelerle ilgili ödev ve sunum çalışmaları da faydalı oluyor. Bunun yanında, sanayide çalışan ve alanında başarılı makine mühendislerini davet ederek

“GENÇ VE DİNAMİK BİR BÖLÜM OLARAK; ENDÜSTRİ 4.0 DEVRİMİNE UYGUN BİR MÜHENDİSLİK KÜLTÜRÜNE SAHİP, TAKIM ÇALIŞMASINA YATKIN, İNOVATİF DÜŞÜNCE YAPISINA HAKİM, SOSYAL SORUMLULUK VE DEĞERLERİ ÖNEMSEYEN MÜHENDİSLER YETİŞTİRMEYİ AMAÇLIYORUZ.”





çeşitli seminer ve etkinliklerle deneyimlerini paylaşmalarına zemin hazırlıyoruz.

### Öğrencilere sağladığınız staj olanakları nelerdir?

Öğrencilerimizin sanayi tecrübelerinin artırılması ve diğer kazanımlar için iki staj zorunluluğu var. Bunlardan ilki olan atölye stajında üretim yöntemleri ve üretime yardımcı birimler inceleniyor. Bir fabrika veya işletmenin imalat veya montaj hattındaki üretim süreci, üretim yöntemleri, tornalama-delme-frezeleme-taşlama-planyalama, CNC tezgahlarının kullanımı, kaynak teknikleri, ısı ve döküm işlemleri, kullanılan ölçü aletleri, havalandırma, klima, taşıma sistemleri, üretimde kullanılan malzemeler ve tezgahların özellikleri, iş güvenliği, otomatik kontrol ve robot sistemleri, uçak teknolojisi, tekstil endüstrisi ve makineleri, hassas cihazlar (ölçme cihazları, tıbbi cihazlar gibi), çeşitli ev alet ve makineleri (buzdolabı, çamaşır makinesi vb.), tarım alet ve makineleri üretimi ile tasarımı gibi konular değerlendiriliyor. Stajyerlerin üretim aşamalarında aktif olarak yer alarak katkıda bu-



**Yrd. Doç. Dr. Turan ŞİŞMAN**  
Haliç Üniversitesi Makine  
Mühendisliği Bölüm Başkanı

lunmaları sağlanırken aynı zamanda da bu işletmelerde makine mühendislerinin yapabilecekleri görevler konusunda görüş ve düşünceler paylaşılıyor. İkinci staj programındaysa, üretim ve projelendirme yerlerinde





ürünlerin tasarımı, projelendirilmesi, işletmenin organizasyonu ve yönetimi inceleniyor. Bu stajda, işletmedeki (fabrikalar, enerji üretim tesisleri, projelendirme büroları, gibi) iş güvenliği, uygulanan kalite kontrol sistemleri, üretim planlama ve kontrolü, işletmedeki enerji sistemleri ve dağıtımları (ısı, elektrik), işletmenin yönetimi, organizasyonu, bakım ve onarım birimleri, bilgisayar destekli tasarım ve üretim (CAD-CAM) teknikleri ve varsa Ar-Ge bölümü detaylı olarak analiz ediliyor. Proje çalışmalarında da yine sanayile iletişim içerisinde konular belirleniyor ve gerekli kazanımlar elde ediliyor.

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

Kurulduğu günden bu yana birçok alanda başarıya imza atan, değişimi ve yenilikçiliği önemle vurgulayan Halic Üniversitesi, "Hayata Hazırlayan Üniversite" sloganıyla sürekli girişimci gençler yetiştirmeye yönelik atılımlar atıyor. Bu kapsamda genç ve dinamik bir bölüm olarak biz de ülkemiz sanayisinin gelişmesinde önemli bir role sahip 21. yüzyılın yeterliliklerine sahip araştırmacı ve yetenekli mühendisler yetiştirmek istiyoruz. Üniversite ve fakültemizin vizyoner yönetim anlayışıyla bu kurguyu gerçekleştireceğimize olan inancımız tamdır.



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

Yıllardır üniversite-sanayi işbirliği konusunda çalışmalar yapılıyor, gelinen aşamanın hedeflenen nokta olmadığını biliyoruz. Maalesef üniversitelerin eğitim-öğretim programları, sanayi problemleri ve beklentileri üzerine kurgulanamadığı için işbirliğinin yeterli bir düzeyde olduğu söylenemez. Dolayısıyla ortak çalışmalar yapmanın imkanlarını oluşturmak gerekiyor.





# “BAŞARILI PROJELERDE GÖREV ALMAK İSTİYORUZ”

İSTANBUL HALIÇ  
ÜNİVERSİTESİ  
MAKİNE  
MÜHENDİSLİĞİ  
BÖLÜMÜ'NÜN;  
SUNDUĞU  
TEKNOLOJİK  
OLANAKLAR,  
EĞİTİM KALİTESİ,  
STAJ, YANDAL-  
ÇİFT ANADAL  
SEÇENEKLERİ  
VE İSTANBUL  
ÜNİVERSİTESİ  
GÜVENCESİYLE  
BAŞARILI BİR ŞEHİR  
İÇİ ÜNİVERSİTESİ  
OLDUĞUNU  
İSPATLADIĞINI  
SÖYLEYEN  
MÜHENDİS  
ADAYLARI, MEZUN  
OLDUKTAN  
SONRA BAŞARILI  
PROJELERDE GÖREV  
ALMAK İSTİYOR.

İstanbul Halic Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü öğrencileri, alanlarında uzman deneyimli bir eğitim kadrosuna sahip olmanın kendileri için büyük bir şans olduğunu ifade ediyor. Bölümlerinin, kendilerine sunduğu olanaklar sayesinde iş hayatına donanımlı birer mühendis adayı olarak hazırlanabildiklerini belirten makine mühendisliği bölümü öğrencileri, geleceğe umutla bakıyor.



BERK ÖZTÜRK  
MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ  
2. SINIF ÖĞRENCİSİ

**“DENEYİMLİ BİR EĞİTİM KADROMUZ VAR”**  
“Küçük yaşlardan itibaren makinelere ilgi duyan ve çalışma prensiplerini merak eden birisi olarak makine mühendisliğinden başka bir bölüm okursam verimli olamayacağımı düşündüğüm için bu bölümü tercih ettim. İkinci sınıf öğrencisi olduğumuz için henüz atölyeye ve laboratuara çok giremedik. Ama gerek alanlarında uzman deneyimli hocalarımızın gerek ben ve arkadaşlarımın heyecanı sayesinde, büyük işler ve projeler yapabileceğimize inanıyorum. Mezun olduktan sonra iş hayatında, yaptığımız projelerin çok etkili olacağını düşünüyorum.”



MUHAMMED AŞIROĞLU  
MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ  
2. SINIF ÖĞRENCİSİ

**“STANDARTLARIMIZ TEKNİK ÜNİVERSİTE DÜZEYİNDE”**  
“Lisede önceliğim sağlık bölümleri eğitimi almaktı lakin üniversite sınavında istedi-

ğim puanı kazanamadım. Tercih zamanı geldiğinde mühendislik bölümlerine yöneldim ama bu bölümlere ilgili bilgim yoktu. Araştırdıktan sonra elektrik-elektronik ya da makine mühendisliği eğitimi görmek istediğime karar verdim. Çoğu özel üniversitenin bu bölümlerini inceledim ama beni tatmin etmediler. Ardından o sene yeni açılan Halic Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'nü büyük bir risk alarak ikinci tercihime yazdım ve tam burslu olarak yerleştim. Okul açıldığında birçok endişem vardı. Bölümü istemeyerek, zorunda olduğum için yazmıştım ve ilk öğrenciler bizdik. Ama ilk haftalardan bile okulumuzdaki eğitim kalitesini, eğitim kadrosunun özverisini ve istekli olduğunu görünce yavaş yavaş ısındım. Hocalarımız Türkiye'nin önde gelen üniversitelerinden mezun ve zamanında en iyi hocalardan ders almış kişilerdi ve bu benim için büyük bir kazanımdı. Çünkü ders programlarımız, dersin işlenmesi, sınavlarımız ve daha birçok şey teknik üniversitelerden geri kalmıyordu. Yeni açılmış bir bölüm olmasına rağmen adeta oturmuş bir düzen vardı. İstemeyerek geldiğim bölümü sevdirmişti bana Halic. Teknolojik imkanları, eğitim kalitesi, staj ve yandal-çif anadal imkanları ve İstanbul Üniversitesi güvencesiyle çok iyi bir şehir içi üniversitesi olduğunu ispatladı. Eminim, gelecek yıllarda da alan seçimlerinde, stajlarda ve okul hayatında hocalarımızın rehberliğiyle hiçbir sıkıntı yaşamayacağız. Biz ve bizden sonraki öğrenciler üretken, bilinçli, yenilikçi, sosyal, aktif, alanında uzman ve mesleğini seven mühendisler olarak mezun olacağız. Türk makine sektörünün son yıllarda büyük bir gelişme gösterdiğine ve önemli bir mesafe kat ettiğini düşünüyorum. Bu doğrultuda da iyi birer mühendis olarak başarılı işlerle mesleğimizi icra edeceğimize inanıyorum.”

# ESERİNE İYİ BAK TÜRKİYE!

**Güneşli günler başlıyor...**

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

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

Bu büyük esere iyi bakalım ve destek olmaya devam edelim.

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

Hastane Otel

LSV Okulları

LÖSANTE  
Çocuk ve Yetişkin Hastanesi

Güneşli yılları görebilemem için...  
**Bir tuğla da  
siz koyun!**

Türkiye'de ilk olarak bilimsel yöntemle oluşturulan  
tuğla kullanılarak,  
Bugün ülkemizin en donanımlı Onkoloji Hastanesi'nin inşaatına  
her yıl bir tuğla bağlanmaktadır.

LÖSEV  
Lösemili Çocuklar Vakfı





# “ROBOTLARLA BİLİM ÖĞRETİYORUZ”

“ROBOTLARLA BİLİM ÖĞRENİYORUM” PROJESİNİN AMACININ ROBOTLARI KULLANARAK ORTAOKUL ÖĞRENCİLERİNE BİLİM EĞİTİMİ VERMEK OLDUĞUNU SÖYLEYEN NİĞDE AKŞEMSEDDİN BİLİM VE SANAT MERKEZİ FEN BİLİMLERİ ÖĞRETMENİ CÜNEYT AKYOL, KURUMLARININ HENÜZ ÜÇ YILDIR FAALİYETTE OLMASINA RAĞMEN BU SÜRE İÇERİSİNDE ULUSAL VE ULUSLARARASI YARIŞMALARA KATILARAK BİRÇOK DERECE ELDE ETTİKLERİNİ VURGULUYOR.

Özel yetenekli çocuklara eğitim vermek amacıyla Niğde Milli Eğitim Müdürlüğü’nün girişimi ve Milli Eğitim Bakanlığı’nın onayıyla üç yıl önce açılan Niğde Akşemseddin Bilim ve Sanat Merkezi, kısa sürede önemli başarıların altına imza attı. Öğrencilerin özel yetenekleri doğrultusunda; bilimsel çalışma disiplini kazanmaları, disiplinler arası düşünme, sorunları çözme ya da belirlenen ihtiyaçları karşılamaları doğrultusunda proje ve faaliyetler gerçekleştiren Niğde Akşemseddin Bilim ve Sanat Merkezi, “Robotlarla Bilim Öğreniyorum” projesiyle de robotları kullanarak ortaokul öğrencilerine bilim eğitimi veriyor.

Niğde Akşemseddin Bilim ve Sanat Merkezi’nin sadece teknolojiyi kullanan değil onu üreten nesiller yetiştirmek için çalışmalarını sürdürdüğünü belirten Fen Bilimleri Öğretmeni Cüneyt Akyol, “Robotlarla Bilim Öğreniyorum” projesi kapsamında ortaokul öğrencilerinin iki hafta boyunca robotları, sensörleri ve çeşitli program yazılımlarını kullanarak fizik ve kimya konularında deneyler yaptığını ve web 2.0 araçları, robotların inşası, temel bileşenleri, sensörler ve yazılım programlarıyla ilgili teorik ve uygulamalı eği-

tim aldığını kaydetti. Akyol ve projeye dahil olan öğrencilerden Halil Orhun Tüfekçi, ödüllü çalışmalarının detaylarını Moment Expo okullarıyla paylaştı.

**Eğitim kurumunuzun kuruluş amacı, yapısı ve faaliyetleri hakkında bilgi verir misiniz?**

**Cüneyt Akyol:** Niğde Akşemseddin Bilim ve Sanat Merkezi, 2013 yılında özel yetenekli çocuklara eğitim vermek amacıyla Niğde Milli Eğitim Müdürlüğü’nün girişimi ve Milli Eğitim Bakanlığı’nın onayıyla kurulmuş bir devlet kurumudur. Bilim ve Sanat Merkezleri (BİLSEM); ilkokul, ortaokul ve lise çağındaki özel yetenekli öğrencilerin, bireysel yeteneklerinin farkında olmalarını ve kapasitelerini geliştirerek en üst düzeyde kullanmaları amacıyla yerleşim biriminin özellikleri, ulaşım imkanları ve hizmet alması öngörülen öğrenci sayısı gibi hususlar da dikkate alınarak valiliklerin teklifi üzerine Bakanlık tarafından açılır. Kurumumuzda öğrencilerin özel yetenekleri doğrultusunda; bilimsel çalışma disiplini kazanmaları, disiplinler arası düşünme, sorunları çözme ya da belirlenen ihtiyaçları karşılamaları doğrultusunda proje ve faaliyetler gerçekleştiriyoruz.



“Robotlarla Bilim Öğreniyorum” projesi nedir? Proje nasıl hayata geçti, çalışmanın tamamlanmasıyla birlikte ne gibi somut kazanımlar ortaya çıkacak?

Hikayemiz bundan üç yıl öncesine dayanıyor aslında. Göreve yeni atandığım kurumda “Neleri daha farklı ve eğlenceli yapabiliriz?, Özel yetenekli çocukların ilgileri doğrultusunda bir dersi nasıl tasarlayabiliriz?” sorularına cevap ararken ilgimi programlama eğitimleri ve robotik araçlar çekti. Araştırma yapmaya ve bütçe ayarlamaya çalışırken karşıma “TÜBİTAK 4004” proje çağırısı çıktı. Böylece gerçekleştirmeyi planladığım öğrenci eğitimleri için bütçe alabileceğimi anladım ve ekibi oluşturmaya karar verdim. Projede yer alacak eğitimcileri aramaya başladım. Kısa sürede ekip arkadaşlarımı oluşturdum ve beraberce projeyi şekillendirmeye başladık. 2013 yılında projenin büyük bir kısmını yazmıştım ve tam başvuru yapacağım sırada bir kaza geçirdiğim için başvurumuzu ertelemek zorunda kaldık. Projeyi hayata geçirmeyi bir kez kafama koymuştum. Çünkü; gelişmiş ülkelerin bilgiyi üreten, ürettikleri bilgiyi teknolojiye çeviren ve bu teknolojileri diğer ülkelere pazarlayan ülkeler olduğunu gördüm. “Neden biz de onların seviyesine çıkmayalım ki?” sorusuyla bu işin geleceğin mimarları olacak çocukların yazılım programlama ve robotik konularında eğitim almaları gerekliliğinden geçtiğini bilerek iyileşme döneminde araştırmaya ve daha farklı neler yapabiliriz sorusuna cevap aramaya devam ettim. Bu arada web 2.0 araçları ve zaten öncesinde öğrenmeye çalıştığım robotik uygulamalarla fen bilimlerini de işin içine katarak “Robotlarla Bilim Öğreniyorum” projesinin temellerini atmaya başladım. Niğde Üniversitesi’nin desteği ve ekip arkadaşlarımla özverili çalışmalarıyla projeyi daha da zenginleştirip bir sonraki çağrı döneminde başvuruya hazır hale getirdik ve TÜBİTAK’ın da desteğini aldık. Öğrencilerimize iki hafta boyunca robotlar, robotik yazılımlar, robotik programlama, sensörler, sensörlerin yapısı ve robotik araçlarla fen etkinlikleri konularında eğitim verdik. Projemiz 2015 yılında tamamlandı. Bu aşamadan sonra eğitim alan öğrencilerimizi BİLSEM olarak izlemeye ve desteklemeye devam ettik. Eğitime katılan öğrencilerin okullarında robotik kulüpleri kurduğu ve çeşitli yarışmalara hazırlandıklarını gördük. Bir öğrencimiz TÜBİTAK’ın ulusal çapta düzenlediği bir yarışmada Türkiye ikincisi oldu ve bu bizi çok mutlu etti.

Bilimsel proje yarışmalarına katılmaya nasıl karar verdiniz? Ödüllü projenizle ilgili teknik bilgileri paylaşır mısınız?

Aslında bilimsel proje yarışmalarına uzun yıl-



lardır öğrenci hazırlıyorum. Meslek hayatımın 10 yılı köylerde geçti. “Bu köyden proje çıkmaz Hocam!” diyen kişilere inat öğrencilerime bilimi, bilimsel düşünmeyi, sorgulamayı ve değerlerine sahip çıkmayı öğretmeyi ilke edindim. Proje çıkmaz denilen yerlerden onlarca proje sergisine katılan öğrencim oldu. Bunların hepsi öğrencilerimin azmiyle hayat buldu. Niğde Akşemseddin Bilim ve Sanat Merkezi’nde göreve başlamamla aslında işim daha da kolaylaştı. Çünkü burada eğitim alan, ülkemizin geleceği özel yetenekli çocuklar her an proje üretiyor ve ben de onlara sadece rehberlik yapıyorum. BİLSEM’in amacı öğrencilerin proje yapmaları ve bu projelerle bilimsel düşünme becerilerini geliştirmek. Bu amaç doğrultusunda birçok öğrencim proje geliştiriyor ve biz de bu projeleri çeşitli yarışmalara yönlendiriyoruz. “Robotlarla Bilim Öğreniyorum” projesinin amacı robotları kullanarak ortaokul öğrencilerine bilim eğitimi vermektir. Bu amaçla, ortaokul öğrencilerine iki hafta sürecek eğitimle robotları, sensörleri ve çeşitli program yazılımlarını kullanarak fizik ve kimya konularına ait deneyler yaptırıldı. Eğitimin ilk haftasında Web 2.0 araçları, robotların inşası, temel bileşenleri, sensörler ve yazılım programlarıyla ilgili teorik ve uygulamalı eğitim verildi. Bu eğitimde çeşitli programlar (Scratch ve Small Basic vb.) ile öğrencilerin temel yazılım yapma becerilerinin geliştirilmesi hedeflendi.

“Robotlarla Bilim Öğreniyorum” projesi tamamen öğrencilerin hayal gücü ile mi ortaya çıktı? Proje üzerinde ekip olarak ne kadar bir süre çalıştınız?

“Robotlarla Bilim Öğreniyorum” proje-

“NİĞDE AKŞEMSEDDİN BİLİM VE SANAT MERKEZİ OLARAK 21. YÜZYIL BECERİLERİYLE DONATILMIŞ, DÜŞÜNEN, ARAŞTIRAN, SORAN VE SORGULAYAN BİREYLER YETİŞTİRMEK İSTİYORUZ.”



“ 'Z KUŞAĞI' YA DA 'DİJİTAL YERLİLER' DİYE DE ADLANDIRILAN ZAMANE ÇOCUKLARI, BİRİLERİNİN KENDİLERİNE BİR ŞEYLERİ ANLATMASINI SEVMİYOR. ONLAR DAHA ÇOK MERAK ETTİKLERİ ŞEYLERE KENDİLERİ ULAŞIYOR VE ÖĞRENIYOR.”

si aslında tamamen öğrencilerin ihtiyaçları gözetilerek ortaya atılmış bir projedir. “Z kuşağı” ya da “Dijital Yerliler” diye de adlandırılan zamane çocukları, birilerinin kendilerine bir şeyleri anlatmasını sevmiyor. Onlar daha çok merak ettikleri şeylere kendileri ulaşıyor ve öğreniyor. Öğrenmeyi öğretirsek bu çocukların gelecekte harika işler yapacaklarına inanıyorum. Sonuç olarak bu projeyi aslında onlar şekillendirdi, kendilerinden çok şey öğrendik ve öğrenmeye de devam ediyoruz. Eğitimin ekip işi olduğuna inananlardanım. Bireysel çalışmalar bir ekiple bütünleşirse işiniz daha da kolaylaşıyor ve bir sinerji yakalıyorsunuz. Biz çok iyi bir ekibiz ve ekip arkadaşlarımız bu fikri duyduklarında benden daha çok heyecanlandı ve piyasa araştırması yapmaya karar verdik. Görev dağılımlarını yaptıktan sonra proje yazım süreci de dahil altı aylık bir alan çalışması yaptık.

**Kurum olarak üç yıllık bir geçmişe sahip olmanıza rağmen kısa zamanda uzun bir mesafe katettiğinizi görüyoruz. Geldiğiniz noktada ne gibi başarılarla imza attınız?**

Kurumumuz üç yıllık bir kurum. Daha çok yeni olmamıza rağmen ekip arkadaşlarımızın desteği ve özverili çalışmalarıyla birçok yarışmada dereceler elde ettik. Uluslararası bilgisayar temelli bir yarışmada dünya ikinciliği, ulusal inovasyon haftası yarışmalarında Türkiye birinciliği, yine enerji verimliliği yarışmasında Türkiye birinciliği ve Türkiye üçüncülüğü, tanınmış bir markanın sponsorluğunda yapılan geleceğin mucitleri yarışmasında Türkiye ikinciliği ile çeşitli mansiyon ödülleri aldık.

