

AĞUSTOS 2016 SAYI: 99

moment

EXPO



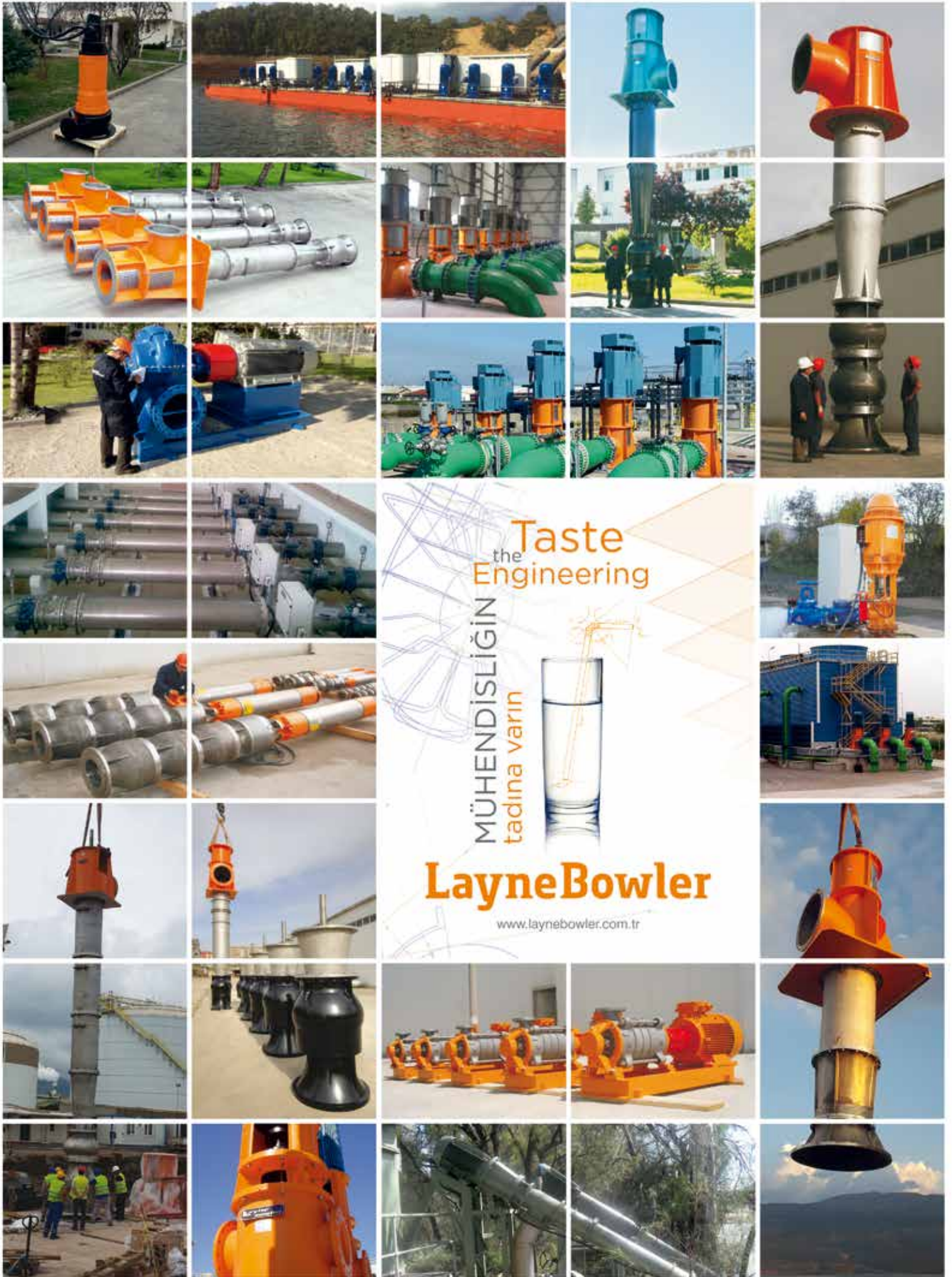
Makine İhracatçıları Birliği Aylık Dergisi



TÜRKİYE'NİN
MAKİNECİLERİ
IMTS İLE
ABD PAZARINDA

MAKİNE SEKTÖRÜ
İLİŞKİ
YATIRIMINA
HIZ VERDİ

MAKFED'DEN
NİTELİKLİ İŞ GÜCÜNE
DESTEK



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

“SEKTÖRÜMÜZÜN CİDDİ BİR KÜLTÜREL DÖNÜŞÜME İHTİYACI VAR”

Bugün itibarıyla makine sektörü ciddi bir konsolidasyon geçirmek zorunda. Almanya’da 6 bin, Türkiye’de 11 bin makine üreticisi var. Ana problemlerimizden bir tanesi başlı başına bu durumdur. 11 bin firmada 177 bin kişi çalışıyor. Yani firma başına ortalama 17 kişi düşüyor. Çok özel ve spesifik bir şey üretmiyorsanız 17 kişiyle yaptığınız imalatın bir faydası olmaz. Söz konusu 11 bin firmanın 6 bin tanesi dokuz kişiye kadar personel çalıştırıyor. Bu 11 bin firmanın toplam ihracatı 13,5 milyar dolar civarındayken Almanya’da 6 bin tane makine üreticisi var ve 250-300 milyar dolar civarında üretim gerçekleştiriyorlar. Dolayısıyla herhangi bir alanda Almanya’da dört firma üretim yaparken ülkemizde sayı 54’e ulaşıyor. Bunların zaten çoğu varlıklarını kayıt dışı olarak sürdürüyor ve var olan ortamı bozuyor. Dolayısıyla bu alandan büyük faydalar bekleyemezsiniz. Sistemin, gelinen noktada kendini yeniden düzenlemesi gerekiyor. Geçmişte gelişmiş ülkelerin hepsi bizlerin şimdi yaşadığı aşamalardan geçmiş ve işlerin yolunda gitmediği noktada müdahale etmiş. Artık o ülkelerde kurallar herkes için geçerli hale getirilerek büyük bir konsolidasyona gidilmiş ve elenen elenmiş.

Kalite her zaman önceliğimiz olmak zorunda. Bu noktada kayıt dışılığın önlenmesi, piyasa denetiminin ve gözetiminin hakkıyla yerine getirilmesi de büyük önem taşıyor. Üretim araçlarını üretmenin her zaman stratejik bir yaklaşım olduğunu aklımızda tutmalıyız. Teknoloji o kadar hızlı geliyor ki, herhangi bir makinenin 50 yıl ömrü de olsa, teknolojik ömrü sadece 3 ila 5 yıl. Rekabet edebilmek için her 3 ila 5 yılda bir yeni makine almak zorundasınız. Üretmiyorsanız, dışarıdan almanız gerekiyor. Sanayi 1.0, 2.0 ve 3.0’ı ne yazık ki kaçırdık. Bugün, Sanayi 4.0’ı konuşurken kendimizi masaya yatırmaz ve ciddi bir kültürel dönüşümü hedeflemezsek bunu da kaçıracağız.

AKYAPAK[®]
METAL İŞLEME TEKNOLOJİLERİ

**METALE HAYAT VEREN
MAKİNELER ÜRETİYORUZ**

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



HBW H PROFİL KAYNAK MAKİNESİ

AHS 30 - 150 HİDROLİK SİLİNDİR BÜKME MAKİNESİ

APK 550 HİDROLİK PROFİL BÜKME MAKİNESİ



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



TSEK

TURQUM
TURKISH QUALITY OF MANUFACTURE

AKBEND

AKDRILL

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



- 8 GÜNDEM** TÜRK MAKİNECİLERİ AMB FUARINI KEŞFEDİYOR
- 12 GÜNDEM** TÜRKİYE'NİN MAKİNECİLERİ, IMTS İLE ABD PAZARINDA
- 20 GÜNDEM** MAKFED'DEN NİTELİKLİ İŞ GÜCÜNE DESTEK
- 22 GÜNDEM** AİMSAD, EUMABOIS'DE YERİNİ ALDI
- 24 GÜNDEM** MAKİNE SEKTÖRÜ GELECEĞİNİ KURGULUYOR
- 26 GÜNDEM** GELECEĞİN MÜHENDİSLERİNDEN FORMULA ARACI
- 28 DIŞ BASINDA BİZ** TÜRKİYE'NİN MAKİNECİLERİ, DIŞ BASININ GÜNDEMİNDEN DÜŞMÜYOR
- 30 VİTRİN** HİDROKON'DAN BİR İLK
- 32 VİTRİN** PROFİSAN DAHA TEMİZ BİR ÇEVRE İÇİN ÜRETTİ
- 34 SEKTÖRDEN** "AR-GE İLE GÜÇLENİYORUZ"
- 38 SEKTÖRDEN** "SEKTÖRÜN İHTİYAÇLARINI TEKNOLOJİYLE KARŞILIYORUZ"
- 42 KAPAK** MAKİNE SEKTÖRÜ İLİŞKİ YATIRIMINA HIZ VERDİ
- 56 ÜLKELERDEN** AFRİKA'NIN YILDIZI KAMERUN
- 68 ÜÇÜNCÜ KUŞAK** "TECRÜBEYE SAYGI DUYULURKEN YENİLİĞE DE DESTEK VERİLMELİ"
- 72 POZİTİF** "AKLIN CİNSİYETİ OLMAZ"
- 76 MSSP FOCUS** "GÜÇLÜ SANAYİ İÇİN YERLİ MAKİNE ŞART"
- 80 AKADEMİK** "BİLGİ ÇAĞININ MÜHENDİSLERİNİ YETİŞTİRİYORUZ"
- 86 RÖPORTAJ** KADIN YÜKSELSİN!
- 90 MAKALE** ZAMANLA YARIŞMAK
- 92 MAKİNE TARİHİ** ENDÜSTRİ 1.0: BUHAR MAKİNELERİ
- 94 KİTAPLIK**
- 96 TEKNOLOJİ** ROBOTLAR BUGÜN ÇOK DAHA YETENEKLİ
- 101 GÖSTERGELER** MAKİNE İHRACATIMIZ TEMMUZ AYI SONUNDA 7,6 MİLYAR DOLAR OLDU
- 115 RAKAMLAR**
- 116 FUARLAR**
- 118 ADRESLER**
- 119 MOMENT in ENGLISH**

gündem

syf8



TÜRK MAKİNECİLERİ
AMB FUARINI KEŞFEDİYOR

kapak

syf42



MAKİNE SEKTÖRÜ İLİŞKİ
YATIRIMINA HIZ VERDİ

ülkelerden

syf56



AFRİKA'NIN YILDIZI KAMERUN

mssp focus

syf76



"GÜÇLÜ SANAYİ İÇİN YERLİ
MAKİNE ŞART"

AIM 7510

NEW
YENİ

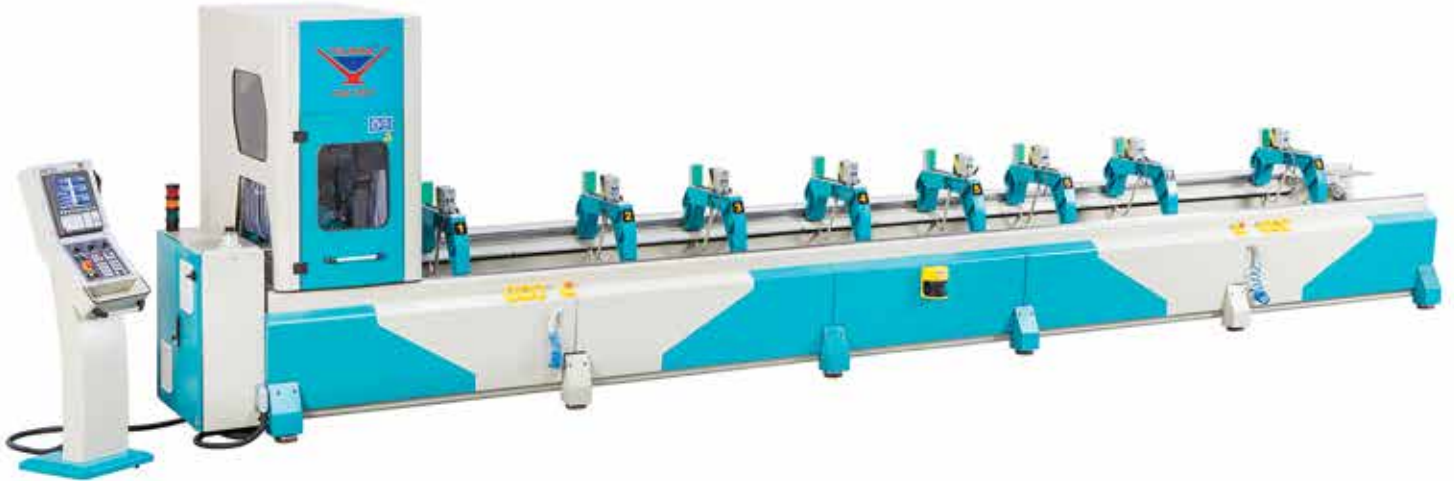
Alüminyum Profil İşleme Merkezi Aluminium Profile Processing Center

AIM 7510 Piyasada kullanılmakta olan her türlü alüminyum & PVC profiller ve hafif alaşımlı, ince cidarlı çelik profillerde frezeleme, delme, kılavuz çekme ve kesme işlemleri için özel olarak tasarlanmış CNC kontrollü 5 eksen bir makinedir.

AIM 7510 is 5-axes CNC controlled machining center which is designed to perform drilling, grooving, notching, tapping, saw milling, etc. on all kinds of aluminum & PVC profiles, light alloys in general and thin walled steel profiles.

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

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



PVC VE ALÜMİNYUM
PROFİL İŞLEME
MAKİNELERİ

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

www.yilmazmachine.com.tr

29 Kasım
01 Aralık
2016
Stand: 9C35



Tüm ziyaretçilerimizi bekleriz.

TURQUM
TURKISH QUALITY OF MACHINERY



100'ÜNCÜ SAYIMIZA BİR KALA

TUGAY SOYKAN

Türkiye ekonomisine ve kalkınmasına üretimden gelen güçlerini kullanarak katkı veren Türkiye'nin Makinecileri yoğun bir ayı daha geride bırakırken, Moment Expo Dergisi de yoğun olan bu gündemden payına düşeni aldı. Ülkenin tanıtımı ve sektörün gücünü dünya arenasında hakkıyla yerine getiren Türkiye'nin Makinecileri'nin başarı öykülerini yine dopdolu bir içerikle Moment Expo Dergisi'nin 99'uncu sayısına taşıdık.

Bu sayımızın gündem sayfalarında IMTS ve AMB fuarlarına yer verdik. Türkiye'nin Makinecileri, Almanya'da düzenlenen AMB fuarını keşfe çıkarken, IMTS fuarı ile de ABD pazarına uzandı.

Türk makine sektörünün geleceğini inşa etmeye devam eden MAİB, bu kapsamda, geçtiğimiz temmuz ayında sektör adına önemli olan iki projeyi hayata geçirdi. Bu projelerden ilki, "Strateji ve Uygulama Planı", ikincisi ise "Makine Sektör Envanteri Projesi" idi. Makine sektörünün geleceğini kurgulayan MAİB'in, Deloitte ile imzaladığı söz konusu anlaşmanın detaylarını gündem sayfalarımızda bulacaksınız.

Gündem sayfalarımıza taşıdığımız bir diğer konu ise MAKFED'in nitelikli iş gücüne destek vermek amacıyla çalışmalarına başladığı "Makina Sektörü Mesleki Yeterlilik Merkezi" oldu. Havacılık-uzay ve savunma endüstrilerinde öğretim ve eğitimden teknolojiye, yönetimden iletişime geniş bir yelpazede 38 yıldır emek sarf eden Uçak Mühendisi-Danışman Can Erel ile röportaj disiplinlerimizin dışına çıkarak, keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik. Uzun yıllara yayılan deneyimlerini, bir süredir "Can'Ca Entelektüel Projeler" başlığında kamuoyu ile de paylaşılan Erel ile gerçekleştirdiğimiz röportajda, "Toplumsal Cinsiyet Dengesi" çalışmalarını, bu çalışma ışığında Türk kadınının sosyal, ekonomik, mesleki konumunu ve özellikle havacılık-uzay ve savunma sanayilerinde kadın istihdamını konuştuk.

MSSP Fokus bölümümüzün bu ayki konuğu SAHA İstanbul Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Büyükdede oldu. 100 bin sanayici ve iki milyonluk iş gücünün küme örgütlenmesi olan SAHA İstanbul'un amaçları, yerli sanayinin yükselişi stratejilerini, bu strateji içerisinde Türk makine sektörünün yeri ve önemini, Hasan Büyükdede ile konuştuk.

Moment Expo'nun 98'inci sayısında, 15 Temmuz kalkışmasının ardından Türk makine sektörünün Avrupa'daki lobi atağından ve Türkiye'nin makinecilerinin Avrupa'daki gücünün korunması çabalarından söz etmiştik. Türkiye'nin güvenli bir iş ortağı olduğunun altını çizmek için tüm sektörler yoğun lobi faaliyeti sürdürürken, biz de Moment Expo dergisi olarak 'çorbada tuzumuz olsun' dedik ve bu sayımızın kapak konusunu makine sektörünün lobi çalışmalarına ayırdık. İlgili haberde MAKFED üyesi derneklerin temsilcileri ile görüşürken, yine derneklerin Avrupa'da temsil gücüne vurgu yaptık. Sektör dış basında "Türkiye'de işler yolunda" mesajı verirken, Moment Expo Dergisi'nin kapak çalışmasında bu mesajın altını dolduran çalışmaları enine boyuna ele aldık.

Keyifli bir o kadar da yoğun bir gündem çerçevesinde hazırladığımız Moment Expo'nun bu ayında, bir taraftan da 100'üncü sayımızın heyecanı sardı bizi. "Makine sektörünün hafızası" olan Moment Expo'nun gelecek sayısında özel, bir o kadar da sürprizlerle dolu bir içerikle karşılaşacaksınız.

Sağlık, barış ve mutluluk için kalın...

Keyifli okumalar

MAKİNE İHRACATÇILARI BİRLİĞİ ADINA SAHİBİ
Özkan AYDIN

YAYIN KURULU BAŞKANI
Adnan DALGAKIRAN

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

YAYINA HAZIRLAYANLAR
Origami Medya



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
Sürekli, 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
Belmat Baskı ve Ajans Çözümleri San. Tic. Ltd. Şti.
Oruçreis Mh. Tekstil Kent Cad. A7 Blok No: 51
Esenler - İstanbul - Türkiye
Tel: 0 212 698 26 28
www.belmatbaski.com

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

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



YERLİ ÜRETİM

CNC TAKIM TEZGAHLARI



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

alper@smbcnc.com



TURKEY
Discover
the potential





TÜRK MAKİNECİLERİ AMB FUARINI KEŞFEDİYOR

Türkiye'nin Makinecileri, 13-17 Eylül tarihlerinde Stuttgart'ta gerçekleştirilen metal işleme makineleri ve takım tezgahları fuarı AMB'ye katılarak, Türk makine sektörünün üretim gücünün altını çizdi.

AMB
Internationale Ausstellung
für Metallbearbeitung
13. - 17.09.2016
Messe Stuttgart

**TURKISH
MACHINERY**

THE POWER
TO DEVELOP IS IN STUTT GART.
Hall 5, 5A70
www.turkishmachinery.org



Türk makine sektörünün gücünü her platformda anlatan Türkiye'nin Makinecileri'nin Eylül ayındaki duraklarından biri AMB Fuarı oldu. Makine sektörünün son yıllarda kadrına aldığı

AMB Fuarı, bu yıl beş gün boyunca 90 bin kişiyi ağırlarken, katılımcılar son teknolojilerle üretimini gerçekleştirdikleri ürünleri dünyanın değişik noktalarından gelen ziyaretçilerle buluşturdu. Metal işleme makineleri ve takım tezgahları ko-

nusunda Almanya'nın önemli fuarlarından biri olan AMB kapsamında 33 ülkeden 1.357 firma, ürünlerini ziyaretçilerin beğenmesine sundu. İki yılda bir Almanya'nın Stuttgart kentinde düzenlenen AMB Fuarı'na katılan Türkiye'nin Makinecileri, sek-



törün gücüne vurgu yapan reklam ve tanıtım çalışmalarıyla Almanya pazarına verdiği önemi bir kez daha gözler önüne serdi. VDW ile VDMA gibi Türkiye'nin Makinecileri'nin sektörel muhataplarının yanında, Almanya'nın önde gelen sektör dergilerinin de stantlarının bulunduğu ve çeşitli etkinliklerin düzenlendiği fuara, Türkiye'den de beş firma katılarak ürünlerini ziyaretçilerin beğenisine sundu.

Türkiye'nin Makinecileri'ni temsilen fuara Makine Şubesi'nden Bahar Özcan Kaynak ve Aydan Işıl Aydan'ın yanı sıra Türkiye'nin Makinecileri Almanya Danışmanı Ahmet Yılmaz da katıldı. Fuarın ilk günü Türk firmalarına, kayıt defteri dağıtılırken, ziyaretçilere de üye firmaların ve makine alt sektör derneklerinin iletişim bilgilerinin yer aldığı katalog ve CD'ler sunuldu.

Ayrıca fuar boyunca ziyaretçilere Türkiye'nin Makinecileri'nin çalışmaları hakkında detaylı bilgi verildi.

Türkiye'nin Makinecileri'nin standında ziyaretçi ve katılımcılara Türk makine sektörü hakkında kapsamlı bilgiler verilirken Türk firmaları da ziyaret edilerek sorunları ve çözüm önerileri dinlendi.





“TÜRKİYE’NİN MAKİNECİLERİ DÜNYANIN HER YERİNDE”



2.
KATILIM

İBRAHİM ÖZTÜRK
TEKNİK MAKİNA
YURT DIŞI SATIŞ
UZMANI

“Fuara, 2014 yılındaki katılımımızda standımız balkon kısmında yer alıyordu. Bu yıl 1. holün doğu girişinde güzel bir stant yer edindik. AMB 2016’nın daha çok öğrenci ve son kullanıcı ağırlıklı bir ziyaretçi profiline sahip olduğunu gözlemledim. 2014 yılına kıyasla ziyaretçi sayısında bir artış olsa da, bu artış müşteri portföyümüze yönelik değildi. Fuar, daha çok Almanya ve yakın çevresinden ilgi gördüğü için hedef pazarlarımız arasında yer alan bu ülkede ürünlerimizi tanıtmamıza büyük katkı sağlıyor. Bu yıl, imal ettiğimiz standart ve özel ürünler içerisinde Almanya pazarında en fazla ilgi gören tarama başlığı, katerler, baralama takımları, udriller ve diğer freze takımlarını sergiledik.”

“Türk makine sektörü özellikle son yıllarda büyük bir başarı ve ilerleme kaydetti. Türkiye’nin Makinecileri, sektörümüzün yakaladığı bu başarıyı dünyanın çeşitli ülkelerinde düzenlenen fuarlarda etkin reklam ve tanıtım çalışmaları organize ederek güçlü bir biçimde duyuruyor. AMB Fuarı’nda da gerçekleştirdiği reklam faaliyetleriyle Türk makine sektörünün de bu pazarda güçlü bir şekilde yer aldığını hissettirdi.”

“TÜRKİYE’NİN MAKİNECİLERİ GÜVEN VERİYOR”



2.
KATILIM

AYLA AYDOĞAN
AYDOSA MAKİNA
İDARİ İŞLER MÜDÜRÜ

“Aynı dönemde ABD’de de sektörümüzün en önemli fuarlarından birisi olan IMTS Fuarı gerçekleştirildi. Bu nedenle AMB Fuarı’na ilginin ve katılımın daha az olacağını düşünmüştük ancak birçok firma her iki fuarda da stant açmasına rağmen özellikle üst yöneticilerinin AMB’de bulunması, bu pazarın ne kadar çok önemsendiğinin işareti oldu. Ziyaretçi sayısında da gözle görülür bir artış söz konusu. Marka bilinirliğimizin ve müşteri portföyümüzün giderek arttığını mutlulukla gözlemledik. Standımızda yoğunluğu Almanya’dan olmak üzere birçok ülkeden ziyaretçi ağırladık. Potansiyel müşterilerle tanışırken aynı zamanda da işbirliği içinde olduğumuz firmalarla ilişkimizi ilerletme fırsatı bulduk. Genel itibarıyla değiştirilebilir torna uçlarına uygun torna katerleri imal ediyoruz. Son zamanlarda ivme kanal açma ve kesme takımları üretimine de yöneldik. Fuarda da müşterilerimize çeşitli özelliklerdeki ürünlerimizi gösterme imkanımız oldu.”