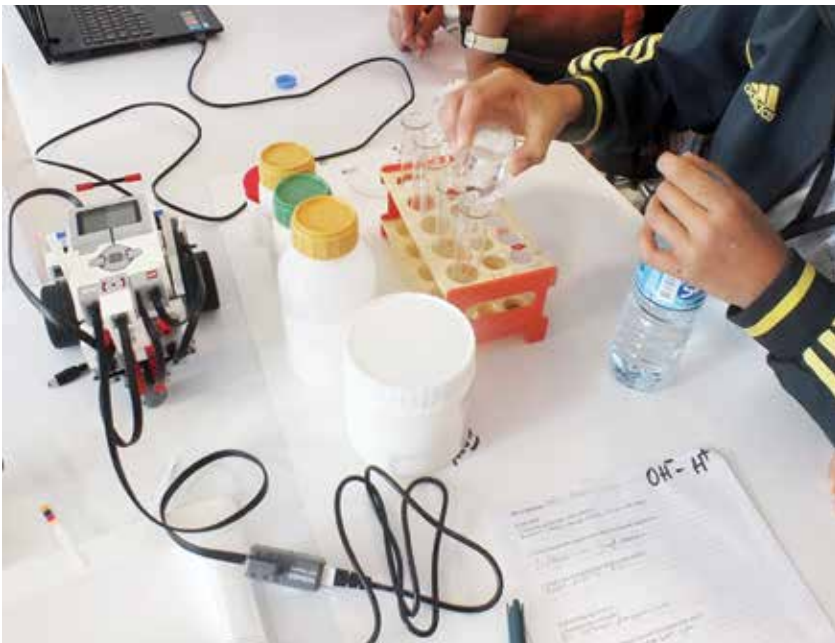
**Niğde Akşemseddin Bilim ve Sanat Merkezi olarak kendinize nasıl bir misyon edindiniz?**  
Niğde Akşemseddin Bilim ve Sanat Merkezi olarak 21. yüzyıl becerileriyle donatılmış, düşünen, araştıran, soran ve sorgulayan bireyler yetiştirmek istiyoruz. Aynı zamanda teknolojiyi kullanan değil teknolojiyi üreten nesiller yetiştirmek için çaba sarf ediyoruz. Aslında somut katkı diyebilir miyiz bilmiyorum ama öğrencilerimize elimizden geldiğince teknolojik ürünlerle tanıştırmak ve onların teknolojiyi doğru kullanan bireyler olmalarına destek olmak istiyoruz. Projemiz eğitim amaçlı bir projeydi, sanayi kuruluşları sponsor olarak bu gençleri destekleyebilir ve onların gelişimine katkı sağlayabilir. Çünkü birçok şeyi yapmak için araç ve gereçlerinizin olması gerekiyor ve bunlar maalesef bir bütçe gerektiriyor. Mesele bu seneki hayalim Cern'e, kırsalda eğitim gören başarılı en az 10 öğrenciyi götürmek ve orada yapılan çalışmalarını yerinde görmelerini sağlamak. Temel bilimler ülkemizde maalesef tercih edilmiyor. Ülkenin gelişmesinin bir ayağının da temel bilimlerden geçtiğine inanıyorum. Cern'i ziyaret eden çocuklardan neden bir Aziz Sancar daha çıkmasın? Bunun için sanayi kuruluşlarının sponsorluğunu bekliyoruz.

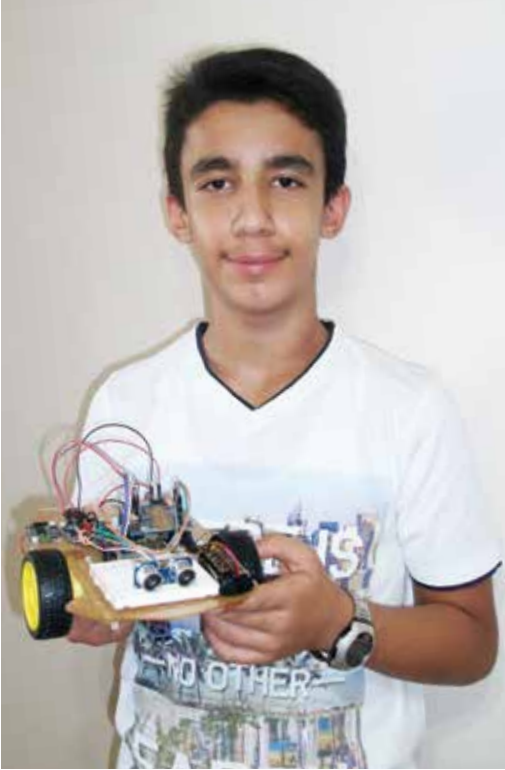
**Üniversite-sanayi işbirliği öncesi gençlerin ilk ve ortaöğretim düzeyinde bilim projelerinin içinde yer almasının ne gibi artılar kazanacağını düşünüyorsunuz?**

Eğitimin ekip işi olduğuna inanıyorum. Bu ekip sadece kişiler arasındaki işbirliğiyle sınırlı olmamalı. Sanayi, üniversite, sivil toplum kuruluşları gibi kurumların işbirliğiyle daha da ivme kazanacağına inanıyorum. Yıllardır proje sergilerine katılıyorum ve orada gerçekten harika fikirler görüyorum. Bu fikirlerin çoğu maalesef proje aşamasında kalıp yok oluyor. Üniversitelerin olanaklarıyla bilimsel temellere oturtulan bu fikirler sanayi kuruluşlarının desteğiyle ülkeye katma değer olarak dönebilir. Bilgiyi üretip ürettikleri bilgiyi de teknolojiye çevirme imkanı verilirse bu gençlerin neler yapabileceğini tahmin edebiliyorum. Bu amaç doğrultusunda sanayi kuruluşları ve üniversitelerin sistemin içerisinde yer alması gerektiğine inanıyorum.

**Projenize kimler maddi destek sağladı? Yeni proje çalışmalarınız olacak mı?**

Projemiz TÜBİTAK tarafından mali olarak desteklendi. Aynı zamanda Niğde İl Millî Eğitim Müdürlüğümü ve Niğde Üniversitesi'nin desteğiyle hayata geçirildi. Yeni projemiz yine TÜBİTAK tarafından desteklenen “Doğanın Sanatla Stemi” projesiydi ve onu da geçtiği-





miz hafta tamamladık. STEM (Science, Technology, Engineering, Mathematics) eğitimi fen, teknoloji, mühendislik ve matematiğin birbiriyle entegre bir şekilde öğretilmesini içeren ve okul öncesinden yüksek öğretime kadar tüm süreci kapsayan bir eğitim yaklaşımıdır. Aslında "Doğanın Sanatla Stemi" projesi "Robotlarla Bilim Öğreniyorum" projesinin eksik yanı dediğimiz "doğa" kısmını tamamladı diyebilirim. Çünkü projede şunu gördük; teknolojinin, bilimin ve sanatın ilham kaynağı doğa. Fakat biz bu çocukları maalesef doğayla buluşturamıyoruz. İşte bu sorundan yola çıkarak yine TÜBİTAK desteğiyle hayata geçirilen projede Niğde BİLSEM öğretmenleri ve Niğde Üniversitesi öğretim elemanları eğitim verdi. Proje çerçevesinde öğrenciler altı gün boyunca doğada var olan sanatsal olguları bilim, teknoloji, mühendislik ve matematik alanlarıyla keşfetti. Fen, teknoloji, matematik ve mühendislikle ilgili etkinlikleri doğada var olan sanatsal olgularla birleştirerek öğrencilerin keşfetmelerine yardımcı olmak amacıyla 41 ortaokul öğrencisi doğada etkinlik yapma imkanı buldu.

**Sizi bu projenin içinde yer almaya iten sebepler neler oldu?**

**Halil Orhun Tüfekçi:** Yazılım ve bilim alanında temel olacak bilgileri öğrenme imkanı sunması ile robotik yazılım ve bilim alanlarına özel bir ilgi duyduğum için projede yer almak istedim. Cüneyt Akyol öğretmenimin hayatımda çok özel bir yeri olduğu için kendisiyle

le aynı projede yer alarak bilgilerinden de faydalanmak istedim. Bunların yanında TÜBİTAK projelerinin öğrencilere yeni bir ufuk açması ve yeni bilgiler öğrenme, farklı kişiler tanıma olanağı sunması da kararımda etkili oldu. Gelecekte bilimsel çalışmalar yaparak ülkemize ve insanlığa katkı sağlamak istiyorum.

**Proje süresince kimlerden destek aldınız?**

Proje öğretmenlerimiz Cüneyt Akyol, Yusuf Önder Akyol, Doç. Dr. Murat Özel, Yrd. Doç. Dr. Emin İbili, Araştırma Görevlisi Recai Sinekli, Ali Çetinkaya, Burcu Esin İliş, Ertuğrul Özar, Mehmet Özel, Zehra Sayın ile Niğde Üniversitesi öğrencileri Esat Çimentepe, Ali Akkuş, Ali Gündüz, Muhammed Tuğra Gür ve ailem proje süresince desteğini esirgemedi.

**Bu projede bilimsel çalışmalarını yaşam biçimi haline getirmiş isimlerle çalıştınız. Bu deneyimin eğitim hayatınızda size neler kazandırdığını düşünüyorsunuz?**

Öncelikle teknolojik gelişmeler hakkında daha farklı bir bakış açısı edindim. Gelecekte iyi bir bilim adamı olabilmek için kendime olan inancım ve özgüvenim arttı. Bundan sonraki eğitim hayatımda karşıma çıkacak bu tür bilimsel çalışmalarda yer almak ve kendimi daha da geliştirmek istiyorum. Proje boyunca farklı öğretmenler ve farklı arkadaşlar tanıma ve onlarla sohbet etme olanağı buldum. Projede edindiğim bilgilerle kendim de Arduino Uno R3 programlamaya başladım. Diğer taraftan bu proje boş zamanlarımı daha kaliteli geçirmemi sağladı. TÜBİTAK çalışması olarak hayat bulan bu projeye pek çok kazanım elde ettiğimi söyleyebilirim. Bundan sonraki eğitim hayatımda yine benzer projelerde yer almak ve hatta bilimle uğraşmayı yaşam biçimim haline getirmek istiyorum. Çünkü bu projede bilimsel çalışmalarını yaşam biçimi haline getirmiş öğretmenlerimle çalıştım ve bilimsel alanlara yatkınlığı olan arkadaşlar edindim. Hayal edilen hiçbir şeyin imkansız olmadığını ve çalışarak daha da başarılı olunacağını öğrendim. O nedenle geçtiğimiz günlerde "Doğanın Sanatla Stemi" adlı projede de yer aldım. Yaklaşık bir hafta doğada deney, gözlem ve incelemeler yaptık. Bitkiler ve böcekler üzerinde doğal ortamda çalışma fırsatı bulduk. Bununla ilgili yeni bilgiler öğrendim, yeni deneyler yaptım, farklı materyaller tanıdım. Ailemden uzakta geçirdiğim bu süreç unutamayacağım bir deneyimdi. TÜBİTAK projelerini hazırlayan başta Cüneyt Akyol öğretmenime ve projede görev almış olan herkese çok teşekkür ederim.

"BU KÖYDEN PROJE ÇIKMAZ HOCAM!' DİYEN KİŞİLERE İNAT ÖĞRENCİLERİME BİLİMİ, BİLİMSEL DÜŞÜNMEYİ, SORGULAMAYI VE DEĞERLERİNE SAHİP ÇIKMAYI ÖĞRETMİYİ İLKE EDİNDİM."





# KDV İADELERİNDE BEKLEYİŞ SÜRÜYOR

2008'DEN BAŞLAYARAK HER GEÇEN YIL BİR ÇİĞ GİBİ BÜYÜYEN KDV İADELERİNE DAİR SORUNLAR, BUGÜN İTİBARIYLA ÜRETİCİLERİN ÜZERİNDE CİDDİ BİR YÜK HALİNE GELDİ.

MAKİNE SEKTÖRÜNÜN DE ARALARINDA BULUNDUĞU SEKTÖR TEMSİLCİLERİ KDV İADELERİNDE YAŞANAN SORUNLARI HER FIRSATTA DİLE GETİRİRKEN, MALİYE BAKANLIĞI DA KDV İADE SÜRECİNİN HIZLANDIRILMASINA İLİŞKİN ÖNEMLİ ADIMLAR ATMAYA BAŞLADI. GEÇTİĞİMİZ AYLARDA BİR İHTİSAS DAİRESİNİ FAALİYETE GEÇİREN GELİR İDARESİ BAŞKANLIĞI BÖYLECE KDV İADELERİNİN DAHA HIZLI VE DOĞRU YAPILARAK, HAKSIZ KDV İADELERİNİN ÖNÜNE GEÇMEYİ PLANLANIYOR.



**K**atma Değer Vergisi (KDV) iadelerinde, vergi dairelerinin incelemeleri geçmişe kıyasla daha yavaş sonuçlandırılırken, üç ayda neticelenmesi gereken iadenin bir yılı aşkın süreyi bulması sanayicilerin omzunda ciddi bir maliyet yükünü de beraberinde getirdi. Devreden KDV alacaklarını alamayan firmalar ana kaynaklarını kullanmada problemler yaşarken, artan finans masrafı nedeniyle de borçlanma yoluna gitti. Diğer taraftan KDV iade sürecinin hızlandırılmasına ilişkin çalışmalarda önemli adımlar atan Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB), ikisi Ankara da bir diğeri de İstanbul'da olmak üzere üç ihtisas dairesini gündeme aldı. Vergi daireleri arasındaki farklı uygulamalardan kaynaklanan mükellef mağduriyetlerini ortadan kaldırmak için geçtiğimiz aylarda Ankara'daki ihtisas dairesini faaliyete geçiren Gelir İdaresi Başkanlığı, böylece KDV iadelerinin daha hızlı ve doğru yapılarak, haksız KDV ia-

delerinin önüne geçmeyi planlanıyor.

Peki, KDV iadelerinde yaşanan bu sorunlar nasıl giderilebilir? Bu noktada sektör temsilcilerinin çözüm önerileri nelerdir? Bu soruların yanıtını bulmak için bir yuvarlak masa oluşturduk ve TARMAKBİR Yönetim Kurulu Başkanı Şenol Önal, İMDER Yönetim Kurulu Başkanı Halil Tamer Öztogay, PAGDER Yönetim Kurulu Başkan Vekili Selçuk Gülsün, AKDER üyesi firmalardan Hema Endüstri Mali İşler Koordinatörü Ata Kar, MİB üyesi firmalardan Hidromek Mali İşler Müdürü Hidayet Kaşık'tan yaşanan sorunlara dair çözüm önerilerini dinledik.

**KDV iadelerinde sorunlar ne zaman başladı? Çıkış noktası nedir?**

**PAGDER Yönetim Kurulu Başkan Vekili Selçuk Gülsün (S.G.):** KDV iadeleri konusu, sektörde uzun zamandır tartışılıyor. Kamu yönetiminin bu mekanizmayı hassasiyetle ele

alması için haklı gerekçeler mevcut. Ekonomik uygulamaların hepsinde olduğu gibi KDV iadesinde de uygulamanın, ekonomiyi ve iş ortamını bozmayacak bir dengede yürütülmesi önem taşıyor. KDV iade sistemi de bu dengeğin en görünür örneklerinden biri.

**Hidromek Mali İşler Müdürü Hidayet Kaşık (H.K.):** 2008 yılından bu yana indirimli orana tabi satışlarımız sebebiyle sadece üretimde kullanılan malzemenin KDV tutarı iadeye konu oluyor. Ancak girdilerdeki KDV oranı ile makine satışlarımızdaki indirimli KDV oranı birbirinden farklı olduğundan devreden KDV tutarı artıyor. Bu devreden KDV alacaklarımız aslında özkaynağımız. Ancak mevcut kandanaki düzenlemeden kaynaklı olarak bu tutarların iadesinin mümkün olmaması sebebiyle ticari faaliyetlerimizi ve yatırımlarımızı özkaynaklarımızla yapmamız zorlaşıyor hatta mümkün olmuyor. Şirketimiz faaliyet gösterdiği sektör itibarıyla yüksek tutarlarda stok bulundurmak ve yüksek miktarlarda makine teçhizat yatırımı yapmak zorunda. İhtiyaç halinde dış borçlanma yoluyla finansman sağlayabiliyor. Ancak dışarıdan sağlanacak olan bu finansmanın şirketimiz için bir maliyeti var. Düşünüldüğünde, hem devreden KDV alacağımızı kullanamadığımız için ortaya çıkan kaybımız hem de dış borçlanma halinde ortaya çıkan finansman masrafı ve bilançomuzda borçlanma görülmesi üst üste gelecek mali anlamda bizleri zayıflatıyor. Yatırım ve üretim faaliyetlerimizi zorlaştırıyor, yabancı markalarla rekabetimizi olumsuz etkiliyor. Bilançomuzda yer alan ve tutarı sürekli artan devreden KDV alacağımızın mevcut mevzu-

at sebebiyle iadeye konu edilmesi noktasında ciddi sıkıntılar yaşıyoruz. Konu hakkındaki görüş ve önerilerimizin ilgili resmi merciler tarafından dikkate alınmasını istiyoruz.

**Karşılaşılan sorunları en temel şekilde özetleyebilir misiniz?**

**TARMAKBİR Yönetim Kurulu Başkanı Şenol Önal (Ş.Ö.):** Yüzde 18 KDV ile üretim için alınan parçaların, tarım makinesi haline geldikten sonra yüzde 8 KDV ile satılması üreticiler üzerinde ciddi bir finansal yük oluşturuyor. Diğer yandan ithal makinelerin yüzde 8 KDV ile ülkeye girmesi ve yüzde 8 ile satılması haksız rekabete yol açarken, sektör yatırım yapmakta oldukça zorlanıyor. Birçok firmaların, işletme sermayesi kadar devletten alacağı bulunduğu için banka kredisi kullanmak zorunda kalıyor, kredinin faiz yükü de doğal olarak çiftçinin satın aldığı makinenin fiyatına yansıtılıyor. Diğer yandan, 2/5/2011 tarih ve 2011/10 sayılı Yüksek Planlama Kurulu kararıyla onaylanarak uygulamaya giren Türkiye Makina Sektörü Strateji Belgesi ve Eylem Planınının 1.1 No'lu eylem maddesi "Üreticilere sağlanan KDV iadesi uygulaması hızlandırılacaktır" hükmüne haizdir. Bu eylem maddesinin sorumlu kuruluşu Maliye Bakanlığı olup, geçen süre içinde belirli uygulamalar haricinde bu eylem planı da hayata geçirilemedi. Mevcut durumda KDV'nin geri ödenmesi sadece yıllık bazda yapılıyor. Her ne kadar iade sürecinin hızlanması için çalışmalar yapılıyorsa da, iade alabilmek üzere başvurmak için dahi yılın ve hatta takip eden yılın şubat ayının bitmesini beklemek gerekiyor. Söz ko-



**Şenol ÖNAL**  
TARMAKBİR  
Yönetim Kurulu Başkanı

"Her ne kadar iade sürecinin hızlanması için çalışmalar yapılıyorsa da, iade alabilmek üzere başvurmak için dahi yılın ve hatta takip eden yılın şubat ayının bitmesini beklemek gerekiyor. Söz konusu bu uzun süre, tarımsal mekanizasyon üreticilerini oldukça zorluyor."

## KDV SORUNLARI İÇİN 5 ÇÖZÜM ÖNERİSİ



TARMAKBİR, İMDER, PAGDER, AKDER ve MİB temsilcilerinin üzerinde hemfikir oldukları, KDV iadelerine ilişkin çözüm önerilerini ise şöyle sıralayabiliriz:

1. İade sürecinin hızlandırılması ve nakit iadesinin ertesi yıl beklenmeksizin aylık bazda yapılması.
2. Vergi dairesine borcu bulunmayan ve belirlenecek belli bir üretim ve ihracat tutarını aşan firmaların iade alacağının yüzde 50'sinin herhangi bir teminat alınmaksızın kendisine peşin olarak verilmesi.
3. Yerli imalatçı firmaların yabancı firmalarla eşit şartlarda rekabet edebilmesi için orta ve yüksek teknoloji ürün imal eden sektörlerle, sektörel bazda KDV iadesine yönelik destek verilmesi.
4. Giriş- çıkış KDV'sinin eşitlenerek fark KDV'sinin, hatta KDV'nin tamamının üreticiye geri ödenmesiyle üreticinin üzerindeki finans yükü kaldırılacaktır. Bu sayede serbest kalan kaynak da yatırıma ve istihdama aktarılacaktır.
5. KDV iadesi nakden ve mahsuben yapılırken grup firmalarının vergi, SGK ve diğer borçlarının mahsubuna ilişkin düzenlemenin yapılması, şirketlerin vergi borçlarını önemli ölçüde kolaylık sağlayacak.

YÜZDE 18 KDV İLE ÜRETİM İÇİN ALINAN PARÇALARIN, TARIM MAKİNESİ HALİNE GELDİKTEN SONRA YÜZDE 8 KDV İLE SATILMASI ÜRETİCİLER ÜZERİNDE CİDDİ BİR FİNANSAL YÜK OLUŞTURUYOR. DİĞER YANDAN İTHAL MAKİNELERİN YÜZDE 8 KDV İLE ÜLKEYE GİRMESİ VE YÜZDE 8 İLE SATILMASI HAKSIZ REKABETE SEBEP OLUYOR.





**Halil Tamer ÖZTOYGAR**  
İMDER Yönetim Kurulu Başkanı

“Özellikle imalatçı üyelerimizin yüzde 18 oranında KDV girdisi kullanması ve satışlarını indirimli oran (yüzde 1-8 KDV) üzerinden yapması sonucunda, devreden bir KDV tutarı oluşuyor. Bunun da imalatçı işletmeler için büyük bir finansman yükünü ortaya çıkardığını söyleyebiliriz.”

nusu bu uzun süre, tarımsal mekanizasyon üreticilerini çok zorluyor. Sonrasındaki Maliye Bakanlığı'nın kontrol ve iade onay süreci de bunun üzerine uzun bir zaman daha ilave ediyor.

**İMDER Yönetim Kurulu Başkanı Halil Tamer Öztoygara (H.T.Ö.):** Sektörümüzü yakından ilgilendiren konulardan biri olan KDV iadeleri hususunda genel olarak üyelerimizden aldığımız geri dönüşlerin başında, biriken ve birikmeye devam eden yüksek tutardaki KDV alacakları geliyor. Bu kapsamda devreden KDV alacaklarını alamayan üyelerimiz ana kaynaklarını kullanmada problemler yaşadıklarını ve artan finans masrafı nedeniyle borçlanma yoluna gittiklerinin altını çiziyor. Özellikle imalatçı üyelerimizin yüzde 18 oranında KDV girdisi kullanması ve satışlarını indirimli oran (yüzde 1-8 KDV) üzerinden gerçekleştirmesi sonucunda, devreden bir KDV tutarı oluşuyor. Bunun da imalatçı işletmeler için büyük bir finansman yükünü ortaya çıkardığını söyleyebiliriz.