“Ülke genelinde yaşanan olumsuz olaylara, giderek kötüleşen ülke imajına ve zorlaşan piyasa koşullarına rağmen Türk firmalarının üretim gücü ve kalitesine olan güvenin kaybolmadığını gördüm. Fuarlara katılan Türk firmalarının, sektör derneklerinin ve Türkiye’nin Makinecileri gibi kurumların varlığı ülkemize duyulan güvenin devam etmesinde büyük bir rol oynuyor.”

“TÜRKİYE’NİN MAKİNECİLERİ İMAJIMIZI GÜÇLENDİRİYOR”



2.
KATILIM

CEYDA MESUT
MİKSAN MOTOR
FİRMA YETKİLİSİ

“AMB Fuarına 2014 yılında katıldığımızda ziyaretçi ve katılımcı profilinin düzeyinden çok etkilenmiştik. Standımızı ziyaret edenler sektör hakkında bilgi sahibi profesyonellerden oluşuyordu. Bu yılki organizasyonda da aynı manzarayla karşılaşmaktan memnun olduk. Hedef pazarımız olan Avrupa’daki marka bilinirliğimizi artırmak ve yeni iş ilişkileri geliştirmek adına AMB Fuarı bizim için çok önemli. Bu sayede Avrupalı müşteri portföyümüzü geliştiriyoruz. Fuarın bizim için bir başka önemi ise lokal bir fuar olması. Böylece Alman pazarının büyük bölümünü oluşturan küçük ve orta ölçekli firmalara kendimizi tanıtmaya fırsatı buluyoruz. Standımızda devirdaim pompaları, vibrasyon ve elektrik motorlarımızı sergiledik.”

“Türkiye’nin Makinecileri, Türk makine sektörünün üretim gücünü ve kalitesini gösterme noktasında çok önemli faaliyetlere imza atıyor. AMB 2016’da da yine bu çalışmalara bire bir tanık olduk. Fuar alanının çeşitli noktalarına verilen reklam ve ilanlar çok başarılıydı. Türkiye’nin Makinecileri’nin sayesinde sektörümüzün imajı her geçen gün daha da güçleniyor.”



Kuzey Ren-Vestfalya'da Yeni Yatırım Fırsatları Avrupa'daki Yatırım Merkeziniz

Bir bölgeyi güçlü bir yatırım merkezi yapan en önemli şey; ekonomik güç, altyapı ve kültürel yaşam gibi faktörlerin mükemmel etkileşimidir. Bu bakımdan Kuzey Ren-Vestfalya birçok açıdan eşsizdir. Almanya'nın bu en kalabalık nüfusa sahip olan eyaletinin size sunduğu sayısız imkân ve koşullardan faydalanın. Hangi sektör veya proje için olursa olsun, yeni fırsatlar için ideal yatırım ortamını burada bulacaksınız. Halihazırda 18.000'den fazla yabancı şirket tercihinin metropol bölge Kuzey Ren-Vestfalya lehine kullandı. Bizimle iletişime geçin ve sizi de memnuniyetle bilgilendirelim. Bir One-Stop-Acentesi olarak yatırım projelerinizde size destek veriyoruz: www.nrwinvest.com





TÜRKİYE’NİN MAKİNECİLERİ, IMTS İLE ABD PAZARINDA

Türkiye’nin Makinecileri, hedef ülke olarak belirlenen ABD’nin Chicago kentinde gerçekleştirilen uluslararası imalat teknolojileri fuarı IMTS’ye katıldı. ABD’deki çalışmalarına hız veren Türkiye’nin Makinecileri, “Platin Sponsor” olarak destek verdiği fuar kapsamında, Türk makine sektörünün imajının güçlendirilmesine yönelik önemli bir çalışmaya daha imza attı.



Türkiye’nin Makinecileri, 12-17 Eylül tarihleri arasında ABD’de düzenlenen ve imalat teknolojileri alanındaki en önemli fuarlar arasında gösterilen IMTS’ye katıldı. Chicago kentindeki McCormick

Place fuar alanında bu yıl 31’incisi gerçekleştirilen organizasyonda 2 bin firma ürünlerini sergiledi. 115 binden fazla ziyaretçinin takip ettiği fuarda toplam 16 Türk firması yer aldı. IMTS ile eş zamanlı olarak düzenlenen Industrial Automation North America,

Motion Drive, & Automation North America (MDA), Surface North America, ComVac North America, Industrial Supply North America Fuarları da çeşitli makine alt sektörlerindeki teknolojik yeniliklerin takip edilebildiği etkinlikler olarak öne çıktı.



Türkiye'nin Makinecileri'nin "Platin Sponsor" olarak desteklediği fuar kapsamında; fuar web sitesinde kurumun logosuna yer verilirken video kütüphanesi bölümünde Türkiye'nin Makinecileri'nin hazırladığı tipografik film yayınlandı. Ayrıca fuar alanında ziyaretçilere yol gösteren kiosk "Turkish Machinery" ilanı ile giydirilirken kiosk çıktılarındaki ekranı da Turkish Machinery logosu süsledi. Tanıtım çalışmaları kapsamında fuarın kuzey holü haritasında da Turkish Machinery reklamına yer verildi. ABD'de de metal işleme sektörüne yayın yapan The Fabricator Dergisi'nde Turkish Machinery ilanı ile beraber fuar katılımından bahseden bir haber yayınlandı. Fuarda ayrıca Türk firmalarının lokasyonlarını ve imal ettiği ürünleri gösteren bir broşür ile çeşitli tanıtım materyalleri de Türkiye'nin Makinecileri'nin standında ziyaretçilere dağıtıldı.

İŞBİRLİĞİ OLANAKLARI DEĞERLENDİRİLDİ

MAİB ve Türkiye'nin Makinecileri Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran'ın da katıldığı fuarda, Türkiye'nin Makinecileri'ni temsilen Makine Şube Müdürü Mehtap Önal ile Uzman Yardımcısı Şeyda Yıldız Sarıca görev aldı. Makine alt sektör derneklerini kendi ihtisas fuarlarında desteklemeyi sürdüren Türkiye'nin Makinecileri'nin standında, Makine Sanayi Sektör Platformu (MSSP) üyesi derneklerden AKDER (Akışkan Gücü Derneği) ve ENOSAD (Endüstriyel Otomasyon Sanayicileri Derneği) temsilcileri de hazır bulunarak, dernek ve üyelerinin faaliyetleri hakkında ziyaretçilere detaylı bilgi verdi. Makine İmalatçıları Birliği de (MİB) fuarda kendi standıyla yer aldı. Fuarın ikin-



ci günü Türkiye Başkonsolosluğu ofisinde düzenlenen davete, IMTS Fuarı'nda yer alan Türk firmaları, ABD'deki muhatap kuruluşların ve çeşitli medya organlarının temsilcileri katıldı. Türkiye'nin Makinecileri, ABD'de katıldığı beşinci fuar olan organizasyon kapsamında çeşitli sektörel kuruluşların temsilcileriyle de bir araya gelerek görüş alışverişinde bulundu.

TÜRKİYE'NİN
16 FİRMASININ
ÜRÜNLERİNİ
SERGİLEDİĞİ FUARA
MAİB BAŞKANI
ADNAN DALGAKIRAN
DA KATILDI.





ADNAN DALGAKIRAN:
"SEKTÖR OLARAK
KENDİMİZE KÜRESEL
ÖLÇEKTE ÖNEMLİ
HEDEFLER KOYDUK VE
2002'DEN BU YANA
İHRACATIMIZI 6,5 KAT
ARTIRDIK. DÜNYA
MAKİNE İTHALATINDA
İLK SIRADA BULUNAN
ABD, SEKTÖRÜMÜZ
İÇİN YENİ FIRSATLAR
SUNUYOR."



"ABD, SEKTÖRÜMÜZ İÇİN YENİ FIRSATLAR SUNUYOR"

Chicago'da iki yılda bir düzenlenen IMTS Fuarı'na ilk kez MDA bölümünde 2014 yılında katıldıklarını ve buradan önemli iş birlikleri kurarak ayrıldıklarını belirten MAİB ve Türkiye'nin Makinecileri Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran, "Geçtiğimiz Kasım ayında Fabtech Fuarı için tekrar geldiğimizde ABD'li dostlarımızın bize olan ilgisinden büyük mutluluk duyduk. Chicago, makine sektörü ve lojistik imkanları açısından önemli bir merkez. ABD genelindeki potansiyel alt sektörlerin ve eyaletlerin belirlenmesi konusundaki çalışmalarımız sürüyor" dedi. ABD'nin Select USA programı kapsamında gerçekleştirdiği tanıtım faaliyetlerini yakından incelediklerini belirten Dalgakıran, Türkiye'de düzenledikleri ABD Pazarı Bilgilendirme Toplantıları ile Türk makine imalat sanayisinde yer alan sektör profesyonelleriyle sık sık bir araya geldiklerini belirtti. Dünyadaki gelişmelerin ABD pazarının önemini artırdığına dikkat çeken Dalgakıran, "Sektör olarak, küresel ölçekte önemli hedefler koyduk ve 2002'den bu yana ihracatımızı 6,5 kat artırdık. Dünya makine ithalatında ilk sırada bulunan ABD, sektörümüz için yeni fırsatlar sunuyor. Türk makinelerinin burada gördüğü ilgiden memnunuz ve buradaki iş ortaklarımızla birlikte işbirliğimizi daha da ileri seviyeye taşıyacağız. Bölgede açmayı planladığımız Türkiye Ticaret Merkezi'nin

de bu konuda önemli bir katkı sağlayacağına inanıyoruz" dedi.

Önümüzdeki yıllarda da ABD'de yoğun faaliyetlerde bulunmayı planlayan Türkiye'nin Makinecileri, dünyanın en önemli makine ithalatçısı olan ABD pazarında da fuar ile eşzamanlı olarak gerçekleştirdiği tanıtım-reklam faaliyetleri, toplantılar ve çeşitli görüşmelerle etkin bir çalışmaya imza attı.



yarım asırlık

tecrübe
kalite
güven...

Katı Yakıtlı – Sıvı ve Gaz Yakıtlı
Elektrikli Buhar Kazanları
Kızgın Yağ Kazanları



Akkaya Isı Makinaları ve Doğalgaz San. ve Tic. A.Ş.
Fabrika: 1. Organize Sanayi Bölgesi Yerlisi Sk. No. 2 KONYA / TÜRKİYE
Tel: +90.332.248 92 21

Ofis: Fevzi Çakmak Cd. No. 25 Marmara Deniz Sit. E Blok No. 3-4
Maltepe İSTANBUL / TÜRKİYE
Tel: +90.216.459 78 92



AKKAYA®

akkaya@akkaya.com.tr
www.akkaya.com.tr



“ABD PAZARINDA DA VARIZ”



1. KATILIM

ALİ CÖMERT TEKOKOM SATIŞ MÜDÜRÜ

“Firmamızın hedef ülkeleri arasında yer alan ABD’de, düzenli olarak takip ettiğimiz IMTS Fuarı’nda bu yıl ilk kez basınçlı hava vidalı kompresörleri, invertör kontrollü vidalı hava kompresörleri ve yağsız (oil free) scroll hava kompresörlerinden oluşan ürünlerimizi sergiledik. Amerika kıtasında faaliyet gösteren birçok sektör firmasıyla fuar boyunca oldukça önemli ikili görüşmeler gerçekleştirdik. Katılımcı profili dikkate alındığında IMTS Fuarı sektörün, bölgedeki en önemli fuar organizasyonlarından biri olarak öne çıkıyor. Önceki yıllarda düzenlenen fuardan farklı olarak IMTS 2016’da CNC takım tezgahları üreticileriyle beraber farklı alanlara hitap eden makine firmalarının da yer aldığını gözlemledim.”

“Türkiye’nin Makinecileri’nin IMTS’ye katılarak Türk makine sektörünün bu coğrafyada da varlığını duyurması adına üstlendiği çabamı çok önemli olduğunu düşünüyorum. Türkiye’nin Makinecileri’nin bu başarılı çalışmalarının yanında, Chicago Başkonsolosluğu ve Ticaret Ateliğimizizin de katılımı Türk firmalarının stantılarını ziyaret ederek düzenledikleri resepsiyonda Amerika kıtasına yönelik ihracatın artırılması noktasında verdiği bilgiler de bizim için çok değerliydi.”

“FUAR FİRMALARA ÖNEMLİ FIRSATLAR SUNUYOR”



1. KATILIM

CENK DEMİRCAN LUBRIMAC FİRMA TEMSİLCİSİ

“Firmamızın otomatik yağlama pompası ile ekipmanlarının ve aynı zamanda Lubrimac markamızın uluslararası alanda tanınması sürecinde bu fuarı bir adım olarak görüyoruz. Chicago konumu gereği kuzeyde Kanada’dan müşteri çekebiliyor. Bu durum IMTS’ye katılmayı tercih etmemizdeki önemli kriterlerden biriydi. Fuar, imalat alanında gelişen teknolojileri takip etmek isteyen son kullanıcı ve/veya ara satıcı firmaların katıldığı bir organizasyon. Firmaların, üretim bölümlerinden teknik kişiler ve satın almacılarla görüşmeler gerçekleştirdik. Fuar, sadece kendi ürünlerimizin ve markamızın tanıtımını yapmanız açısından değil, aynı zamanda hem rakiplerinizi hem de farklı sektörleri gözlemleme açısından da önemli fırsatlar sunuyor. Otomatik yağlama pompalarımızı sergilediğimiz fuar kapsamında görüştüğümüz potansiyel müşterilerimizden olumlu geri bildirimler aldık.

“Türkiye’nin Makinecileri ile henüz yeni yeni temas kuruyoruz. Fuar süresince firmamıza gösterdikleri ilgi ve alaka için kendilerine teşekkür ediyoruz. Türk makine sektörünü ABD gibi önemli bir pazarda başarıyla temsil etmelerinden büyük bir memnuniyet duyduk.”

“TÜRKİYE’NİN MAKİNECİLERİ DAİMA YANIMIZDA”



1. KATILIM

ENGİN ÇETİNER BEKA-MAK FİRMA TEMSİLCİSİ

“IMTS, sektörün önemli firmalarının katıldığı dünyanın en önemli fuarlarından biri. Söz konusu firmalarla aynı fuarda ürünlerimizi tanıtmak bizim onur vericiydi. Ziyaretçi sayısı ve aldığımız talepler çerçevesinde bu fuarın daha önce katıldığımız diğer organizasyonlara kıyasla olumlu anlamda büyük bir fark taşıdığı söyleyebilirim. Böylesine büyük fuarları firmamızın tanıtımı bakımından oldukça önemsiyoruz. IMTS, ABD’de katıldığımız dördüncü fuar. İlk fuarda bizi tanımayan ziyaretçilerin de artık ilgisini çekmeye başladık. Beka-Mak isminin şerit testere makineleri imalatçısı olarak tanınmaya başladığını memnuniyetle gözlemliyoruz.”

“Çalışmalarını takdirle karşıladığımız Türkiye’nin Makinecileri’ne çok teşekkür ediyorum. Büyümek isteyen firmaları her zaman destekliyoruz ve böyle büyük organizasyonlarda hiç yalnız bırakmıyoruz. IMTS gibi büyük fuarlarda merkezi noktalarda stant alanı bulmak bir hayli zor. Önümüzdeki dönemde Türkiye’nin Makinecileri’nin bizlere bu konuda da yardımcı olmasını arzu ediyorum.”



“TÜRKİYE’NİN MAKİNECİLERİ’NİN ÇALIŞMALARI FAYDA SAĞLIYOR”



2.
KATILIM

ERCAN ÖZSIVRI
HONBAR
FİRMA TEMSİLCİSİ

“Kişisel olarak artık fuarların eski önemini kalmadığını düşünüyorum. Fuarlar, yüz yüze iletişim kurmayı mümkün kılrsa da, günümüzde bu iletişim artık tamamen internet ortamına kaymış durumda. Müşteriler istediği ürünü internette araştırarak, arama motorları yardımıyla bulup satın alıyor. Bu yüzden fuarların demode ve geçmişte kaldığını düşünüyorum. Tüm bunlara rağmen fuarların hiçbir katkısı da yok değil. Bu fuarlarda potansiyel müşterilerimize kendimizi ifade etme, eski müşterilerle tekrar görüşüp iletişime geçme ve müşterilerimizle olan sorunlarımızı daha kolay çözme olanağı buluyoruz. Hidrolik silindir borusu ve hidrolik silindir mili ürünlerimizi sergilediğimiz bu fuardan oldukça memnunuz, ziyaretçi sayısında da inanılmaz bir artış var. Bu gelişmeler fuardan memnun ayrılmamızı etkileyen faktörler arasında bulunuyor.”

“Birçok fuarda olduğu gibi burada da bizi yalnız bırakmayan Türkiye’nin Makinecileri’nin çalışmalarını çok başarılı buluyorum. Sadece bize değil tüm Türk katılımcılara hatta Türk ziyaretçilere de büyük faydaları ve katkıları oluyor. Kendileri, sektörümüz adına üstlendikleri bu faydalı çalışmalarını nedeniyle gönülden tebrik ediyorum.”

“FUAR, YENİ PAZARLAR İÇİN BİR FIRSAT”



1.
KATILIM

GÖKHAN GÜRCAN
AYKOM
İHRACAT SATIŞ MÜDÜRÜ

“Üretim teknolojilerinin sergilendiği IMTS Fuarı, katılımcı ve ziyaretçi profili açısından oldukça profesyonel düzeydeydi. Ancak firmamızın faaliyet gösterdiği kompresör sektörüyle ilgili olan ComVac bölümü ilk kez bu yıl düzenlendiğinden ziyaretçi sayısı maalesef ki oldukça düşük bir düzeyde kaldı. Fuarın, vidalı ve pistonlu kompresör imalatı yapan firmamızın Kuzey Amerika pazarındaki bilinirliğine katkı sağlayacağını düşünüyoruz. Ayrıca fuara katılan ABD ve Kanadalı üretici firmalarla da işbirliği imkanlarını görüşme fırsatımız oldu.”

“Türkiye’nin Makinecileri’nin, sektörümüzün ulaştığı üretim gücü ve kalitesini uluslararası arenada oldukça nitelikli reklam ve tanıtım çalışmalarını ortaya koyduğunu memnuniyetle görüyoruz. Bu tür tanıtım çalışmalarının kısa vadede olmasa da orta ve uzun vadede sektöre olumlu yönde katkıları olacaktır.”

“HİDROLİK VE PNÖMATİK SİSTEMLER BU FUARDA”



LEVENT YONTAR
AKDER EĞİTİM UZMANI

“IMTS Fuarı’nın ana konsepti talaşlı imalat ve metal işleme teknolojileri olmakla birlikte, organizasyonu Deutsche Messe tarafından yapılan endüstriyel otomasyon ve hareket kontrol teknolojileri konuları da fuarda yer aldı. Akışkan Gücü Derneği (AKDER) olarak faaliyet alanımız olan hidrolik ve pnömatik sistemler de fuarın bu kısmında sergilendi. Fuarın MDA bölümünde sergilenen ürünler ise konsept olarak daha çok talaşlı imalat makinelerinde kullanılabilecek paket sistemler olarak öne çıktı. Derneğimiz üyesi bir firmanın yanı sıra İtalyan ve Tayvan Akışkan Gücü Derneği ile üyesi olduğumuz Avrupa Akışkan Gücü Komitesi de (CETOP) fuarda yer aldı.”

“Son dönemde yaşadığımız talihsiz olayların, ülkemizin imajına zarar vermemesi adına şimdiye kadar olduğundan daha fazla ülkemizi ve sektörümüzü tanıtmaya ihtiyaç olduğu açık. Bu sebeple Türkiye’nin Makinecileri’nin faaliyetleri daha da önemli bir hal aldı. Yapılan reklam çalışmaları, ikili görüşmeler sadece sektörümüzün gücünü değil aynı zamanda ülkemizin güvenilirliğinin de tüm dünyaya anlatılmasında katkı sağlayacaktır.”



“FUAR, İMAJIMIZI GÜÇLENDİRDİ”



1.
KATILIM

MEHMET EMİN ÇİFTÇİ EVEREST ELEKTROMEKANİK GENEL MÜDÜRÜ

“Bu yılki IMTS Fuarı ziyaretçi ve katılımcı sayısı bakımından beklentimizin altında bir düzeyde gerçekleşti. Fuar kapsamında daha önce tanıştığımız firmalarla yeniden bir araya gelme ve gelişmeleri değerlendirme imkanı bulduk. Ayrıca fuarın, oldukça büyük ve herkes için önem taşıyan ABD pazarında firma imajımızın güçlendirilmesine önemli bir katkı sağlayacağını düşünüyoruz. Standımızda, endüstriyel parça yıkama sistemleri alanında üretimini gerçekleştirdiğimiz makinelerimizin tümünü sergiledik.”

“Türkiye'nin Makinecileri'nin, Türk makine sektörünün bilinirliğinin artırılması yönündeki çalışmalarını fuar vesilesiyle görme fırsatımız oldu. Bu kapsamda kurum yetkilileriyle fikir alışverişinde bulunarak çalışmalarını hakkında bilgi edindik. Türkiye'nin Makinecileri'nin ülke ve sektör imajımızın güçlendirilmesi yönündeki çalışmalarını destekliyoruz.”

“FUAR, ABD PAZARI HAKKINDA BİLGİ VERİYOR”



NAİL TÜRKER MİB GENEL SEKRETERİ

“IMTS ve eş zamanlı düzenlenen beş fuarda Türkiye'den 14 katılımcı yer aldı. Firmalarımız yoğunluğun beklentilerinin altında kalmasına rağmen görüştükleri ziyaretçilerin konularında bilgili, profesyonel, iş odaklı olduğunu ve fuardan genelde memnun kaldıklarını belirtti. Fuar sayesinde firmalarımız, diğer katılımcıları gözleme ve bu firmaların ABD pazarına nasıl bir yaklaşımda bulduklarını canlı olarak izleme fırsatı buldu. Bu gözlemleri sayesinde ABD pazarında nasıl faaliyet göstereceklerine daha sağlıklı karar verebilecekler.”

“Makine imalat sanayimizi temsil edebilmek ve daha detaylı tanıtabilmek için oldukça yoğun bir çalışma içerisindeyiz. Firmalarımıza tanıtım konusunda önemli katkılar sağlıyoruz. MIB'in fuar kapsamında diğer ulusal derneklerle yaptığı görüşmeler, takım tezgahı ve imalat sanayisi sektörünü temsilen katıldığı toplantılar ve Türkiye'nin Makinecileri'nin faaliyetlerinin hep birlikte sektörün tanıtımına katkı sağlayacak ciddi bir sinerji oluşturduğuna inanıyorum.”

“TEKNOLOJİK SEVİYİYİ GÖZLEMLEME ŞANSIMIZ OLDU”



1.
KATILIM

POLAT GÜZEL LUPAMAT KOMPRESÖR İHRACAT DEPARTMANI

“IMTS, katılımcı firmalar dikkate alındığında geniş bir yelpazede faaliyet gösteren makine üreticilerinin tercih ettiği bir organizasyon olmasına rağmen, ziyaretçi sayısı ve profili bakımından oldukça zayıftı. Özellikle potansiyel bayi ve son kullanıcı müşterilere doğrudan ulaşım şansı vermesi bakımından da firmamız açısından faydalı oldu. Bunun yanında ürünlerimizi fiziksel olarak potansiyel müşterilerimize tanıtarak rakiplerimizin durumunu ve teknolojik yenilikleri görme fırsatı da yakaladık. Standımızda, imalatını gerçekleştirdiğimiz yağ enjeksiyonlu vidalı hava, yağ enjeksiyonlu pistonlu hava, yağsız (oil-free) scroll hava ve yağsız (oil-free) pistonlu hava kompresörlerimizi sergiledik.”

“Türkiye'nin Makinecileri'nin çalışmalarını gayet olumlu ve başarılı buluyoruz. Bununla birlikte tanıtımların daha geniş kapsamlı ve katılımcı profiline uygun olarak, ilgili sektörlerin önde gelen firmalarına doğrudan yapılması daha verimli olabilir diye düşünüyorum. Ayrıca fuarlara ticaret ataşelikleri ve odaların temsilcilerinin katılması veya ziyaret etmesi de faydalı olacaktır.”