**S.G.:** KDV iadeleri, işletmelerin “rekabet gücünü” doğrudan etkiliyor. Tek ve ana bir sorundan, KDV iadesinin kısa sürelerde yapılması sorunundan bahsedebiliriz. Üç ana kaynaktan KDV iadesi doğuyor; tam istisnalardan, para kesintili –tevkifatlı- işlemlerden ve indirimli orana tabi olan işlemlerden. Her üçünde de; teknik ayrıntılardan kaynaklı sorunların tamamı ve kamunun “hassas olma” kaygısı, ana rol oynuyor. KDV iadesi talep eden mükellefin uygulama geçmişi düzgün olsa dahi, diğer belge sunan mükelleflerle kaynaklı ilişkilerine bakarak hassasiyetin de-

recesi artabiliyor. Özellikle ek maliyet yaratan gecikmeler, günümüz çağdaş iş dünyası içinde telafisi mümkün olmayan sonuçlar yaratabiliyor. Sonuçta imalat sanayisinde gerek yurt içinde, gerekse yurt dışında rekabetin olağanüstü boyutta olduğu ortada. Ülkemizdeki firmaların zaten bilinen ve tanımlanmış bir finansmana erişim sorunu var. Buna bir de KDV'den kaynaklı sorunlar eklendiğinde, yani kendi kendimize finansman maliyeti yarattığımızda rekabet gücümüzü aşağı çekiyoruz.

**HEMA Endüstri Mali İşler Koordinatörü Ata Kar (A.K.):** Alt mükelleflerden yapılan alımların ödemelerinin belgelendirilmesi ile ilgili olarak; satıcı firma faaliyette vergi beyannamelerini veriyor ve vergisini ödüyorsa, geçmiş dönemlerde hakkında sahte belge kullanma nedeniyle işlem yapılmış olması, ondan mal veya hizmet satın alan mükelleflerin zarar görmesine imkan vermemelidir. Banka yoluyla yapılan ödemeler için bankadan ıslak imzalı dekont alınıp vergi dairesine tebliğ ediliyor. Müşteri çekleriyle yapılan ödemelerde bankadan işlem yapıldığına dair dekont isteniyor, fakat söz konusu bu belgeleri bankadan alabilmek mümkün değil. Tedarikçi firmamıza mal satan alt mükellef firmaların beyanname vermeme, yanlış verme, eksik bilgi verme gibi tüm sorunları bu firmalarla hiçbir ilgisi bulunmayan ihracatçının çözmesi isteniyor ve KDV iade talebiniz yerine getirilmiyor. Ayrıca üçüncü alt firmanın matbaacı basım bilgisinde yanlışlık varsa yine ihracatçı çözüm buluyor. Vergi dairesi memur değişikliği ve değişen memurların dosyaları devretmemesi sebebiyle yazılmış olan dilekçelerin ve teb-



**Selçuk GÜLSÜN**  
PAGDER Yönetim Kurulu Başkan Vekili

“Türkiye'deki firmaların zaten bilinen ve tanımlanmış bir finansmana erişim sorunu var. Buna bir de KDV'den kaynaklı sorunlar eklendiğinde, yani kendi kendimize finansman maliyeti yarattığımızda rekabet gücümüz aşağı çekilmiş oluyor.”



liğ edilen ödeme belgelerinin tekrar tebliği isteniyor. Aynı aya ait olmakla birlikte ihracata ait gümrük beyannamesinin tescil tarihinden sonraki tarihleri taşıyan alış faturaları sistem tarafından iade hesabında dikkate alınmıyor bu durum da yazışmalarla izahatlar istenmesine neden oluyor. Örneğin Ocak ayında imal edilen bir malın 26 Ocak 2015 tarihli ihracat beyannamesiyle ihraç edilmesi durumunda kural olarak ay sonu itibarıyla düzenlenen ve herkes tarafından bilinen elektrik, telefon, su, danışmanlık, personel servisi gibi harcamalara ait ödenen KDV, sistem tarafından iadesi gereken KDV hesabında dikkate alınmıyor ve bu durumun izahı isteniyor.

**H.K.:** İlk sorun, yapılan yatırımlar için ödenen ama indirim yolu ile giderilemeyen amortisman tabii iktisadi kıymetlere ait KDV'nin iadesini alamıyor olmamız. İkinci olarak, imalatçı firmaların yüzde 18 oranında KDV girdisi kullanmaları ve satışlarını indirimli oran (yüzde 1-8 KDV) üzerinden yapmaları sonucu ciddi tutarlarda devreden KDV tutarı oluşuyor. Bu da imalatçı işletmeler için büyük bir finansman yükünü ortaya çıkarıyor. İthalatçı firmayla kıyaslandığında imalatçı aleyhine rekabet eşitsizliği yaşanıyor. Üçüncü olarak, KDV iade prosedürlerinde vadeli alımlarda ödeme tutarının tamamı ödenmedikçe KDV iadesine konu edilmemesi sorunu yaşanıyor.

**Bu sorunlar nasıl aşılabılır? Çözüm önerileriniz nelerdir?**

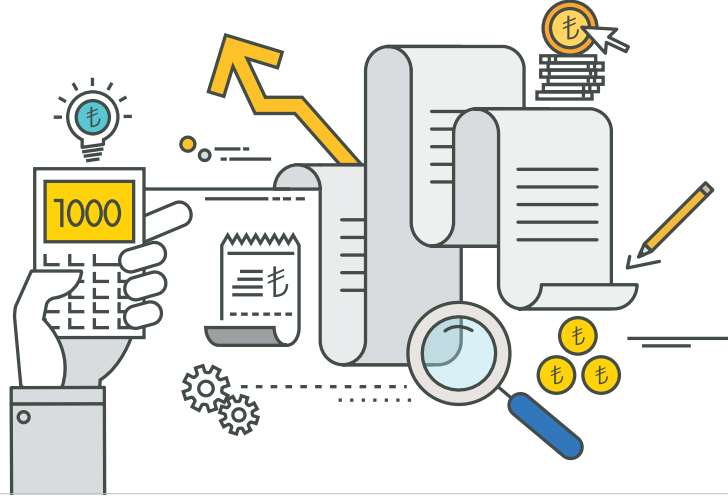
**Ş.Ö.:** Sorunun çözümü konusunda alternatif metotların değerlendirilmesi, iade sürecinin kesinlikle hızlandırılması, bu kapsamda ihracattan doğan KDV'nin iadesinde olduğu gibi aylık bazda iadelerin sağlanması gerekiyor. Giriş- çıkış KDV'sinin eşitlenerek fark KDV'sinin, hatta KDV'nin tamamının üreticiye geri ödenmesi halinde üreticinin üzerindeki finans yükü kalkacak, serbest kalan kaynak yatırıma ve istihdama yönelecek. Bu sorunun kesin çözümü sağlanıncaya kadar da imalatçıların KDV alacaklarının teminat sayılması ve buna mukabil işletme ve yatırım kredisi kullanması, bu krediler için özel faiz oranları uygulanması sağlanmalıdır.

**H.T.Ö.:** İMDER olarak konuyla ilgili üyelerimizle birlikte çeşitli ortak akıl toplantılarına, çalıştaylara ve seminerlere katılıp çözüm önerilerimizi yetkili kurumlara iletiyoruz. Bu toplantılardan biri de, 2013 yılında Maliye Bakanlığı Gelirler İdaresi Başkanlığı'nın davetiyle KDV tebliği ile ilgili olarak Sapanca'da düzenlenen çalıştaydı. Üyelerimizin ülkemiz ekonomisine katkıda bulunacak ve refahımızı ileri seviyeye taşıyacak yatırımlar gerçekleştirilebilmesi yönünde önünü açacak olan KDV

## KDV İADELERİNE "İHTİSAS VERGİ DAİRELERİ" ÇÖZÜMÜ

Makine sektöründe faaliyet gösteren dernek temsilcileri KDV iadelerinde yaşanan sorunları dile getirirken, Maliye Bakanlığı, özel sektörün uzun süredir beklediği, KDV iade sürecinin hızlandırılmasına ilişkin çalışmalarda önemli bir adım attı. Sorunun çözümü için daha önce ilgili mevzuatlarda bir takım iyileştirmeler yapan bakanlık, şimdi de ihtisas vergi dairelerini hizmete açmayı gündeme getirdi. KDV iadelerinin hızlandırılmasına ilişkin hazırlanan eylem planında yer alan hususların yavaş yavaş hayata geçirildiğini söyleyen Maliye Bakanı Naci Ağbal, "Bu çerçevede Ankara'da KDV iadeleri için iki özel birimin kurulmasını tamamladık. Türkiye genelinde yaklaşık 1.200 uzman personele eğitim verildi. KDV iadesinde görev alacak personelin yetkinliğinin ne kadar önemli olduğunu farkındayız. Bu nedenle eğitimler sürekli hale getirilecek. Ankara'daki ihtisas vergi dairelerimiz sayesinde, vergi daireleri arasındaki farklı uygulamalardan kaynaklanan mükellef mağduriyetleri ortadan kalkacak, KDV iadeleri daha hızlı ve doğru yapılacak, haksız KDV iadelerinin önüne geçilecek" dedi.

Mevcut vergi dairelerindeki iş yükü nedeniyle KDV iadesi talebinde bulunan mükelleflerin işlemlerinin tamamlanmasının uzun süre aldığına işaret eden Ağbal, "Mükelleflerimiz, KDV iadesi işlemi için geldiği bu birimlerde işlerini hızlı bir şekilde halledebilecek. Hiçbir mükellefimizin 1 kuruluşunun fazladan bir gün bile olsa içeride kalmasını, aynı zamanda devletin 1 kuruluşunun bile haksız yere zayı olmasını istemiyoruz. Yeni sistemle bu iki sorun da büyük ölçüde çözülmüş olacak" diye konuştu.



iadelerine dair görüş ve önerilerimizi bu çalıştayda sunma fırsatı bulduk. Bu kapsamda Hızlı İade Sistemi'ndeki (HİS) hadlerin düşürülerek daha çok firmanın faydalanmasına yönelik talebimizi bakanlığımıza ilettilik. Talebimizin uygun bulunması neticesinde de üyelerimizin HİS'ten yararlanmasının yolu açıldı. İş ve inşaat makineleri imalat sektöründe faaliyet gösteren üyelerimiz için indirimli orana tabii teslimlerle (yüzde 1-8 KDV oranı) ilgili olarak, maliyet ve gider unsurlarında da aynı KDV oranının uygulamasına imkan tanıyan düzenlemelerin yapılmasına da ihtiyaç duyuyoruz. Devletimizin ilgili kurumlarıyla KDV iadeleri konusunda yürüttüğümüz çalışmalar devam ediyor. Bugüne kadar konuyla ilgili memnuniyet verici sonuçlar elde ettik. Bu





**Ata KAR**

Hema Endüstri  
Muhasebe Müdürü

“Tedarikçi firmanıza mal satan alt mükellef firmaların beyanname vermeme, yanlış verme, eksik bilgi verme gibi tüm sorunları bu firmalarla hiçbir ilgisi bulunmayan ihracatçının çözmesi istenirken KDV iadeleri konusundaki talepler de yerine getirilmiyor.”



hususla karşılaşılan sorunların çözüleceğine dair inancımız tamdır.

**S.G.:** Gerek kamu yönetimi, gerekse iş dünyası çeşitli alternatifler üretiyor. Bu çabaları görmezden gelemeyiz. Son olarak Maliye Bakanlığının açıkladığı, KDV iadesi için Ankara’da iki, İstanbul’da bir özel vergi dairesinin açılıp buralarda yetkin, iyi eğitim almış personelin görevlendirilmesi uygulamasını memnuniyetle karşılıyoruz. Elbette, belge düzeninin sayısallaşması da bir diğer önemli adımdır. Bu noktada, şirketlerimizin de hızlı bir uyum sağlaması gerekiyor. Teminat sistemi genel kabul görse de, teminat da bir maliyet unsurudur. Temel olarak; vergi uyum maliyeti gibi KDV iadesi sisteminin uyum maliyeti de düşürülmeli, sistem basitleştirilmeli ve süreçler içinde gerekli inceleme mekanizmaları oluşturularak, KDV iadesi tahakkuk ettiğinde incelemeye kalan kısmın küçültülmesi -sayısının azaltılması- gerekiyor.

**A.K.:** İndirimli oranın sözü konusu olduğu satışlarda iadeler yıllık yapıldığı için üretici firmalar yüzde 18’le girdi temin ederken yüzde 8’le satış yapıyor. Bu durum da çok büyük bir finansal yük oluşturuyor. Mahsup işleminde tedarikçinin de devlete olan borçlarını mahsup edebilme yolu tekrar açılmalı ve bu tutar da tedarikçiden o ay alınan KDV tutarıyla sınırlandırılmalı.

**H.K.:** KDV iadesi nakden ve mahsuben yapılırken grup firmalarının vergi, SGK ve diğer borçlarının mahsubuna ilişkin düzenlemeye gidilmesi şirketlerin vergi borçlarını ödemelerinde kolaylık sağlayacaktır. Hatta geçmişte uygulanan, firmanın KDV iade alacağını fir-

manın tedarikçilerinin devlete olan borçlarına mahsup edilmesi uygulaması yeniden hayata geçirilebilir. İndirimli orana tabi satışları bulunan imalatçı firmalara, bir önceki yıl yurt içi satışları baz alınarak indirimli oranlardan en çok satış yapılan oran tespit edilerek buna göre bir sertifika düzenlenebilir. Bu uygulama, imalatçıları KDV iade işlemleri konusunda bürokratik iş yükünden ve devreden KDV sorunundan kurtarabilir. KDV’nin finansmanına ayrılan kaynak üretim ve yatırım faaliyetine kaydırılarak ülke ekonomisine katkıda bulunulabilir. İş ve inşaat makineleri imalat sektöründe faaliyet gösteren firmamız için indirimli orana tabi teslimlerle ilgili olarak katlanılan maliyet ve gider unsurlarında da aynı KDV oranı (yüzde 1-8 KDV) uygulamasına imkan tanıyan düzenlemelere (BKK, KDVK) ihtiyaç duyuluyor. Diğer yandan yerli imalatçı firmaların yabancı firmalarla eşit şartlarda rekabet edebilmesi için orta ve yüksek teknolojili ürün imal eden sektörlerde bu husus dikkate alınarak sektörel bazda KDV iadesine yönelik destek verilmesi gerekiyor.

**Sektörünüzde bu çözümler uygulandığında nasıl geri dönüşler alınır?**

**S.G.:** Plastik sektörü; gerek iç, gerekse dış pazarda rekabet koşullarını en ağır yaşayan sektörlerin başında geliyor. Ayrıca inşaat, otomobil, gıda gibi ülke ihracatımızı omuzlayan sektörler başta olmak üzere çok sayıda firmaya mamul ve yarı mamul sağlıyoruz. İhracata konu olan hemen her endüstriyel ürün içinde bizim sektörümüzün ürünleri var. Dolayısıyla, KDV iadesinde sağlanacak ve özel-

DEVREDEN KDV ALACAKLARINI ALAMAYAN FİRMALAR ANA KAYNAKLARINI KULLANMADA PROBLEMLER YAŞADIKLARININ VE ARTAN FİNANS MASRAFI NEDENİYLE BORÇLANMA YOLUNA GİTTİKLERİNİN ALTINI ÇİZİYOR.

likle süreyi kısaltacak her türlü girişim, bizim sektörümüzün rekabet gücüne hem doğrudan, hem de dolaylı yünden -bizden ürün alanlar açısından- katkı sağlayacaktır.

**H.K.:** KDV iade sistemine tabi bütün firmalar KDV iade sürecindeki bürokratik işlemlerden kaynaklanan gecikmeler nedeniyle sorunlar yaşıyor. Bu sorunun çözümü için hızlı iade sistemindeki hadlerin düşürülerek daha çok firmanın faydalanmasını önerdik. Böylelikle firmamız ve diğer firmaların da hızlı iade sisteminden yararlanmalarının yolu açıldı. Kurumların düzenlediği KDV iadesi konulu her türlü platforma, toplantıya, seminere katılmaya özen gösteriyoruz. Konuyu uygun zemin buldukça mutlaka dile getiriyoruz. Taslak halindeki kanuni düzenlemelerle ilgili görüş ve önerilerde bulunuyoruz.

**Ekonominin gelişmesi ve bürokrasiden kaynaklanan aksiliklerin ortadan kaldırılması nasıl mümkün olabilir?**

**Ş.Ö.:** Burada temel sıkıntı mevzuatların, bu konuda taraf olan kurumlar tarafından hazırlanmasıdır. Herhangi bir konuda mevzuat ha-

zırlanırken, mevzuattan etkilenen kesimlerin görüşleri istenmiyor veya dikkate alınmıyor. Yani daha başlangıçta bir etki analizi yapılmıyor ve kurgu, masanın sadece bir tarafında yapılıyor. Örneğin, tarım makineleri konusunda hazırlanacak bir mevzuattan öncelikli olarak etkilenecek kesim, çiftçiler ve onlara makine üretecek sanayicilerdir. Tabii sadece bu kadar da değil, tarıma girdi tedarik eden sanayiler ve üniversiteler de bu konunun diğer önemli paydaşlarıdır. Dolayısıyla mevzuatların şekillenmesinde bu kurumlar da hazırlayıcılar kadar katkı sunabilmelidir. Mevzuatı hazırlayan ve uygulayan kesimle, bu işten etkilenen kesimler farklı olunca sorunlar başlıyor.

**S.G.:** Bürokrasi konusunda, eleştirel bir yaklaşım kolaylık olur. Burada iş dünyası-bürokrasi arasında bir anlayış ve işbirliğinin gelişmesi gerekiyor. Bu anlayış birliğinde de, her türlü vergi ve gümrük uygulamasında uyum maliyetinin düşürülmesi ana yaklaşım olmalı. Elbette bürokrasinin iş dünyasına mesafeli durmaması, iş dünyası lehine sorun çözücü tavır belirlemesini de bekliyoruz.



**Hidayet KAŞIK**  
Hidromek  
Mali İşler Müdürü

"Bilançomuzda yer alan ve tutarı sürekli artan devreden KDV alacağımızın mevcut mevzuat sebebiyle iadeye konu edilmesi noktasında ciddi sıkıntılar yaşıyoruz."



MAKİNE SEKTÖRÜNDEKİ TEMSİLCİLER KDV İADE SÜRECİNİN KESİNLİKLE HIZLANDIRILMASI, BU KAPSAMDA İHRACATTAN DOĞAN KDV'NİN İADESİNDE OLDUĞU GİBİ AYLIK BAZDA İADELERİN SAĞLANMASI GEREKTİĞİNE DİKKAT ÇEKİYOR.





# İSTİHDAMIN ANAHTARI KADINLARDA

ULUSLARARASI  
DENETİM VE  
DANIŞMANLIK  
ŞİRKETİ EY'NİN  
"KÜRESEL İSTİHDAM  
YARATMA 2016  
ARAŞTIRMASI"  
SONUÇLARINA GÖRE  
KADIN GİRİŞİMCİLER  
İSTİHDAM  
YARATMADA  
ERKEKLERİ GERİDE  
BIRAKIYOR. KÜRESEL  
ÖLÇEKTE YAKLAŞIK  
2 BİN 700  
GİRİŞİMCİYLE  
YAPILAN ANKET,  
2016'DA, KADIN  
GİRİŞİMCİLERİN  
SAHİP OLDUĞU  
ŞİRKETLERİN  
İŞGÜCÜNDE  
YÜZDE 10,9 ARTIŞ  
YAŞANACAĞINI  
ÖNGÖRÜYOR.

moment



ş dünyasında kadın istihdamının öne-  
mi artık tüm kesimlerin malumu: Analist-  
ler, kadınların işgücüne katılım oranın-  
daki yüzde 1'lik artışın küresel GSYİH'yi  
80 milyar dolar artıracaklarını öngörürken,  
yine kadınların çalışma hayatına katılım oran-  
ının erkeklerle aynı seviyeye çıkarılmasıyla  
ABD'nin GSYİH'sinde yüzde 5, Japonya'nın  
GSYİH'sinde yüzde 9 ve gelişmekte olan ülke-  
lerin GSYİH'sinde ise çift haneli artışlar yaşa-

yabileceğine işaret ediyor. Diğer yandan, ya-  
pılan tüm araştırmaların ortak paydalarından  
biri de, kadın-erkek oranı yakın olan kurum-  
ların finansal performanslarının sektör or-  
talamasının üzerinde gerçekleşme oranının  
yüzde 15 olarak ölçülmesi. Öyle ki şirketlerin  
üst yönetiminde cinsiyet oranı farkının azal-  
ması, şirketlerin kârlılığını artmasında öncül  
bir rol oynuyor. Peki, kadın istihdamının art-  
ması iş dünyasının etkinliği ve kârlılığına po-



**Demet ÖZDEMİR**  
EY Türkiye Kurumsal Finansman Bölümü Ortağı

## GENÇ GİRİŞİMCİLER DAHA FAZLA İŞE ALIM YAPIYOR

EY araştırması, genç girişimcilerde istihdam yaratma seviyesinin daha yüksek olduğunu ortaya koyarken, araştırmaya katılan 35 yaşın altındaki genç kadın girişimciler bu yıl iş-gücünde yüzde 16 yükseliş gerçekleşeceği öngörüsünde bulunuyor. Bu oran, genç erkek girişimcilerde ise yüzde 13 seviyesinde kalmış.

Araştırma sonuçlarını değerlendiren EY Türkiye Kurumsal Finansman Bölümü Ortağı ve EMEIA (Avrupa, Orta Doğu, Hindistan, Afrika) Büyüyen Pazarlar Lideri Demet Özdemir de kadın girişimcilerin hızlı bir şekilde öncü istihdam yaratıcılarına dönüştüğüne dair somut kanıtlara ulaştıklarını bildiriyor ve "Kadınlar için girişimciliğin iş hayatında başarı ve istihdam yaratmada bir rota haline gelmesi, kurumsal hayatta da devam eden cinsiyet eşitsizliğinin ortadan kaldırılması adına umut verici" diyor.

İŞTEKİ DURUMLARI AÇISINDAN BAKILDIĞINDA, KADINLARIN YÜZDE 8,7'Sİ KENDİ HESABINA, YÜZDE 1,2'Sİ İŞVEREN KONUMUNDA, YÜZDE 61,7'Sİ HERHANGİ BİR ÜCRET YA DA YEVMİYE KARŞILIĞINDA, YÜZDE 28,4'Ü İŞE ÜCRETSİZ AİLE İŞÇİSİ OLARAK ÇALIŞIYOR.

zitif yönde etki ederken, kadın girişimcilerin istihdam yaratmadaki gücü nasıl gerçekleşiyor? Yapılan araştırmalar ortaya koyuyor ki kadın girişimcilerin istihdam yaratmada da inanılmaz bir gücü ve iştahı var. Örneğin; küresel çapta kadın girişimciliğini artırmak için çalışmalar yapan womenable.com'un yaptırdığı bir araştırmaya göre, geçtiğimiz yıl küresel ölçekte kadınların sahip olduğu şirket sayısı artarken, bu sayı bugün Birleşmiş Milletler'e üye ülke şirketlerinin yaklaşık yüzde 30'unu oluşturuyor ve yaklaşık 8 milyon kişilik istihdam yaratıyor. Aynı araştırma sonuçlarına göre dünyadaki her yedi özel işletmeden birisi kadınlara ait...

## KADIN GİRİŞİMCİLER İSTİHDAMI ARTIRACAK

Benzer şekilde uluslararası denetim ve danışmanlık şirketi Ernst&Young'ın (EY) Küresel İstihdam Yaratma 2016 Araştırması sonuçları da bu doğrultuda sonuçlar ortaya koyuyor. Ocak ve Mart ayları arasında 12 önemli küresel piyasadan girişimcilerin katılımı ve online bir anket ile gerçekleştirilen; Almanya, Çin, Hindistan, Fransa, Brezilya, Japonya, Avustralya, Kanada, İngiltere, ABD, Sahra Altı Afrika ve MENA bölgesinden (Orta Doğu ve Kuzey Afrika) girişimcilerin yanıtları ile oluşturulan Küresel İstihdam Yaratma 2016 Araştırması sonuçlarına göre kadın girişimciler 2015'te erkek girişimcilerden daha fazla iş imkânı sağlamış. Dünya genelinden yaklaşık 2 bin 700 girişimci ile gerçekleştirilen araştırmanın sonuçlarına göre kadın girişimcilerin şirketlerinde bu yıl yüzde 10,9'luk bir istihdam artışı yaşanacak. Bu oran, erkek girişimcilerde ise yüzde 8,3 olarak ölçülmüş.

## KÜRESEL İŞGÜCÜ YÜZDE 10 BÜYÜYECEK

Diğer yandan, girişimcilerin küresel ekonomik görünümdeki belirsizliklere rağmen geçen yılın aynı dönemine göre daha iyimser olduklarına da işaret eden araştırma, işe alım eğilimlerinin de büyük şirketlere kıyasla iki kat daha yüksek olduğuna dikkat çekiyor. 12 önemli piyasadan girişimcilerin katıldığı anketin sonuçlarına göre, katılımcıların yarısının





ARAŞTIRMAYA GÖRE,  
2016 SONUNDA; KADIN  
GİRİŞİMCİLER %10,9,  
ERKEK GİRİŞİMCİLER  
%8,3 İSTİHDAM ARTIŞI  
GERÇEKLEŞTİRECEK.

dan fazlası (yüzde 59) önümüzdeki 12 ayda total işgücünde artış görüleceği öngörüsünde bulunuyor. 2015'te bu oran yüzde 47 seviyesindeydi. Öte yandan büyük şirketlerin sadece yüzde 28'i önümüzdeki 12 ayda işgücünde genişleme yaşanmasını bekliyor.

Diğer yandan, küresel istihdamda 2016'da kaydedilmesi öngörülen değişimler göz önüne alındığında; girişimciler işgücünün yüzde 9,3 büyüyeceğini tahmin ederken, işe alacakları kişilerin yüzde 12'sinin ilk kez çalışma hayatına giren genç bireyler olacağını öngörüyor.

Hindistan (yüzde 14,5) ve Brezilyalı (yüzde 19) girişimciler işgücünde büyüme anlamında en yüksek beklentiye sahip ülkeler olurken, Çinli girişimcilerin tahmini yüzde 8,5 ile ortalamının altında kalıyor. İngiltere'deki girişimcilerin istihdamda yaşanacak artışa ilişkin beklentisi yüzde 10,5 iken, Fransa ve ABD'de

yüzde 10, Avustralya'da yüzde 9, Kanada'da yüzde 7 ve Almanya'da yüzde 3 seviyesinde olduğu görülüyor. Orta Doğu ve Kuzey Afrika bölgesi (yüzde 5), Japonya (yüzde 3) ve Sahra Altı Afrika'daki (yüzde 1) girişimcilerin ise önümüzdeki yıl için işgücünde artış öngörülerinin görece düşük olduğu söylenebilir.

#### "RAKAMLAR BİR SÜREDİR BİLDİĞİMİZ BİR DURUMUN KANITI NİTELİĞİNDE"

Araştırma sonuçlarına göre, faaliyet gösterdikleri sektörde kuralların bir kısmını veya tamamını değiştiren girişimciler ile yeni bir ürün veya hizmet geliştiren inovatif girişimcilerin işgücü ise konvansiyonel rakiplerine göre çok daha hızlı bir artış gösteriyor. Sektörel kuralları değiştiren girişimciler anket katılımcılarının yüzde 17'sini oluştururken, önümüzdeki 12 ayda işgüçlerini genişletme ihtimallerinin de konvansiyonel rakiplerine göre yüzde 58 daha



yüksek. Ancak inovatif girişimcilerde bu oran yüzde 95'e kadar ulaşıyor. Demet Özdemir, bu sonuçlara ilişkin olarak da, "Rakamlar bir süredir bildiğimiz bir durumun kanıtı niteliğinde; girişimcilerin büyük bir çoğunluğu statükoya rağmen iş hayatında başarıyı yakalıyor ve sektörlerinin sınırlarını yeniden belirliyor. Öte yandan araştırmanın sonuçları çeşitliliği destekleyen ve inovatif bir bakış açısı benimsemeyen şirketler için uyarı niteliği taşıyor. Bu şirketler, işgücünde yetenek çekmeye odaklanan girişimcilerin gerisinde kalma riski ile karşı karşıya. Teknolojik gelişmelerin şirketleri dönüştürdüğü ve yeni sektörler yarattığı bir çağda, girişimciler küresel istihdamdaki artışta hayati bir role sahip" değerlendirmesinde bulunuyor.

#### GİRİŞİMCİLER İÇİN BAŞARININ ANAHTARI ORGANİK BÜYÜMEDE

Yine araştırma sonuçlarının ortaya koyduğu bir başka önemli başlık ise son bir yılda büyüme kaydeden girişimcilerin yüzde 46'sının organik büyümeyi başarılarının anahtarı olarak belirtmiş olması. Girişimciler, birleşme ve satın alma faaliyetlerine odaklanmak yerine önceliği yeni ürün ve hizmet geliştirme, yeni müşteri çekme ve vasıflı yetenek istihdam etmeye verdiklerini ifade ederken, araştırmaya katılan girişimcilerin sadece yüzde 15'i birleşme ve satın alma faaliyetlerinin bir öncelik olduğunu ifade ediyor. Öte yandan uzmanlar tarafından büyük şirketlerde bu oranın yüzde 40 seviyesinde olduğu ifade ediliyor.



TÜRKİYE'DE 2004 YILINDA KADINLARIN İŞGÜCÜNE KATILMA ORANI YÜZDE 23,3 İKEN, 2009 YILINDA YÜZDE 26'YA 2015 YILINDA İSE YÜZDE 31,5'E YÜKSELDİ. AYRICA, 2004 YILINDA YÜZDE 20,8 OLAN KADIN İSTİHDAMI 2009 YILINDA YÜZDE 22,3'E, 2015 YILINDA İSE YÜZDE 31'E YÜKSELDİ. AB28'DE İSE KADIN İSTİHDAMI ORANI YÜZDE 46,4 OLARAK GERÇEKLEŞİYOR.



# KARANLIK KUTUNUN TARİHSEL YOLCULUĞU

ANI  
ÖLÜMSÜZLEŞTİRMEK  
EN GÜZEL  
ZAMANLARIMIZIN  
VAZGEÇİLMEZİ,  
BUNU YAPMAK  
İÇİN İSE EN ÖNEMLİ  
YARDIMCIMIZ  
FOTOĞRAF  
MAKİNELERİ.  
GEÇEN YILLAR  
İÇİNDE CEBİMİZE  
GİRECEK KADAR  
KÜÇÜLEN FOTOĞRAF  
MAKİNELERİNİN  
TARİHİ TABİİ Kİ  
DSLR MAKİNELERLE  
BAŞLAMADI.  
İNSANOĞLUNUN  
FOTOĞRAF  
ÇEKME MERAKI  
BAŞLADIĞINDA  
NE PROFESYONEL  
FOTOĞRAF  
MAKİNELERİ  
NE DE AKILLI CEP  
TELEFONLARI VARDI.



**B**ugün birkaç saniyede poz verip çektiğiniz, banyosu kolaylıkla yapılan, gerekirse kısa zamanda büyültülüp istediğiniz boyutta kopyası elinize verilen fotoğrafın ve bunları çeken makinelerin icadının aslında yüzyıllarca süren deneme ve çalışmaların sonucu olduğuna inanmak gerçekten güç. Aslında, fotoğraf makinesi büyük icatların çoğu gibi bir kişi tarafından icat edilmemiş. Fikrin doğması, uygulanması, gelişimi, değişik kişilerin çalışmaları ve uzun aralıklı dönemlerin sonucunda gerçekleşmiş.

İnsanoğlu binlerce yıldan beri çevresinde gördüklerini bir biçimde çizmek, görüntülemek gereğini duydu. Çünkü o zamanlar resim, insanların çevrelerinde gördüklerini, doğada var olanları kaydetme ve gelecek kuşaklara aktarmanın bir yoluyla. İnsanlık tarihi bu işe tabii ki DSLR makinelerle başlamadı. İnsanoğlunun fotoğraf çekme merakı başladığında ne profesyonel fotoğraf makineleri ne de akıllı cep telefonları vardı. İlk fotoğraf makinesi çalışmalarını Arap kökenli İbn-i Heysem ve Kamaladdin tarafından yapılsa da bu makinenin kullanılması ressamların resimde perspektife başvurmaya başlamasıyla oldu. Geçen yüzyıllar içerisinde mobilite, hız gibi konularda çok daha avantajlı hale gelen bu makineler, artık sadece ressamların değil herkesin elinde. Leonardo da Vinci, 1300'lü yıllarda Araçlar tarafından imal edilen ilk fotoğraf makinesi olan 'Camera Obscura'yı, "Dışarıda duran cisimler öndeki yüzeye delinmiş olan küçük bir delikten karşı duvara ters görüntüler şeklinde yansımaktadır" şeklinde tanımlamıştır. Görüntüyü küçücük bir delikten ters şekilde yansıtan bu metodun temellerini atan kişi ise Aristoteles'ten başkası değil. İlk çekilen fotoğrafların zamanımıza göre çok





zahmetli ve kalitesiz olmasına rağmen, bugün çekilen fotoğrafların atası olduğu inkar edilemez bir gerçek. İlk fotoğrafı çeken Fransız mucit Joseph Nicéphore Niépce, çektiği bu fotoğrafta her ne kadar net bir görüntü yakalayamasa da bir tarihin başlangıcını 1826 yılında gerçekleştirdi. İlk net fotoğrafın yakalanması ise bu tarihten 13 yıl sonra yine Fransız ressam ve kimyager Louis Jacques Mande Daguerre'ün evinin penceresinden yapıldı. Bu fotoğraf aynı zamanda içinde insan figürü içeren ilk fotoğraf olarak tarihte yerini aldı. Bu fotoğrafların haricinde ise ilk doğa olayı fotoğrafı 1847'de, ilk fotomaj 1858'de, ilk renkli fotoğraf 1861'de, ilk sıralı çekim 1880'de ve ilk yüksek hız fotoğrafı da 1940 yılında çekildi. Tarihte çekilen bu ilk fotoğraflar, fotoğrafçılık tarihi açısından çok önemli olsa da fotoğraf çekmek artık hayatlarımızın sıradan bir parçası haline geldi.

#### NEYDİ, NE OLDU?

İlk kullanılan makinelerden günümüze kadar gelen makinelerin gelişimi birçok insanın çalışması sayesinde oldu. Bu alanda ilk çalışmalar ise Niépce'e ait. Niépce, ortağı Daguerre ile yürüttüğü çalışmalarında taşın üzerine çizilen herhangi bir resmin görünmesini sağlayacak derecede şeffaf maddeler ile ilgilendi. Niépce daha sonra çalışmalarını geliştirerek, evinin penceresinden çektiği fotoğrafla dünya literatürüne girmeyi başardı. Niépce'in ölümünden sonra ise çalışmalara devam eden Daguerre, çektiği bir fotoğrafı civa buharında banyo ederek bir cismin net görüntüsünü elde etmeyi başardı ve bu çalışma resmen bir buluş olarak tarihe geçti. 1841 yılında daguerreotype yapan Josef Max Petzval, bu makineye buzlu cama bağlı ve netliği ayarlayan bir mercek ve ışığı 16 kez daha güçlü geçiren bir çift mercek yerleştirerek

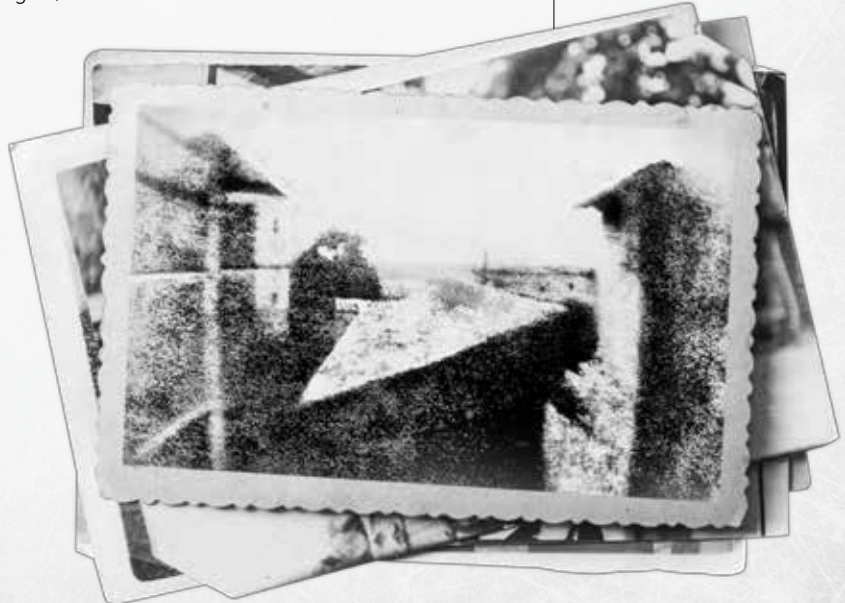
pozlama süresini kısaltmayı başardı. Aynı yıl William Henry Fox Talbo, fotoğrafçılıkta yeni bir dönem açmıştı ve negatif-pozitif tekniğini buldu.

#### 19. YÜZYIL YENİLİKLERİN DÖNEMİ OLDU

19. yüzyılın sonları fotoğraf makinesi için üst üste gelen yeniliklerin dönemi oldu. Öncelikle günümüzdeki 'Kodak' firmasının da kurucusu olan George Eastman, selüloit şerit kullanarak ilk film ile çalışan ilk kamerayı icat etti. Bu gelişmeden sadece üç sene sonra ise Pierre Janssen, kısa zamanda çok fazla çekim yapabilen bir makine icat ederek sinematografinin temellerini attı. Yine bu yıllarda farklı makine tasarımları yapılırken, standart aksesuarların değişebildiği, üstten bakılabilen ya da tamamen metalden olan makineler bunlardan sadece birkaçı. Fotoğraf makinelerinin gelişiminde 20. yüzyılda da duraksama olmadı. Bu yüzyılda Mr. Land polaroid makinayı icat ederken fotoğraf makineleri ve merceklerde büyük ilerlemeler sağlandı; mikroskobik çalışmalar, uzay fotoğrafçılığı, sualtı fotoğrafçılığı gibi özel alanlar geliştirildi; görülebilen görülemeyen her şeyin fotoğrafını çekmek mümkün oldu ve makinelerde seri üretime geçilerek piyasaya sunuldu.

20. yüzyıldan itibaren teknolojideki hızlı ilerleme fotoğraf makinesine de yansdı ve makineler en büyük gelişimlerini bu yüzyılda gösterdi. Bu gelişim sadece makinelerle sınırlı kalmadı ve baskı teknolojilerindeki gelişme de daha kaliteli fotoğraflar çıktı alınmasına katkıda bulundu. Japon makinelerinin tüm dünyayı sardığı piyasada, renkli fotoğrafların da yaygınlaşması bu döneme rastladı. Fotoğraf konusundaki son gelişme ise bilgisayar teknolojisi ile birlikte dijital fotoğraf çağına giriş oldu.

Tarihte çekilen ilk fotoğraf [1826]







## DEV KÜRESEL ŞİRKETLER

*Kitapta bahsedilen şirketler sundukları ürün ve hizmetler, belirledikleri fiyatlar ve yarattıkları üstün teknolojilerle dünya ekonomisini yönetiyorlar. Peki, bu şirketler herkesçe imrenilen, zorlu başarıyı nasıl yakaladılar? Kimler tarafından, ne zaman, nerede ve nasıl kuruldu?*

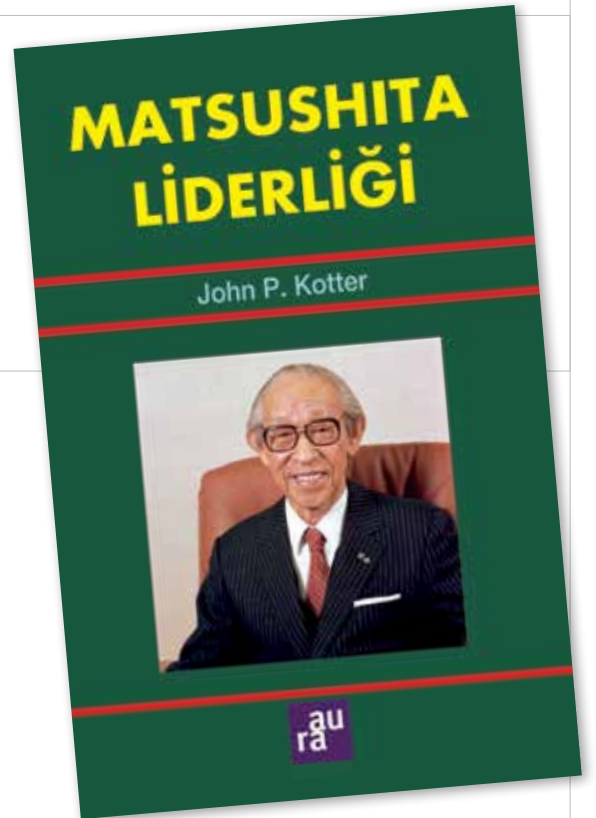
General Electric, Toyota, Apple, Shell, Samsung, Allianz, Nestle, Vodafone, Google ve Pfizer. Her biri kendi sektöründe dünyanın piyasa değeri en büyük küresel şirketleri. Tüm dünyanın gözü, satış gelirleri, karları, varlıkları ve istihdam sayılarıyla iş dünyasının zirvesine çıkmış bu lider şirketlerde. Sundukları ürün ve hizmetler, belirledikleri fiyatlar ve yarattıkları üstün teknolojilerle dünya ekonomisini de yönetiyorlar. Peki, bu şirketler herkesçe imrenilen, zorlu başarıyı nasıl yakaladılar? Kimler tarafından, ne zaman, nerede ve nasıl kuruldu? Karşılarına çıkan engeller nelerdi? Yüzlerine gülen şans mıydı yoksa yıllar boyu süren çalışmaların karşılığını mı aldılar? Maddi ve manevi destekçileri oldu mu, yoksa başarılarının altında hep kendi imzaları mı vardı? Dev Küresel Şirketler, işte tüm bu soruların ve çok daha fazlasının yanıtını merak edenler için eşsiz başucu kitabı.