“ÜRÜNLERİMİZ İLGI GÖRDÜ”



1.
KATILIM

**SERKAN NASIR
ÖZEN KOMPRESÖR
YURT DIŞI SATIŞ
MÜDÜRÜ**

“Bu yıl ilk defa Hannover Messe’nin düzenlediği Comvac North America kapsamında biz de IMTS Fuarı’na katıldık. Fuar tanıtımı yeterince yapılmadığından ziyaretçi profili bizim açımızdan pek de tatmin edici değildi. Fuar katılımcısı firmalar vasıtasıyla sektördeki yeni teknolojileri görme fırsatı yakaladık. Fuar kapsamında üretimini gerçekleştirdiğimiz vidalı ve pistonlu kompresörlerimizi sergiledik. Özellikle Türkiye’de sadece bizim ürettiğimiz ve Amerika’da pek bilinmeyen 40 bar vidalı boster kompresörlerimize ilgi yüksekti.”

“Türkiye’nin Makinecileri, fuar süresi boyunca bizlerle oldukça yakından ilgilendi. Kendileriyle çeşitli konularda görüş alışverişinde bulunduk. Bu nedenle kendilerine bir kez daha teşekkür ediyorum. Dört ana binada gerçekleştirilen fuar birçok reklam opsiyonu barındırmasına rağmen bu durumdan yeteri kadar faydalanılmadığı dikkatimizi çekti.”

“NİTELİKLİ BİR PLATFORM”



2.
KATILIM

**ÜMİT ATILGAN
AJAN ELEKTRONİK
YURT DIŞI SATIŞ
TEMSİLCİSİ**

“Ajan Elektronik olarak 2009 yılından bu yana düzenli bir biçimde, faaliyet gösterdiğimiz sektöre yönelik ABD’de gerçekleştirilen fuarlara katılıyoruz. IMTS Fuarı Kuzey ve Güney Amerika’nın en önemli metal işleme fuarı olma özelliğine sahip. Nitelikli ziyaretçilerin yoğun ilgi gösterdiği bu yılki organizasyonda yüksek teknoloji ve kaliteye sahip makinelerin servis desteğiyle birlikte pazarda var olabildiğini gözlemledik. CNC plazma kesme makinemizi sergilediğimiz fuara, daha çok sac işleme sektörüne hitap ediyor olsa ABD pazarında sürekliliğimizi göstermek ve teknolojik gelişmeleri yakından takip edebilmek için katıldık.”

“Türkiye’nin Makinecileri, Türk makinesinin imajını güçlendirmek için gerekli tüm reklam ve tanıtım çalışmalarını gerçekleştiriyor. Bu noktadan sonra makine imalatçıları olarak bizim daha aktif rol alıp gerekli tanıtım ve organizasyon çalışmalarına ağırlık vererek etkinliğimizi artırmamız gerekiyor. ABD gibi uzak coğrafyalardaki fuarlara katılmak oldukça masraflı. Fuar katılım teşvikleri gözden geçirilip en azından uzak bölgeler için daha farklı çözümler üretilebilirse fuarlara Türkiye’den katılan firmaların sayısında artış olacaktır.”

“FUAR BÜYÜK BİR POTANSİYELE SAHİP”



**VALENTIN DENISENKO
ENOSAD
YÖNETİM KURULU ÜYESİ**

“Derneğimiz üyesi firmaların yer almadığı fuarın özellikle MDA bölümü, ABD pazarı hakkında bilgi ve tecrübe sahibi olmamızı sağladı. Çok iyi organize edilmiş fuar, ziyaretçi sayısı bakımından tatmin edici değildi. Fakat, katılımcı sayısı açısından gayet kalabalıktı. Fuara katılan firmalarımızın, stant konumları ve ziyaretçi azlığı konularında şikayetleri olduğunu gözlemledim. Chicago ve çevresi dünyanın 8. ekonomisi büyüklüğünde mal ve hizmet üretimi yapıyor. Bu açıdan bakıldığında sadece bu bölgedeki makine sektörüne odaklanmak bile Türk makine üreticileri için iyi bir potansiyel oluşturabilir. Ciddi bir yapılanmayla burada konumlanırsak kısa-orta vadede başarı elde edebiliriz. Bu yöndeki devlet destekleri de çok önemli ve olumlu. Ekonomi Bakanlığı’nın sanayicilerle beraber kurmayı planladığı ticaret merkezi bir an önce hayata geçirilip firmalarımızın hizmetine sunulmalıdır.”

“Türkiye’nin Makinecileri’nin fuar kapsamındaki çalışmalarını olumlu bulmakla birlikte daha aktif çalışmalar yapılması gerektiğini değerlendiriyorum.”



MAKFED'DEN NİTELİKLİ İŞ GÜCÜNE DESTEK

Türk makine imalat sektörünün kalite, teknoloji geliştirme ve yenilikçilikte uluslararası düzeyde rekabetçi bir yapıya ulaşmasına katkı sağlamak amacıyla MAKFED'in projelendirdiği "Makina Sektörü Mesleki Yeterlilik Merkezi" kurulması için çalışmalara başlandı.



Türk makine sektörünün önemli çatı kuruluşlarından biri olan Makine İmalat Sanayii Dernekleri Federasyonu'nun (MAKFED) "Toplumun yaşam kalitesinin artmasına ve Türkiye'nin sürdürülebilir gelişmesine hizmet eden

Türk makine imalat sektörünün, kalite, teknoloji geliştirme ve yenilikçilikte uluslararası düzeyde rekabetçi bir yapıya ulaşmasına katkı sağlama" vizyonunu çerçevesinde sürdürdüğü çalışmalar aralıksız sürüyor. Bu kapsamda, geçtiğimiz Mart ayında Ankara Kalkınma Ajansı'na yapılan "Makina Sek-

törü Mesleki Yeterlilik Merkezi" proje başvurusu kabul edildi ve geçtiğimiz Temmuz ayı başında Ankara Kalkınma Ajansı ile bir sözleşme imzalandı. Proje ile "Makine Montajı Seviye 3" ve "Seviye 4" ile "Makine Bakımcısı Seviye 4" ulusal yeterlilikleri için Ankara'da bir "Sınav ve Belgelen-



dirme Merkezi" kurulması öngörülürken, "Makine Sektörü Mesleki Yeterlilik Merkezi Kurulması" projesinin genel amacı, "Sosyal Sorunların Çözümünde Yenilikçi Yöntemler Mali Destek Programı" kapsamında Ankara'da akredite ve Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) tarafından belgelendirilmiş bir merkez oluşturmak olarak şekilleniyor.

AMAÇ: NİTELİKLİ VE BELGELİ İŞ GÜCÜNÜ ARTIRMAK

Bu doğrultuda, proje kapsamında Türk makine sektörü için işsizlerin ve düşük gelirli çalışanların istihdam edilebilirliklerinin ve gelir düzeylerinin artırılması, bu kişilerin hayat boyu öğrenme sürecinin desteklenmesi ve nitelikli, belgeli iş gücü anlayışının geliştirilmesi amaçlanıyor. Projenin özel amacı ise makine üretim sektöründe; MAKFED bünyesinde faaliyet göstermek üzere, üç ulusal yeterlilik kapsamında akredite ve MYK tarafından yetkilendirilmiş bir "Sınav ve Belgelendirme Merkezi" kurmak; nitelikli ve belgeli iş gücünün önemi hakkında farkındalığı artırmak.

Projeyle birlikte, çalışanların niteliklerinin tespit edilmesi ve bu çerçevede istihdam piyasalarına uyumlu hale getirilebilmesi ve bu kapsamda bireylerin kalite güven-

cesi kapsamında belgelendirilmesine çalışılacak. Kurulacak merkez sayesinde herhangi bir eğitim almadan çalışarak beceri edinen bireylerin sahip oldukları becerileri belgelendirmeleri, bireylere farklı meslekler veya sektörler arasında yatay ve dikey geçişleri sağlanması, bulunduğu sektörde ve icra ettiği meslekte ortaya çıkan yeni gelişmeleri esnek bir şekilde mesleğine yansıtabilmesi ve bunu belgelendirebilmesi gibi imkânların elde edilmesi mümkün olacak.

10 BİN ÇALIŞAN BELGELENDİRİLECEK

Proje kapsamında, MAKFED ve çalışanları, üye dernekleri, Ankara'da bulunan ve yüzde 85'i mikro-küçük işletmeler olan makine imalatçısı işletmeler ile 10 bin 504'ü bulan çalışanları olmak üzere dört hedef grup bulunurken, proje bütçesinin yüzde 90'lık bölümü Ankara Kalkınma Ajansı'ndan hibe yoluyla sağlanacak.

12 ay içerisinde tamamlanması öngörülen projenin nihai hedefi ise sadece Ankara için değil, tüm Türkiye için personel belgelendirme alanında lider bir kurum oluşturmak. MAKFED, bu hedef doğrultusunda yine sektörel olmak üzere farklı ulusal yeterlilikler için de çalışmalarını sürdürmeye devam ediyor.

PROJEYLE BİRLİKTE, ÇALIŞANLARIN NİTELİKLERİNİN TESPİT EDİLMESİ VE BU ÇERÇEVEDE İSTİHDAM PİYASALARINA UYUMLU HALE GETİRİLEBİLMESİ, AYRICA BİREYLERİN KALİTE GÜVENCESİ KAPSAMINDA BELGELENDİRİLMESİNE ÇALIŞILACAK.



AİMSAD, EUMABOIS'DE YERİNİ ALDI

MSSP üyesi derneklerden AİMSAD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Sabri Erol, 8 Eylül'de gerçekleştirilen genel kurulda sektörün Avrupa'daki çatı kuruluşu Avrupa Ağaç İşleme Makinesi İmalatçıları Federasyonu'nun (EUMABOIS) Yönetim Kurulu Üyeliği'ne seçildi.



Makine sektöründe bulunan uluslararası meslek örgütlerinin karar mekanizmalarında etkin roller üstlenen Türk yöneticiler, sektörlerini başarıyla temsil etmenin yanında uluslararası platformda da yer almaya devam ediyor. Avrupa ülkelerinde, ağaç işleme sektöründe faaliyet gösteren 14 ülke derneğiyle iki firmayı bir araya getiren EUMABOIS'in, Ağaç İşleme Makine ve Yan Sanayisi İş Adamları Derneği'ni (AİMSAD) kuruluşunun ardından özel bir davet mektubuyla 2014 yılındaki genel kurul toplantısına katılmaya davet ettiğini söyleyen AİMSAD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Sabri Erol, "Davete icabet eden

rek 11-12 Eylül 2014 tarihlerinde İtalya'nın Verona kentinde gerçekleştirilen 2014 yılı EUMABOIS Genel Kurulu'na katılan AİMSAD, bu toplantıda Türkiye'yi ilk defa temsil etti ve 29 Eylül 2014 tarihinde gerçekleştirilen ilk AİMSAD Genel Kurulu'nda üyelerinden da yetki alarak 2014 yılı Ekim ayı sonu itibarıyla EUMABOIS'e üye oldu" dedi. Avrupa genelinde temsil ettiği toplam 850 imalatçı firmayla dünya üzerindeki sektörel üretim ihtiyacının yüzde 56'sını karşılayan EUMABOIS'in; üyelerinin ticari çıkarlarını gözetmeyi, teknik ve ekonomik sıkıntılarına, fuarlara katılım ve pazarlama faaliyetlerine ilişkin sorunlarına uygun çözümler geliştirmeyi ilke edindiği bilgisini veren

Erol, sözlerini şöyle sürdürdü: "Tecrübeli girişimcilerin bir araya geldiği, interaktif bir bilgi paylaşım platformu olmayı hedefleyen EUMABOIS ayrıca sektör adına muhtelif istatistiksel çalışmalar ve pazar araştırmaları yürütürken konferans ve panel gibi etkinlikler düzenleyerek bilimsel çalışmalara da ev sahipliği yapıyor."

"ÜYELERİMİZİN YENİ PAZARLARA AÇILMASI İÇİN ÇALIŞACAĞIZ"

EUMABOIS'in Yönetim Kurulu'nda yer almanın, Federasyon'un tüm faaliyetlerine katılarak tecrübe edinmelerine ve sektör adına faydalı bilgileri AİMSAD üyeleriyle paylaşmalarına vesile olacağını da vurgu-



layan Erol, "Bununla birlikte ağaç işleme makineleri özelinde en fazla üretim ve ihracat gerçekleştiren Almanya ve İtalya'nın deneyimlerinden de faydalanarak, derneğimizin hedeflerinden biri olan modern üretim teknolojileri hususunda gelişme kaydedeceğimizi düşünüyorum. Ayrıca ülkemizde standardizasyon ve gümrük konularında yaşanan sorunları doğrudan ilgili yerlere ulaştırarak, daha kısa sürede çözüm bulmayı hedefliyoruz" dedi. ABD ile Avrupa Birliği üyesi ülkeler arasında görüşmeleri devam eden Transatlantik Ticaret ve Yatırım Ortaklığı (TTIP) konusunun olumlu sonuçlansa dahi, Türkiye'nin AB ile arasındaki sözleşmeler gereği bu anlaşmadan yararlanamayacağını da sözlerine ekleyen Erol, AİMSAD'ı temsilen EUMABOIS aracılığıyla gerek Avrupa nezdinde gerekse Türkiye tarafında bu soru-

nun giderilmesi hususunda girişimlerde bulunacaklarını kaydetti.

EUMABOIS Yönetim Kurulu Üyeliği dolayısıyla diğer ülke dernekleriyle olan ilişkilerinin artacağından da bahseden Erol, sözlerini şöyle noktalandı: "Türkiye'yi temsilen üç yıllık bir dönem için yönetim kurulu üyeliğine seçildik. Bu dönemde; hali hazırda yürüyen faaliyetlere ilave olarak özellikle mesleki ve teknik eğitim, markalaşma, akreditasyon, basın-yayın çalışmaları gibi yeni konuları gündeme alacağız. Ayrıca hem AİMSAD Yönetim Kurulu'ndan hem de üyelerimizden gelen tüm önerileri de EUMABOIS'in gündemine taşıyacağız. Bu çerçevede üreticilerimizin yeni pazarlara açılması ve yurt dışında bu derneklere üye olan firmalarla çözüm ortaklıkları kurulması hususunda da yeni işbirliklerinin oluşacağını düşünüyorum."

"EUMABOIS'İN YÖNETİM KURULU ÜYELİĞİNE SEÇİLMEKLE BİRLİKTE AĞAÇ İŞLEME MAKİNELERİ ÖZELİNDE EN FAZLA ÜRETİM VE İHRACAT GERÇEKLEŞTİREN ALMANYA VE İTALYA'NIN DENEYİMLERİNDEN DE FAYDALANARAK, AİMSAD'IN HEDEFLERİNDEN BİRİ OLAN MODERN ÜRETİM TEKNOLOJİLERİ HUSUSUNDA GELİŞME KAYDEDECEĞİMİZİ DÜŞÜNÜYORUM."

AVRUPA AĞAÇ İŞLEME MAKİNESİ İMALATÇILARI FEDERASYONU (EUMABOIS)

Avrupa ülkelerinde ağaç işleme sektöründe faaliyet gösteren 14 ülke derneği ile iki firmayı bir araya getiren EUMABOIS, 1999 yılında Belçika'nın Brüksel kentinde kuruldu. Ağaç işleme makineleri ve yan sanayisi imalatçıları tarafından Avrupa ülkelerinde tesis edilen sivil toplum kuruluşlarının bir araya geldiği, kar amacı gütmeyen bir çatı meslek örgütü olan EUMABOIS'in genel sekreterliği, halihazırda Milano'da yerleşik bulunan İtalyan Ağaç İşleme Makineleri ve Takım İmalatçıları Derneği (ACIMALL) tarafından yürütülüyor. Federasyon'un 8 Eylül 2016 tarihli Genel Kurulu'nda seçilen Yeni Yönetim Kurulu şu isimlerden oluşuyor:

Juergen Köppel (VDMA - Almanya) Başkan
Luigi De Vito (ACIMALL - İtalya) Başkan Yardımcısı
Samuel Hanni (HBT - İsviçre) Yönetim Kurulu Üyesi
Wolfgang Rohner (FMMI - Avusturya) Yönetim Kurulu Üyesi
Mustafa Sabri Erol (AİMSAD - Türkiye) Yönetim Kurulu Üyesi





MAKİNE SEKTÖRÜ GELECEĞİNİ KURGULUYOR

Makine İhracatçıları Birliği (MAİB), Türk makine sektörünün geleceğini inşa etmeye devam ediyor. Bu kapsamda, geçtiğimiz Temmuz ayında sektör için önemli iki projenin ilk adımları atılırken, elde edilecek güncel veriler, Türk makine sektörünün uzun vadeli yeni stratejiler geliştirmesi ve Türkiye'nin Makinecileri'nin küresel arenada daha güçlü durmasına da olanak sağlayacak.

Türk makine sektörünün uzun vadeli yol haritasının ortaya konacağı, sektörün gelişimi, dünya ile rekabet edebilmesi, ihracatta dünyada önemli bir yer edinebilmesi için ihtiyaçları, yapılması gerekenleri ve bunların nasıl yapılabileceğine ilişkin eylemleri ortaya koyacak "Strateji ve Uygulama Planı" MAİB'in ana gündemindeki yerini koruyor. Makine üretici ve ihracatçıların genel durumu ile ürün profilini belirleyerek Türk ma-

kine sektöründeki çalışmaların daha sistematik olmasına ve çalışmalarından daha çok verim alınmasına olanak sağlayacak Strateji ve Uygulama Planı, ayrıca işletmelerin dünya ölçeğinde rekabet gücü kazanabilmesi için gerekli olan stratejilerin hazırlanmasına yönelik bilgileri de sağlayacak. Bu stratejik hedefin odağında ise "Makine Sektör Envanteri Projesi" yer alıyor. 2006 yılında ilki gerçekleştirilen bu iki projeye ilgili yeni adımlar atılmaya devam ediyor.

SEKTÖRÜN GELECEK STRATEJİSİNE IŞIK TUTACAK

MAİB ile Deloitte Danışmanlık arasında imzalanan protokol ile başlayan ve Türk makine sektörünün uzun vadeli yol haritasını oluşturacak "Strateji ve Uygulama Planı" çalışması 10 haftalık süreçte üç aşamalı olarak sürdürülecek.

Bu kapsamda ilk aşamada Türkiye'deki mevcut durum analizi GSYİH ve kişi başına GSYİH'nin yıllık gelişimi, yaş aralıklarına göre ve toplam





STRATEJİ VE UYGULAMA PLANI, AYRICA İŞLETMELERİN DÜNYA ÖLÇEĞİNDE REKABET GÜCÜ KAZANABİLMESİ İÇİN GEREKLİ OLAN STRATEJİLERİN HAZIRLANMASINA YÖNELİK BİLGİLERİ SAĞLAYACAK.

nüfusun gelişimi, faiz oranları, enflasyon ve döviz kurunun gelişimi ile doğrudan yabancı yatırımların gelişimi başlıklarında ortaya konulurken, Türk makine sektörüne yönelik firma istatistikleri ve sektördeki rekabet ortamı, iç pazarda cironun yıllık gelişimi ve talebi etkileyen koşulların analizi yapılacak. Sektörde belirlenen ürün gruplarının istatistiksel analizinin de söz konusu olacağı çalışmada, ithalat ve ihracatın gelişimi, hangi ülkelerle ve hangi ürünler için ticaret yapıldığının analizi, üretim kapasitesi ve miktarlarının yıllık gelişimi, teşvik mekanizmaları, kamunun etkisi, işbirliği kuruluşları, faktör koşulları ve destekleyici sektörler araştırılacak; eğitim, Ar-Ge faaliyetleri ve maliyet kalemleri gibi değişkenler bölgesel olarak kıyaslanarak, Türk makine sektörünün yetkinlikleri ve gelişime açık yönleri belirlenecek.

İkinci aşamada ise belirlenen hedef pazarlara ilişkin hem makro ölçekli hem de makine sektörü özelinde analizler yapılarak, hedef ülkelerin güçlü olduğu ve Türkiye için olası gelişim yönleri ortaya konulacak. Çalışmanın üçüncü ve son ayağında ise "Stratejik Öneriler ve Yol Haritası" başlığı altında analizler ve saha çalışmaları sonucunda belirlenen Türkiye'nin gelişime açık yönleri için stratejik öneriler geliştirilecek. Bu kapsamda oluşturulacak stratejik öneriler, yaratacağı değer ve risk kapsamında değerlendirilerek önceliklendirilirken, öneriler için ilgili sorumlular da (kamu kurumları, sektörel oyuncular, işbirliği kuruluşları gibi) belirlenecek.

SEKTÖRE YÖN VERECEK ENVANTER ÇALIŞMASI DA BAŞLATILDI

Türkiye'nin Makinecileri için "Makine Sektör Envanteri Projesi" hazırlanmasına yönelik Estima Araştırma Danışmanlık ile imzalanan protokolle Türk makine sektöründe faaliyet gösteren üretici ve ihracatçıların tam sayımı yapılarak, makine sektöründeki çalışmaların daha sistematik ve verimli yapılmasının, gelecek stratejilerin hazırlanmasının önü açılacak.

MAİB'e üye firmalar üzerinden kapsamlı yüz yüze anket çalışması ile yaklaşık üç aylık bir süreçte tamamlanması öngörülen Makine Sektör Envanter Çalışması, firma ölçekleri temelindeki analizler, envanter, etkileşim tabloları ve çapraz tabloların yanı sıra görsel içerikli infografik raporlarla da zenginleştirilecek ve kolay anlaşılır bir formatta makine sektörü ile paylaşılacak.





GELECEĞİN MÜHENDİSLERİNDEN FORMULA ARACI

Yıldız Teknik Üniversitesi'nin Formula Student takımı YTU Racing, dünyanın dört bir yanından 111 Class-1 takımının (yürüye-bilen bir araç üretip yarışmada yer alan) katıldığı Student UK 2016 yarışmasında, tüm etapları başarıyla tamamladı.

Üniversiteler arası bir maraton özelliği taşıyan, zorlu ve kapsamlı mühendislik yarışması "Formula Student"ta boy gösteren tek Türk takımı olan YTU Racing, bu sene katıldığı yarışlardaki performansı ile kendinden söz ettirmeyi başardı. Geçtiğimiz yıl

Formula Student'ın Silverstone İngiltere ayağındaki yarıştan "En İyi İletişim Stratejisi Ödülü" ile dönen YTU Racing, bu yıl da İngiltere'de tüm statik testleri başarıyla geçip yarışmayı tamamladı. Ekip, yarışmanın, Hockenheimring Almanya ayağında da tüm testleri başarıyla geçtikten sonra pistteki yarışmaları da

hiçbir sorun yaşamadan bitirdi. YTU Racing, ilk kez katıldığı Almanya yarışındaki başarısının ardından önümüzdeki yıl yarışacağı aracın hazırlıklarına da başladı.

TASARLA, ÜRET VE YARIŞ

Üniversite öğrencileri arasında gerçekleştirilen dünyanın en büyük mü-





hendislik yarışması Formula Student'ta hedef; tek kişilik bir Formula aracını tasarlamak, üretmek ve bu araçla yarışmak şeklinde tanımlanıyor.

Yarışma, öğrencilere gerçek mühendislik problemlerine çözüm bulma, proje yönetimi ve ekip olarak çalışma gibi konularda büyük bir tecrübe sağlıyor. Formula Student bu özelliği sayesinde dünyanın önemli firmaları tarafından en inovatif ve saygın yarışmalardan biri olarak değerlendiriliyor.

YTU Racing Formula Student Ekibi, Yıldız Teknik Üniversitesi'nin farklı bölümlerinde öğrenim gören öğrencilerden oluşuyor. Öğrenciler; mühendislik tasarımı, analiz ve simülasyonunun yanında maliyet analizi, fizibilite çalışmaları, iş planı, takım ve proje yönetimi gibi konularda da çalışmalar yapıyor. 2011 yılında Makine Teknolojileri Kulübü (Maktek) bünyesinde kurulan takım; 2012 yılında yarışmanın Class-2 ayağına katılarak altıncı oldu. Ekip, 2014 yılında tasarladığı ilk araçla İngiltere'nin Silverstone yarış pistinde Formula Student 2014'te yer alan tek Türk takımı unvanını da elde etti.

DÖRDÜNCÜ ARACIN HAZIRLIKLARI ŞİMDİDEN BAŞLADI

2015 yılında yeni bir araç üretmek için Ağustos ayında çalışmalara başlayan ekibin, ikinci aracın yapımında önüne koyduğu başlıca hedef, daha fazla teknoloji kullanıp daha fazla mühendislik saati harcayarak aracı hafifletmekti. YTR02'nin

tüm tasarım ve simülasyonları tamamlandıktan sonra üretim aşamasına geçildi. Üretim aşamasında bilfiil çalışan lisans düzeyindeki mühendis adayları, tasarladıkları ve analiz ettikleri sistemlerin montajını da gerçekleştirerek test etti. YTU Racing, 2014, 2015 ve 2016 yıllarında Türkiye'yi temsil eden ve Formula Society of Automotive Engineers (FSAE) sitesindeki en başarılı Türk takım unvanını korudu. YTU Racing ekibi bugüne kadar oldukça başarılı giden serüvenine, şu sıralar dördüncü aracın hazırlıklarıyla devam ediyor.