## MATSUSHITA LİDERLİĞİ

*Japon iş dünyasının en esin verici kişilerinden olan Konosuke Matsushita'nın hayatını ve iş başarılarını anlatan bu kitap, kendisinin Panasonic ve Quasar markalarını da yaratan imparatorluğunu kurmasını sağlayan kişisel felsefesini ve liderlik tekniğini; kişisel trajedileri ile sürekli değişim içindeki hedeflerini, risk almaya istekli oluşunu, ömür boyu öğrenme arzusunu ve karşılaştığı zorlukları destansı bir işadama ve iş lideri olmasının dayanaklarına dönüştürdüğünü göstermiştir.*

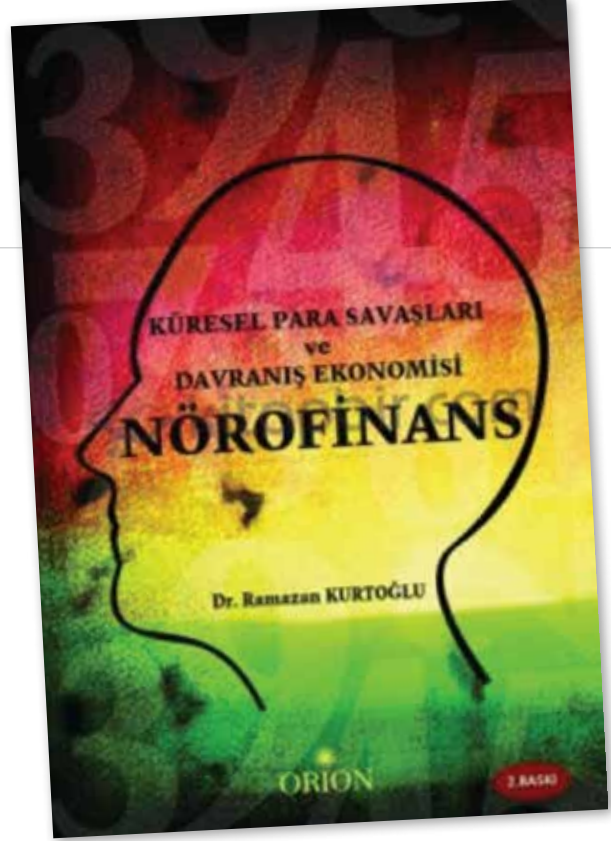
Konosuke Matsushita tüm zamanların en esinlendirici kişiliklerinden birisidir. Henüz dört yaşındayken yoksullukla tanıştıktan sonra, aile üyelerinin birbiri ardı sıra ölümlerini, dokuz yaşında on altı saat çalışmasını gerektiren çıracık dönemini, parası ve bağlantısı olmadan iş kurmanın getirdiği başa çıkılması güç zorlukları, tek oğlunun ölümünü, Büyük Bunalım'ı, İkinci Dünya Savaşı'nın dehşetini ve daha bir sürü zorluğu yaşamıştır. John P. Kotter, büyüleyici ve öğretici bir dille kaleme aldığı bu kitapta, Matsushita'nın, Panasonic ve Quasar markalarını da yaratan imparatorluğunu kurmasını sağlayan kişisel felsefesini ve liderlik tekniğini; kişisel trajedileri ile sürekli değişim içindeki hedeflerini, risk almaya istekli oluşunu, ömür boyu öğrenme arzusu ve önüne çıkan zorlukları, destansı bir işadama ve lider olmasının dayanaklarına dönüştürdüğünü göstermiştir.



# NÖROFINANS : KÜRESEL PARA SAVAŞLARI VE DAVRANIŞ EKONOMİSİ

*ABD ordusu Mart 2009'dan itibaren 60 ekonomi ve finans uzmanının rehberliğinde küresel finans savaşı tabikati yapıyor. Gelecek 20 yılda önce kur savaşları, ticaret savaşları ve topyekûn, küresel bir finans savaşı ile birlikte konvansiyonel silahların kullanıldığı bir savaş ihtimali hayli yüksek.*

"Küresel Para Savaşları", 2008 Wall Street merkezli küresel mali krizin küresel ekonomiyi getirdiği noktayı en iyi anlatan tanım. ABD ordusu Mart 2009'dan itibaren 60 ekonomi ve finans uzmanının rehberliğinde küresel finans savaşı tabikati yapıyor. Gelecek 20 yılda önce kur savaşları, ticaret savaşları ve topyekûn, küresel bir finans savaşı ile birlikte konvansiyonel silahların kullanıldığı bir savaş ihtimali hayli yüksek. Vahiy dinleri, mitolojik dinler ve seküler dinlerin inananları ütopyik Yeni Dünya Düzeni projesi için para oyunlarıyla dönüştürülmeye çalışılıyor. Bilime dayandıkları iddiasındaki komünizm ve Nazizm ile başarılamayan, "dünyanın tek bir yönetim biçimi ve ekonomik düzende - evrensel demokrasi ya da küresel serbest piyasa - birleşeceğini öne süren -soldan sağa evrilen- yeni muhafazakar teoriler ile varlığını sürdürüyor." John Gray'in dediği gibi; "İnsanlığın yeni bir çağın eşiğinde olduğu yolundaki bu inanç, her ne kadar sosyal bilimler kisvesi altında sunulduysa da, basbayağı çok eski çağlara dayanan apokaliptik inançların en son biçimidir." Açıkçası "finansal Armagedon" ile post-apokaliptik bir cennet vaadediliyor.



# İNSANA VE İŞE DEĞER KATAN YENİ İK

*Bu kitap İK'yi, değişen dünyaya uyum sağlamak gibi pasif bir rolden alıp, değişimi tetiklemek ve "dönüşümü gerçekleştirmek" gibi, çağdaş ve etkin bir role taşımayı hedeflemektedir.*

Günümüz iş dünyasının içinden geçmekte olduğu fırtınalı süreç ve hızlı değişim, İK çalışanlarını ve yöneticilerini, alışık ve hazır olmadıkları bir mücadeleye zorluyor. Çağdaş İK, iç müşteriye hizmet veren ve kurumun İK süreçlerini mükemmelleştiren bir destek bölümü olmanın ötesine geçerek kurumun içinde bulunduğu rekabeti anlamak, müşteri bakış açısına uygun çözümler üretmek ve bütün bunları da ticari mantıkla gerçekleştirmek zorundadır.







# DARBE GİRİŞİMİNİN EKONOMİK YANSIMALARI VE İHRACATIN DESTEKLENMESİ İÇİN ÖNLEMLER

YAŞADIĞIMIZ DARBE GİRİŞİMİ, EKONOMİDE KISA VE ORTA VADELİ ETKİLER YARATACAK.

BUNUNLA BİRLİKTE

EKONOMİDE

HIZLA YENİDEN

NORMALLEŞME

HEDEFLENİYOR.

BU ÇERÇEVEDE

ÖZELLİKLE

SEKTÖRLERİN

VE FİRMALARIN

KARŞILAŞACAĞI

SORUNLARA KARŞI

ÖNLEMLER ALINMASI

VE EN AZINDAN

OHAL SÜRESİNCE

UYGULANMASI

YARARLI OLACAKTIR.



**D**ünya ekonomisinde gelişmiş ülkeler için 2016 yılı büyüme tahminleri iyimserdi. Ancak yılın ilk yarısı için açıklanan büyüme oranları hayal kırıklığı yaratıyor. Özellikle faiz artırımı sürecinde olan ABD ekonomisinde büyüme, beklentilerin altında kaldı. ABD ekonomisi 2016 yılı ilk çeyreğinde geçen yılın aynı çeyreğine göre yüzde 0,8 büyürken, ikinci çeyrekte büyüme bu kez yüzde 1,2 oldu. ABD'de büyüme ivmesi zayıflarken, AB ve Euro Bölgesi'nde ise büyüme sınırlı kalmaya devam ediyor. 2016 yılı ikinci çeyreğinde Euro Bölgesi yüzde 1,6, AB28 ise yüzde 1,8 büyüdü. Yani eleştirilen AB, dikkat çekici biçimde ABD'den hızlı büyüdü. Japonya da büyümeye hala ivme kazandıramadı: Ekonomik büyüme yılın ilk yarısında yüzde 1'in altında ve ülkede yeni mali ve parasal önlemler açıklanıyor. 2016 yılında gelişen ülkeler zaten zayıf büyürken, gelişmiş ülkelerde de büyümeler düşük seyrediyor.

**Sağlam makro ekonomik temellerimiz ekonomide hedeflenen normalleşmeyi destekleyecek**

Darbe girişimi ve ilan edilen OHAL kararının ardından ekonomide normalleşme hedefleniyor. Bu normalleşmeye en büyük katkıyı halen sağlam olan makro ekonomik temeller destekleyecek. Türkiye'nin büyüme dinamikleri oldukça kuvvetli: Ekonomimiz 26 çeyrektir kesintisiz büyüyor. Türkiye ekonomisi yüzde 4,8 ile 2016 yılı ilk çeyreğinde Çin, Hindistan ve Endonezya'nın ardından en hızlı büyüyen gelişen ülke oldu. Türk finansal sistemi, darbe girişimi sonrası ilk çalışma gününde açıldı ve etkin şekilde hiç bir sorun olmadan çalıştı. Yine, Merkez Bankası'nın darbe girişimi sonrası bankalar için oluşturduğu ilave olanakları hiçbir banka kullanmadı, kullanmaya ihtiyaç duymadı. Bankacılık sektöründe sermaye yeterliliği yüzde 13,5 ile dünyanın en yüksek oranlarından birine sahip. Geri dönmeyen kredilerin oranı yüzde 3,29 ile yönetilebilir seviyede izleniyor. 2016 yılında bütçe

açığının milli gelire oranı yüzde 1,3 olacak ve bu oran çok sayıda gelişmiş ve gelişen ülkeden iyi bir açık verisi olarak dikkat çekiyor. Kamu borçlarının milli gelire oranı ise yüzde 36 ile dünyanın en düşük oranlarından biri...

### Merkez Bankası süreci iyi yönetiyor, ancak kredi notumuz kırılırsa sıkıntı olur

Merkez Bankası, yaşanan gelişmelerin ardından aldığı önlemlerle finansal piyasaların ve ödeme sisteminin sağlıklı çalışmasını sağladı. Ardından faiz oranlarındaki indirimi sürdürerek oldukça cesur davrandı ve piyasalara "her şeye hâkimiz mesajı" verdi. Son olarak da yeni bir iletişim politikası başlatarak, ekonomideki tüm aktörlerle daha düzenli iletişim içinde olma kararı aldı. Tüm bu kararlar oldukça olumlu ve OHAL döneminde finansal istikrarı koruyacaktır. Bu dönemde en büyük risk, Türkiye'nin kredi notunun kırılmasıdır. Moody's'in açıklayacağı "Yatırım yapılabilir kredi notu" kırılırsa, sermaye çıkışları, döviz kuru ve faizlerde daha sert artışlarla dış borçların yenilenmesinde sıkıntı yaşanabilir.

### Her şeye rağmen kredi yatırım yapılabilir kredi notumuz düşürülebilir

Dolayısıyla, sağlam makro ekonomik temellerimize rağmen, ekonomik açıdan bizi sıkıntıya sokacak olan "yatırım yapılabilir kredi notumuzun" düşürülmesi olacaktır. Moody's ve Fitch, Türkiye'ye yatırım yapılabilir kredi notu verirken ekonomik göstergelerin yanı sıra siyasi istikrarı ve artan öngörülebilirliği de pozitif olarak değerlendiriyor. Son yaşanan gelişmeler ve OHAL ilanı, kredi derecelendirme şirketleri için siyasi değerlendirmelerinde ister istemez negatif etki yapacaktır. Bu nedenle, kredi notumuzun düşürülme olasılığının olduğunu düşünüyorum.

### FİRMALARA ÖNERİLER

Önerileri yerine getirmek elbette çok kolay olmayacak, ancak yine de böyle bir dönemde firmalarımızı önerilerimizi dikkate almalı ve uygulamalı. Bu öneriler içinde öne çıkanlar şunlar olacak: İç ve dış taahhütleri mümkün olduğunca yerine getirme, iç ve dış müşteriler ve tedarikçilerle yakın ilişki ve karşılıklı bilgilendirme, iç ve dış müşterilere kolaylıklar, harcama disiplini, ilave maliyet kontrolü, kredi ilişkilerinde güncelleme, daha yüksek kurlara karşı vadeli işlemler, gereksiz ve acil olmayan yatırımlar için öteleme, gereksiz varlık satışı ile ilave kaynak yaratılması, yatırım ortamını iyileştirme düzenlemelerinden yararlanılması. Kamu için önerimiz ise OHAL döneminin özel koşulları nedeniyle sıkıntıya girebilecek firmalar için özel bir program ve destek uygulanması gerekliliğidir.

### Firmalar için de ekonomik OHAL uygulamaları yapalım

Hükümet, iyi niyetli olarak yeni teşvik ve iyileştirme olanakları içeren düzenlemeler açıklıyor. Ancak firmalar için şu anda öncelik yeni yatırım değil, hayatta kalabilmek. Tüm sektörlerde satışların oldukça gerilediği bir dönem yaşıyoruz. OHAL uygulanacak olan üç ay esasında firmalar için tam bir mücbir sebep oluşuyor. Bu nedenle bu dönemde oluşan koşullar nedeniyle zora girecek firmalar için de mutlaka ekonomik OHAL olanakları sunulmalı. Terör örgütüne destek olan firmalara haklı olarak müdahale edilmeli, ancak bu firmalarla çalışan tedarikçiler ve hizmet sunan kurumların (terör örgütüne destek vermedikleri kabulü ile) tüm hakları ve alacakları da korunmalı ve nakit akışı bozulmamalı. Aksi takdirde piyasalarda zincirleme ödeme zorlukları yaşanmaya başlayabilir.



**Can Fuat GÜRLESEL**  
MAIB Ekonomi Danışmanı

## DARBE GİRİŞİMİ VE OHAL İLE OLUŞAN KOŞULLARIN EKONOMİYE OLASI ETKİLERİ

- İktisadi faaliyetlerde yavaşlama ve OHAL boyunca bekle-gör dönemi,
- Özel sektör yatırımlarında öteleme,
- Kamu yatırımlarında hareketlenme, kamu harcamalarında artış, kamu işlerinde yavaşlama.
- Hane halkı tüketim harcamalarında yavaşlama, tasarruf eğilimi, sermaye çıkışları ve mali göstergelerde zayıflama.
- Bankacılık sistemi, ödemeler sistemi ve döviz likiditesinde yönetilebilir sıkışıklık.
- Yabancıların [turist, müşteri, bayi, fuar katılımcısı, uzman vb.] gelişinde azalma.
- Daha yüksek döviz kurları ve faiz oranları oluşması.
- ABD ile iade talebinin kabulü veya reddi seçeneklerine göre yeni ilişkiler ve AB ile tam üyelik sürecine ilişkin sıkıntılar.
- Yatırım yapılabilir kredi notu değerlendirmesi, kredi notu kırılması halinde hızlı sermaye çıkışı ve dış borçlanmada sıkıntı yaşanması da olası bir diğer etki olacaktır.







“BÜYÜME DİNAMİKLERİ OLDUKÇA GÜÇLÜ OLAN TÜRKİYE EKONOMİSİ 26 ÇEYREKTİR KESİNTİSİZ OLARAK BÜYÜYOR. TÜRKİYE, 2016 YILI İLK ÇEYREĞİNDE İŞE YÜZDE 4,8 İLE ÇİN, HİNDİSTAN VE ENDONEZYA’NIN ARDINDAN EN HIZLI BÜYÜYEN ÜLKE OLDU.”

Bankaların kredi maliyetlerinin düşmesi için BDDK, TCMB ve TMSF düzenlemeler yapabilir. Oluşan koşullar içinde yeterli banka kredilerinin kullanılması ve banka kredi faizlerinin gerilemesi de önem taşıyor. Ancak faizlerin düşmesi, bankaların mevcut fonlama ve işletme maliyetlerinin düşmesiyle mümkün olabilir. Bu çerçevede, bankaların işletme maliyetlerini hemen aşağı çekmeleri beklenmemeli. Ancak fonlama maliyetleri üzerinde BDDK, TCMB ve TMSF düzenlemeleriyle gerileme sağlanabilir. Ayrılan karşılıklar, karşılıklara faiz ödenmesi, teminatlandırma, sermaye yeterliliğinde risk puanları, tahsili gecikmiş alacaklar için kabuller ve karşılık ayırma gibi mevduat sigorta primi gibi alanlarda yapılacak esnekliklerle bankaların hem kredi olanakları artabilir hem de maliyetler azaltılarak kredi faizlerinin aşağı çekilmesi desteklenebilir.

#### İHRACATIN DESTEKLEMESİ İÇİN KAMUYA ÖNERİLER

Kamu, oluşan mevcut koşullar içinde ihracata çeşitli destekler sağlamalı ve bu destekler en azından OHAL süresince uygulanmalı.

- Eximbank kredilerinde teminatların azaltılmasıyla, mevcut teminatlardan daha yüksek kredi limitleri sağlanması,
- Eximbank kredileri taahhütleri ile Dahilde İşleme Rejimi Kapatmaları için sürelerin uzatılması,
- Eximbank’ın tüm krediler türlerinde yeni

kullanımlarda, vadelerin bir kereliğine 30-60 gün uzatılması,

- Kredi Garanti Fonu’nun bankalardan kullanılan ihracat ve döviz kazandırıcı hizmet kredileri için özel bir garanti programı oluşturması ve uygulaması,
- Bankaların ihracat ve döviz kazandırıcı hizmetler için verdikleri kredilerin risk ağırlığının yılbaşına kadar düşürülmesi,
- Gümrük işlerinde “kırmızı hat” gibi uygulamaların bir süreliğine askıya alınarak hızlı üretim ve teslimatların önünün açılması,
- KDV iadelerinin hızlandırılması, dosyaların kapatılması ve ödemeler için yarı zamanlı çalışma veya sözleşmeli memur ile insan kaynağı desteği sağlanması,
- İhracat desteklerinde bir kereliğine limitlerin yüzde 15-25 arasında artırılması,
- Alıcıların ayağına gitmek zorunda kalan ihracatçıların yurt dışı seyahat ve vize harcamalarının yeni bir program ile yılsonuna kadar desteklenmesi,
- İhracatçıların e-Ticaret üzerinden satışları ve sosyal medya üzerinden sağladıkları iletişim üzerindeki vergi yüklerinin yılsonuna kadar ertelenmesi,
- Yurt içi fuarlara katılacak yabancı alıcı ve müşterilerin seyahat ve konaklama harcamalarının karşılanması,
- Yurt dışında mağazası bulunan Türk markalarının bayi ve benzeri perakende kanalı sahiplerinin Türkiye’ye yapacakları seyahat harcamalarının karşılanması.

#### DİĞER ÖNERİLER

- 2016 yılı Ağustos ve Kasım aylarında yapılacak olan peşin vergi ödemelerinin yeni yıla ötelenmesi veya üçer taksit ile alınması,
- Yurt içi işlerden kaynaklanan KDV iadelerinin/ alacaklarının ödemesinin hızlandırılması,
- Ücretsiz verilen izinlerde SGK primi ile Gelir Vergisi ödemelerinin tamamının veya bir bölümünün kamu tarafından üstlenilmesi,
- Yurt dışından Türkiye’ye gelecek müşteri ve alıcıların yapılamayan hayat sigortaları için (bazı ülkelerde reasürans şirketleri Türkiye’ye gidişlerde poliçeleri reasüre etmiyor) Türk Reasürans Şirketi’nin reasüre işlevini üstlenmesi,
- Çeklerin vadelerinden önce tahsil edilme-ye başlanmış olması nedeniyle, bu konuda çekin vadesinde tahsilinin hukuki garanti altına alınması,
- Daha önce açılmış olan kamu ihalelerin hızla sonuçlandırılması ve yeni iş olanakları yaratılması ile kamuya iş yapanların alacaklarının ödemelerinin hızlandırılması.



# GÖSTERGELER

HAZİRAN 2016



# MAKİNE İHRACATIMIZ HAZİRAN AYI SONUNDA 6,8 MİLYAR DOLAR OLDU

TÜRKİYE'NİN  
MAKİNE İHRACATI  
2015 YILININ  
OCAK-HAZİRAN  
DÖNEMİNDE 6,5  
MİLYAR DOLARKEN  
BU RAKAM 2016  
YILININ AYNI  
DÖNEMİNDE YÜZDE  
4 ARTIŞLA 6,8  
MİLYAR DOLAR  
OLARAK KAYDEDİLDİ.  
TÜRKİYE'NİN EN  
FAZLA MAKİNE  
İHRAÇ ETTİĞİ İLK ÜÇ  
ÜLKEYSE SIRASIYLA  
ALMANYA, ABD VE  
İNGİLTERE OLDU.

Makine sektöründe 2016 yılı Ocak-Haziran döneminde en fazla ihracat gerçekleştiren alt sektör motorlar, aksam ve parçaları oldu. 2015 yılının Ocak-Haziran döneminde söz konusu ürün grubunda gerçekleştirilen ihracat 885,3 milyon dolarken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 18,5 artışla 1 milyar dolar seviyesinde kaydedildi. Listenin ikinci sırasında bulunan klimalar ve soğutma makineleri kaleminde 2015 yılının Ocak-Haziran döneminde 969,9 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 5,1 artışla 1 milyar dolar oldu. 2016 yılının Ocak-Haziran dönemi itibarıyla makine sektöründe en fazla ihracat gerçekleştiren üçüncü kalem ise 538,7 milyon dolarlık ihracat değeriyle diğer yıkama ve kurutma makineleri, aksam ve parçaları oldu. 2015 yılında söz konusu ürün grubundaki ihracat 619,3 milyon dolardı. Diğer yıkama ve kurutma makineleri, aksam ve parçaları ihracatındaki artış yüzde 3,1 olarak kayda geçti.

## İHRACAT LİSTESİNİN İLK SIRASINDA ALMANYA YER ALIYOR

2016 yılının Ocak-Haziran döneminde Türkiye'nin makine ihracatı 6,7 milyar dolar olarak kaydedildi. Türkiye'nin en fazla ihracat gerçekleştirdiği ilk 20 ülke sıralamasında 2016 yılı Ocak-Haziran dönemi itibarıyla Almanya 1,1 milyar dolarla ilk sırada yer alıyor. 2015 yılının aynı döneminde Almanya'ya gönderilen ürünlerin değeri 1 milyar dolar seviyesindeydi. Söz konusu ülkeye yönelik ihracat artışı yüzde 6,3 oldu. Listenin ikinci sıradaki ABD'ye yönelik makine ihracatı, 2015 yılı Ocak-Haziran döneminde 459 milyon dolarken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 9,9 artışla 505 milyon dolar olarak kaydedildi. Türkiye'nin en fazla makine ihracatı gerçekleştirdiği ilk 20 ülke listesinin üçüncü sırasında ise İngiltere bulunuyor. İngiltere'ye yönelik makine ihracatımız 2016 yılı Ocak-Haziran döneminde 370 milyon dolar oldu. 2015 yılının aynı döneminde bu rakam 366 milyon dolar seviyesindeydi. İngiltere yönelik makine ihracatı yüzde 1 artış kaydetti.