ÜNİVERSİTE
ÖĞRENCİLERİ ARASINDA
GERÇEKLEŞTİRİLEN
DÜNYANIN EN BÜYÜK
MÜHENDİSLİK YARIŞMASI
FORMULA STUDENT'TA
HEDEF; TEK KİŞİLİK
BİR FORMULA ARACINI
TASARLAMAK, ÜRETMEK
VE BU ARAÇLA
YARIŞMAK ŞEKLİNDE
TANIMLANIYOR.



TÜRKIYE'NİN MAKİNECİLERİ, DIŞ BASININ GÜNDEMİNDEN DÜŞMÜYOR

Makine sektörünün yurt dışındaki imajını tazelemek için çalışmalarına devam eden Türkiye'nin Makinecileri, Eylül ayında da dış basındaki hatırı sayılır gazete ve dergilere verdiği ilan ve demeçlerle sektörün adından söz ettirdi.

ment





HİDROKON'DAN BİR İLK

Vinç sektöründe Türkiye'nin önde gelen firmaları arasında yer alan Hidrokon, Türkiye'nin kendinden araçlı ilk vincini üretti.

Ürünün lansman töreninde yaptığı konuşmada araç hakkında bilgi veren Hidrokon Yönetim Kurulu Başkanı Memiş Kütükcü, "Üzerinde uzun yıllar Ar-Ge çalışması yaptığımız AT 4100 TÜBİTAK destekli bir proje olarak üretildi. 100 ton kaldırma kapasitesi olan dört dingilli, 8x8 tüm dingillerden tahrikli aracımız yengeç yürüyüşü yapabilme özelliğine de sahip" dedi. Hidrokon'un Konya tesislerinde üretilen AT 4100'ün prototipinin tamamlanarak bu yıl seri üretimine geçileceği bilgisini veren Kütükcü sözlerini şöyle sürdürdü: "Aracıyla birlikte ürettiğimiz, yengeç yürüyüşü yapabilen bu teleskopik vinç için yeni bir tesis kurmamız gerekiyor. Bu çalışmayı orta vadeli yatırım planımıza aldık. Hidrokon, sektörde Türkiye'nin ve yakın coğrafyanın en büyük üretim firması. İnşallah yeni ürünümüzle bu çitayı daha da yükseltip, dünyada daha fazla tanınan bir marka haline geleceğiz." AT 4100'ün Türkiye'de sektörün çitasını zirveye çı-



karacağına da altını çizen Kütükcü, vincin tamamen Hidrokon tarafından tasarlandığını da sözlerine ekledi.

AT 4100'ÜN GENEL ÖZELLİKLERİ

Hidrokon'un, çalışmalarına 2011 yılında TÜBİTAK'la başladığı dört din-

gilli, denge ayakları arası mesafe kontrollü, tek hidrolik uzatma silindir tahrikli teleskopik bomlu vinç tasarımı ve geliştirilmesi projesi olan AT 4100'ün genel özellikleri ise şöyle sıralanıyor: Yüksek kalite çelikten imal kaynaklı konstrüksiyon şasesine sahip ve yükseklik ayarlı süspansiyon silindirleri ile şasesi 25 santimetre alçaltılıp yükseltilebiliyor. Araç dar alanlarda kısa mesafede dönüş ve hıza duyarlı arka aks dümenlemesi yapabiliyor.

Tüm tekerlekler aynı yöne dönebildiği için kısa mesafede yengeç yürüyüşü olarak tabir edilen yaklaşma kabiliyetine sahip. 51 metre bom uzanma mesafesine ve 100 ton kaldırma kapasitesi olan aracın, arıza yaptığı durumlarda devreye giren acil durum pompası kolay dümenleme özelliği barındırıyor. Araçta ayrıca günümüz koşullarına uygun ABS sistemli disk frenleme özelliği de mevcut.



BURSA METAL İŞLEME TEKNOLOJİLERİ FUARI

**15. Uluslararası Metal İşleme Makineleri,
Kaynak, Kesme, Delme Teknolojileri, El Aletleri,
Pnömatik ve Hidrolik Fuarı**

**Depolama, İstifleme Özel Bölümü
Warehouse, Handling Special Section**

BURSA METAL PROCESSING TECHNOLOGIES FAIR
*15th International Metal Processing Machines, Welding, Cutting, Drilling
Technologies, Hand Tools, Pneumatic and Hydraulic Fair*

Online Davetiye İçin / For Online Invitation

www.bursametalisleme.com

1 - 4 Aralık / December 2016





PROFİSAN DAHA TEMİZ BİR ÇEVRE İÇİN ÜRETTİ

Profisan, proje ve mühendislik çalışmalarını kendi bünyesinde gerçekleştirdiği, daha sessiz süpürme işlemine imkan tanıyan yeni nesil elektrikli yol süpürme sistemini üretti.

Geliştirdikleri elektrikli sistemin egzoz gazı sorununu tamamen ortadan kaldırdığını ve bu sayede günde 18 ağacın sağladığı oranda oksijenin doğaya kazandırıldığını söyleyen Profisan Yönetim Kurulu Başkanı Burhan Fırat, "Bu sayı yıllık 5 bin 616 adet ağacın havayı temizlemesine katkı sağlıyor. Yüksek devirli motor sesinin oluşturduğu gürültü kirliliği de artık söz konusu değil. Araç, gündüz ve gece vakitlerinde daha sessiz süpürme işlemine imkan tanıyor. Daha önce gece yapılamayan sokak süpürme çalışması artık mümkün. EYS sistemde, emiş fanı ve süpürgeler için sağlanan güç elektrik motorundan alındığı için ikinci motorun yağ, yakıt ve ekipmanlarının bakım işlemleri için harcanan zamandan da tasarruf sağlanıyor" dedi.

"SİSTEM, ZAMAN VE ENERJİ TASARRUFU SAĞLIYOR"

Elektrikli hidrolik sistemin üst yapı araçlarda PTO aracılığıyla motordan alınan güce alternatif olarak elektrik enerjisinin kullanılması prensibine dayandığı bilgisini veren Fırat, sözlerini şöyle sürdürdü: "Sistemin temel parçaları elektrik motoru, akü grubu, şarj ünitesidir. Sistemin kullanılması için aracın rölantide devrinde çalışır durumda olması yeterli. Üretilen enerji üst yapının temiz enerjiyle çalıştırılmasını sağlıyor. Sistem, aracın düşük devirde çalışmasına olanak sağladığı için toplama-sıkıştırma işlemleri esnasında

çöp araçları rölantide devrinde yakıt tasarruf sağlıyor. Yakıt tasarrufu yapılan ölçümlerde yüzde 13,3 ile yüzde 18,2 arasında değişiyor. Sistem, tasarrufu, çöp toplama ve sıkıştırma esnasında yaptığından aracın normal yol hareketinde tasarruf olarak algılanmamalı. İkincil tasarruf olan, mekanik aşınma, PTO arızaları, yağ değişimleri de bu tasarrufa ilave edilmelidir. Sessiz çalışan elektrik motoru sayesinde aracın iş zamanındaki gürültü seviyesinde de bir azalma söz konusu. Elektrikli çöp kamyonunda çöp sıkıştırma işlemi esnasında araç rölantide çalışacağından ve araç devri yükselmeyece-

ğinden, çöp toplama hizmeti oldukça sessiz şekilde tamamlanabiliyor." Aracın, trafiğin yoğun olduğu bölgelerde kullanılırken durduğu yerde sıkıştırma yapmak zorunda olmayacağını da söyleyen Fırat, "Araç istasyonlar arasında hareket halindeyken sıkıştırma yapabileceği için arkada uzun araç kuyrukları oluşması da engellenecek. Böylece arkada beklemenin önüne geçileceği için diğer araçlardan gereksiz egzoz gazı da salınmayacak. 15 metreküp çöp kamyonunun sekiz saatlik vardiyasında elektrikli hidrolikli sistem, işin ortalama bir saat erken bitmesini de sağlıyor" dedi.





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

70.yıl



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

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

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

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

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



“AR-GE İLE GÜÇLENİYORUZ”

SÜREKLİ GELİŞİMİ HEDEFLEYEN BİR FİRMA OLARAK, İKİ YILLIK AR-GE ÇALIŞMASININ SONUNDA ELEKTRİKLİ AKTÜATÖR İMAL ETTİKLERİNİ SÖYLEYEN SMS-TORK SATIŞ VE PAZARLAMA DİREKTÖRÜ ÖMER KAYA, “TÜRKİYE’DE BİR İLK OLAN ELEKTRİKLİ AKTÜATÖRÜ GELİŞTİREREK FARKLI SERİLERİNİ YAPMAK İSTİYORUZ” DİYE KONUŞTU.



SMS-TORK, Enver Kaya önderliğinde dört ortaklı bir firma olarak 1985 yılında İstanbul’da kuruldu. 2002 yılında çok ortaklı yapısını değiştirip faaliyetlerine devam eden firma, ürettiği akışkan kontrol teknolojilerini dünyanın 87 ülkesine ihraç ediyor.

SMS-TORK şirket yapılanması hakkında bilgi verir misiniz?

2012 yılından sonra birimlerimizde ciddi bir yapılanmaya gittik. Öncelikle satış birimini alt birimlere ayırarak; direkt, bayi, ölçü kontrol ürünleri, doğal gaz ve yurt dışı satış kanalı şeklinde isimlendirdik. Aynı yapılanma üretim, planlama ve kalite birimlerinde de hayat buldu. Bugün itibarıyla üretim, planlama, kalite, Ar-Ge, satınalma, ürün geliştirme birimlerinin hepsi birbirinden bağımsız ola-

rak çalışıyor. Bunun dışında insan kaynakları, muhasebe ve finansal işler, yönetim kurulu ve genel müdürlük birimlerimiz de faaliyette. Firmamızda kurumsal kültürü yaşatmak adına büyük çaba sarf ediyoruz.

Üretim faaliyetinizi nerede ve nasıl gerçekleştiriyorsunuz? Ürün çeşitleriniz ve bunların özellikleri nelerdir?

Üretim, Ar-Ge, planlama, kalite, satınalma, insan kaynakları birimlerimizin de yer aldığı İMES OSB’deki 4 bin metrekarelik tesisimizde üretimimizi sürdürüyoruz. Sektöre ilk olarak solenoid valf imalatıyla giriş yaptık. Solenoid valfler daha çok küçük çaplarda, ancak bazı modellerde DN80-DN200’e kadar tercih edilebilen bir akışkan kontrol ürünüdür. Bunun dışında ürün grubumuzda; pnömatik aktüatörler, pnömatik pistonlu vanalar, pat-

laç valfler ve yine Türkiye’de ilk kez yerli imalat olarak bu sene Ar-Ge’sini bitirip seri üretimine başladığımız elektrikli aktüatörler de yer alıyor. Ayrıca yabancı menşeli ölçü kontrol ekipmanlarının temsilciliğini de yapıyoruz. Uluslararası sertifikalarla da belgelendirilmiş 6 bine yakın ürün çeşidimiz var. Atex, hem solenoid valflerimiz hem de aktüatörlerimizde mevcut. SIL sertifikası üzerine çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Kalite sistemi ISO:9001 ve TS16949 belgelerimiz BSI tarafından onaylanmış durumda. BSI dünyadaki en önemli belgelendirme şirketleri arasında bulunuyor. Tüpraş gibi Türk ekonomisinde ilk 100’e giren şirketlerin birçoğunu denetleyen bir kuruluş. Dolayısıyla tüm ürünlerimizi uluslararası kalite sistemlerine uygun olarak imal ediyoruz. Dünyanın 87 ülkesine ihracat gerçekleştiriyoruz. 2015 yılında Makine İhracatçıları Birliği (MAİB) tarafından da adet olarak en çok ülkeye ihracat yapan firma olduğumuz belgelendi.

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

Sürekli gelişimi hedefleyen bir firma olarak, iki yıllık bir Ar-Ge çalışmasının sonunda 60 ve 80 nm on-off ve oransal kontrol gerçekleştirebilen elektrikli aktüatörü imal ettik. Türkiye’de bir ilk olan ürünümüzü geliştirerek farklı serilerini yapmak istiyoruz. Bir di-

ğer ürünümüzse, petrol ve doğal gaz hatlarında kullanılabilen, yüksek tork değerlerine çıkan gas over oil üniteli heavy duty aktüatör. Bunların haricinde yerli imalatçı olarak yine Türkiye’de ilk kez D sınıfı Atex belgesine sahip flame proof özellikli bobinler ve paslanmaz hijyenik gıda aktüatörü yaptık.

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

TÜBİTAK ile birçok çalışma yapıyoruz. Elektrik aktüatörü bunlardan biri. Yine patlaç valflerimizi TÜBİTAK destekli bir proje çerçevesinde geliştirdik. Adını henüz açıklayamayacağım özel bir projemiz daha var. Yani birçok alanda TÜBİTAK ile çalışıyoruz. Ar-Ge birimimizde altı kişilik bir ekip görev alıyor. Ar-Ge ekibimiz çalışmalarının çoğunda KOSGEB, TÜBİTAK gibi kurumlardan destek alıyor.

Firma olarak inovatif çalışmalara gereken yatırımları yapıyor musunuz?

İnovasyon fark yaratmak adına çok önemli bir konu. Türkiye’de ve dünyada aynı alanda hizmet verdiğimiz pek çok firma var. Avrupa’da elektrik ve multi turn aktüatörleri yıllar önce üretilmiş. Türkiye’deyse bunları yapan firma olmaması sebebiyle paramız Avrupalı, Amerikalı firmalara gidiyor. Bu kapsamda solenoid

“SOLENOID VANA,
PNÖMATİK
AKTÜATÖR,
PNÖMATİK PİSTONLU
VANA, PATLAÇ
VALF VE ELEKTRİKLİ
AKTÜATÖR OLMAK
ÜZERE KENDİ
İMALATIMIZ OLAN
TÜM ÜRÜNLERİ
YURT DIŞINA
GÖNDERİYORUZ.





"TÜBİTAK İLE BİRÇOK ÇALIŞMA YAPIYORUZ. ELEKTRİK AKTÜATÖRÜ BUNLARDAN BİRİ. YİNE PATLAÇ VALFLERİMİZİ TÜBİTAK DESTEKLİ BİR PROJE ÇERÇEVESİNDE GELİŞTİRDİK."

vana alanında fark yaratacak ve sektörde ilk olacak çalışmalara yoğunlaştık. Bir yıl içerisinde bu çalışmamızı bitirmeyi planlıyoruz. Yine bir arkadaşımız bu konuyu doktora çalışması olarak yürütüyor. Çalışma tamamlandığında enerji verimliliği alanında büyük çığır açacak bir ürün ortaya çıkaracağımızı düşünüyorum. Dolayısıyla daha çok kendimizde olmayan ürün gruplarını imal ederek pazarımızı genişletmek ve bu alanda pay elde etmek istiyoruz.

Çalışanlarınızın gelişimi konusunda ne tür çalışmalar gerçekleştiriyorsunuz?

En çok önem verdiğimiz konu teknik eğitimler. Ar-Ge ekibimizle her hafta düzenli olarak eğitim toplantıları yapıyoruz. Bu toplantılar slayt üzerinden ilerlemekten ziyade bire bir ürünleri ele alarak, elektrik bağlantılarını yaparak, çalıştırarak, yeri geldiğinde bozup-yakarak gerçekleştiriliyor. Ekibimiz bu çalışmalarla kısa sürede kendini geliştirebiliyor. Ayrıca satış konusunda dikkat edilmesi gerekenler ve temel satış yöntemleri konusunda çeşitli profesyonel kurumlardan destek alıyoruz.

Sektörünüzle ilgili yurt içi ve yurt dışında düzenlenen fuarlara katılıyor musunuz?

Fuarlar, özellikle yurt dışı pazar elde etmek adına en önemli aracımız. 2002 yılı sonrasında aktif olarak yurt dışında düzenlenen fuarlara katılıyoruz. Kuzey Afrika'dan Avrupa'ya, Rusya'dan Orta Asya'ya ve Arap ülkeleri-

ne kadar birçok ülkede fuara katıldık. Bugün dünyada 87 ülkeye ürün satıyorsak, hepsi bu fuarlarda tanıştığımız firmalar vasıtasıyla oldu. Son olarak katıldığımız IFAT Fuarı'na Ekvador, Kanada, Rusya, Çin, Tayland, Vietnam, Kolombiya, Sudan ve Dubai gibi dünyanın dört bir yanındaki ülkelerden ziyaretçi geldi. Dolayısıyla fuarlar bizim için çok önemli organizasyonlar. Bu nedenle her sene en az dört-beş farklı yurt dışı fuarda yer alıyoruz.

Firmanızın ihracat potansiyelinden bahsederseniz?

Solenoid vana, pnömatik aktüatör, pnömatik pistonlu vana, patlaç valf ve elektrikli aktüatör olmak üzere kendi imalatımız olan tüm ürünlerin ihracatını gerçekleştiriyoruz. 2016 yılı itibarıyla aralarında Rusya, ABD, Almanya, Hollanda, Fransa, İngiltere, Arap ve Uzak Doğu ülkelerinin de bulunduğu dünyanın 87 noktasına ürünlerimizi gönderiyoruz.

İhracat konusunda yaşadığınız problemler var mı? Sizce mevcut problemlerin çözüm yolu nedir?

Karşılaştığımız en büyük sıkıntı ülkemizin imajı. Türkiye'nin dünyadaki imajının bu kadar faaliyete rağmen ne yazık ki hak ettiği yerde olduğuna inanmıyorum. Başta devletimiz olmak üzere, MAİB, Türkiye'nin Makinecileri ve diğer sektörel dernekler dünyanın çeşitli ülkelerindeki fuarlarda göğüsümüzü kabartan çalışmalar yapıyor. Biz de yoğun emek harcayan bu çalışmaları büyük bir mutlulukla izli-

"TÜRKİYE'NİN ULUSLARARASI STANDARTLARDA MAKİNE ÜRETİCİSİ BİR ÜLKE OLDUĞUNU DUYURMAK İÇİN TÜM PAYDAŞLAR BÜYÜK BİR GAYRETLE ÇALIŞIYOR."



yoruz. Bu durum iğneyle kuyu kazmaya benziyor. Yavaş yavaş bu imaj oturacak. Bizler tekrar tekrar gidip defalarca kendimizi anlatarak, potansiyel müşterileri müşteri haline getirerek söz konusu çalışmalara katkıda bulunuyoruz. Bir Avrupalı diğerini üç cümleyle ikna ediyorsa biz 15 cümle kurarak ikna edebiliyoruz. Devletimiz, sanayicilerimiz ve bu işe gönül verenler Türkiye'nin dünya standartlarında makine üreticisi bir ülke olduğunu duyurmak için büyük bir gayretle çalışıyor.

SMS-TORK'u sektördeki benzerlerinden ayıran özellikler nelerdir?

Firmamız 60'a yakın sektöre hitap eden ürün grubuyla 50'ye yakın farklı alanı olan makine imalatçısına malzeme tedarik ediyor. Bunun sebebi ürün grubumuzun çeşitliliği ve dolayısıyla bu da bizim en büyük avantajımız. İkinci olarak çok kısa bir zamanda yüklü siparişleri teslim edebiliyoruz. Bu durum da bizim için diğer büyük bir avantaj. Son olarak ise kalite-fiyat dengesine sahip bir firmayız. Ürünlerimiz, eş değer kaliteye sahip diğerlerinden daha ekonomik. Tüm bu sebepler bir araya gelince müşterilerimizin öncelikli tercihi oluyoruz.

Türkiye makine üreticiliği bakımından sizce ne durumda?

Makine üretiyoruz ama en önemli soru şu: Satılan şeyin kilosu ne kadar? İçerisinde ne kadar teknoloji var? Örneğin; burada mekaniğini yapıyorsak buna 10 birim, üzerine dijital kontrolör takıldığında sekiz ya da 10 birim veriyoruz. Dijital kontrolör yurt dışından küçük bir paketle gelirken bizim makine imal etmemiz için fabrika kurmamız gerekiyor. Durum böyle olunca teknolojiye daha çok ağırlık vermemiz gerektiği kanaatindeyim. Tasarım yani beyin kısmının bizde olması, katma değerli ürün imal etmemiz gerekiyor. Ürettiğimiz makinenin kilogram değerinin yükselmesi teknoloji yoğun imalattan geçiyor.

Sektöre bakıldığında size göre en büyük problem nedir?

Hızla türeyen firmaların sektördeki en büyük sorun olduğunu düşünüyorum. Alıcıların fi-



yat odaklı bakış açısını bir kenara bırakması lazım. Kalite odaklı çalışmak ve kaliteli olana da hakkını vermek gerekiyor. Ancak günümüzde ne yazık ki pek çok firmanın önceliği maliyetlerini düşürmek. Tasarruf etmek için daha ucuz ürün almayı tercih edip sonrasında bu ürünlerin çıkardığı problemler yüzünden daha fazla parayı bakıma ve o ürünlerin değişimine harcıyorlar. Bu bakış açısı değişirse biz de birçok sorunumuzu çözeceğiz.

İleriye yönelik projeleriniz ve gelecek hedeflerinizden bahsedebilir misiniz?

SMS-TORK olarak akışkan kontrol teknolojileri üretiyoruz. Dünyanın Endüstri 4.0'ı konuştuğu bu dönemde otomasyon ne kadar önem kazanırsa bizim ürün grubumuzun önemi ve değeri de o oranda artacaktır. Türkiye'de daha önce hiç yapılmamış çığır açacak ürünlerimiz olacak. Bu alanda altyapı çalışmalarımız başladı.

“ÜRETİM, AR-GE, PLANLAMA, KALİTE, SATINALMA, İNSAN KAYNAKLARI BİRİMLERİMİZİN DE YER ALDIĞI İMES OSB'DEKİ 4 BİN METREKARELİK TESİSİMİZDE ÜRETİMİMİZİ SÜRDÜRÜYORUZ.”



ÖMER KAYA KİMDİR?

- ✓ 1989 yılında doğan,
- ✓ Sabancı Üniversitesi Mekatronik Mühendisliği lisans ve İşletme Bölümü yüksek lisans mezunu olan
- ✓ 2012 yılından bu yana aile şirketlerinde çalışan Ömer Kaya,
- ✓ bugün itibarıyla SMS-TORK Satış ve Pazarlama Direktörü olarak görev yapıyor.



“SEKTÖRÜN İHTİYAÇLARINI TEKNOLOJİYLE KARŞILIYORUZ”

YENİLİKÇİ VE SEKTÖRÜN İHTİYAÇLARINA ÇÖZÜM ÜRETEBİR FİRMA OLMAYI AMAÇLADIKLARINI BELİRTEN DEMAS MAKİNE GENEL MÜDÜRÜ ENES HAŞILOĞLU, “BU ÇERÇEVEDE BAŞTA LAZER TEKNOLOJİSİNİ KULLANARAK DESENİLİ KUMAŞLARI KESEN, KAMERA TAKİPLİ MAKİNEMİZ OLMAK ÜZERE YENİ NESİL ÜRÜNLER GELİŞTİRİYORUZ” DEDİ.

Enes ve Feyzan Haşiloğlu'nun 2012 yılında Bursa'da kurduğu Demas Makine; kuru bıçaklı kumaş kesim, rezistanslı kumaş kesim, ultrasonik kumaş kesim ve lazerle kumaş kesim makineleri başta olmak üzere tekstil sektörünün ihtiyaçlarına yönelik üretim gerçekleştiriyor. Değişen şartlarla birlikte, çağın gereklerine uygun inovatif yatırımlarla her geçen yıl daha da büyümeyi hedefleyen firma, bugün itibarıyla yıllık üretiminin yüzde 60'ını dünyanın çeşitli ülkelerine ihraç ediyor.

Demas Makine şirket yapılışına hakkında bilgi verir misiniz?