## MAKİNE SEKTÖR TAMAMI İTİBARIYLA İHRACAT KAYIT RAKAMLARI

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

MAL GRUBU ADI	1 OCAK - 30 HAZİRAN 2015			1 OCAK - 30 HAZİRAN 2016			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/Kg	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/Kg	MİKTAR	DEĞER
MOTORLAR, AKSAM VE PARÇALARI	54,9	885,3	16,1	65	1.048	16,1	18,5	18,5
KLİMALAR VE SOĞUTMA MAKİNELERİ	227,8	969,9	4,3	247,7	1.019	4,1	8,7	5,1
DİĞER YIKAMA VE KURUTMA MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	214	619,3	2,9	226,7	638,7	2,8	5,9	3,1
DİĞER MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALAR	78,7	553,5	7,0	79,2	548,3	6,9	0,6	-0,9
İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALARI	125,4	505,6	4,0	118,3	454,4	3,8	-5,7	-10,1
POMPALAR VE KOMPRESÖRLER	47,2	359,1	7,6	52,3	352,2	6,7	10,9	-1,9
TAKIM TEZGAHLARI	50,2	334	6,6	49,1	338,2	6,9	-2,2	1,2
SİLAH VE MÜHİMMAT	14,5	262,4	18,0	23,2	334,2	14,4	59,4	27,3
TARIM VE ORMANCILIKTA KULLANILAN MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALARI	65,5	314,1	4,8	68,4	329,3	4,8	4,4	4,8
VANALAR	27,7	236,4	8,5	26,2	218,7	8,3	-5,3	-7,5
TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ AKSAM VE PARÇALARI	31,8	172,5	5,4	39	216,2	5,5	22,8	25,3
GIDA SANAYİİ MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	40,9	234,9	5,7	36,4	204,4	5,6	-11,2	-13,0
REAKTÖRLER VE KAZANLAR	30	215,3	7,2	28,2	200,2	7,1	-5,8	-7,0
TÜRBİNLER, TURBOJET, TURBOPROPELLER, HİDROLİK SİLİNDİRLER VE AKSAM-PARÇALARI	6	166,1	27,3	7,3	177,6	24,3	19,9	6,9
HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ, KALIPLAR, AKSAM VE PARÇALARI	20,2	127,2	7,2	18,5	133,4	7,2	4,7	4,9
ISITICILAR VE FIRINLAR	17,7	289,4	7,9	40,2	277	6,9	9,6	-4,3
YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEMeye MAHSUS MAKİNELER, AKSAM-PARÇALARI	26,9	122,9	4,9	26,3	118	4,5	-2,4	-4,0
KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞLEME VE İMALATINA AİT MAKİNELER	5,9	62,9	10,6	7	75	10,7	18,0	19,2
AMBALAJ MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	3,5	71,3	19,9	3,7	72,7	19,2	5,9	2,0
BÜRO MAKİNELERİ	1,5	80,7	53,7	1,6	68,5	42,0	8,5	-15,2
RULMANLAR	5,9	65,3	10,9	6,1	66,4	10,8	3,0	1,7
KAĞIT İMALİNE VE MATBAACILIĞA MAHSUS MAKİNELER	4,7	36,5	7,7	4,6	34,6	7,4	-1,5	-5,1
DERİ İŞLEME VE İMALAT MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	0,9	4,4	4,5	0,9	5,6	6,0	-4,8	28,1
<b>TOPLAM</b>	<b>1.103</b>	<b>6.540</b>	<b>5,9</b>	<b>1.157</b>	<b>6.799</b>	<b>5,9</b>	<b>4,9</b>	<b>4,0</b>



## İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER

2016 yılının Ocak-Haziran döneminde inşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçaları sektöründe 454,4 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirildi.

İnşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçaları sektöründe Cezayir, 2016 yılının Ocak-Haziran döneminde 48,2 milyon dolarla en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke oldu. 2015 yılının aynı döneminde bu rakam 28,2 milyon dolardı. Cezayir'e yönelik ihracat artışı yüzde 71,7 oldu. İkinci sıradaki Almanya'ya 2015 yılının Ocak-Haziran döneminde 24,8 milyon dolar değerinde inşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçaları ihraç edilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 12,4 artışla 27,9 milyon dolar oldu. Listenin üçüncü sırasında yer alan Ege Serbest Bölgesine 2015 yılının Ocak-Haziran döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 23,9 milyon dolarken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 4,6 artışla 25 milyon dolar oldu. Dördüncü sıradaki İran'a 2016 yılının Ocak-Haziran döneminde 23,4 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi. 2015 yılının aynı döneminde bu rakam 22,8 milyon dolardı. İran'a yönelik ihracat artışı yüzde

2,8 oldu. Listenin beşinci sırasında bulunan Avusturya'ya 2015 yılının Ocak-Haziran döneminde 15,8 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 12,9 artışla 17,8 milyon dolar olarak kaydedildi.

2016 yılının Ocak-Haziran döneminde

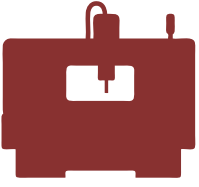
Türkiye geneli inşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçaları ihracatı listesinde en fazla artış yüzde 71,7 ile Cezayir'de yaşandı. Listede yüzde 47,2 ile Birleşik Arap Emirlikleri ikinci sırada bulunurken söz konusu ülkeyi yüzde 12,9 ile Avusturya üçüncü sırada takip etti.



### İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE [2015 ve 2016 Yılları 1 Ocak-30 Haziran 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	7,7	28,2	3,6	13,5	48,4	3,6	74,0	71,7
ALMANYA	6,1	24,8	4,0	5,7	27,9	4,9	-7,7	12,4
EGE SERBEST BÖLGESİ	8	23,9	3,0	9,4	25	2,6	17,6	4,6
İRAN	4,5	22,8	5,1	2,3	23,4	10,0	-48,1	2,8
AVUSTURYA	2,3	15,8	6,9	2,9	17,8	6,1	26,1	12,9
SUUDİ ARABİSTAN	8,5	30,1	3,5	5,9	16,4	2,8	-30,1	-45,3
İNGİLTERE	9,2	19,2	2,1	9,2	16,2	1,8	-0,4	-15,6
BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ	2,1	10,4	4,8	1,4	15,3	11,0	-35,3	-47,2
MISIR	5,2	13,5	2,6	7,3	14,3	1,9	41,5	6,0
HOLLANDA	2,8	14	5,0	2,9	13,5	4,5	5,5	-3,9
<b>MAL GRUBU TOPLAMI</b>	<b>125,4</b>	<b>505,6</b>	<b>4,0</b>	<b>118,3</b>	<b>454,4</b>	<b>3,8</b>	<b>-5,7</b>	<b>-10,1</b>



## TAKIM TEZGAHLARI

Türkiye'nin takım tezgahları ihracatı 2015 yılının Ocak-Haziran döneminde 334 milyon dolarken bu rakam 2016 yılının aynı döneminde yüzde 1,2 artışla 338,2 milyon dolar oldu.

Takım tezgahları ürün grubunda 2016 yılının Ocak-Haziran döneminde en fazla ihracat 33 milyon dolarla Almanya'ya gerçekleştirildi. İkinci sırada yer alan ABD'ye 2015 yılının Ocak-Haziran döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 13,1 milyon dolarken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 62,8 artışla 21,4 milyon dolar oldu. Listenin üçüncü sırasında bulunan Suudi Arabistan'a 2015 yılının Ocak-Haziran döneminde 15,7 milyon dolar değerinde ürün ihraç edilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 18,5 artışla 18,6 milyon dolar oldu. Listenin dördüncü sırasında bulunan İran'a, 2016 yılının Ocak-Haziran döneminde 11,9 milyon dolar değerinde takım tezgahı ihraç edildi. Listenin beşinci sırasındaki Polonya'ya 2015 yılının Ocak-Haziran döneminde 10,1 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 11,4 artarak 11,2 milyon dolar oldu.

2016 yılının Ocak-Haziran döneminde Türkiye geneli takım tezgahları ihra-



catı listesinde en fazla artış yüzde 62,8 ile ABD'de yaşandı. İkinci sırada yüzde 35,3 ile İspanya yer alırken üçüncü sırada yüzde 31,6 ile Fransa bulunuyor.

### TAKIM TEZGAHLARI İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2015 ve 2016 Yılları 1 Ocak-30 Haziran 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	4,3	33,9	7,8	4,1	33	7,9	-4,1	-2,5
ABD	2,1	13,1	6,2	2,2	21,4	9,7	4,7	62,8
SUUDİ ARABİSTAN	3	15,7	5,2	2,6	18,6	7,0	-12,0	-18,5
İRAN	2	15,6	7,6	1,6	11,9	7,3	-20,6	-23,6
POLONYA	1,8	10,1	5,3	1,9	11,2	5,7	-4,4	11,4
CEZAYİR	1,1	10,1	9,2	1,2	10,5	8,1	17,4	3,3
FRANSA	0,9	6,8	7,5	1,7	9	5,3	86,3	31,6
KANADA	1,3	7	5,4	1,4	8,7	6,0	10,6	23,6
İSPANYA	0,8	5,9	7,2	1	8,1	8,0	22,4	35,3
BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ	1	7,3	6,7	1	7,8	7,5	-4,1	7,5
<b>MAL GRUBU TOPLAMI</b>	<b>50,2</b>	<b>334</b>	<b>6,6</b>	<b>49,1</b>	<b>338,2</b>	<b>6,9</b>	<b>-2,2</b>	<b>1,2</b>





## TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ



Tarım ve ormancılıkta kullanılan makineler, aksam ve parçaları ürün grubunda 2015 yılının Ocak-Haziran döneminde 314,1 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 4,8 artışla 329,3 milyon dolar oldu.

2016 yılının Ocak-Haziran

döneminde tarım ve ormancılıkta kullanılan makineler, aksam ve parçaları kaleminde en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke ABD oldu. Bir önceki yıla oranla yüzde 20,2 ihracat artışının yaşandığı ABD'ye 2015 yılının Ocak-Haziran döneminde 82,9 milyon dolar ihracat değerine sahip ürün gönderilirken bu

rakam, 2016 yılının aynı döneminde 99,7 milyon dolara yükseldi. Listenin ikinci sırasında yer alan İtalya'ya 2016 yılının Ocak-Haziran döneminde 32,6 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi. Üçüncü sırada bulunan Irak'a 2015 yılının Ocak-Haziran döneminde 11,2 milyon dolarlık ihracat gerçek-

leştirilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 50,1 artışla 16,8 milyon dolar olarak kaydedildi. Dördüncü sıradaki Sudan'a 2016 yılının Ocak-Haziran döneminde 13,1 milyon dolarlık ürün ihrac edildi. 2015 yılının aynı döneminde bu rakam 12,6 milyon dolardı. Sudan'a yönelik ihracat yüzde 4 artış gösterdi. Beşinci sıradaki Azerbaycan'a 2016 yılının Ocak-Haziran döneminde ihrac edilen tarım ve ormancılıkta kullanılan makineler, aksam ve parçalarının değeri 10,8 milyon dolar seviyesinde kaydedildi.

2016 yılının Ocak-Haziran döneminde Türkiye geneli tarım ve ormancılıkta kullanılan makineler, aksam ve parçaları ürün grubunda ihracat artışının en fazla yaşandığı ülke yüzde 51,9 ile Özbekistan oldu. Listenin ikinci sırasında 50,1 ile Irak yer alırken söz konusu ülkeyi yüzde 20,2 ihracat artışıyla ABD üçüncü sırada takip etti.

### TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2015 ve 2016 Yılları 1 Ocak-30 Haziran 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	11,1	82,9	7,4	13,2	99,7	7,5	18,9	20,2
İTALYA	6,9	35,6	5,2	6,6	32,6	4,9	-4,3	-8,2
IRAK	3,5	11,2	3,4	5,2	16,8	3,2	58,1	50,1
SUDAN	3,5	12,6	3,6	3,5	13,1	3,7	-1,4	4,0
AZERBAYCAN	2,8	11,5	4,0	2,2	10,8	4,8	-21,3	-5,5
CEZAYİR	2,4	10,9	4,4	2,2	9,5	4,3	-10,4	-13,2
İRAN	1,7	8,1	4,6	2,6	8,6	3,3	49,5	5,9
BULGARİSTAN	1,8	7,2	3,8	1,8	7,2	3,9	-2,7	0,4
ÖZBEKİSTAN	0,7	4,5	5,8	0,8	6,8	7,9	12,0	51,9
FRANSA	2,5	7,2	2,9	2,1	6,5	3,0	--12,7	-9,0
<b>MAL GRUBU TOPLAMI</b>	<b>65,5</b>	<b>314,1</b>	<b>4,8</b>	<b>68,4</b>	<b>329,3</b>	<b>4,8</b>	<b>4,4</b>	<b>4,8</b>



## REAKTÖR VE KAZANLAR

Reaktör ve kazanlar ihracatı 2016 yılının Ocak-Haziran döneminde 200,2 milyon dolar olarak kayda geçti.

Reaktör ve kazanlar ürün grubunda 2016 yılının Ocak-Haziran döneminde 49,6 milyon dolarla en fazla Almanya'ya ihracat gerçekleştirildi. 2015 yılının aynı döneminde Almanya'ya gönderilen ürünlerin değeri 43,6 milyon dolardı. Söz konusu ülkeye yönelik ihracat artışı yüzde 13,7 oldu. İkinci sırada yer alan İngiltere'ye 2015 yılının Ocak-Haziran döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 27,5 milyon dolarken bu rakam 2016 yılının aynı döneminde yüzde 9,1 artışla 30 milyon dolar seviyesine yükseldi. Listenin üçüncü sırasında bulunan İspanya'ya 2016 yılının Ocak-Haziran döneminde 12,6 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi. Listenin dördüncü sırasındaki Çin'e 2016 yılının Ocak-Haziran döneminde ihraç edilen reaktör ve kazanların değeri



11,3 milyon dolar olarak kaydedildi. Listenin beşinci sırasında bulunan İtalya'ya 2015 yılının Ocak-Haziran döneminde 10,4 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken 2016

yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 6,1 artışla 11,1 milyon dolar oldu.

2016 yılının Ocak-Haziran döneminde Türkiye geneli reaktör ve kazanlar sektöründe

en fazla ihracat artışı yüzde 2.162,8 ile Cezayir'de yaşandı. Bu ülkenin ardından yüzde 13,7 ile Almanya ikinci sırada gelirken yüzde 9,1 ile İngiltere üçüncü sırada yer aldı.

### REAKTÖR VE KAZANLAR İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2015 ve 2016 Yılları 1 Ocak-30 Haziran 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	3,2	43,6	13,3	3,2	49,6	15,2	-0,6	13,7
İNGİLTERE	2,4	27,5	11,4	2,8	30	10,7	16,1	9,1
İSPANYA	1,3	16,5	12,0	1	12,6	12,1	-24,5	-23,8
ÇİN	1,2	16,5	13,7	0,8	11,3	13,1	-28,4	-31,4
İTALYA	1,2	10,4	8,3	0,9	11,1	11,1	-21,3	6,1
CEZAYİR	0,1	0,3	3,2	2,9	9	3,1	-	-
ROMANYA	2,6	15,9	6,0	1,7	8,1	4,6	-32,6	-48,8
RUSYA	2,2	13,5	6,1	0,9	7,1	7,2	-54,8	-46,9
BELÇİKA	0,6	6,8	9,9	0,5	6	10,3	-14,5	-11,5
UKRAYNA	1,1	5,2	4,4	0,7	4,6	6,2	-36,8	-11,4
<b>MAL GRUBU TOPLAMI</b>	<b>30</b>	<b>215,3</b>	<b>7,2</b>	<b>28,2</b>	<b>200,2</b>	<b>7,1</b>	<b>-5,8</b>	<b>-7,0</b>



## TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ

Tekstil ve konfeksiyon makineleri ürün grubu ihracatı 2016 yılının Ocak-Haziran döneminde, 2015 yılının aynı dönemine göre yüzde 25,3 artış göstererek 216,2 milyon dolar değerine ulaştı. Tekstil ve konfeksiyon makineleri mal grubunda 2015 yılının Ocak-Haziran döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 172,5 milyon dolar seviyesindeydi.

Tekstil ve konfeksiyon makineleri sektöründe 2016 yılının Ocak-Haziran döneminde en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke 32,9 milyon dolarla İngiltere oldu. Yüzde 54,8 artışın yaşandığı söz konusu ülkeye, 2015 yılının aynı döneminde 21,3 milyon dolar değerinde ürün ihraç edilmişti. Listenin ikinci sırasında yer alan Bangladeş'e yönelik tekstil ve konfeksiyon makineleri ihracatı 2016 yılının Ocak-Haziran döneminde, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 25,3 artış gösterdi. 2015 yılının Ocak-Haziran döneminde 11,9 milyon dolarlık ürün gönderilen Bangladeş'e, 2016 yılının aynı döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 14,9 milyon dolara yükseldi. Listenin üçüncü sırasında bulunan Almanya'ya 2016 yılının Ocak-Haziran döneminde 14,4 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi. Dördüncü sıradaki Belçika'ya 2015 yılının



Ocak-Haziran döneminde 7,6 milyon dolarlık tekstil ve konfeksiyon makinesi ihraç edilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 44 artışla 11 milyon dolar oldu. Listenin beşinci sırasında yer alan Fransa'ya 2016 yılının Ocak-Haziran döneminde 10 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirildi. 2015 yılının aynı döneminde bu rakam

8,2 milyon dolardı. Fransa'ya yönelik ihracat artışı yüzde 21,2 oldu.

2016 yılının Ocak-Haziran döneminde Türkiye geneli tekstil ve konfeksiyon makineleri sektöründe en fazla ihracat artışı yüzde 100,3 ile İtalya'da yaşandı. İtalya'nın ardından yüzde 69,5 ile Özbekistan ikinci sırada gelirken yüzde 54,8 ile İngiltere üçüncü sırada bulunuyor.

### TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE [2015 ve 2016 Yılları 1 Ocak-30 Haziran 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
İNGİLTERE	4,7	21,3	4,5	7,7	32,9	4,2	65,0	54,8
BANGLADEŞ	1,6	11,9	7,4	2,1	14,9	7,0	32,5	25,3
ALMANYA	3,4	18,6	5,5	2,4	14,4	6,0	-29,4	-22,4
BELÇİKA	2	7,6	3,8	2,5	11	4,4	23,5	44,0
FRANSA	1,8	8,2	4,5	2,2	10	4,6	20,4	21,2
İTALYA	0,7	4,8	6,8	1,4	9,6	6,5	109,8	100,3
ÖZBEKİSTAN	0,5	5,5	9,3	0,9	9,4	10,2	55,5	69,5
HİNDİSTAN	2	6	2,9	2,6	8,8	3,4	27,1	46,3
MISIR	1,6	7,2	4,4	1,6	7,8	4,7	3,7	8,9
ABD	0,1	4	25,1	0,3	5,9	15,4	139,9	47,5
<b>MAL GRUBU TOPLAMI</b>	<b>31,8</b>	<b>172,5</b>	<b>5,4</b>	<b>39</b>	<b>216,2</b>	<b>5,5</b>	<b>22,8</b>	<b>25,3</b>





## TÜRBİN, TURBOJET, HİDROLİK SİLİNDİR

Türbin, turbojet, hidrolik silindir aksam ve parçaları ihracatı 2016 yılının Ocak-Haziran döneminde 177,6 milyon dolar olarak kaydedildi. 2015 yılının aynı döneminde bu rakam 166,1 milyon dolardı. Türbin, turbojet, hidrolik silindir aksam ve parçaları ürün grubundaki ihracat artışı yüzde 6,9 olarak kaydedildi. Türbin, turbojet, hidrolik silindir ak-

sam ve parçaları kaleminde 2016 yılının Ocak-Haziran döneminde en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke 110,4 milyon dolarla ABD oldu. 2015 yılında ABD'ye gönderilen ürünlerin değeri 107,2 milyon dolar seviyesindeydi. Söz konusu ülkeye yönelik ihracat artışı yüzde 3 olarak kayda geçti. ABD'nin ardından ikinci sırada bulunan Almanya'ya yöne-

lik türbin, turbojet, hidrolik silindir aksam ve parçaları ihracatı 2016 yılının Ocak-Haziran döneminde 14,9 milyon dolar oldu. Yüzde 461,4 ihracat artışının yaşandığı söz konusu ülkeye, 2015 yılının aynı döneminde gönderilen ürünlerin değeri 2,6 milyon dolardı. Listenin üçüncü sırasında yer alan Belçika'ya 2015 yılının Ocak-Haziran döneminde 5,1 milyon dolarlık ürün ihraç edilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 28,3 artışla 6,6 milyon dolar oldu. Dördüncü sırada bulunan Fransa'ya 2015 yılının Ocak-Haziran döneminde 4,9 milyon dolar değerinde ürün ihraç edilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 9,9 artışla 5,3 milyon dolar olarak kaydedildi. Beşinci sıradaki İspanya'ya 2015 yılının Ocak-Haziran döneminde 2,7 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 66,3 artışla 4,6 milyon dolar olarak kaydedildi. 2016 yılının Ocak-Haziran döneminde Türkiye geneli türbin, turbojet, hidrolik silindir aksam ve parçaları sektöründe en fazla ihracat artışı yüzde 793,9 ile Macaristan'da gerçekleşti. İkinci sırada yüzde 461,4 ile Almanya yer alırken üçüncü sırada yüzde 28,3 oranıyla Belçika bulunuyor.



### TÜRBİN, TURBOJET, HİDROLİK SİLİNDİR İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2015 ve 2016 Yılları 1 Ocak-30 Haziran 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	0,2	107,2	533,0	0,2	110,4	400,2	37,2	3,0
ALMANYA	0,2	2,6	11,1	1,4	14,9	10,0	523,4	461,4
BELÇİKA	0,05	5,1	95,4	0,08	6,6	80,7	51,7	28,3
FRANSA	0,2	4,9	19,2	0,1	5,3	28,0	-24,6	9,9
İSPANYA	0,04	2,7	58,8	0,05	4,6	83,2	17,4	66,3
MACARİSTAN	0,005	0,3	63,8	0,1	3,1	27,4	1.983,6	793,9
AVUSTURYA	0,5	2,5	4,3	0,6	3	4,4	20,9	21,5
İRAN	0,8	3,1	3,9	0,4	2,2	4,5	-39,4	-30,7
HOLLANDA	0,2	1,5	5,7	0,4	1,9	4,5	54,7	24,1
SUUDİ ARABİSTAN	0,6	3,1	4,6	0,2	1,7	6,4	-58,8	-42,5
<b>MAL GRUBU TOPLAMI</b>	<b>6</b>	<b>166,1</b>	<b>27,3</b>	<b>7,3</b>	<b>177,6</b>	<b>24,3</b>	<b>19,9</b>	<b>6,9</b>



## YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEME MAKİNELERİ

Yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatı 2016 yılının Ocak-Haziran döneminde 118 milyon dolar olarak kayda geçti.

Yük kaldırma, taşıma ve is-

tifleme makineleri ürün grubunda 2016 yılının Ocak-Haziran döneminde 6,9 milyon dolarla en fazla ABD'ye ihracat gerçekleştirildi. Listenin ikinci sırasında bulunan

Cezayir'e 2015 yılının Ocak-Haziran döneminde 6 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 14,4 artışla 6,9 milyon

dolar oldu. Listenin üçüncü sırasında bulunan Suudi Arabistan'a 2016 yılının Ocak-Haziran döneminde 6,4 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi. Dördüncü sırada yer alan Irak'a 2016 yılının Ocak-Haziran döneminde ihrac edilen yük kaldırma, taşıma ve istifleme makinelerinin değeri 5,1 milyon dolar oldu. Listenin beşinci sıradaki Pakistan'a 2015 yılının Ocak-Haziran döneminde ihrac edilen yük kaldırma, taşıma ve istifleme makinelerinin değeri 584 bin dolarken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 708,4 artışla 4,7 milyon dolar olarak kaydedildi.

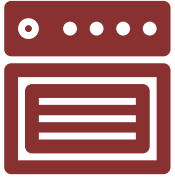
2016 yılının Ocak-Haziran döneminde Türkiye geneli yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ürün grubunda en fazla ihracat artışı yüzde 708,4 ile Pakistan'da yaşandı. Söz konusu ülkenin ardından yüzde 365 ile Belçika gelirken yüzde 67,5 ile Almanya üçüncü sırada yer aldı.



### YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEME MAKİNELERİ İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE [2015 ve 2016 Yılları 1 Ocak-30 Haziran Dönemi]

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2015 YILI			2016 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
ABD	1,3	8,9	6,5	1,3	6,9	5,2	-2,9	-22,3
CEZAYİR	1,1	6	5,2	1,6	6,9	4,3	39,7	14,4
SUUDİ ARABİSTAN	1,8	7,4	3,9	1,5	6,4	4,3	-20,6	-13,2
IRAK	2,1	7,7	3,5	0,9	5,1	5,3	-55,6	-33,4
PAKİSTAN	0,07	0,5	8,2	0,4	4,7	10,2	549,5	708,4
ALMANYA	0,4	2,8	5,7	1,2	4,7	3,7	161,8	67,5
KAZAKİSTAN	0,7	4	5,5	0,6	3,8	5,6	-6,1	-4,6
İRAN	0,6	3,7	5,9	0,8	3,7	4,5	33,1	1,2
RUSYA	0,8	4,3	5,1	0,5	3,3	5,6	-30,5	-24,0
BELÇİKA	0,5	0,6	1,2	0,6	3	4,9	17,8	365,0
<b>MAL GRUBU TOPLAMI</b>	<b>26,9</b>	<b>122,9</b>	<b>4,6</b>	<b>26,3</b>	<b>118</b>	<b>4,5</b>	<b>-2,4</b>	<b>-4,0</b>



## ISITICILAR VE FIRINLAR

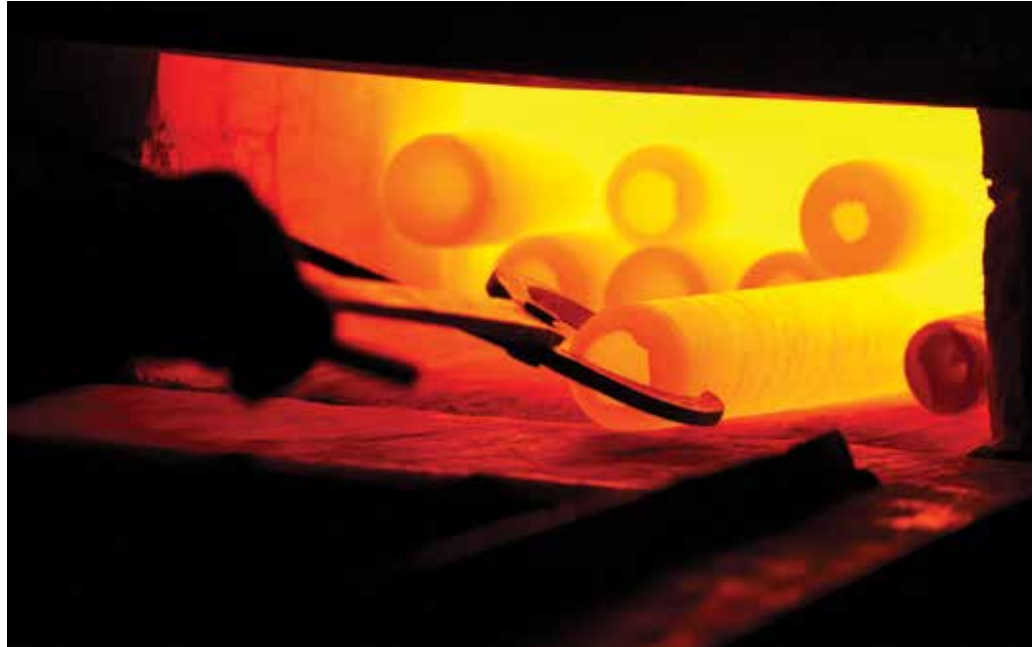
Isıtıcılar ve fırınlar ürün grubunda 2015 yılının Ocak-Haziran döneminde 127,2 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 4,9 artışla 133,4 milyon dolara yükseldi.

Isıtıcılar ve fırınlar ürün grubunda 2016 yılının Ocak-Haziran döneminde 2015 yılının aynı dönemine göre yüzde 1,3 artışla en fazla Almanya'ya ihracat gerçekleştirildi. 2016 yılının Ocak-Haziran döneminde Almanya'ya yönelik Isıtıcılar ve fırınlar ihracatı 11,7 milyon dolar olarak kaydedildi. 2015 yılının aynı döneminde bu rakam 11,5 milyon dolar seviyesindeydi. İhracat listesinin ikinci sırasındaki İtalya'ya 2015 yılının Ocak-Haziran döneminde ihrac edilen ürünlerin değeri 6,3 milyon dolarken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 15,3 artışla 7,2 milyon dolar oldu. Listenin üçüncü sırasında ise 2016 yılı Ocak-Haziran dönemi itibariyle 7

milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilen Fransa bulunuyor. Listenin dördüncü ve beşinci sırasında ise Cezayir ve İran yer alıyor. Dördüncü sıradaki Cezayir'e 2016 yılının Ocak-Haziran döneminde 5,5 milyon dolarlık ısıtıcılar ve fırınlar ihracatı gerçekleştirildi. 2015 yılının aynı dö-

neminde bu rakam 2,5 milyon dolar seviyesindeydi. Cezayir'e yönelik ihracat artışı yüzde 122,8 oldu. Beşinci sıradaki İran'a 2015 yılının Ocak-Haziran döneminde gönderilen ürünlerin değeri 2,4 milyon dolarken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 129,3 artışla 5,5 mil-

yon dolar olarak kayda geçti. 2016 yılının Ocak-Haziran döneminde Türkiye geneli ısıtıcılar ve fırınlar mal grubunda en fazla ihracat artışı yüzde 129,3 ile İran'da yaşandı. Bu ülkenin ardından yüzde 122,8 ile Cezayir gelirken yüzde 87,3 ile Polonya üçüncü sırada yer aldı.

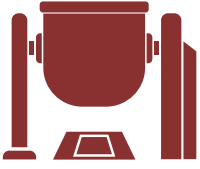


### ISITICILAR VE FIRINLAR İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2015 ve 2016 Yılları 1 Ocak-30 Haziran Dönemi)

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	11,5	6,3	1,8	11,7	6,2	2,1	1,3
İTALYA	0,9	6,3	6,9	1	7,2	6,8	17,3	15,3
FRANSA	0,8	7,1	8,0	1	7	6,8	15,8	-1,6
CEZAYİR	0,3	2,5	6,7	0,4	5,5	11,3	33,0	122,8
İRAN	0,2	2,4	10,0	0,5	5,5	11,0	108,4	129,3
ABD	0,2	3,3	12,5	0,6	5,5	8,5	142,8	65,6
SUUDİ ARABİSTAN	0,6	5,1	7,9	0,4	4,7	9,9	-26,3	-8,6
İSPANYA	0,8	3,5	4,0	0,7	4	5,3	-13,2	14,2
POLONYA	0,2	2	8,8	0,5	3,7	6,7	143,9	87,3
IRAK	0,6	4,1	6,7	0,5	3,6	7,1	-18,7	-13,5
<b>MAL GRUBU TOPLAMI</b>	<b>17,7</b>	<b>127,2</b>	<b>7,2</b>	<b>18,5</b>	<b>133,4</b>	<b>7,2</b>	<b>4,7</b>	<b>4,9</b>





## HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ

Hadde ve döküm makine-leri sektöründe 2016 yılının Ocak-Haziran döneminde 143,7 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirildi. 2015 yılının aynı döneminde bu rakam 139,6 milyondı. Hadde ve döküm makineleri ürün grubundaki ihracat artışı yüzde 2,9 oldu.

Hadde ve döküm makine-leri mal grubunda 2016 yılının Ocak-Haziran döneminde 16,4 milyon dolarla en fazla Almanya'ya ihracat gerçekleştirildi. 2015 yılının aynı döneminde Almanya'ya gönderilen ürünlerin değeri 14,4 milyondı. Söz konusu ülkeye yönelik ihracat artışı yüzde 14 oldu. Listenin ikinci sırasında yer alan Bulgaristan'a 2015 yılının Ocak-Haziran döneminde 4,2 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 144,8 artışla 10,4 milyon dolar olarak kayda geçti. Üçüncü sıradaki İran'a 2016 yılının Ocak-Ha-



ziran döneminde 10,1 milyon dolar değerinde ürün ihraç edildi. Dördüncü sırada bulunan İtalya'ya 2015 yılının Ocak-Haziran döneminde 6,6 milyon dolar değerinde ürün ihraç edilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 45,7 ar-

tışla 9,7 milyon dolar oldu. Listenin beşinci sırasındaki Rusya'ya 2016 yılının Ocak-Haziran döneminde 9,3 milyon dolar değerinde hadde ve döküm makineleri ihraç edildi.

2016 yılının Ocak-Haziran döneminde Türkiye gene-

li hadde ve döküm makine-leri sektöründe ihracat artışının en fazla yaşandığı ülke yüzde 144,8 ile Bulgaristan oldu. İkinci sırada yüzde 100,6 ile Polonya yer alırken söz konusu ülkeyi yüzde 95,2 ile Cezayir üçüncü sırada takip etti.

### HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2015 ve 2016 Yılları 1 Ocak-30 Haziran 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	1,6	14,4	8,9	2,4	16,4	6,6	52,7	14,0
BULGARİSTAN	0,1	4,2	24,8	0,2	10,4	40,4	50,3	144,8
İRAN	2	13,1	6,4	2,2	10,1	4,5	10,3	-23,2
İTALYA	1,2	6,6	5,5	1,8	9,7	5,2	55,0	45,7
RUSYA	2	17,9	8,9	0,5	9,3	17,9	-74,1	-48,0
CEZAYİR	1,3	4	3,0	2	7,9	4,0	47,6	95,2
ABD	0,7	4	5,5	0,9	6,9	7,6	23,5	71,5
MISIR	1	6,1	5,6	0,8	5,2	6,0	-20,5	-15,0
POLONYA	0,1	2,2	20,0	0,7	4,4	6,3	538,3	100,6
FRANSA	0,3	2,9	9,7	0,5	3,5	6,8	72,8	20,9
<b>MAL GRUBU TOPLAMI</b>	<b>20,2</b>	<b>139,6</b>	<b>6,9</b>	<b>20,4</b>	<b>143,7</b>	<b>7,0</b>	<b>0,9</b>	<b>2,9</b>

**MAKİNE SEKTÖRÜNÜN TAMAMI İTİBARIYLA İHRACAT GERÇEKLEŞTİRİLEN İLK 20 ÜLKE**  
(2015 - 2016 YILLARI 1 OCAK - 30 HAZİRAN 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	111	1.040	9,4	125	1.106	8,9	12,6	6,3
ABD	37	459	12,4	43	505	11,9	14,9	9,9
İNGİLTERE	91	366	4,0	101	370	3,7	10,2	1,0
İTALYA	61	274	4,5	70	318	4,5	15,6	16,0
FRANSA	63	259	4,1	68	269	3,9	8,0	3,7
ROMANYA	24	151	6,2	33	224	6,9	34,4	48,7
İRAN	29	195	6,8	34	213	6,3	17,7	9,4
İSPANYA	51	183	3,6	53	204	3,8	5,0	11,4
CEZAYİR	33	175	5,2	42	195	4,7	24,1	11,1
IRAK	46	257	5,6	33	157	4,8	-28,2	-39,0
SUUDİ ARABİSTAN	26	158	6,1	25	142	5,8	-4,7	-10,1
BAE	12	96	8,2	17	140	8,3	44,6	46,2
POLONYA	25	127	5,1	24	125	5,2	-2,2	-1,6
MISIR	25	120	4,8	24	106	4,4	-5,2	-11,7
BELÇİKA	18	84	4,7	20	100	4,9	13,1	18,7
HOLLANDA	13	86	6,5	15	91	5,9	15,6	5,7
İSRAİL	15	66	4,5	20	89	4,5	37,9	35,9
FAS	15	65	4,4	18	89	4,8	26,1	37,0
RUSYA	28	170	6,1	13	89	6,8	-53,7	-47,9
AZERBAJCAN	17	115	6,7	12	89	7,2	-28,7	-23,2
DİĞER	365	2.094	5,7	369	2.180	5,9	1,1	4,1
<b>TOPLAM</b>	<b>1.103</b>	<b>6.540</b>	<b>5,9</b>	<b>1.157</b>	<b>6.799</b>	<b>5,9</b>	<b>4,9</b>	<b>4,0</b>

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

ÜLKE	2015 YILI		2016 YILI	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)
ALMANYA	1.419	6.395	1.601	6.878
İNGİLTERE	1.292	4.453	1.413	4.299
İTALYA	2.375	3.217	2.726	3.669
IRAK	4.278	4.361	3.464	3.404
ABD	2.666	3.025	3.444	3.210
FRANSA	725	2.825	843	3.011
İSPANYA	1.773	2.307	1.824	2.494
İRAN	554	1.924	564	1.864
HOLLANDA	645	1.500	989	1.848
SUUDİ ARABİSTAN	1.187	1.893	1.247	1.732
İSRAİL	1.665	1.359	1.907	1.506
BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ	1.746	1.773	1.464	1.477
POLONYA	384	1.124	450	1.417
MISIR	1.616	1.537	1.993	1.41
ROMANYA	721	1.338	908	1.393
BELÇİKA	580	1.243	780	1.256
BULGARİSTAN	641	801	847	1.038
ÇİN	2.897	1.178	2.554	990
CEZAYİR	445	927	589	935
RUSYA	1.604	1.895	635	764
DİĞER	20.163	21.508	22.378	20.860
<b>TOPLAM</b>	<b>49.387</b>	<b>66.592</b>	<b>52.631</b>	<b>65.466</b>



### ABD

IMTS



İmalat Teknolojileri

12-17 Eylül 2016 @Chicago

IFPE 2017



Hidrolik, Pnömatik ve Redüktör

7-11 Mart 2017 @Las Vegas

CONEXPO CONN AGG



Tarım Makineleri

7-11 Mart 2017 @Las Vegas

### RUSYA

AGROSALON

Tarım Makinaları

4-7 Ekim 2016 @Moskova

METALLOBRABOTKA



Metal İşleme

15-19 Mayıs 2017 @Moskova

### BİRLEŞİK KRALLIK

IMHX

İstif Makinaları, Depolama,  
İntralojistik

13-16 Eylül 2016 @Birmingham

### ALMANYA

AMB



Metal İşleme

13-17 Eylül 2016 @Stuttgart

K FAIR



Plastik ve Kauçuk Sanayisi

19-26 Ekim @Dusseldorf

EUROBLECH



Takım Tezgahları - Şekillendirme

25-29 Ekim 2016 @Hannover

INTEC



Metal İşleme ve Otomasyon

7-10 Mart 2017 @Leipzig

ISH Frankfurt

İklimlendirme

14-18 Mart 2017 @Frankfurt

WASSER BERLIN



Su ve Arıtma Teknolojileri Fuarı

28-31 Mart 2017 @Berlin

HANNOVER MESSE



Endüstri

24-28 Nisan 2017 @Hannover

INTERPACK



Ambalaj Makineleri

4-10 Mayıs 2017 @Dusseldorf

LIGNA

Ağaç İşleme

22-26 Mayıs 2017 @Hannover

EYLÜL 2016

EKİM 2016

KASIM 2016

ARALIK 2016

ŞUBAT 2017

MART 2017

NİSAN 2017

MAYIS 2017





**İTALYA**

EIMA  
Tarım Makineleri  
9-13 Kasım 2016 @Bologna



**İRAN**

TAHRAN SANAYİ FUARI  
Sanayi Fuarı  
5 -8 Ekim 2016



**HİNDİSTAN**

INDIA-ITME  
Tekstil Makineleri  
3-8 Aralık 2016 @Bombay



**BANGLADEŞ**

DTG 2017  
Tekstil Makineleri  
16-19 Şubat 2017 @Dhaka

**ÇİN**

BAUMA CHINA 2016  
İş ve İnşaat Makineleri  
22-25 Kasım 2016 @Şangay



IFAT CHINA  
Su ve Arıtma Teknolojileri Fuarı  
24-28 Nisan 2017 @Şangay

**ENDONEZYA**

MACHINETOOL INDONESIA  
Metal İşleme  
30 Kasım - 3 Aralık 2016 @Jakarta



INDO INTERTEX  
Tekstil Makineleri  
20-22 Nisan 2017 @Jakarta



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

## RESMİ KURUMLAR

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

## SEKTÖREL ÖRGÜTLER

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

JULY 2016 ISSUE: 98

# moment **EXPO**



Machinery Exporters Union Monthly Magazine



**UMTiK 2016  
ORGANIZED  
IN BURSA**

**IS SOMEBODY  
WATCHING  
US?**

**WOMEN  
HOLD THE KEY  
TO EMPLOYMENT**



# UMTİK 2016 ORGANIZED IN BURSA

The 17th International Conference on Machine Design and Production, supported by the Turkish Machinery, was held in Bursa on July 12-15 with the participation of many scientists, industrialists and bureaucrats from Turkey and abroad.

**F**ounded by a group of academics in 1979, the Machine Design and Manufacturing Research Center (MATİMAREN) that aims to carry out applied research projects and create university-industry cooperation, has completed many successful projects in a short time. The center, to share its information and expertise with other universities and industrial institutions, laid the foundation of the International Conference on Machine Design and Production (UMTİK), organized every year. UMTİK, which was organized as a national event in Turkish language in 1984 at the Mechanical Engineering Department of the Middle East Technical University (METU) with a nation-wide participation of Turkish companies and universities, brought together many scientists, industrialists and bureaucrats from Turkey and abroad for the 17th time. The Turkish Machinery was a Silver Sponsor of the event, organized on July 12-15 in Bursa.

## **TURKISH MACHINERY SPONSOR OF CONGRESS**

UMTİK 2016 Congress, supported by the Turkish Machinery as a Silver Sponsor, aimed to constitute a forum of prominent academics and professionals from all over the world to discuss the latest advancements, emerging technologies

and systems in design and manufacturing of machines, manufacturing systems and technologies. The congress brought together distinguished academics and professionals to follow and discuss the papers on design of production processes, design of machines and their applications, design, simulation, modeling, production and safety issues in automotive engineering, engineering design methodology and design models, novel trends in engineering design modeling and analysis of failure in mechanical systems, mechanical design and production of mems, advanced materials in machine design and manufacturing, modeling and simulation of manufacturing systems and processes, sustainability in design and manufacturing, flexible and distributed manufacturing systems, intelligent systems in production, emerging technologies in design and manufacturing, creativity and innovation in design, smart and intelligent product design, sensor technologies and networks in design and engineering education in design and production.

## **'MACHINERY SECTOR HAS STRATEGIC VALUE FOR TURKEY'**

Speaking at the opening ceremony of the congress, Uludağ University Rector Prof. Yusuf Ulcay said: "As the lathes turn into manufacturing robots and digital factories appear,



we must manage the change well and designate our roadmap." Ulcay added: "Creating the research infrastructure up to the international standards in Turkey for machinery, raising the researcher human resource and further developing the public-university-industry cooperation mechanisms have a strategic value. As the Uludağ University, we have read the change we are going through well and repositioned ourselves according to the needs of today and the future to have a more active role in the development of our country and city. Uludağ University, which embraces the vision of 'Third Generation University,' is a candidate to become one of the most important actors of a continuous cooperation between all layers of the society, led by the public, university and industry. We are taking important steps for this issue together with our business World and the state institutions."

# HONEY BEES BECOMING ENGINEERS

Aiming to increase the rate of the female students who choose engineering as a future profession, engineering has been promoted to 4,535 students as part of the “Honey Bees are Becoming Engineers” project.

**H**oney Bees are Becoming Engineers Project, launched by Ford Otosan to increase the awareness on the importance of the equal opportunity for men and women in engineering while taking female students' occupational tendencies into consideration, has completed its first year. In the first year of the project, which aims to reach out to 81 schools in 81 provinces, 4,535 students in 22 provinces -- 2,668 of whom were girls -- were informed about the engineering profession. “In the project, started as part of the Koç Holdings “I Support Gender Equality” campaign in cooperation with the Flying Broom

and the Education Ministry, female students, their families and teachers are informed on the essence of engineering.

One of the most important aspects of the project is that around 200 engineers meet with the students and share their experiences.