Tekstil makineleri sektöründe 40 yılı aşkın bir süredir faaliyet gösteren bir aile şirketiyiz. Fakat bilindiği gibi Türkiye'de aile şirketleri maalesef ki çok uzun soluklu olamıyor. Bu yüzden biz de 2012 yılının son çeyreğinde aile şirketimizden ayrılarak Demas Makine'yi kurduk. Kayınpederim Aydın Demirci firmamızın yönetim kurulu başkanlığı görevini üstleniyor. Aynı zamanda dış ticaret ve müşteri ilişkileri de kendisinin görev





“AĞIRLIKLIL OLARAK KUMAŞ KATLAMA, ULTRASONİK KUMAŞ KESİM, LAZER KUMAŞ KESİM, KUMAŞ KALİTE KONTROL VE KUMAŞ PAKETLEME MAKİNELERİNDEN OLUŞAN BİR İHRACAT PORTFÖYÜMÜZ VAR.”

alanında. Çin’de de ofisimiz bulunduğundan yılın büyük bir kısmını yurt dışında geçiriyor. Eşim Feyzan Haşiloğlu ise finans ve personel müdürü olarak çalışmalarını sürdürüyor.

Üretiminizi nerede ve nasıl gerçekleştiriyorsunuz? Ürün çeşitleriniz ve bunların özellikleri nelerdir?

Bursa Gürsu Organize Sanayi Bölgesi’nde 2 bin metrekare kapalı alanda faaliyet gösteriyoruz. Ürünlerimizin tamamını fabrikamızda kendi mühendisliğimiz ve teknolojiğimizle üretiyoruz. Makinelerimizde kullandığımız hazır malzemeler hariç tamamını biz imal ediyoruz. Tekstil sektörüne yönelik kumaş kalite kontrol, kumaş katlama, kumaş açma, kumaş kesim ve kumaş paketleme makineleri ana ürün grubumuzu oluşturuyor.

Yeni geliştirdiğiniz bir ürün var mı?

Demas olarak benimsediğimiz politika gereği ileriye dönük yenilikçi ve sektörün ihtiyaçlarına çözüm üreten bir firma olmayı hedefliyoruz. Bu bağlamda kumaşların hızlı ve hassas kesiminin yapılabilmesi sektörde ciddi bir ihtiyaç. Biz de firma olarak bu ihtiyacı karşılamak adına kuru bıçaklı kumaş kesim, rezistanslı kumaş kesim, ultrasonik kumaş kesim ve lazerle kumaş kesim makinelerini ürettik. Lazer teknolojisini kullanarak desenli kumaşları kesen, kamera takıplı makinemizi TÜBİTAK’la birlikte geliştirdik.

Firma olarak inovatif çalışmalara gereken yatırımları yapıyor musunuz?

İnovasyona gereken önemi vermeyen şirketlerin uzun süreli ayakta kalabileceklerini

zannetmiyorum. Artık eskisi gibi fiyat ve hizmet rekabeti yok. Yenilikçi teknoloji üreten firmaların rekabeti söz konusu. Dolayısıyla inovatif faaliyetiniz yoksa gelecekte de yoksunuz demektir. Bu kapsamda biz de çağın gereksinimlerine uygun inovatif yatırımları firmamız bünyesinde hayata geçiriyoruz.

Yurt içi ve yurt dışında düzenlenen fuarlara katılıyor musunuz? Fuarlar firmanız için nasıl bir önem taşıyor?

Makine imalatçısı bir firmanın hiç girmedığı bir pazarda kendisini tanıtabilmesinin en





"İNGİLTERE, İSPANYA VE İTALYA AĞIRLIKLI İHRAÇ PAZARLARIMIZI OLUŞTURUYOR. AYRICA MISIR, PAKİSTAN, KAZAKİSTAN, BELARUS VE AMERİKA KITASINA DA MAKİNELERİMİZİ GÖNDERİYORUZ."

önemli yolu fuarlardır. Firmamız yurt içi ve yurt dışında düzenlenen ve sektörümüzü ilgilendiren tüm fuarları takip ediyor. Söz konusu fuarların tümüne katılıp ürünlerimizi sergilemeye gayret gösteriyoruz. Ayrıca müşterilerimizin yurt içi ve yurt dışında katıldığı fuarlara da iştirak ediyoruz.

Demas Makine'nin ihracat performansı hakkında neler söylemek istersiniz?

Ağırlıklı olarak kumaş katlama, ultrasonik kumaş kesim, lazer kumaş kesim, kumaş kalite kontrol ve kumaş paketleme makinelerinden oluşan bir ihracat portföyümüz var. Doğrudan müşteri irtibatlı ve mükemmellik yoluyla olmak üzere yıllık üretimimizin yüzde 60'ını ihraç ediyoruz. İngiltere, İspanya ve İtalya ağırlıklı ihraç pazarlarımızı oluşturuyor. Ayrıca Mısır, Pakistan, Kazakistan, Belarus ve Amerika kıtasına da makinelerimizi gönderiyoruz. Çin'de ise bir ofisimiz mevcut ve dolayısıyla bu bölgedeki müşterilerimiz uzun yıllardır bizi tercih ediyor.

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

Güney Amerika bölgesinde bir takım gümrük sorunları yaşıyoruz. Ayrıca son zamanlarda Mısır da gereksiz prosedürleri artırdı. Bu durum, ihracat sürecini uzatan ve maliyetleri etkileyen bir dizi sorunu beraberinde

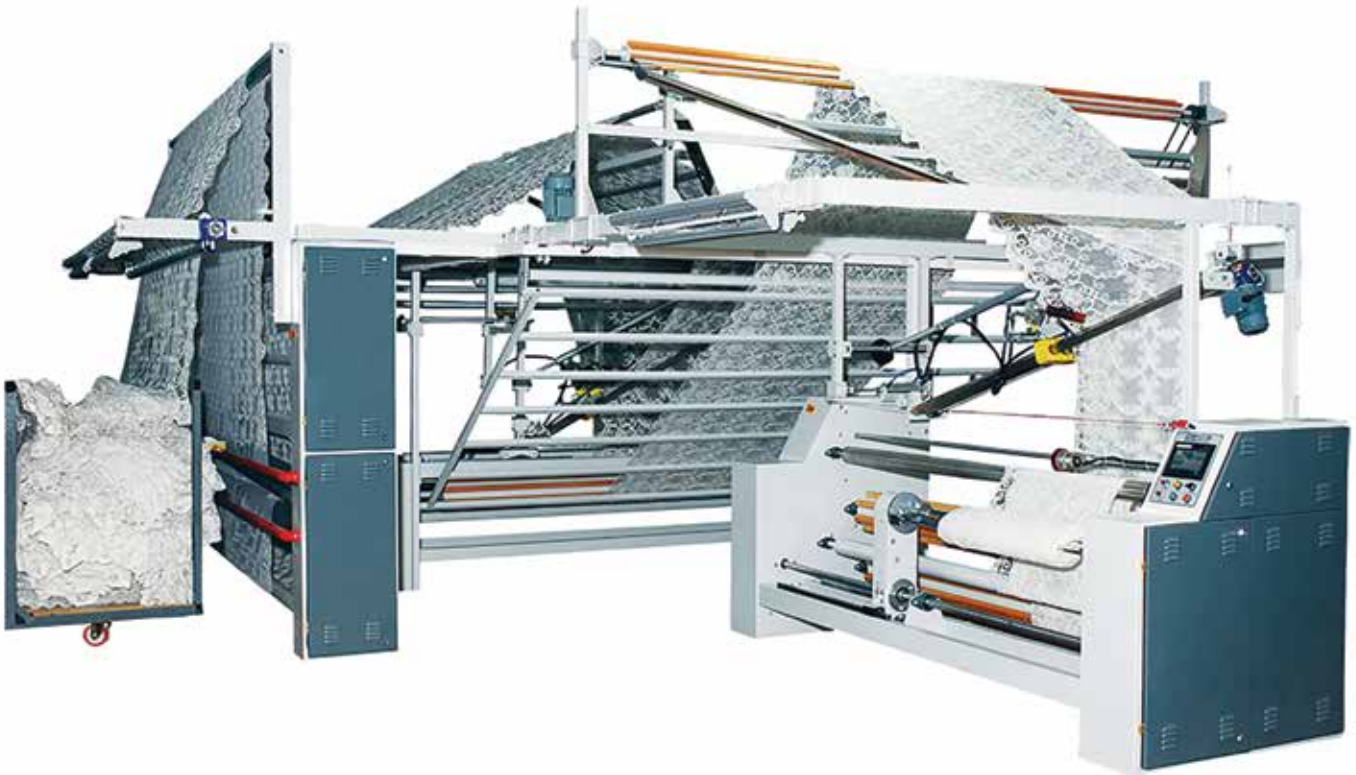
getiriyor. Bu noktada devletimizin, imal ettiği ürünü ihraç eden firmalara çeşitli kolaylıklar sağlayarak gümrük mevzuatları elden geçirmesinin ve ticareti kolaylaştırıcı düzenlemeler yapmasının faydalı olacağını düşünüyorum.

İş dünyasında uzun ömürlü ve başarılı şirket olabilmeyen yolu vizyon sahibi olmaktan geçiyor. Bu anlamda Demas Makine olarak kendinize nasıl bir vizyon belirlediniz?

Dedemizin kurduğu firma, babamızın gayretleriyle belli bir düzeye ulaştı. Üçüncü kuşak temsil eden yöneticiler olarak biz de Demas Makine'yi uluslararası arenada daha üst seviyelere taşıyabilmek için profesyonel yönetim anlayışıyla ve yaptığı işte tecrübeli bir kadroyla çalışıyoruz. Hedefimiz; sektörün ihtiyaç duyduğu fakat henüz ülkemizde üretilmemiş makine ihtiyaçlarını tespit edip kaliteli bir şekilde imal etmek.

Firmanızı sektördeki benzerlerinden farklı kılan özellikler nelerdir?

Demas Makine'nin öne çıkan en önemli özelliği yıllardır edindiği tecrübeleri ürettiği makinelere yansıtmasıdır. Bu da kusursuz makine üretimi anlamına geliyor. İmalatçılığın en sıkıntılı tarafı şüphesiz ki makine müşteriye gittiğinde herhangi bir sorun yaşanmamasıdır. Düzgün ve istenen perfor-





mansta çalışmıyorsa imal ettiğiniz makine demir yığınının öteye geçemez. Bizim farkımız da işte bu noktada ortaya çıkıyor. Henüz sipariş aşamasında müşterinin ne tarz bir makineye ihtiyaç duyduğunu belirliyoruz. Ayrıca satış sonrası servis ağımız da çok güçlü. Herhangi bir teknik servis talebine en geç üç saat içerisinde cevap veriyoruz.

Türkiye makine üreticiliği bakımından sizce ne durumda?

Türkiye’de artık Avrupa kalitesinde tekstil makineleri imal ediliyor. Aynı zamanda Uzak Doğu’lu firmaların fiyatlarına da yakın olduğumuz için tercih listesinde üst sıralardayız. Bu avantajlı durumu iyi anlatıp çok daha iyi değerlendirmeliyiz.

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

2015 yılında firmamız yüzde 50 oranında bir büyüme kaydetti. Bu istikrarlı büyümeyi 2016 yılı sonunda da yakalamak istiyoruz. Özellikle son yıllarda ürettiğimiz makineler firmamızın büyümesine büyük bir katkı sağladı. Zira bir makinemiz bugün itibarıyla

dünya üzerinde sadece firmamız tarafından üretiliyor. Ayrıca yine bir başka makinemiz de firma ihtiyaçlarına göre özel olarak imal edildiği için son derece iyi satış rakamlarına sahip.

Sektörde yaşanan en önemli problem sizce nedir?

Makine imalatçılarının kronik sorununun kalifiye eleman bulamamak olduğunu düşünüyorum. Maalesef çalıştıracak tornacı, kaynakçı, montaj elemanı bulmakta güçlük çekiyoruz. Ara eleman yetiştirmek için acilen gerekli önlemlerin alınması gerekiyor.

İleriye yönelik projeleriniz ve gelecek hedeflerinizden bahsedebilir misiniz?

Sektörde ihtiyacı hissedilen makineleri tespit edip o boşluğu dolduracak nitelikteki geliştirmek başlıca hedefimiz. Dolayısıyla bu hedef doğrultusunda dünya üzerindeki tüm fuarları ve müşterilerin ilgi alanlarını çok yakından takip ediyoruz. Kendini yenileyebilen, yeni pazarlara açılabilen ve müşterilerin taleplerine ayak uydurabilen firmaların gelecekteki yerlerini şimdiden hazırladığını düşünüyorum.

“DEMAS MAKİNE’Yİ ULUSLARARASI ARENADA DAHA ÜST SEVİYELERE TAŞIYABİLMEK İÇİN TÜM KADRO VAR GÜCÜMİZLE ÇALIŞIYORUZ.”



ENES HAŞILOĞLU KİMDİR?

- ✓ İktisat fakültesi mezunu olan Enes Haşiloğlu,
- ✓ Kuruculuğunu üstlendiği Demas Makine’nin Genel Müdürü olarak,
- ✓ 2002 yılından bu yana çalışmalarını sürdürüyor.



MAKİNE SEKTÖRÜ İLİŞKİ YATIRIMINA HIZ VERDİ

MOMENT EXPO'NUN 98'İNCİ SAYISINDA, 15 TEMMUZ KALKIŞMASININ ARDINDAN TÜRK MAKİNE SEKTÖRÜNÜN AVRUPA'DAKİ LOBİ ATAĞINDAN VE TÜRKİYE'NİN MAKİNECİLERİ'NİN AVRUPA'DAKİ GÜCÜNÜN KORUNMASI ÇABALARINDAN SÖZ ETMİŞTİK. ANCAK MAKİNE ÜRETİCİ VE İHRACATÇILARI ASLINDA UZUN YILLARDAN BU YANA AVRUPA BAŞTA OLMAK ÜZERE STRATEJİK PAZARLARDA YOĞUN BİR LOBİ VE TANITIM ÇALIŞMASI YAPIYOR; BU ÇALIŞMALARININ MEYVELERİNİ DE ARTAN PAZAR HACMİ İLE TOPLUYOR.







ADNAN DALGAKIRAN:
"AVRUPA VE ABD'DE
SESİNİZİ DİNLETMEK
İSTİYORSANIZ,
DERNEKLERİNİZİN GÜÇLÜ
OLMASI GEREKİYOR.
ÇÜNKÜ İHRACATÇI
BİRLİKLERİ GİBİ YARI
RESMİ KURUMLAR BİLE
HÜKÜMET SÖZCÜSÜ
GİBİ ALGILANABİLİYOR.
OYSA DERNEKLER SİVİL
YAPILARI İLE KAMUOYU
ÜZERİNDE DAHA ETKİLİ
OLUYOR."

Gectiğimiz Temmuz ayı ortasında yaşanan darbe girişimi, Türkiye'nin üretim gücünü oluşturan sanayi sektörlerini de büyük oranda olumsuz etkiledi. Yurt dışında oluşan negatif algıyı kırmak ve Türkiye'de çarkların döndüğünü, Türkiye'nin bu kalkışmadan daha güçlü çıktığını anlatmak için iş dünyası da halen yoğun bir mesai harcıyor. Hatırlanacağı üzere, Makine İhracatçıları Birliği ve Makine İmalat Sanayi Dernekleri Federasyonu Başkanı (MAKFED) Adnan Dalgakıran da 15 Temmuz kalkışmasının ardından iş dünyasını "ülkenin geleceğini inşa etmeye odaklanmaya" çağırılmış ve Türk makine sektörü olarak Almanya başta olmak üzere Avrupa pazarında oluşan olumsuz algıyı kırmak için yoğun bir çalışma sürdürdüklerini, "Bir yandan terörle, öte yandan küresel ve bölgesel gelişmelerin ülkemizdeki menfi tesirleri ile uğraşırken, demokrasmizi ortadan kaldırmak üzere sahneye konulan hain plan devletin ve milletin sağduyu ve direnci sayesinde etkisizleştirilmiş, büyük bir badire atlatılmıştır. Ülkemizi geriye götürmek isteyenlere verebileceğimiz en güzel cevap, daha çok çalışmak ve üretmek, Türkiye ekonomisininin, yatırımlarının ve ihracatının aksamadan gelişmesini sağlamaktır. Makine imalat sanayisi olarak, ülkemizi aydınlık geleceğe taşımakla vazifeli bütün paydaşlarımız gibi, aklımızı ve gücümüzü yeniden işimize vermeye mecburuz. Tüm iş dünyasını da aynı kararlılıkla ülkenin geleceğini inşa etmeye odaklanmaya çağırıyoruz" sözleriyle kamuoyuna aktarmıştı.

Gerçekten de, 15 Temmuz'da yaşanan darbe girişiminin ardından küresel alıcıların Türkiye'ye

yönelik endişeleri arttı. Bu olumsuz algıyı kırmak ve Türkiye'nin güvenli bir iş ortağı olduğunun altını çizmek için tüm sektörler yoğun lobi faaliyeti sürdürürken, Türk makine sektörü de Avrupa başta olmak üzere önemli ihrac pazarlarında ciddi çalışmalar sürdürüyor. Adnan Dalgakıran, bu çalışmaların bir strateji çerçevesinde sürdürülmesi gerekliliğine işaret ederken, Türkiye'ye yönelik bozulan algıyı düzeltmek için özellikle MAKFED'in girişimiyle Avrupa'nın önemli yayın organlarında "Türkiye'de işler yolunda, kurumlar çalışıyor" mesajı verdiklerini dile getiriyor.

"MENFAATLERİMİZİ SAVUNUYORUZ"

Bilindiği üzere, sanayi, ticaret odaları ve ihracatçı birlikleri yarı resmi örgütlerdir. Ancak lobi ve tanıtım çalışmalarında dernekler daha değerlidir çünkü daha sivil bir yapıları vardır. Avrupa'da da bu tarz dernekler muhatap kabul ediliyor. Adnan Dalgakıran, bu anlamda, Türk makine sektörünün de bu stratejiyi izlediğini ve MAİB üzerinden değil MAKFED üyesi derneklerle lobi faaliyetlerini sürdürdüklerini ifade ediyor: "Avrupa'da makine sektörünün geleceği, derneklerde tartışılıp belirleniyor. Geçmişte bu karar mekanizmalarında yoktuk; ne zaman dernekleşmeye başladık, biz de bu yapının içine girebildik. Hatta yönetim kurulu üyeleri, başkanlar çıkardık. Bu nedenle de artık sektör nereye gidiyor, anında görebiliyor; kendi menfaatlerimizi de savunabiliyoruz."

Bu kapsamda, ilk olarak Almanya'da bir danışmanlık mekanizması oluşturularak, toplam tirajları 150 bini bulan Produktion, MDA Technologies, MM Maschinemarkt ve VeMAS Innovativ gibi sektörün önemli yayın organlarında Türk makine sektörünün gücü ve bu kalkışmanın sektöre olumsuz bir yansımalarının olmadığına yönelik haberler yayımlattıklarını anımsatan Dalgakıran, "Bunlar, para karşılığı yapılan çalışmalar değil. Türkiye'de bütün sektörler böyle bir strateji izlemeli, ihtiyaç olduğunda muhatap aramaya başlarsak çok zaman kaybederiz" değerlendirmesinde bulunuyor.

"HAREKET BEREKETTİR; HAREKETİN KALBI MAKİNELERDİR"

Diğer yandan, bu hızlı aksiyonların etkisini hemen görmeye başladıklarının altını da çizen Dalgakıran, daha etkili bir lobi faaliyeti olarak, Avrupa'daki muhatap derneklerin yönetiminde bulunan Alman veya yabancı yöneticilerinin ulusal yayınlara demeç vermelerini de sağlayacaklarının altını çiziyor: "Şimdi bunu yapmaya çalışıyoruz. Bu daha önemli olacak. Sektör derneği başkanlarını konuşturmak istiyoruz. Önümüzdeki günlerde Almanya'ya gidip yüz yüze de temaslarda bulunacağız. Zaten bu isimler

iş ortağımız olduğu kadar aynı zamanda da arkadaşlarımız. Avrupa ve ABD’de sesinizi dinlemek istiyorsanız, derneklerinizin güçlü olması gerekiyor. Çünkü ihracatçı birlikleri gibi yarı resmi kurumlar bile hükümet sözcüsü gibi algılanabiliyor. Oysa dernekler sivil yapıları ile kamuoyu üzerinde daha etkili oluyor.”

MAİB ve MAKFED Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kutlu Karavelioğlu ise Avrupa ve özellikle Almanya mediasında, 15 Temmuz darbe girişiminin ardından Türkiye ekonomisine yönelik negatif algıyı yansıtan haberlerin sıkça yer aldığını anımsatırken, makine sektörünün karşı lobi atağını ise şu sözlerle aktarıyor: “Türkiye ile ilişkilerle orantılı bir hassasiyet mevcut Avrupa’da, hatta dünyada. Bir ülke bizimle ne kadar büyük hacimli bir ticari ilişkide ise, oradaki endişe de o kadar büyük oluyor. Avrupa bizim ana pazarımız, ihracatımızın yarısı oraya; Almanya en büyük müşterimiz. Almanlar Türkiye’de en fazla yatırım yapan millet. Oradaki Türk nüfusu, toplumla iç içe, onun önemli bir kısmını oluşturuyor. Alman kamuoyu dediğimizde oradaki nüfusun, toplumun tamamını tanımlıyoruz. Tarihsel ve sosyal bağlar nedeniyle, bizi en yakından takip eden ülke Almanya’dır. Diyebiliriz ki, Türkiye’yi takip etmek isteyen, bu işin bir kısmını Almanya’yı gözlemleyerek yapar. Bize zarar vermek isteyenlerin de Almanya ve AB ile ilişkilerimizi eylem planlarının içine katması tabiidir. Negatif algıyı yaratan haberlerin, bilgi eksikliği veya kaygılardan türeyenleri bir tarafa bırakarak söylüyorum, ekonomik hedefleri yok diyemeyiz ama motivasyonları siyasidir.

Türk ekonomisi iç ve dış siyasi gelişmelerden kolay kolay etkilenmediğini uzun zamandır gösteriyor. Fakat, şu anda dünya da çok sıkın-



tılı bir dönemden geçiyor; siyasi çalkantıların etkisini sönmüleyemeyecek bir durumda. 2015’te, dünya mal ticareti yüzde 14, dünya makine ticareti yüzde 10 geriledi. Bu dramatik daralma 2016’ya da hâkim görünüyor. Dünya büyüyemiyor, yatırım yapamıyor, eskisi kadar tüketemiyor ve dolayısı ile üretmiyor. Ölçekler küçüldü, işletmeler daha verimsiz, daha masraflı hatta kârsız hale geldi. Rekabet hiç olmadığı kadar agresif ve kural tanımaz halde. Ülkeler tarife dışı engellerle sanayicilerini korumak gayreti içindeler. Lobi faaliyeti dediğimiz şeyin en etkisizi, anlık gelişmeler üzerine, tanımadığınız kesimlere karşı kurgulanandır. Bir sorun karşısında kendinizi müdafaa eder duruma düşer, samimiyetinizi anlatmakta güçlük çekersiniz. Bir gazete ilanı vermek gibidir. Oysa ilişkilerin güvenilir olanı ve sıkıntılı zamanda iş-

KUTLU KARAVELIOĞLU:
“İLİŞKİLERİN GÜVENİLİR
OLANI VE SIKINTILI
ZAMANDA İŞE
YARAYANI BİR HUKUKA
DAYANANIDIR, YANI
GEÇMİŞİ OLANI,
DENENMİŞİ. BİZİM SON
OLAYLAR KARŞISINDA
YAPTIĞIMIZ, UZUN
YILLARDIR MEVCUT OLAN
GÜÇLÜ İLİŞKİLERİMİZİ
KULLANMAKTAN BAŞKA
BİR ŞEY DEĞİLDİR.”



15 Temmuz darbe girişiminin ardından Türkiye ekonomisine yönelik oluşan negatif algıyı kırmak için Avrupalı yayın organlarında Türk makine sektörünün gücüne yönelik editoryal çalışmalara hız verildi.



“KÜRESEL İŞ BİRLİKLERİ İLE SESİNİ DÜNYAYA DUYURUYOR”



Ahmet ÖZKAYAN
MİB Yönetim Kurulu Başkanı

“26 yıldır Türkiye’de makine sektörünün tümünü kapsayan tek sivil toplum kuruluşuyuz. Avrupa Takım Tezgâhları Sanayii Birliği (CECIMO) ve Avrupa Kompresör, Vakum Pompası, Pnömatik Aletler ve Hava&Yoğuşma Sıvısı İşleme Ekipmanları İmalatçıları Birliği’ne (PNEURO) olan üyeliklerimizle de küresel güç birliklerimizi sürdürüyoruz. Ülkemizin uluslararası arenada gücünü sürdürebilmesi için yurt içi ve yurt dışında tanıtım faaliyetlerimizi hızlandırdık. Bu kapsamda, 15 Temmuz sonrası Türkiye’deki sanayi üretiminin sağlıklı bir biçimde devam ettiğine dair CECIMO ve PNEURO’da bir duyuru metni yayımladık. Buna ek olarak, CECIMO ve PNEURO üyeliği ile eşzamanlı diğer ulusal derneklerle yıllardır geliştirdiğimiz ilişkiler sayesinde ilgili duyuru metnini dört dilde dünya çapında duyurduk ve Türk makine sanayisinin güçlü duruşunu sürdürdüğüne dikkat çektik.”