## **HONEY BEES CAME A LONG WAY IN A SHORT TIME**

Ford Otosan Human Resources Director Nursel Ölmez Ateş said they started the Project with the aim of removing the barriers and prejudices imposed by the traditional gender patterns an increase awareness in the public. “By traveling from Edirne to Kars, from one corner of Turkey to the other, visit-

ing high schools, we told that professions do not have genders and women can be very successful engineers. We met with the students of boy and girl schools, their teachers and their families. All the students we have met with were dynamic and curious; their interest makes this Project bigger. We believe that the Project is still a seed at the end of its first year. In four-five years' time, we will start reaping the fruits of these seeds all around Turkey and there will be more women engineers in the Turkish industry.”

## **OPPORTUNITIES FOR INTERNSHIP**

The field work of the project, which started in 2015 and will continue until 2017, is done by Flying Broom experts, experts from the Turkish Psychological Counseling and Guidance Association experts and Ford Otosan's volunteer engineers, with the support of provincial Education Ministry directorates and Ford retailers. Information is given for increasing the awareness on the importance of the equal opportunity for men and women in engineering and increase the ratio of female students choosing engineering as a profession. As role models, volunteer Ford Otosan engineers talk to the students and families about engineering, working conditions and their own experiences.



# WOMEN HOLD THE KEY TO EMPLOYMENT

Female entrepreneurs are outperforming their male peers when it comes to hiring, says a recent research by Ernst&Young. According to the EY Global Job Creation Survey 2016, a survey of 2,673 entrepreneurs globally, women are leading in the job creation stakes, anticipating an average growth rate of 10.9 percent.

**T**he importance of women's employment is known by all: Analysts predict that a 1 percent increase in the women's participation in the workforce will increase the global GNP by \$80 billion, while also noting that if the level of participation in the work force of the women equal the men, there may be increases of 5 percent in the GNP in the U.S., 9 percent in Japan, and double digit increases in the developing countries. Another common result of the researches is that the financial performances of the companies which have almost equal number of men and women employees are 15 percent above the average. The surveys also show that women entrepreneurs have a hunger for creating jobs. According to a research by womenable.com, the number of women-owned businesses increased globally last year, making up 30 percent of the firms in the United Nations member states and employing 8 million people. According to the same research, one out of every seven private business in the world is owned by women.

## WOMEN ENTREPRENEURS TO INCREASE EMPLOYMENT

The EY Global Job Creation Survey 2016 suggests similar results. According to the results of the survey, conducted online between January and March based on the responses of 2,673 entrepreneurs in Ger-



**Demet ÖZDEMİR**  
Partner and EMEA Strategic Growth  
Markets Leader at EY

many, China, India, France, Brazil, Japan, Australia, Canada, the U.K., the U.S., Sub-Saharan Africa and MENA, 43 percent of women surveyed said they hired more than expected in 2015, compared to 39 percent of male entrepreneurs. Also, women are leading in the job creation stakes, anticipating an average growth rate of 10.9 percent in the next year, compared to 8.3 percent among male entrepreneurs. The EY survey shows that job creation levels are even higher among younger women. Female entrepreneurs under the age of 35 expect an average 16 percent increase in workforce size in the year ahead, while 56 percent recorded better than expected job creation in the past year. The figures for men in the same age bracket are 13 percent and 56 percent, respectively.

"There are signs that women entrepreneurs are fast becoming leading job creators," said Demet Özdemir,

EY's EMEA Strategic Growth Markets Leader and a Turkey-based Transaction Advisory Services partner in the Central and Southeast Europe Region. "This is extremely encouraging as entrepreneurship has long been a route to employment and business success for many women despite the enduring gender gap."

According to the survey, disruptive entrepreneurs (who change some or all of the rules of their sector) and innovative entrepreneurs (who have created a brand new product or service in the past year) are also growing their workforces at a much faster rate than their more conventional competitors. The most disruptive entrepreneurs, the 17% of respondents who say they have changed all or many of the rules in their sector, were 58% more likely to forecast an increase in their overall workforce in the next 12 months compared to their conventional competitors. Innovative entrepreneurs have similar hiring plans. They are 95% more likely to expect to grow their workforce in the next year compared to those who have not created a new product or service. "the numbers validate what we have known for some time: the majority of entrepreneurs do well in business by challenging the status quo, asking difficult questions of incumbents and redefining the boundaries of sectors and industries," said Özdemir.



# ‘WE TEACH SCIENCE WITH ROBOTS’

The aim of the ‘I Learn Science with Robots’ project is to teach middle school students science by using robots, Niğde Akşemseddin Science and Arts Center Science Teacher Cüneyt Akyol has said, adding that although the institution has been active only for three years, students have won many degrees in national and international competitions.

**N**iğde Akşemseddin Science and Arts Center, founded three years ago to teach gifted children upon an application by the Niğde Provincial Education Directorate and the approval of the Education Ministry, has been very successful in a short time. The school gives science education to the middle school students using robots within the “I Learn Science with Robots” project. Niğde Akşemseddin Science and Arts Center Science Teacher Cüneyt Akyol and Halil Orkun Tüfekçi, a student in the project, have shared the details of their efforts with Moment Expo readers.

## What is ‘I Learn Science with Robots’ project?

The aim of the ‘I Learn Science with Robots’ project is to teach science to middle school students.

For this purpose, the students make physics and chemistry experiments for two weeks by using robots, sensors and various programs. The first week of the education includes theoretical and practical education on Web 2.0 tools, basic components of robots and robot building, sensors and software programs. The aim of this course is to increase the basic coding skills of the students with programs such as Scratch and Small Basic.

## Was the ‘I Learn Science with Robots’ project a result of the students’ imagination? How long did you work on the project as a team?

‘I Learn Science with Robots’ Project has in fact been created solely based on the students’ needs. Today’s children, named the “Z generation” or “Digital Natives” do not like

being told something by someone. They usually work on things they are curious about and learn. As a result, they have shaped this project, we have learned a lot from them and we still continue to learn.

## Who financially supports your project? Will there be new projects?

Our Project has been financially supported by the Scientific and Technological Research Council of Turkey (TÜBİTAK). At the same time, the Project was realized with the supports of Niğde Provincial Education Directorate and Niğde University. Our new Project was “Nature’s Stem with Arts” and we completed it last week. STEM is a curriculum based on the idea of educating students in four specific disciplines — science, technology, engineering and mathematics — in an interdisciplinary and applied approach covering the whole education process from pre-school to college. I may say that “Nature’s Stem with Arts” project completed a deficiency of the “I learn Science with Robots” project; nature. Because during the project we saw that nature is the source of inspiration for technology, science and arts. But unfortunately, we cannot bring these kids together with nature. Niğde BİLSEM teachers and Niğde University academics gave the courses in the Project that was launched based on this problem and supported by TÜBİTAK.



# IS SOMEBODY WATCHING US?

Market surveillance and authority, which is among the most important issues in the 2023 vision, is closely linked to competitiveness, sustainable exports and increasing social prosperity, and also bears importance regarding economic security. The system, which gained a legal status as part of Turkey's EU accession process, aims to prevent unfair competition by closely watching both the products manufactured in Turkey and exported goods. The most important problem of the system that should be urgently solved is the foundation of a single body that will conduct all inspections.



In today's production and consumption world, it is a must for the products to meet the minimum safety conditions designated mainly to protect human health and provide life and property security. In this regard, market surveillance and authority, is the inspection and regulation of a certain product on the market according to the standards, related regulations, related technical specifications and the technical speci-

fications required for the product. The rules in the manufacturing processes are defined with regards to the technical specifications, while obeying those rules is a must. The safety of a product is determined based on its conformity to the technical specifications it is subject to and this situation is shown with a mark on the product. So "Documentation" is possible with the existence of "Quality Infrastructure System." Hence, standardization, accredita-

tion, conformity assessment and metrology terms stand out as the main components of product safety. Product safety and inspection applications have come to Turkey's agenda especially after the Customs Union. The Customs Union between Turkey and the EU acted as a basis for the creation of a structural transformation on products safety and inspection, while the Economy Ministry assumed an important role with the start of the process.

The legal basis for product safety, which was a requirement of the agreement with the EU, was created in cooperation with the related institutions for harmonization with the EU technical regulations and the "Law on the Preparation and Implementation of the Technical Legislation on Products" was approved.

### **ANATOLIA'S CULTURAL HERITAGE**

The concept of product safety and market surveillance has a long standing past in Anatolia. In other words, we did not learn about the product safety and market surveillance concepts from our cooperation with the EU; actually these concepts were already existed in our cultural memory and have been in place for centuries. One of the early examples of this is the famous Bursa Regulation (Kanunname-i İhtisab-ı Bursa) issued by Ottoman emperor Bayezid II. In the 1500s, the Bursa Regulations included the conditions and specifications such as how a product will be manufactured, what its contents will be, and its price. Besides, the regulations included all sectors.

Also, the Akhism organization, which has an important place in the Anatolian culture and can be referred to as the manufacturers association of the time, had a similar structure. Everything the craftsmen and manufacturers would produce, and how they should be doing it were regulated, from cleanliness to the price, and the products went through tough inspections both in the manufacturing process and after when going on the market. In the Republican era, the order and origin of Akhism continued to exist in the Turkish Standards Institution (TSE). However, having regulations for all these processes and systemization started with the harmonization with the EU regulations as part of the accession bid. Before the development of modern production technolo-

gies, these regulations -- important factors such as not to victimize the consumer, provide life and property safety, the product's impact on the environment and whether the consumer benefited from the product -- were customer-oriented in every part of the world. But we are now aware that markets surveillance is a much different thing.

### **QUALITY PRODUCTS INCREASE SOCIAL PROSPERITY**

The companies that do not observe the standards and quality in their products are usually the illegal ones. When these firms' products go on the market, they both take a share from the companies that have bear costs for quality production and decrease the total quality of the products on the market. As the inspections made based on the regulations regarding market surveillance and authority these firms are either forced to stop production or they start taking the necessary steps to manufacture within the regulations.

When we consider the results of the efforts by the Ministry of Science, Industry and Technology, Ministry of Customs and Trade, Ministry of Health, Ministry of Food, Agriculture and Livestock, Ministry of Environ-

ment and Urbanization, Ministry of Labor and Social Security, Ministry of Transportation, Maritime Affairs and Communication, Information and Communication Technologies Authority, Tobacco and Alcohol Market Regulatory (TAPDK) and Energy Market Regulatory Authority (EPDK) – under the coordination of the Economy Ministry – it is a fact that the "Market Surveillance and Authority" applications in Turkey have a positive affect on the manufacturing processes.

### **'ALL ACTORS SHOULD BELIEVE IN MARKET SURVEILLANCE'**

Asray General Manager Sefa Targit summarizes their approach to market surveillance and authority as "The corner stone of the security necessities which have become an indication of civilization and human rights." Noting that offering secure products to the markets is one of the fundamental duties of the manufacturers, Targit said: "Objective, accredited institutions inspect the products and document that they are safe. It is the duty of the related ministries to ensure that all these processes are carried out in accordance with the technical regulations, watch the markets for this purpose, to take and implement the neces-

## **WHY IS MARKET SURVEILLANCE AND INSPECTION IMPORTED?**

- Ensures that the manufacturers who have not put up with the cost of product safety are forced out of the market
- Prevents the unjust competition that would be faced by the manufacturers abiding the regulations
- Is an important tool that provides the inspection of all imported and local products on the local market
- Helps discipline the markets and the manufacturing have higher standards, while also contributing to the competition power of the exporters







sary measures in case of irregularities and determine the elements of the inspections." He added that this system that is on a delicate balance can go on only if all the actors believe in and support the system.

### THREE-DIMENSIONAL INSPECTIONS

The inspections regarding product safety are usually three dimensional in Turkey. In the importing stage, Economy Ministry's Directorate General of Product Safety and Inspection inspects the products before they enter the country, while the inspection of some imported goods are made by the related institution with the coordination of the Economy Ministry to increase the efficiency of the inspection system.

In the local markets, the inspections are carried out by 10 different ministries and state institutions based on expertise and field of duty under the coordination of the Economy Ministry. The inspections may also include products imported to Turkey. Finally, the inspections in the exporting stage aim to maintain a certain quality of the Turkish products

to preserve the image of "Made in Türkiye." While Economy Ministry's Directorate General of Product Safety and Inspection carry out the inspections based on technical specifications, the inspections regarding health, plant health and animal health are carried out by the related units of the Ministry of Food, Agriculture and Livestock.

### 'SECTOR'S SUPPORT A MUST FOR RELIABLE MARKET SURVEILLANCE'

Targit said the concept of product safety and market surveillance in Turkey is at the level of "the state sending inspectors and the ability to convince those inspectors." Another dimension of the concept on the manufacturers' side is that "the inspection should be limited to my competition." On this subject, Targit said "The prevention of unjust competition is an issue often complained about by the sectors. The state and the associations, the gateway between the sector and the state, are expected to act on it. To determine unjust competition, there should be written rules

and an authorized institution should look into the level of compliance with those rules. It is essential for a more efficient market surveillance that reliable people with experience in the sectors get more involved with the inspection process. To be objective and to act on the behalf of the public are needed to do these inspections, but the sufficient condition is expertise in special issues. It is very important at this point to use reliable sector members, the way it is done in Europe." In this regard, sector committees within the ministries, such as ASTEK, MAKTEK, KİMTEK, İLAÇTEK, and the sector associations are focuses of expertise in their own fields, noted Targut, adding that the efficiency of market surveillance and inspection efforts will increase if those who actually do the job are involved.

### WHERE SHOULD PRODUCTS BE INSPECTED?

According to the date by the Ministry of Science, Industry and Technology, one third of the products in the machinery sector, unfortunately, do not measure up to the standards. While

this number is for all the industrial products, the number goes up to 60 percent when it comes to the lift sector.

So, how do the unfit products go on the markets? Where should the inspection of the products start? In the factory, on the market or at the customs? The reason that inspections on the markets are mostly carried out in Turkey is because the manufacturers have the right to get the approval and claim the products if the inspection period at the customs is too long and the inspections in the factories could hamper the production. But the markets have come to the agreement that the implementations should be rearranged and updated. Because inspection on the market is a process that is very

hard to control. As one can remember, numbers of electrical bicycles were introduced to the Turkish market years ago, but then inspections showed that most of those bicycles did not meet the standards. This is one side of the story, the other side is that when the entry of unfit products are banned, local investment speed up to meet the demand. Experts say the inspection should be made at the customs before the goods are accepted into the country.

### **INSPECTIONS' CONTRIBUTION TO MACHINERY SECTOR**

The true implementation of market surveillance in the machinery sector will separate the true industrialists, meaning those who make in-

vestments, from the illegal ones and maybe completely end the illegal manufacturing. On the other hand, the surveillance and inspections can also be the solution to the scale problem: There are 11,000 machinery manufacturers according to the data and such high number destroys the chance for the machinery manufacturers to get bigger. There is a cake and 11,000 people get a share of it. Besides, this number includes the faulty manufacturers who get a unjust share of the cake. Only a realistic and applicable system of market surveillance and inspection can overcome this problem and only then someone living abroad can say "Turkish products are qualified" when he or she buys a Turkish machine.

## **AUTHORIZED MS INSTITUTIONS AND PRODUCT GROUPS THEY ARE RESPONSIBLE FOR**

<b>MS AUTHORITY</b>	<b>PRODUCT GROUPS</b>
Coordinator Institution: Economy Ministry	
Ministry of Science, Industry and Technology	ATEX products, lifts, aerosol dispensers, pressure equipment, gas appliances, machinery, motor vehicles, explosives for civil use, transportable pressure equipment, hot water boilers, measuring instruments, pre-packaged products, batteries and accumulators
Ministry of Customs and Trade	Detergents, toys, chemical products [tattoo inks, cleaning and washing products], childcare products, products in the non-harmonized area such as ready to wear clothing, textile and footwear, decorative articles, furniture, hand tools, gadgets, hobby and sports equipment, kitchen/cooking accessories, lighters, stationery, children's equipment, food imitation.
Ministry of Health	Cosmetics, medical devices
Ministry of Food, Agriculture and Livestock	Foodstuffs, food contact materials, feed, fertilizers, plant protection products, medical products for veterinary use.
Ministry of Environment and Urbanization	Construction products, solid fuels
Information and Communication Technologies Authority	Radio and telecommunication terminal equipment.
Ministry of Labor and Social Security	Personal protective equipment
Ministry of Transport, Maritime Affairs and Communication	Recreational crafts, marine equipment
Tobacco and Alcohol Market Regulatory [TAPDK]	Tobacco products and ethyl alcohol
Energy Market Regulatory Authority [EPDK]	Fuels

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

Source: All Exporter Unions Database

PRODUCT GROUP	JANUARY 1 - JUNE 30, 2015			JANUARY 1 - JUNE 30, 2016			[%] CHANGE	
	QUANTITY [1000 Tonnes]	VALUE [Mil \$]	\$/kg	QUANTITY [1000 Tonnes]	VALUE [Mil \$]	\$/kg	QUANTITY	VALUE
ENGINES, ACCESSORIES AND SPARE PARTS	54,9	885,3	16,1	65	1.048	16,1	18,5	18,5
INDUSTRIAL AIR CONDITIONERS AND COOLING MACHINES	227,8	969,9	4,3	247,7	1.019	4,1	8,7	5,1
OTHER INDUSTRIAL WASHING AND DRYING MACHINES	214	619,3	2,9	226,7	638,7	2,8	5,9	3,1
OTHER MACHINES	78,7	553,5	7,0	79,2	548,3	6,9	0,6	-0,9
CONSTRUCTION AND MINING MACHINES	125,4	505,6	4,0	118,3	454,4	3,8	-5,7	-10,1
PUMPS AND COMPRESSORS	47,2	359,1	7,6	52,3	352,2	6,7	10,9	-1,9
MACHINE TOOLS	50,2	334	6,6	49,1	338,2	6,9	-2,2	1,2
WEAPONS AND AMMUNITION FOR THE DEFENSE INDUSTRY	14,5	262,4	18,0	23,2	334,2	14,4	59,4	27,3
AGRICULTURE AND FORESTRY MACHINES	65,5	314,1	4,8	68,4	329,3	4,8	4,4	4,8
VALVES	27,7	236,4	8,5	26,2	218,7	8,3	-5,3	-7,5
TEXTILE AND CLOTHING MACHINES AND ACCESSORIES	31,8	172,5	5,4	39	216,2	5,5	22,8	25,3
FOOD INDUSTRY MACHINES, ACCESSORIES AND SPARE PARTS	40,9	234,9	5,7	36,4	204,4	5,6	-11,2	-13,0
REACTORS AND BOILERS	30	215,3	7,2	28,2	200,2	7,1	-5,8	-7,0
TURBIN, TURBOJETS, TURBO PROPELLERS	6	166,1	27,3	7,3	177,6	24,3	19,9	6,9
ROLLER AND FOUNDRY MACHINES, MOULDS	20,2	139,6	6,9	20,4	143,7	7,0	0,9	2,9
INDUSTRIAL HEATERS AND COOKERS	17,7	127,2	7,2	18,5	133,4	7,2	4,7	4,9
LOAD LIFTING, CARRYING AND STOWING MACHINES	26,9	122,9	4,6	26,3	118	4,5	-2,4	-4,0
GUM, PLASTIC, RUBBER PROCESSING MACHINES	5,9	62,9	10,6	7	75	10,7	18,0	19,2
PACKAGING MACHINES, ACCESSORIES AND SPARE PARTS	3,5	71,3	19,9	3,7	72,7	19,2	5,9	2,0
OFFICE MACHINES	1,5	80,7	53,7	1,6	68,5	42,0	8,5	-15,2
BEARINGS	5,9	65,3	10,9	6,1	66,4	10,8	3,0	1,7
PAPER MANUFACTURING AND TYPOGRAPHY MACHINES	4,7	36,5	7,7	4,6	34,6	7,4	-1,5	-5,1
LEATHER PROCESSING AND MANUFACTURING MACHINES AND ACCESSORIES	0,9	4,4	4,5	0,9	5,6	6,0	-4,8	28,1
<b>TOTAL</b>	<b>1.103</b>	<b>6.540</b>	<b>5,9</b>	<b>1.157</b>	<b>6.799</b>	<b>5,9</b>	<b>4,9</b>	<b>4,0</b>



# ÜRETİMİN

## Güçlü nefesi



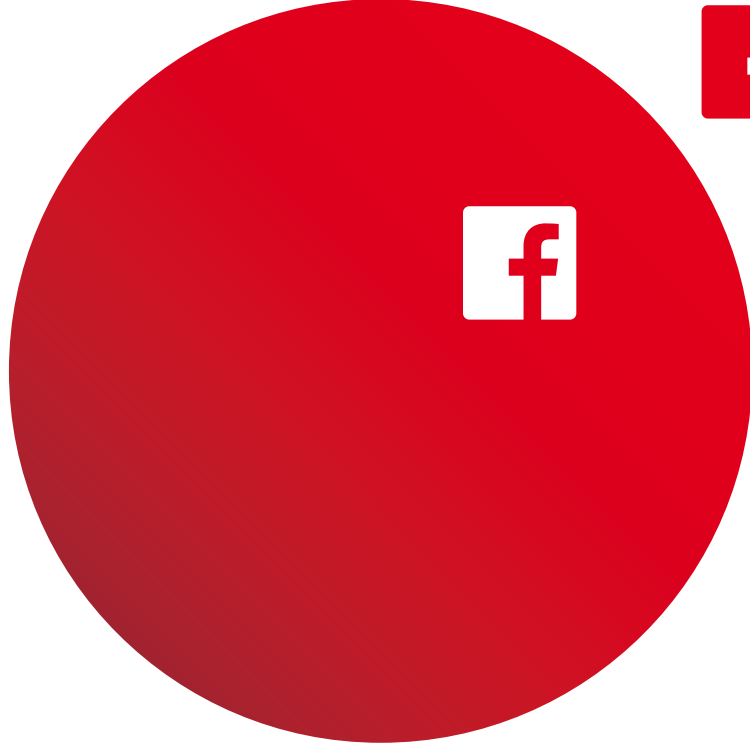
**MAKTEK**  
avrasya

TÜYAP Fuar Merkezi  
11-16 Ekim / October 2016

11 1119B


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


**D/LG/KIR/N**  
KOMPRESÖR



# TÜRKİYE'NİN MAKİNECİLERİ *facebook'ta!*

 /turkiyeninmakinecileri

 /tr\_makineciler

 /turkiyeninmakinecileri