40 bin tirajlı MM Maschinenmarkt dergisinin editörü, ayda **300 bin** kişinin ziyaret ettiği internet sitesinde **“Türk Makine İmalatı Sektörü Rotasından Şaşmadı”** başlığını kullandı.

40 bin tirajlı Produktion dergisinde darbe girişiminin ticari ilişkilerimizi olumsuz etkilemeyeceği vurgulandı.

61 bin tirajlı SCOPE dergisinde de makine sektöründeki Türk-Alman işbirliğinin ticaretin ötesine geçmek gerektiği mesajı verildi.

15 Temmuz sonrasında, sadece Almanya’da tirajı **150 bini** bulan çok sayıda yayında makine sektörü ile ilgili özel haber ve röportajlar yayımlandı.

MAKFED’in 18 alt derneğinden birçoğu, halen Avrupa kuruluşlarına da üye konumunda bulunuyor. Örneğin **PAGDER; EUROMAP ve EUPC** de dâhil üç birlik ve dernekte üye iken, **TARMAKBİR** halen iki ayrı kurumun üyeliğini sürdürüyor.

yarayanı bir hukuka dayananıdır, yani geçmişini, denemişi. Bizim son olaylar karşısında yaptığımız, uzun yıllardır mevcut ilişkilerimizi kullanmaktan başka bir şey değildir. Bizim sektörümüz 30 yıla yakın zamandır sivil örgütleriyle Avrupa’da. 11 derneğimiz tam 20 AB federasyonu içinde ve diğer üye ülkelerden 400’e yakın dernek ile çalışıyor. Bu üyeler içinde, gözlemci sıfatıyla da olsa Amerika’dan, Uzak Doğu’dan dernekler de var. Yönetimlerimiz, komisyonlarımızda, her türlü teknik ve ekonomik çalışmayı yıllardır paylaşıyor, hatta birlikte hazırlıyoruz. Bunların dışında, iki yıldır da ORGLIME’deyiz; Avrupa Mühendislik Endüstrileri Konfederasyonu, makine-elektronik-metal sektörlerinden 50 kadar federasyon; 24 ülke. Derhal bize ulaştılar, en iyi bildikleri muhataplarından olup biteni öğrendiler, rahatladılar.”

SİVİL ÖRGÜTLENMELERİN LOBİ ÇALIŞMALARINDA AVANTAJLARI

Kutlu Karavelioğlu, bu kapsamda, sivil örgütlenmelerin lobi çalışmalarındaki avantajlarından da söz ediyor ve “İtiraf edeyim, sivil örgütlenmelerin siyaset üstü fonksiyonlarının bu kadar önemli olduğunu asla tahmin edemedim. Bizler dünyanın her tarafından meslektaşlarımızla on yıllara varan dostluklar kurduk; arkadaş olduk. Ailecek görüştüğümüz, birlikte tatil yaptığımız insanlar var. Buna rağmen, tüzel kişilikler arasındaki ilişkilerde bu kişisel dostlukların etkisinin sınırlı olacağını öngörüyor insan ister istemez; çünkü rekabet de var işin doğasında. Ama öyle olmadı. Son üç ay, bütün toplantılarda en çok ilgi görenler bizim temsilcilerimiz oldu. Zamanın önemli bir kısmı Avrupalı mesai arkadaşlarımızın sorularına cevap yetiştirmekle geçti. Basındaki havanın, Almanya’dan başlaya-

MAKFED çatısı altındaki **10’u aşkın** dernek, **Avrupa’daki 19 federasyonun** üyesi, yönetim kurulu üyesi, başkan yardımcısı ve başkanı konumunda, **150** yıllık görev yaptı.

Makine sektörünün temsilcileri, Türk makinesinin gücünü anlatmak üzere **Almanya, ABD ve İran’da** Türkiye Ticaret Merkezleri oluşturma çalışmalarını hızlandırdıklarını, **Rusya, Meksika ve ABD’ye** de ticaret heyetleri düzenleyeceklerini ifade ediyor.

“YERLİ MAKİNE ÜRETİMİNİ TEŞVİK ETMELİYİZ”



Reha GÜR
PAGDER Yönetim Kurulu Başkanı

“Almanya ve İtalya’nın plastik sektörleri ile paralel gelişim gösteren bir plastik işleme makineleri sektörüne sahibiz. Bununla birlikte Türkiye’nin çok önemli stratejik bir sektörü bu alanda gerekli atılım ve hamleleri yapamıyor. Dernek çalışmalarına yönelik ilgi de yeterince gelişmedi. Altını çizerek söylemek isterim; ithal etmek yerine yetenekli imalatçılarımızın bu ürünleri üretebilmesi için ilgili konularda bir an önce harekete geçmeliyiz. Avrupa’nın en büyük ikinci büyük plastik işleyicisi konumundaki Türkiye’nin yerli üretim makinelerine daha fazla yönelmesi gerekiyor. Uluslararası üyeliklerimizdeki etkinliğimizin de artması gerekli. Henüz çok genç bir üye olsak bile AB Plastik Hammadde Üreticileri Birliği ile plastik işleme makineleri standartlarının geliştirilmesine yönelik faaliyetlerden ortak basın çalışmalarına, diğer tanıtım çalışmalarından istatistik bilgi paylaşımına kadar çok sayıda işbirliğini sürdürüyoruz.”

rak hızla değiştiğini gördük; insanlar işin aslını güvendikleri kişilerden dinleyip anladılar” diyor. Sivil örgütlerin temel görevinin “ilişki tesisi” olduğunun altını çizen Karavelioğlu, “Muhatap ve paydaşlarıyla ilişki tesis etmek, güçlendirmek... Onlarca başka görev içinde en önemlisi budur. Gofret alırken bile kim üretmiş diye sorguluyor insanlar, yatırım malı alırken muhatabınızı şahsen tanımak istersiniz. Bu yüzden reklamı azdır makine sektörünün, ilişkiler üzerinden yürür, güven üzerinden büyür” değerlendirmesinde bulunuyor. Öte yandan, Karavelioğlu, sivil olmayan kuruluşların yapabileceği lobi faaliyetlerinin ancak kendileri gibi sivil olmayan muhatapları üzerinde tesirli olabileceği vurgusunda da bulunuyor ve “Konunun bu tarafı siyasi ve siyaset sektörleri bütünleştirecek değil, böylecek tesirler yaratır. Endüstri temelinde karşılık bulmaz; bulsa da konjonktürel, kalıcı olamaz” diyor.

LOBİ ÇALIŞMALARININ SİSTEMATİĞİ NASIL OLMALI?

“Bizim görev alanımız belirli. Makine sektörünü temsil ediyoruz; bize ihtiyaç duyulan, bilgimizin lazım olduğu platformlarda bunu hizmete sunuyoruz. İstiyoruz ki, bilgisizlik yüzünden aleyhimize düzenlemeler, tedbirler, neticeler çıkmasın. Yurt içi veya dışı fark etmez; bütün dünyada sivil veya yarı resmi veya resmi birçok örgüt, organizasyon veya kurum var. Her ülkede, her sektör için bu geçerli. Lobi gücü yüksek olanlar, kendi benzerleri ile en güçlü bağları kuranlardır. Bu bir formal üyelik tesis etmek ve aidat ödemekle olmaz. Mutlaka çalışmalara katılmak, hatta bunlarda etkin, önde olmakla mümkündür” diyerek devam eden Karavelioğlu, sivil görevin bir amaca gönüllü olarak hizmet etmek olduğunu anımsatıyor ve “Maddi manevi fedakârlık ister, istikrar ve süreklilik ister. Bir de adınızda ‘Türk’,



AB ÜYESİ OLMAYAN TEK ELA ÜYESİ: AYSAD



İzzet GÜVEN
AYSAD Yönetim Kurulu
Başkanı

Asansör ve Yürüyen Merdiven Sanayicileri Derneği [AYSAD], Avrupa Asansör Birliği'ne [ELA] 2003 yılı Şubat ayında gözlemci üye; 2008 yılında ise asil üye oldu. Halen A grup asil üye olarak ELA Yönetim Kurulu'nda bir üye ile sürekli temsil ediyoruz. ELA'ya üye 25 dernekten biriyiz ve bu camiada AB üyesi olmayan tek ülkeyi temsil ediyoruz. ELA üyeliğimize ilaveten, yönetim kurulu ve komitelerde bulunmamız sayesinde, Avrupa'daki sektörel düzenlemelere aktif katılma ve gelişmelerden haberdar olma şansımız arttı. Hazırlanan açıklayıcı dokümanları, eğitici filmleri Türkiye'de Türkçe olarak sektörün hizmetine sunabiliyoruz. ELA'nın en aktif üyelerinden biriyiz ve bu durum, İstanbul Asansör Fuarı'nın Avrupa'nın iki büyük fuarından biri olmasının da önünü açmıştır. İlki 25 yıl önce yapılan fuarımız başarıyla devam ediyor ve Avrupa asansör camiasının da en önemli buluşma yerlerinden biridir."



'Türkiye' ibaresi vardır; milli bir görevdir. İğreti yapamazsınız; en iyiyi yapmak, en iyiyi yapacak arkadaşlarımızın derneklerde, birliklerde görev almasını sağlamak lazımdır. Yani gönülleri çelmeli, daima destek olmalıyız" diyor. Karavelioğlu, diğer yandan, yarı resmi hüviyetiyle MAİB'in makine sektörünün gelişmesinde fevkalade önemli işler yaptığını da anımsatıyor ve "MTG'nin kurulması, MAKFED'in kurulması, 22 alt sektörün uzmanlığının sektörün geleceğinin inşasına katkısının sağlanması, bu kadar çeşitli segmentin kendi tepe örgütlerinde bayrak göstermelerine destek olunması, yani küresel muhataplarıyla güçlü bağlar kurmalarının, kaynaşmalarının sağlanması bir ihracatçı birliğin kolayca altından kalkabileceği bir iş değildir. Hattı zatında bunu görev de kabul etmeyebilir çoğu. Bu bir stratejik yaklaşımdır ve dönemler boyu kararlılıkla bu görevi benimseyecek yönetim nesilleri ister. Sektör, 2002'de, kendi kurduğu MAİB ile bu meşakkatli yolu tercih etmiş ve sahip çıkmıştır. Lobinin başka türlü kalıcı olmayacağını öngörmüş ve örgütlerini güçlendirmeye önemli çaba harcamıştır. Burada, biz sektör adına bu uygulamaları kurgulayan, gerçekleştiren insanların, iltifat aldığımızda hakkını temsil etmemiz, teşekkür etmemiz gereken insanlar ve yöneticileri; onlar da fevkalade vizyoner bir yaklaşımla, bu stratejinin 14 yıldır aksamadan sürdürülmesi için daima destek olmuşlardır" değerlendirmesinde bulunuyor. Bu çerçevede, Dünya Gazetesi yazarlarından gazeteci Rüştü Bozkurt'un da 18 Ağustos tarihli "Makineciler:1 / Hareket berekettir; hareketin kalbi makinelerdir" başlıklı makalesinde, "Dünya ticaret ağlarında önemli partnerlerimiz olan batı toplumlarının temel değerlerinden biri, 'si-

vil inisiyatifler' aracılığıyla seslerini duyurma gelenekleridir. Resmi ya da yarı resmi örgütlenmelerden çok, gönüllü katılıma dayanan sivil toplum örgütlerinin sözüne itibar edilir. Meslek mensupları seslerini sivil inisiyatifleriyle duyurur; o örgütlere katılım meslek mensuplarının öncelik verdiği bir sorumluluktur" sözlerine yer verdiğini anımsatalım.

DERNEKLER, SEKTÖR POLİTİKALARINDA ETKİLİ

MAKFED'in 18 alt derneğinden birçoğu, halen Avrupa kuruluşlarına da üye konumunda bulunuyor. Örneğin PAGDER; EUROMAP ve EUPC de dâhil üç birlik ve dernekte üye iken, TARMAKBİR halen iki ayrı kurumun üyeliğini sürdürüyor, üstelik Küresel Tarım Makineleri İmalatçıları Birliği'nde de başkan yardımcısı pozisyonuna sahip bulunuyor. Yine, AYSAD, Avrupa'da Avrupa Asansörleri Derneği'nin üyesi ve temsilcisi yönetim kurulunda yer alıyor. AKDER, Avrupa Hidrolik ve Pnömatik Komitesi'nde üye ve komite başkanlığına sahipken, POMSAD ise üyesi olduğu Avrupa Pompa İmalatçıları Derneği'ne aynı zamanda başkanlık görevini de üstleniyor.

Annan Dalgakıran, derneklerin Avrupa'daki etkin konumunu özetlerken, Avrupa Mühendislik Endüstrileri Derneği örneğini de vurguluyor. Bugün 1,8 trilyon euro ciroyla makine, elektrik/elektronik ve metal ana sektörlerinin tepe örgütü olan bu dernek çatısı altında 25 ülkeden 35 ulusal federasyon ile sekiz sektörel federasyon yer alıyor. Toplamda ise 130 bin firma temsil ediliyor. Sektörel politikaların belirlenmesinde, standart ve direktiflerin hazırlanmasında AB organlarının en önemli muhataplarından biri olarak gösterilen Avrupa Mühendislik Endüstrileri Derneği'ne Türki-

ye, sekiz yıl önce MAİB üzerinden üyelik başvurusu yapmıştı. Ancak bu başvuruyu, MAİB'in "yarı resmi" yapısını gerekçe göstererek kabul etmeyen Avrupa Mühendislik Endüstrileri Derneği, MAKFED'in başvurusunu ise hızla kabul etti. Dalgakıran bu gelişmeyi, Avrupa'da iş örgütleri nezdinde yürütülmesi gereken çalışmanın önemli bir örneği olarak ısrarla vurguluyor.

LOBİ ATAĞI ALMANYA'DAN BAŞLADI

Almanya, Avrupa ekonomisinin en güçlü oyuncusu ve makine sektöründe her yıl 200 milyar doların üzerinde bir ciro gerçekleştiriyor. Türkiye'nin Makinecileri için bu pazar hem hacim, hem referans olarak çok önemli. Türk makine sektörü de bu anlamda özellikle Almanya'da sürdürdüğü çalışmalarla sürekli yeni işbirlikleri geliştiriyor, sadece ticari olarak değil teknoloji ve altyapı konusunda da yeni bağlantılar kuruyor.

Adnan Dalgakıran, Almanya'ya yönelik tanıtım faaliyetleri çerçevesinde makine sektörü adına firma ziyaretleri yapıldığını, ilgili kamu kurumları ve sektörel derneklerle düzenli bir araya geldiklerini, VDMA ve BME gibi ülkenin en büyük kuruluşlarıyla işbirliği içinde olduklarını dile getirirken, "Otomasyon süreçlerindeki teknolojik dönüşümü Türkiye'de en iyi tanıyan sektör olarak, Sanayi 4.0 alanında önemli iş birliklerimiz var. Türk-Alman işbirliğini sanayimiz açısından bir model olarak geliştirdiğimiz çalışmalarla, burada saygı gören bir sektörüz. 15 Temmuz sürecinde de buradaki kontaklarımızla sürekli temas halinde olmaya büyük özen gösterdik. Özellikle üretim yöneticileri, teknik satın alma, mühendis ve finans karar verici gibi pozisyon-

larda çalışan sektör profesyonellerini Türkiye hakkında doğru bilgilendirmeye çalıştık" diyor. Bu çerçevede, Produktion, MM Maschinenmarkt, VeMAS Innovativ ve SCOPE gibi sektörel önceliği olan prestijli yayınlarda önemli mesajlar yayımlanırken, 40 bin tirajlı MM Maschinenmarkt dergisinin editörü, ayda 300 bin kişinin ziyaret ettiği internet sitesinde "Türk Makine İmalatı Sektörü Rotasından Şaşmadı" başlığını kullandı.

Yine 40 bin tirajlı Produktion dergisinde (internet sitesi 280 bin kişi tarafından ziyaret ediliyor) darbe girişiminin ticari ilişkilerimizi olumsuz etkilemeyeceği vurgulanırken, 61 bin tirajlı SCOPE dergisinde de makine sektöründeki Türk-Alman işbirliğinin ticaretin ötesine geçmesi gerektiğinin mesajı verildi.

MESAJLAR YERİNİ BULDU

Yayımlanan mesajlarda ayrıca yaşanan sürecin yurt içi ve yurt dışındaki ticari ilişkiler üzerinde herhangi bir etkisi olmadığı, Türkiye'deki ekonomik reformların tam gaz devam ettiği ve Türk makine sektörünün Almanya'daki işbirliklerini yoğunlaştırmak için çok daha fazla çalışmaya hevesli olduğuna da yer verildi.

Dalgakıran, Avrupa'daki sektör yayınlarında verdikleri mesajların etkisini değerlendirirken, "Ülkemize geliş konusunda tedirginlik yaşayan müşterilerimiz yumuşadı" diyor. Bu örnek, derneklerin dünyadaki benzeri konularını kullanarak Türkiye'yi anlatmasının daha etkili olduğunu gösteriyor.

Diğer yandan, Türkiye'nin ekonomik hedeflerinde hız kesmeden, yeni bir sanayi stratejisi anlayışıyla yapılması gereken kısa-orta ve

"CEMA ÜYELİĞİ, GÜCÜMÜZÜ ORTAYA KOYUYOR"



Şenol ÖNAL
TARMAKBİR Yönetim Kurulu Başkanı

"Büyük çok uluslu şirketler ve KOBİ'ler dâhil 4 bin 500 imalatçı firma, 28 milyar euro üretim hacmi, 450 farklı makine tipi, 135 bin sektör çalışanını temsil eden ve 50 yılı aşan bir geçmişi olan CEMA'ya aslen 1995'te üyelik başvurusunda bulundu. Ancak maddi imkânsızlıklar nedeniyle bu üyelik gerçekleşmedi. Özellikle mevzuat [traktör motor emisyonları, direktifler, standardizasyon, kendi yürür makineler için yol güvenliği gibi] çalışmaları başta olmak üzere, yönetici anketleri, ekonomik raporlar, basın bültenleri, workshoplar, lobi faaliyetleri gibi aktiviteler açısından önem taşıyan CEMA'ya, Almanya, Fransa, İtalya, İngiltere, Belçika, Avusturya, Hollanda ve İspanya'nın tarım makineleri imalatçı birlikleri üye bulunuyor. 27 AB Üyesi ülkeye rağmen sekiz ülkeyle birlikte Türkiye'nin bu önemli üst kuruluşa üye olabilmesi, Türk tarım makineleri sektörünün gücünün de önemli bir tezahürü olarak görülebilir."

"İLİŞKİ YATIRIMININ ÖNEMİNE İNANIN"

Rüştü Bozkurt, 25 Ağustos tarihli "Makine üreticileri değişmelere nasıl uyacak?" başlığını taşıyan makalesinde, "Ekonomideki aktörlerin, siyasi iradenin, bürokrasinin ve medyada konuyu ayrıntısıyla bilen uzmanların desteği çok önemli ama asıl önemlisi makine üreticilerinin kendi örgütlerine aktif katılımı. Makine sektörünün AB ülkelerindeki eşdeğer derneklere 25 yıla yakın 'ilişki yatırımının' son krizde nasıl etkili sonuçlar ürettiği biliniyor. Bu somut sonuç daha ileri aşamalara götürülmeli, süreklilik kazandırılmalı ve kendini yeniden üreten bir yapıya kavuşturulmalıdır. Yurt dışı örgütlere üye olabiliyor, yönetimde sorumluluk alabiliyorsanız, bu uzun soluklu ve yapısal ilişki yatırımıdır. İlişki yatırımı, herhangi bir odağın, örneğin medyanın kirlilik yaratan iletişim sorunlarını aşmanıza da yardımcı olabilecek etkili araçlar arasındadır. Bir başka etki, yurt dışındaki mesleki yayınlarda eşdeğer örgüt yöneticilerinin yaptıkları açıklamaların yer alma olasılığının yüksek olmasıdır. Son krizdeki yurt dışı yayınlarda açıklamaların yer almasında, makinecilerin yılların yatırımıyla eşdeğer örgütlerde yer edinmesinin de payı oldu" vurgusunda bulunmuştu.





“CETOP İÇİNDE OLDUKÇA AKTİFİZ”



Suat DEMİRER
AKDER Yönetim Kurulu Başkanı

“Avrupa Akışkan Gücü Komitesi (CETOP her ne kadar Komite olarak geçiyorsa da bizim anlayabileceğimiz anlamda bir dernek, daha doğrusu federasyon statüsündedir. Şu anda 17 Avrupa derneğinin üyeliği bulunan CETOP’a 2002 yılında üye olduk. AKDER olarak hem CETOP üzerinden, hem de doğrudan bu 17 dernek ülkesinin akışkan gücü dernekleri ile temas imkânına sahibiz ve CETOP içinde oldukça aktifiz.”



uzun vadeli çalışmaları sürdüreceğini vurgulayacak bir röportaj da 200 bin kişiye ulaşan MDA Technologies’te yayımlandı. Yine, Eylül ayında KeNEXT dergisinde, Ekim ayında da Technik&Einkauf dergisinde özel çalışmalar yaparak Alman firmalara Türk sanayisi anlatılmaya devam edilecek. Son olarak, yıl içinde Stuttgart, Düsseldorf ve Hannover fuarlarında bu alanda özel bilgilendirme çalışmaları yapılacağını da anımsatan Dalgakıran, “Buradaki örgütlerle, dernekler ve şirketlerle yürüttüğümüz geniş kapsamlı ilişkilerimizi sürekli geliştirmeye ve yoğunlaştırmaya devam edeceğiz. Ülkemizdeki gündemin önümüze koyduğu yeni görevle-

ri yerine getirirken, Almanya ile özellikle sanayi politikası işbirliği alanında geliştirdiğimiz ilişkileri ileri taşımaya sürdüreceğiz” değerlendirmesinde bulunuyor.

“SOMUT ADIMLAR ATMALIYIZ”

Dalgakıran, Türkiye’yi geriye götürmek isteyenlere verilecek en güzel cevabın, daha çok çalışmak ve üretmek, Türkiye ekonomisi, yatırımlar ve ihracatının aksamadan gelişmesini sağlamak olduğunu vurgularken, yurt dışındaki iş ortaklarıyla bir kez daha güven tazeledikleri bu dönemde yabancı müşterilerin “siparişler yetişir mi, kapasite var mı, iş yaptığımız



şirkete el koyulur mu” şeklindeki endişelerini gidermeye çalıştıklarının altını çiziyor. “Ancak sözlü beyanlar bu konuda yeterli bir güvence oluşturmaz. Ülke olarak 15 Temmuz’u bir fırsata çevirmeli ve ‘güçlü ekonomi güçlü demokrasi’ anlayışıyla somut adımlar atmamız. Dış politikada tüm muhataplarımızla diyalog halinde, çözüm odaklı bir yaklaşım benimsemenin, ülke istikrarına katkı sağlayan işbirliği adımlarını beraberinde getirdiğine ve getireceğine inanıyoruz. Gerekirse tek tek müşterilerimizin ayağına kadar gidecek ve olumsuz anlamda ihracatımızı etkileyen hiçbir şey olmadığını anlatacağız” diyen Dalgakıran, yurt dışı fuarların önemli bir görünürlük alanı olmalarından hareketle, ihracatçıların yurt dışı fuarlara katılımını teşvik etmek üzere Ekonomi Bakanlığı’ndan artırılmış fuar desteği beklediklerini, Türk makinesinin gücünü anlatmak üzere Almanya, ABD ve İran’da Türkiye Ticaret Merkezleri oluşturma çalışmalarını hızlandırdıklarını, Rusya, Meksika ve ABD’de de ticaret heyetleri düzenleyeceklerini de ifade ediyor.

PAGDER: ULUSLARARASI ÜYELİKLERİYLE SEKTÖRE KATKI VERİYOR

Gelelim MAKFED çatısı altındaki derneklerimizin Avrupa’daki güçlerine... Türkiye’nin sivil toplum hayatındaki en deneyimli ve ilk sivil toplum kuruluşlarından olan Plastik Sanayicileri Derneği (PAGDER) de kuruluşundan bugüne başarıyla dikkate alınan proaktif tavrıyla endüstrinin her kolunu kapsıyor.

Türkiye plastik sektörünün, günümüzde Avrupa bölgesindeki ikinci, dünyanın ise yedinci en büyük plastik işleme kapasitesine sahip sektörü olduğuna işaret eden PAGDER Yönetim Kurulu Başkanı Reha Gür, ham madde fiyatlarında yaşanan düşüş ve kur etkisiyle ihracatta kaybını sürdüren plastik mamulleri sektörünün 2016



200 BİN KİŞİYE ULAŞAN MDA TECHNOLOGIES’DE TÜRKİYE’NİN EKONOMİK HEDEFLERİNDE HIZ KESMEYECEĞİ VURGULANDI.

yılıının ilk altı ayında değer bazında yüzde 2,3 gerilemesine rağmen plastik işleme makineleri sektörünün ihracatını aynı dönemde yüzde 18,3 oranında artırmayı başardığına dikkat çekiyor. Küresel alanda AB Plastik Hammadde Üreticileri Birliği olan Plastics Europe, AB Plastik Mamul Üreticileri Birliği olan EuPC ve AB Plastik ve Kauçuk İşleme Makineleri Üreticileri Birliği olan EUROMAP üyelikleriyle sektörün gelişimine katkı sağlayan ortak çalışmaları uluslararası alanda etkin bir şekilde uzun yıllardır yürüttüklerine işaret eden Reha Gür, özellikle EUROMAP ile yoğun çalışmalar sürdürdüklerinin altını çiziyor. “EUROMAP yıllık satışları 13,5 milyar euro ile dünya plastik makine üretiminin yüzde 40’ını temsil ediyor ve 10 milyar euroluk küresel ihracat ile yaklaşık 1000 makine üreticisini temsil ediyor” diyerek devam eden Gür, bu kapsamdaki bir yapının İcra Kurulu Üyesi olmanın Türk makine sektörü için de önemli katkılar sunduğuna işaret ediyor.

PATRONLAR KULÜBÜ ÜYESİ TARMAKBİR

Türk Tarım Alet ve Makinaları İmalatçıları Birliği (TARMAKBİR) Yönetim Kurulu Başkanı Şenol Önal ise küresel ölçekte Almanya, ABD, İngiltere, İtalya, Fransa, Japonya, Hindistan, Çin, Kore, Brezilya, Rusya’nın üyesi bulunduğu “Tarım Makinaları İmalatçıları Birlikleri Küresel İttifakı”nda (Agrievolution) Kurucu Üye olarak Dönem Başkanlığı’nı sürdürdüklerinin altını çizerek, Avrupa Tarım Makinaları Birliği (CEMA) üyesi olduklarını; Asya ve Pasifik Tarım Makinaları Birlikleri Bölge Konseyi (ReCAMA) üyeliklerinin de karar aşamasında olduğunu bildiriyor.

Şenol Önal, TARMAKBİR’in küresel ölçekteki üyeliklerinden elde ettiği kazanımları ise “Birinci türden kazanımlar, karşılığını hemen gördüğünüz somut şeylere dayalı edinimlerdir. Mese-

“İSKİD SEKTÖRÜNÜ DÜNYAYA TAŞIYOR”



Cem SAVCI
İSKİD Yönetim Kurulu Başkanı

“Uluslararası faaliyetleri aralıksız sürdürmemiz, sektörün pek çok ülkede tanıtımını sağladı.

Türkiye’nin AB uyum sürecinin başlamasıyla AB normlarının takibi önem kazanırken, İSKİD, 2000 yılında AB’de sektörün standartları, kanun ve yönetmelikler gibi dokümanların hazırlanmasında en etkin kurum olan EUROVENT’e üye oldu. Halen, EUROVENT içinde güçlü pozisyonu ile İSKİD, AB normlarının hazırlanmasında sektörün görüşlerini iletmesi açısından etkin konumdadır. Diğer yandan İSKİD Uluslararası İlişkiler Komisyonu da çalışmalarında zaman içinde EUROVENT ile sınırlı kalmamış ve dünya çapında Türk iklimlendirme sektörünün tanıtımında önemli adımlar atmıştır.

Bu kapsamda İSKİD, Almanya’da VDMA ve VDKF, ABD’de AHRI, İngiltere’de FETA, Güney Kore’de KRAIA, Çin’de CAR ve CRAA, Pakistan’da HVACR Society ve son olarak Hindistan’da AIACRA ve ISHRAE ile işbirliği protokolleri imzalamış durumdadır.”





“BİRLİKTE GÜÇ DOĞAR”



Burhan FIRAT
ARÜSDER Yönetim Kurulu
Başkanı

“Gelecek vizyonumuzu, VAK Derneği ile Almanya başta olmak üzere bütün ülkelerdeki tüm araç üstü ekipman dernekleriyle bir araya gelerek, üyelikler sağlamak, başka bir deyişle lobi faaliyetlerinde bulunmak olarak belirledik. Böylece sektörü tek ve tamamıyla güçlü bir şekilde tanıtmaya imkanına da sahip olacağız. Dolayısıyla tek tek firmalar nezdinde gidip tanıtımları yapmak ya da ürün tanıtmak gibi bir adım yerine, derneği kullanarak bütün sektörü, devlet desteğini de arkamıza alarak topluca ve kuvvetlice temsil edeceğiz. Birlikten güç doğar. Başlangıç olarak Almanya VAK Derneği ile başladık ve bundan sonra da diğer ülkelerle bu tür çalışmalarımız ARÜSDER olarak devam edecek. Daha yoğun bir şekilde lobi faaliyetleri yaparak, ülkemizin makine ve üst yapı sektörünü tanıtmaya devam edeceğiz.”

la bu tür gruplara üyeliklerle küresel pazarlar hakkında bilgilere, raporlara, istatistiki verilere çok daha rahat ulaşırsınız. Dünyadaki sektörel gelişimler, trendler hakkında sürekli bir bilgiye sahip olursunuz. Yine bu türden gruplar, ittifaklar size farklı iş birliklerinin kapısını açar. Bu hem dernekler hem de firmalar arasında söz konusu olabilir. Neticede bu insanlarla sadece toplantılarda bir araya gelmiyorsunuz. İş yemeklerinden, sosyal gezilere kadar çok farklı ortamlarda bir araya gelip hiç aklınıza gelmeyen işbirlikleri için kapılar aralanabiliyor. Mesela biz bu sayede İtalya ile farklı konularda protokoller imzaladık. Yine bu tür işbirlikleriyle ticari gezilerle iki ülkenin sanayicilerini bir araya getirme şansınız oluyor. Biz, bu şansı Almanya, Avusturya ve İtalya’da kullandık. Üyelerimiz hem sektördeki küresel firmaların üretim yerlerini görmüş oldu hem de çeşitli ticari iş birliklerini başlattı. Yine bu üyelikler kapsamında geçtiğimiz Ocak ayında İstanbul’da uluslararası bir sektörel zirve gerçekleştirme şansı bulduk. Bu tür üyeliklerin bir avantajı da mevzuatlarla ilgilidir. Bu ne demek? Mesela bizim tabi olduğumuz mevzuatların büyük bir kısmı AB kaynaklı ve bir geçiş süreci sonunda büyük çapta aynen kabul ediliyor ve uygulanıyor. Bu mevzuatlar AB’de görüşülüp, oluşturulurken haberinizi olursa, katkı sunma şansınız olmasa bile en azından gecikmeden pozisyon alma şansınız oluyor. CEMA ve ReCAMA üyeliklerimizin bir diğer getirisi teknik eğitimler alma şansı oluyor. Mesela önümüzdeki haftalarda Çin’de hassas tarım konusunda düzenlenecek 15 günlük bir eğitim için biz de davet aldık ve bu davete icabet edeceğiz. Ve bu üyeliklerin bir diğer getirisi sektörel lobi faaliyetleri oluyor. Sizin küresel çapta, karar vericiler nezdinde tek başınıza yapamayacağınız lobi faaliyetlerini gerçekleştirme şansı buluyorsunuz. Deyim yerindeyse CEMA bir patronlar kulübüdür ve o kulüpte yer almanız ülke imajı için önemlidir. Olaya dernek, birlik dışında bakacak olursak, Avrupa’daki konumuz veya imajımız için daha da önemli bir husus fuarlara katılımdır. Özellikle AGRITECHNICA ve EIMA fuarlarında yer almanız, küresel arenada görücüye çıkmak için önemli bir yerdir. Bu fuarların her birini 400-500 bin kişi geziyor” sözleriyle özetliyor.

AKDER: CETOP’UN EN AKTİF ÜYELERİNDEN BİRİ

Türk makine sektörünü küresel arenada başarıyla temsil eden derneklerden bir diğeri de Akışkan Gücü Derneği. AKDER Yönetim Kurulu Başkanı Suat Demirer, 10 yılı aşkın süredir devam eden Avrupa Akışkan Gücü Komitesi (CETOP) üyesiyle ilgili olarak, “CETOP her ne kadar Komite olarak geçiyorsa da bizim anlayabileceğimiz anlamda bir dernek, daha doğ-

rusu federasyon statüsündedir. Şu anda 17 Avrupa derneğinin üyesi bulunan CETOP’a 2002 yılında üye olduk. AKDER olarak hem CETOP üzerinden, hem de doğrudan bu 17 dernek ülkesinin akışkan gücü dernekleri ile temas imkânına sahibiz ve CETOP içinde oldukça aktif derneklerden birisiyiz” diyor. Bununla birlikte Suat Demirer, CETOP ile özellikle eğitim konusunda yakın işbirliği yaptıklarına da değiniyor ve 2010 yılında kurulan UAGEM Eğitim Merkezi ile tüm sektöre ve genel olarak makine sanayisine hizmet verdiklerini ifade ediyor.

ARÜSDER DE AVRUPA ÜYESİ

Araç ve Araç Üstü Ekipman ve İş Makinaları Üreticileri Birliği Derneği (ARÜSDER) de geçtiğimiz günlerde önemli bir adım attı ve Almanya Berlin merkezli aynı iş kolundaki dernek olan Belediye Araçları ve Ekipman Endüstrileri Derneği (VAK) ile karşılıklı fahri üyelik görüşmelerini tamamladı. ARÜSDER Yönetim Kurulu Başkanı Burhan Fırat, uluslararası arenada elde ettikleri bu başarıyı, “VAK Derneği yaklaşık 3 milyar euroluk yıllık ciro-suyla sektöründe Avrupa’nın en büyük derneklerinden birisidir. Biliyorsunuz ki bütün Avrupa’da uygulanacak olan normlar, öncelikle derneklerle beraber tartışıldıktan sonra bir karara varılır ve yerine getirilir. Dolayısıyla Türkiye’nin de uyguladığı normların tamamı AB ortamında olduğu için ARÜSDER’in VAK ile olan ilişkisi, beraberliği, birbirine üye olması çok önemli. Bu anlamda; bundan sonra yapılacak olan değişikliklerde ve görüşmelerde bizlerinde VAK Derneği’nin yapmış olduğu toplantılara katılma, üyelerimizin buralardaki görüşlerini bildirme gibi hususlarda bize ön-



cülük tanınacak; görüşülen konulardan daha öncesinden haberdar olacağız” sözleriyle ifade ederken, böylece değişikliklere ani yakanamayacaklarını, öncesinden hazırlıkları gerçekleştirecek zamana sahip olacaklarını vurguluyor.

AİMSAD'IN EUMABOIS ÜYELİĞİ SEKTÖRE GÜÇ KATACAK

Geçtiğimiz günlerde bir başka güzel haber de Ağaç İşleme Makine ve Yan Sanayisi İş Adamları Derneği'nden (AİMSAD) geldi. Sektörünün en büyük çatı meslek örgütü olan Avrupa Ağaç İşleme Makinesi İmalatçıları Federasyonu'nun (EUMABOIS) Yönetim Kurulu Üyesi olan AİMSAD da bundan sonra Türk makine sektörünün Avrupa'daki gücü ve etkinliğini artırmak için daha yoğun bir çabaya girecek.

AİMSAD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Sabri Erol, son 15 yıllık dönemde üretimini yüzde 200, ihracatını yüzde 760, ithalatını ise yüzde 370 oranında yükseltecek kadar başarılı bir grafik çizen Türkiye ağaç işleme makineleri sektörünün, uluslararası meslek örgütlerindeki söz sahipliğini üstlendiği yeni görevlerle artırdığına işaret ederken, AİMSAD'ın 2014'teki üyeliğinin hemen ardından Yönetim Kurulu Üyesi olmasının büyük bir başarı olduğunun altını çiziyor.

EUMABOIS'te yer almanın Türkiye'deki sektöre önemli avantajlar getireceğine de dikkat çeken Mustafa Sabri Erol, en fazla üretim ve ihracat gerçekleştiren Almanya ve İtalya'nın tecrübelerinden Türk ağaç işleme makineleri sektörünün de istifade edeceğini ve AİMSAD'ın hedeflerinden biri olan modern

MAKİNE SEKTÖR DERNEKLERİNİN AVRUPA'DA TEMSİL DÜZEYLERİ

POMSAD	EUROPUMP [Avrupa Pompa İmalatçıları Derneği-Başkan-15 yıl]
	CEIR [Avrupa Vana Sanayicileri Derneği-Bir önceki dönem başkanı-13 yıl]
PAGDER	EUROMAP [Avrupa Plastik ve Kauçuk İşleme Makineleri Birliği-8 yıl]
	EUPC [Avrupa Plastik Mamul Üreticileri Birliği-4 yıl]
	PLASTICSEUROPE [Avrupa Plastik Sanayicileri Derneği-4 yıl]
TARMAKBİR	CEMA [Avrupa Tarım Makineleri İmalatçıları Birliği-9 yıl]
	AGRIEVOLUTION [Küresel Tarım Makineleri İmalatçıları Birliği-Başkan Yardımcısı-4 yıl]
İMDER	CECE [Avrupa İş Makineleri Federasyonu-9 yıl]
	ERA [Avrupa Makine ve Ekipmanları Kiralama Federasyonu-5 yıl]
	EDA [Avrupa Yıkım Birliği-3 yıl]
İSDER	FEM [Avrupa İstif Makineleri ve Ekipmanları Federasyonu-10 yıl]
	ERF [Avrupa Depo ve Raf Sistemleri Federasyonu-7 yıl]
	ERA [Avrupa Makine ve Ekipmanları Kiralama Federasyonu-6 yıl]
AKDER	CETOP [Avrupa Hidrolik ve Pnömatik Komitesi-Başkanlık Konseyi Üyesi-13 yıl]
İSKİD	EUROVENT [Avrupa Soğutma ve Havalandırma Cihazı Üreticileri Derneği-Başkan Yardımcısı-16 yıl]
AYSAD	ELA [Avrupa Asansör Derneği-Yönetim Kurulu Üyesi-8 yıl]
MİB	CECIMO [Avrupa Takım Tezgahları İmalatçıları Birliği-Yönetim Kurulu Üyesi-17 yıl]
	PNEUROPE [Avrupa Kompresör ve Pnömatik Aletler İmalatçıları Birliği-11 yıl]
KBSB	EHI [Avrupa Isıtma Sanayi Derneği-7 yıl]
ARUSDER	VAK [Belediye Araçları ve Ekipman Endüstrileri Derneği-Yeni üye]
AİMSAD	EUMABOIS [Avrupa Ağaç İşleme Makinesi İmalatçıları Federasyonu-Yönetim Kurulu Üyesi-2 yıl]

Kaynak: MAİB ve MTG 2015 Faaliyet Raporu'ndaki [Sf. 57] verilerden yararlanılmıştır.





“EUMABOIS, İNTERAKTİF BİR BİLGİ PAYLAŞIM PLATFORMU”



Mustafa Sabri EROL
AİMSAD Yönetim Kurulu Başkanı

“Avrupa’daki ağaç işleme sektörüne yönelik faaliyet gösteren 14 ülke derneği ile iki firmayı bünyesinde bulunduran EUMABOIS, kâr amacı gütmeyen, ağaç işleme makineleri ve yan sanayi imalatçıların bir araya geldiği, bir çatı meslek örgütü olarak dikkat çekiyor. Avrupa genelinde temsil ettiği toplam 850 imalatçı firma ile dünya üzerindeki sektörel üretim ihtiyacının yüzde 56’sını karşılayan; tecrübeli girişimcilerin bir araya geldiği, interaktif bir bilgi paylaşım platformu olmayı hedefleyen EUMABOIS, sektör adına muhtelif istatistikî çalışmalar ve pazar araştırmaları yürütüyor; konferans ve panel gibi etkinlikler düzenleyerek bilimsel çalışmalara ev sahipliği yapıyor. Böyle bir yapının Yönetim Kurulu Üyesi olmamız, sektörümüz ve AİMSAD için çok büyük önem taşıyor. EUMABOIS bünyesindeki faaliyetlerin içinde yer alarak tecrübe edinecek ve faydalı olan tüm bilgileri üyelerimizle paylaşma imkânı sağlayacağız.”



üretim teknolojileri alanında gelişme sağlayacaklarını vurguluyor.

POMSAD: İLK GÜNDEN BERİ AVRUPA’DA TEMSİLİ ÖNEMİYOR

MAKFED üyesi ve Türk makine sektörünün önemli üreticilerinin çatı derneği olan Türk Pompa ve Vana Sanayicileri Derneği (POMSAD), Avrupa’da uzun yıllardır muadili derneklerde üyeliğe sahip ve bu derneklerin yönetim kadrolarında söz sahibi durumda bulunuyor. POMSAD Genel Sekreteri Gökhan Sezer Türktan, 1996 yılında kurulan POMSAD’ın kurulduğu günden itibaren Avrupa’da temsili kendisine hedef edindiğini ifade ederken, bu doğrultuda 2001 yılında EUROPUMP’a (Avrupa Pompa İmalatçıları Derneği) üye olduklarını ve o tarihten yana da İcra Kurulu Üyesi ol-

duklarını söylüyor. POMSAD Yönetim Kurulu Başkanı Kutlu Karavelioğlu’nun geçtiğimiz yıl EUROPUMP Başkanlığı’na seçildiğini ve halen bu görevi yürüttüğünü de anımsatan Türktan, EUROPUMP’un 1960 yılında kurulan ve 17 ülke derneğini çatısı altında toplayan bir üst kurum, ülke derneklerini çatısı altında topladığı için aslında bir federasyon olduğunu da vurguluyor: “14 AB üyesi ülke derneğinin yanı sıra Türkiye, Rusya ve İsviçre ülke dernekleri üyelerini de bünyesinde toplayan EUROPUMP’a üye pompa üreticisi firmaların sayısı 450 civarındadır; 100 bin kişi çalıştırıyor, üretimleri de 11 milyar euro seviyesindedir ve Avrupa’da bu sektörü temsil eden tek sivil tepe örgütüdür.”

Gökhan Sezer Türktan, vana sektöründe ise 2003 yılında CEIR’e (Avrupa Vana ve Armatür Sanayicileri Derneği) üye olduklarını, 2005 yılın-





dan bu yana da POMSAD'ın bu derneğin Yönetim Kurulu'nda yer aldığını hatırlatıyor. 2011-2013 yılları arasında POMSAD'ın bir önceki yönetim kurulu başkanı olan Bülent Haciraifoğlu'nun CEIR Başkanlığı görevini başarıyla yürüttüğünü de anımsatan Türktan, CEIR'in 1959 yılında kurulan ve aynı EUROPUMP gibi ülke derneklerini içerisinde barındıran ve Avrupa'da vana sektörünü temsil eden bir üst kurum olduğunun altını çiziyor.

ÜYELİK VİZYONU ÖNEMLİ

POMSAD'ın Avrupa'daki üyeliklerinde iki yönlü görevi olduğuna da dikkat çeken Türktan, hem Avrupa'da neler olduğunu, mevzuatlarda ne gibi değişikliklerin öngörüldüğünü ve bu anlamda üreticilerin nelere dikkat etmesi gerektiğini görebildiklerini ve Türkiye'deki sektörü bu gelişmelere göre yönlendirebildiklerini hem de Avrupa'daki temsilcilere Türkiye'de neler olduğunu ve hangi noktalarda öne çıkabildiğimizi anlatabildiklerini ifade ediyor.

"Bu kuruluşlar, çalışmalarını komisyonlar, komiteler ve bunlara bağlı çalışma gruplarının yaptığı çalışmalarla yürütüyor. Tüm POMSAD üyeleri buralarda görev alma hakkına sahip, son yıllarda bu çalışmalara katılan üyelerimiz artmaya başladı bu da bizi sevindiriyor. Bu toplantılara katılıma önem veriyoruz ve üyelerimizi sürekli olarak bilgilendiriyoruz çünkü Avrupa'da yapılacak bir mevzuat değişikliğinin ilk adımları bu alt gruplarda atılıyor, buradaki çalışmalara katılan bir üretici hem gelişmelerden anında haberdar olma hem de çalışmalarda bizzat yer alarak bu çalışmalara şekil verme imkânı buluyor. Bu birliktelikler sadece masa başı toplantılarından da ibaret değil, çeşitli komisyon ve ko-

mite toplantılarında fabrika ve teknik merkez gezileri de programa dâhil ediliyor, dışardan bir kişinin gezmeye imkân bulamadığı önemli fabrikalara ve merkezlere buralarda yer alarak üreticilerimiz ziyaret imkânı buluyor bunlar bir firmanın vizyonu açısından son derece önemli" diyerek devam eden Türktan, POMSAD olarak Türk üreticilere bir yol açtıklarını, bu yoldan ne kadar çok üye yürürse o kadar mutlu olacaklarını söylüyor.

Bir arada olmanın, sorunları birlikte aşmaya çalışmanın ve birlikte hareket etmenin tüm makine sektörü için çok önemli olduğuna da değinen Türktan, "Hızla gelişen dünyada özellikle bu sektörel yapılanmalara uzun yıllardır sahip olan ülkelerle ilişki içerisinde olan bir dernek çatısı altında birlikte olmak, artık bir gereklilik haline aldı. Çünkü bu birliktelik, tek başına açmanın çok zor olduğu kapıların daha kolay açılmasında, sorunları dile getirilmesinde ve sorunlara çözüm bulunmasında çok büyük bir rol oynuyor. Türk pompa ve vanalarının ulaştığı kaliteyi, en iyi, ana ihrac pazarlarımız gösteriyor. İhracatımızın yüzde 60'dan fazlasını AB ve ABD'ye yapıyoruz. Almanya, ki en büyük ihracatçımızdır, en büyük müşterimiz. Bugün, Alman malı diye dünyada pazarlanan pompa ve vanaların içinde, bizim ürünlerimiz azımsanmayacak boyutlarda. Ancak Ar-Ge faaliyetlerinin artması gerekli. Büyüyen dünya pazarında yer almak için katma değeri yüksek, pahalı ürünler üretmeliyiz. Dernek olarak yurt dışı temsil gücü çok yüksek ve üst kuruluşlarda önemli görevler almış ve almakta olan bir derneğiz. Bunun üyelerimiz için büyük bir avantaj olduğunu düşünüyorum, biz bu yolu açtık ve bu yoldan üyelerimizin de yürümesi için elimizden geleni yapıyoruz. Bugün yurt dışındaki toplantılara katılan, çalışma gruplarına iştirak eden, fabrika-test merkez-teknik merkez gezilerine katılan bir üreticimizin vizyon olarak firmasını çok daha ileri noktaya taşıyacağına inanıyoruz. Bu ortamları sadece işin bir kısmı olarak düşünmekte yanlış, buralar aynı zamanda birer sosyal ortam, sorunların, çözüm önerilerinin informal ortamlarda da görüşüldüğü, karşılıklı fikir alışverişinde bulunulabilen ortamlar. Dünya'nın önemli firmalarının üst düzey yetkilileri bu toplantılara düzenli olarak katılıyor, bu insanlarla tanışma, sektörlerin hakkında görüşme yapma imkânı bulabileceğiniz en uygun mecralar bunlar. Bizlerin görevi eğer sektörlerimizi temsil etmekse bu temsil görevimizi yurt dışında etkin bir şekilde yapmalıyız ki tüm makine sektörü olarak kendimizi dışarıya daha iyi ifade edelim, önyargıları kıralım. Şunu bilmeliyiz ki sınırların kalktığı bir dünyada bugün bizlerin girmediği her mecrada 'rakiplerimiz' olacak ve onlar etkin rol oynamaya başlayacaklar" diyor.

"GENÇ BİR DERNEK OLARAK ENERJİMİZE GÜVENİYORUZ"



Gökhan Sezer TÜRKATAN
POMSAD Genel Sekreteri

"Yurt dışındaki muadil derneklere bakıldığında Türkiye'de dernek yapılanmalarının oldukça genç olduğunu görüyoruz. Bizim segmentlerimizin ileri ülkelerde 150 yıllık geçmişi var, Amerikan Pompa Derneği 99 yaşında, Amerikan Vana Derneği 78 yaşında, EUROPUMP 56 yaşında, CEIR 57 yaşında, İtalyan Vana Derneği 64 yaşında, Fransız Pompa-Vana-Kompresör Derneği 110 yaşında bu örnekleri çoğaltabiliriz. Bir araya gelmenin ne demek olduğunun ve bunun sağlayacağı avantajların zihinlerde oturması biraz zaman alıyor, biz çalışmalarımızla dernek bilincinin artık ülkemizde de oturmaya başladığını görüyoruz. Biz bu gençliği hiçbir zaman bir dezavantaj olarak görmedik, aksine bu gençliğin verdiği enerjiyle çok hızlı yol kat ettik. 18 yaşında bir dernek olarak, bugün CEIR'de bir dönem başkanlık görevi yaptık ve halen POMSAD Yönetim Kurulu Başkanı, EUROPUMP Başkanlığı görevini de üstleniyor."



KAMERUN



YÜZÖLÇÜMÜ

475.442 km²

NÜFUS

23.130.000 (IMF 2015)

ÖNEMLİ ŞEHİRLER

Yaoundé (Başkent),
Douala, Maroua, Garoua.

ETNİK GRUPLAR

Kamerun'da etnik grup olarak 286 unsur yer alıyor. Güneyde Bantular yoğunluktayken, kuzey bölgelerinde ise Fulbe, Kanuri, Mandara, Musgum, Kotoko ve Massa gibi Sudan halkları çoğunluktadır. Ayrıca Pigmeler, Nijeryalı göçmenler ile Avrupalı ve Çinli topluluklar da Kamerun'da bulunuyor.

DİL

Fransızca ve İngilizce resmi dil olarak etkin şekilde kullanılırken, ülkede 200'ü aşkın etnik grup yaşamakta ve bir o kadar da etnik dil; ayrıca resmi ve etnik dillerin karışımı olarak ortaya çıkan kreol diller de konuşulmaktadır.

PARA BİRİMİ

Orta Afrika Frangı (CFA)
1 Dolar: 588 CFA (21 Eylül
2016 itibarıyla)

*CIA The World Factbook
ve T.C. Dışişleri Bakanlığı
Kamerun Künyesi*





AFRİKA'NIN YILDIZI: KAMERUN

SAHİP OLDUĞU PETROL, DOĞAL GAZ, MADENLER, ORMAN VE TARIM ÜRÜNLERİ GİBİ YER ÜSTÜ VE YER ALTI KAYNAKLARI AÇISINDAN ÖNEMLİ BİR YERE SAHİP OLAN KAMERUN, ORTALAMA YÜZDE 5 SEVİYELERİNDE GERÇEKLEŞEN EKONOMİK BÜYÜMESİNİ HIZLANDIRABİLMEK İÇİN HER YIL TOPLAM İTHALATININ YÜZDE 10'UNU MAKİNE SEKTÖRÜNDE GERÇEKLEŞTİRİYOR. TÜRKİYE'DEN KAMERUN'A GERÇEKLEŞEN MAKİNE İHRACATI İŞE HALEN POTANSİYELİNDEN UZAK OLSA DA 2015'TE YAKALADIĞI YÜZDE 30 ARTIŞLA GELECEK VADEDİYOR.



Kamerun, 30 milyar dolarlık GSYİH ile Afrika'nın yedinci, Orta Afrika'nın ise en büyük ekonomilerinden biri olarak gösteriliyor. Coğrafi konumu itibarıyla Orta Afrika'nın giriş kapısı ve 1994'te kurulan altı üyeli Orta Afrika Ekonomik ve Parasal Birliği'nin (CEMAC) en büyük ülkesi olan Kamerun, yükselen bir ekonomik grafik izliyor olsa da uzun yıllar süren sömürü döneminin yarattığı geri kalmışlığı telafi edebilmek ve 2035 yılı için hedeflediği gelişmişlik seviyesine ulaşabilmek için de var gücüyle çalışıyor. Ekonomi Bakanlığı ve Uluslararası Para Fonu (IMF) verilerine göre yüzde 5 seviyelerinde gerçekleşen bir büyüme sergileyen Kamerun, bu doğrultuda şehir planlaması, sağlık sektörü, tarım ve hayvancılık, yollar, enerji, su ve güvenlik olmak üzere yedi ana temel bölümden oluşan bir acil eylem planını üzerine odaklanmış durumda. 1999 yılında CEMAC içerisinde ortak para, ortak gümrük tarifesi ve malların serbest dolaşımını sağlayan Gümrük Birliği'ne geçen Kamerun, 2015 yılı BM İstatistik Bölümü veri-

lerine göre 6 milyar dolarlık ithalat ve 4 milyar dolarlık ihracatla 10 milyar dolarlık bir ticaret hacmine sahip. 2015'te Kamerun, 6 milyar dolar değerinde ithalat ve 4,1 milyar dolar değerinde ihracat gerçekleştirmişti.

Kamerun'un küresel ticareti içerisinde makine sektörünün durumu ise ithalat odaklı ilerliyor. Ülkede hâkim sanayi üretimi madencilik ve tarım üzerine ilerliyor ve bu çerçevede Kamerun, 2015 yılı BM İstatistik Bölümü resmi verilerine göre toplam ihracatının ancak yüzde 1,2'si oranında 51,1 milyon dolar değerinde makine ihracatı gerçekleştirirken, toplam ithalatının yüzde 8,6'sı oranında 524 milyon dolar değerinde makine ithal ediyor.

2035 HEDEFİ YÜKSELEN EKONOMİ OLMAK

Kamerun'un küresel ticareti ve özelde makine sektörüne ait rakamların ayrıntılarına geçmeden önce bir parça Kamerun'un siyasi ve sosyal içeriklerine de göz atalım.

Kamerun, sahip olduğu petrol, doğal gaz, madenler, orman ve tarım ürünleri gibi yer üstü ve altı kaynaklar açısından önemli po-

BM İSTATİSTİK BÖLÜMÜ VERİLERİNE GÖRE KAMERUN'UN ÜLKE BAZINDA MAKİNE İTHALATI 2015 YILINDA, 524 MİLYON DOLAR OLARAK GERÇEKLEŞTİ. BU DÖNEMDE, ÇİN, ABD VE FRANSA KAMERUN'UN MAKİNE İTHALATINDA İLK ÜÇ SIRADA KENDİNE YER BULDU.



tansiyeye sahip bir ülke ve ihracatının yüzde 90'ını da başta petrol olmak üzere kereste, kakao, kauçuk, pamuk ve alüminyum ile gerçekleştiriyor.

Öte yandan Kamerun, diğer Afrika ülkelerinin karşı karşıya bulunduğu genel sorunların çoğunu da yaşamaya devam ediyor. Bu sorunlar arasında kötü yönetim, sivil hizmetlerin hantallığı, yolsuzluk, rüşvet, bürokrasi, finans sektörünün gelişmemiş olması, yüksek vergi ve ticareti kısıtlayıcı tedbirler olarak sıralamak mümkünken, Kamerun, gibi 2035 yılında yükselen bir ekonomi olma hedefiyle bu temel sorunların iyileştirilmesi için yoğun bir siyasi, sosyal ve ekonomik bir program izlemeye de devam ediyor.

EN BÜYÜK SORUN, ALTYAPI EKSİKLİKLERİ

Kamerun ismi, bölgeye gelen ilk Avrupalılar olan Portekizli denizcilerin, burada içerisinde bol miktarda kabuklu hayvan gördükleri bir nehre kendi dillerinde kabuklu hayvan anlamına gelen Camarões adını vermelerine dayanıyor.



Mandara Sıradağları'ndaki Çamur Evler

2015 YILI KAMERUN'UN MAKİNE İTHALATINDA İLK 10 ÜLKE (MİLYON DOLAR - 84. FASIL)

Kaynak: BM İstatistik Bölümü Verileri

Sıra No	ÜLKE	2015
1	ABD	1.240
2	İNGİLTERE	1.425
3	ÇİN	1.335
4	JAPONYA	506
5	ALMANYA	587
6	HOLLANDA	358
7	TAYLAND	333
8	SİNGAPUR	242
9	GÜNEY KORE	230
10	İTALYA	202
24	TÜRKİYE	34
	DİĞER	1.522
	TOPLAM	8.013

Günümüzde Kamerun'un bulunduğu bölgelerde, sömürge dönemi öncesinde de birçok etnik grup varlık gösteriyordu. Ülkenin sık ormanlarla kaplı güney kesimlerinde herhangi siyasi bir birliktelik sağlanmadan bir arada yaşayan Bantu toplulukları yer alırken, ülkenin güney ve batı kesimlerinde daha merkezi bir birliktelikle topluluk halinde yaşayan oluşumlar vardı. 1472 yılında Portekizli denizcilerin Fernando do Poo önderliğinde bölgeye gelmesi sonucu Avrupalılar bu bölgeye ilk defa ayak basmışlardır. Portekizlilerin bölgede hâkimiyet kurması sonucu 1520 yılında bölgeden ticaret yapılmaya başlanmış, özellikle Douala gibi sahile yakın topluluklarla yapılan ticaretin önemli bir kısmını köle, fildişi ve palmye yağı ticareti oluşturmuştur. Diğer yandan, Portekizlilerin gelişimiyle bölgede çok sayıda şeker kamışı tarlaları oluşturulmuş, köle ticareti çok daha büyük bir öneme sahip olmuştur, bu insanlık dışı ticaret 1840'ta Douala ile Portekiz hükümeti arasında yapılan anlaşma ile son bulmuştur.

1868 yılında Douala'da ilk ticari merkezini kuran Almanya ise Birinci Dünya Savaşı'nın sonuna dek bölgenin yeni sömürgeci hâkimi olacaktır. Almanya, 1916 yılında son birliğinin de bölgeden çekilmesiyle Kamerun'daki sömürge sistemini tamamen kaybederken, Almanya'nın boşluğu İngiliz ve Fransız askerî birlikleri tarafından hızla dolduruldu ve Kamerun, fiili olarak Fransız ve İngiliz hâkimiyeti altında iki ayrı bölgeye bölündü. Fransız yönetimindeki bölgenin 1960'ta bağımsızlığını kazanmasının ardından İngiliz yönetimindeki bölgenin de 1961'de bağımsızlığını alması-

2015 YILINDA,
TÜRKİYE
4 MİLYON DOLARA
YAKLAŞAN
İHRACATIYLA,
KAMERUN'UN
MAKİNE İTHALATINDA
20'NCİ SIRADA
YER ALDI.



Douala'da bir halk pazarı

ÜLKE NÜFUSUNUN YAKLAŞIK YÜZDE 70'İ GEÇİMİNİ TARIMSAL FAALİYETLERDEN TEMİN EDERKEN, TARIMSAL ÜRETİM TEMEL GIDA İHTİYACINI KARŞILAMAK VE İHRACAT GELİRİ ELDE ETMEK AMACIYLA DA YAPILIYOR.

TÜRKİYE KAMERUN DIŞ TİCARET GÖSTERGELERİ (MİLYON DOLAR)

Kaynak: TÜİK verileri

	2014	2015	2016 (01/09)
İHRACAT	110,7	83,3	43,2
İTHALAT	40,4	35,3	25,9
HACİM	151,2	118,6	69
DENGE	70,3	48	17,3

la iki bölge aynı yıl Kamerun Federal Cumhuriyeti adı altında federal bir yapıya dönüştü ve 1972 yılında ise Kamerun Cumhuriyeti adı altında tek bir merkeze bağlanarak üniter bir yapıya kavuştu.

Oldukça genç bir nüfusa sahip olan Kamerun'un toplam nüfusu Dışişleri Bakanlığı ve Uluslararası Para Fonu'nun 2015 yılı tahminlerine göre 23 milyonun üzerinde. 286 etnik gruptan oluşan nüfus hızlı büyüyen ve kentleşme oranı hızla artan bir yapıya sahipken, nüfusun yaklaşık yüzde 40,5'i 15 yaşın altındadır. Kentlerde yaşayanların oranı ise yüzde 58 olarak ölçülüyor.

Ülkenin idari başkenti Yaoundé, ekonomik başkenti ise Douala'dır. Bununla birlik-

te Kamerun'un kırsal bölgelerindeki büyük altyapı eksiklikleri nedeniyle kentlere doğru büyük göçler yaşanmaya da devam ediyor ve bu hızlı göçler nedeniyle kentlerdeki yaşam standartları da düşerek altyapısız gecekondulaşmaya yol açıyor.

Diğer yandan Kamerun, doğal alanları bakımından "Küçük Afrika" olarak da tanımlanıyor. 2001 yılında yapılan bir araştırmaya göre ülke genelinde 96'sı endemik açıdan sadece bu ülkeden bulunan 542 farklı balık türü belirlenmiştir. Ayrıca yine aynı araştırmaya göre ülke genelinde 15 bin kelebek türü, 280 memeli hayvan türü (küçük ve büyük memeli hayvanların toplamı), Afrika'da bulunan 275 adet sürüngen türünün 165'i ile üç timsah

türü ve 190-200 kurbağa türü olduğu belirlenmiştir. Bunlara ilaveten 750'si Kamerun'da yerleşik, 150'si göçmen olmak üzere 900 farklı kuş türü de tespit edilmiştir. 2008 yılında Nijerya sınırına yakın bir konumda oluşturulan Takamanda Ulusal Parkı ile soyu tehdit altında olan goril ailesine mensup "Cross River Gorili"nin korunması da amaçlanmıştır. Halen sayıları 300 civarında bulunan goril türünün soyu kaçak avlanma ve orman alanlarının tahrip edilmesi nedeniyle tükenme tehdidi altındayken, Banyang Mbo Tabiat Alanı'nda ise ülkede var olan az sayıda orman filü nüfusunun korunması amaçlanıyor.

GENÇ VE AKTİF İŞ GÜCÜNE SAHİP

Ülkenin kuzeyinde Müslüman Sudanlı etnik gruplarla Fulani denilen etnik grup çoğunlukta, Çad Gölü civarında az sayıda Shuwa Arapları yaşıyor. Kamerun'un güneyinde ise Bantu ve Yarı-Bantu dillerini konuşan gruplar bulunuyor. Diğer yandan, özellikle 2007'de çoğunluğu Orta Afrika Cumhuriyeti, Çad ve Nijerya'dan olmak üzere 100 bine yakın göçmenin Kamerun'a geldiğini de söyleyelim. Elbette Fransız ve İngiliz azınlıkların yanı sıra son on yıldır Çin'in yoğun olarak ilgilediği Kamerun'da Çinli azınlık gruplarına da rastlanıyor.

Kamerun'da nüfusun yaklaşık yüzde 40'ı aktif iş gücü çağındadır ve çalışanların yaklaşık yüzde 66'sı çiftçilik, hayvancılık, avcılık ve balıkçılıkla uğraşılıyor. Yüzde 14'lük kısım ise vasıfsız işçi olarak yine tarım sektöründe istihdam ediliyor. Çalışanların yüzde 57'si kendi hesabına çalışırken ancak yüzde 20'si ücretli olarak, yüzde 20'si ise ailesine yardımcı olarak çalışıyor. Bununla birlikte uzmanlar, ülkedeki istihdamın yüzde 90'ının kayıt dışı olduğunu da bildiriyor. Kayıtlı istihdamın yarıya yakını kamuda istihdam edilirken, kayıt dışı istihdamın yüzde 60'ı tarım sektöründe, kalanı da tarım dışı sektörde görülüyor.

ENERJİ TALEBİ HAD SAFHADADA

Öte yandan, ülke genelinde 15 yaş ve üzerindeki nüfusta okuma yazma bilenlerin oranı ise 2010 tahmini verilerine göre yüzde 71,3 düzeyinde seyrediyor. Bu oran erkeklerde yüzde 78,3 iken, kadınlarda yüzde 64,8 olarak ölçülmüş. Kamerun genelinde zorunlu bir eğitim sistemi bulunmasına rağmen okuma yazma bilmeyenlerin oranı ise yüzde 25. Ülkede okul çağına gelmiş çocukların okula başlama oranı da yüzde 79 ile Afrika standartlarına göre yüksek seyrediyor.

Kamerun toprakları kuzeyde Sahra Çöllerinden güneye inildikçe çayırlara ve ekvatorial ormanlara kadar uzanıyor. Genel olarak ül-

kenin kuzeyi dışında doğa koşulları uygun ve bol su kaynaklarına sahipken, kırsal bölgelerde içme suyu ve enerji temininde halen büyük sorunlar yaşanıyor.

Kamerun'da, doğal koşulların çeşitliliği ekonomik ve tarımsal faaliyetlerin çeşitlenmesini de sağlıyor. Yağmur ormanları ülkenin yüzde 40'ını kapladığı için ağaç ve orman ürünleri sektörü Kamerun'un gelişen sektörlerinden biri olarak öne çıkıyor ve bu ürünlerin ihracatı da petrolden sonra ikinci sırada yer alıyor. Bununla birlikte Kamerun, korumaya ayrılan topraklar bakımından yüzde 14'lük oran ile Afrika'daki en büyük orana sahip ülkelerden biri olma konumunu da sürdürüyor.

Ülkedeki en önemli ekonomik faaliyetlerden biri ise madencilik... Petrol üretimi sektörde ilk sırada yer alırken, ülke ihracatının yarıdan fazlası petrolden elde ediliyor. Diğer yandan Kamerun, diğer maden kaynakları bakımından çok zengin olmasına karşın henüz bu kaynaklar yeterince işletilemiyor. Bunda kuş-

ÇİN, 132,6 MİLYON DOLARLIK MAKİNE İHRACATIYLA 2015 YILINDA DA KAMERUN'UN EN BÜYÜK TİCARET PARTNERİ OLMAYI SÜRDÜRDÜ.

BUNLARI BİLİYOR MUYDUNUZ?

- Kamerun ismi, bölgeye gelen ilk Avrupalılar olan Portekizli denizcilerin, burada içerisinde bol miktarda kabuklu hayvan gördükleri bir nehre kendi dillerinde kabuklu hayvan anlamına gelen Camarões adını vermelerine dayanıyor.
- Doldukça genç bir nüfusa sahip olan Kamerun'un toplam nüfusu Dışişleri Bakanlığı ve Uluslararası Para Fonu'nun 2015 yılı tahminlerine göre 23 milyonun üzerinde.
- 286 etnik gruptan oluşan nüfus hızlı büyüyen ve kentleşme oranı hızla artan bir yapıya sahipken, nüfusun yaklaşık yüzde 40,5'i 15 yaşın altındadır. Kentlerde yaşayanların oranı ise yüzde 58 olarak ölçülüyor.
- Kamerun'un kırsal bölgelerindeki büyük altyapı eksiklikleri nedeniyle kırsal bölgelerden kentlere doğru büyük göçler yaşanmaya devam ediyor ve bu hızlı göçler nedeniyle kentlerdeki yaşam standartları da düşerek altyapısız gecekondulaşmaya yol açıyor.
- Ekonomi Bakanlığı ve Dış İşleri Bakanlığı'nın yayımladığı güncel bilgilere göre, Türkiye ile Kamerun arasında resmi pasaportlara karşılıklı vize muafiyeti bulunuyor. Kamerun'un umumi pasaportlara uyguladığı vize ise devam ediyor.
- Kamerun'da özellikle resmi karşılmalarda ya Avrupalı giyim tarzı (takım elbise, kravat, etek) ya da Kamerun'un renkli yöresel kıyafeti olan Kaba Ngondo'nun giyimle zorunluluğu bulunuyor.
- Ülke genelinde 15 bin kelebek türü, 280 memeli hayvan türü (küçük ve büyük memeli hayvanların toplamı), Afrika'da bulunan 275 adet sürüngen türünün 165'i ile üç timsah türü ve 190-200 kurbağa türü olduğu belirlenmiştir.





KAMERUN'DA NÜFUSUN YAKLAŞIK YÜZDE 40'I AKTİF İŞ GÜCÜ ÇAĞINDADIR VE ÇALIŞANLARIN YAKLAŞIK YÜZDE 66'SI ÇİFTÇİLİK, HAYVANCILIK, AVCILIK VE BALIKÇILIKLA UĞRAŞIYOR. YÜZDE 14'LÜK KISIM İSE VASIFSIZ İŞÇİ OLARAK YİNE TARIM SEKTÖRÜNDE İSTİHDAM EDİLİYOR.

kusuz ülkedeki yatırım sorunları kadar enerji ihtiyacında yaşanan aksaklıklar da büyük rol oynuyor. Kamerun'un sanayi üretimindeki en önemli faaliyeti olan alüminyum üretimindeki tekeli ALUCAM'ın da zaman zaman enerji kesintileri nedeniyle üretimi aksatıyor olması, sanayi tipi elektrik arzında yaşanan sorunların en somut örneğini oluşturuyor. Bununla birlikte, ülkede yabancı yatırımları teşvik eden yeni maden yasasının kabulünden sonra uluslararası madencilik firmalarının bu zengin kaynaklara olan ilgisi arttığı gibi, başta boksit, petrol ve doğal gaz olmak üzere kobalt, demir filizi ve altın temelli doğal kaynaklara ait yeni rezervleri arama, işletme ve üretim faaliyetleri de geçmişe göre daha hızlanmış durumda.

ZAYIF HALKALARDAN BİRİ, SANAYİ ÜRETİMİ

Kamerun'un GSYİH'si cari fiyatlarla 30 milyar dolar civarında seyrediyor. Satın alma gücü paritesine göre kişi başı gelir ise yaklaşık bin 300 dolar olarak ölçülüyor.

Ülke nüfusunun yaklaşık yüzde 70'i geçimini tarımsal faaliyetlerden temin ederken, tarımsal üretim temel gıda ihtiyacını karşılamak ve ihracat geliri elde etmek amacıyla yapıyor. Bu çerçevede ihracata yönelik olarak üretilen başlıca tarım ürünleri de kakao, kahve, pamuk, muz ve kauçuk olarak öne çıkıyor. Bu ürünlerin ihracat düzeyi uluslararası piyasalardaki gelişmelere ve iklim koşullarına bağlı olarak değişim gösterirken, mevcut ağaçların yaşlanması kakao, kahve ve kauçuk üretimini olumsuz yönde etkilemeye devam ediyor. Diğer yandan, gıda üretimi son yıllarda artmasına karşın, ulaşım altyapısının kötü durumda olması; finansman, girdi ve yeni teknolojilere erişimdeki yetersizlikler sektörün gelişmesinin önündeki en önemli engeller olarak dikkat

çekiyor. Diğer taraftan, ormancılık faaliyetleri de Kamerun'un önemli gelir kaynaklarından birini oluşturmaya devam ediyor. Kereste sanayisi daha çok, ülkenin doğusundaki Kongo Havzası ormanlarının etrafında yoğunlaşmışken, ağaç ve ağaç ürünlerinin ihracatı da petrolden sonra ikinci sırada geliyor.

Bununla birlikte tarım ve madencilik temelli Kamerun ekonomisi içerisinde hızlı bir gelişim gösteren bir başka sektör ise inşaat... İnşaat sektörü; ulaşım altyapısı, tarım, sağlık ve eğitim alanlarına yapılan kamu yatırımları sayesinde hızla büyürken, hizmetler sektöründe de telekomünikasyon ve ulaşım hizmetleri en önemli faaliyetler olarak önem teşkil ediyor. Kamerun'da sanayi sektörü ise GSYİH'nin yüzde 15'ini oluşturuyor. Ülkedeki en önemli endüstriyel faaliyet alüminyum üretimi ve bu segmentte tekel olan ALUCAM ülkedeki sanayi üretiminin yaklaşık yüzde 7'sini, ihracatın yüzde 5'ini ve GSYİH'nin yüzde 3'ünü tek başına gerçekleştiriyor ve ülkede üretilen elektriğin de üçte birini tek başına tüketiyor.

KAMERUN'UN MAKİNE İTHALATI

Kamerun'un makine ithalatına ilişkin rakamlara odaklandığımızda, BM İstatistik Bölümü verilerine göre Kamerun'un ülke bazında makine ithalatı 2015 yılında, 524 milyon dolar olarak gerçekleşti. Bu dönemde, Çin, ABD ve Fransa Kamerun'un makine ithalatında ilk üç sırada yer alırken, Çin 132,6 milyon dolarlık makine ihracatıyla Kamerun'un en büyük ticari partneri olmayı sürdürdü. Geçmiş yıllara kıyasla ABD ve Fransa'nın Kamerun'un makine ithalatındaki payı düşüyor olsa da bu iki ülke ikinci ve üçüncü sıradaki yerlerini korumayı başardı. 2015 yılında, Almanya, İtalya, İngiltere, Japonya, Belçika, İspanya ve Hin-



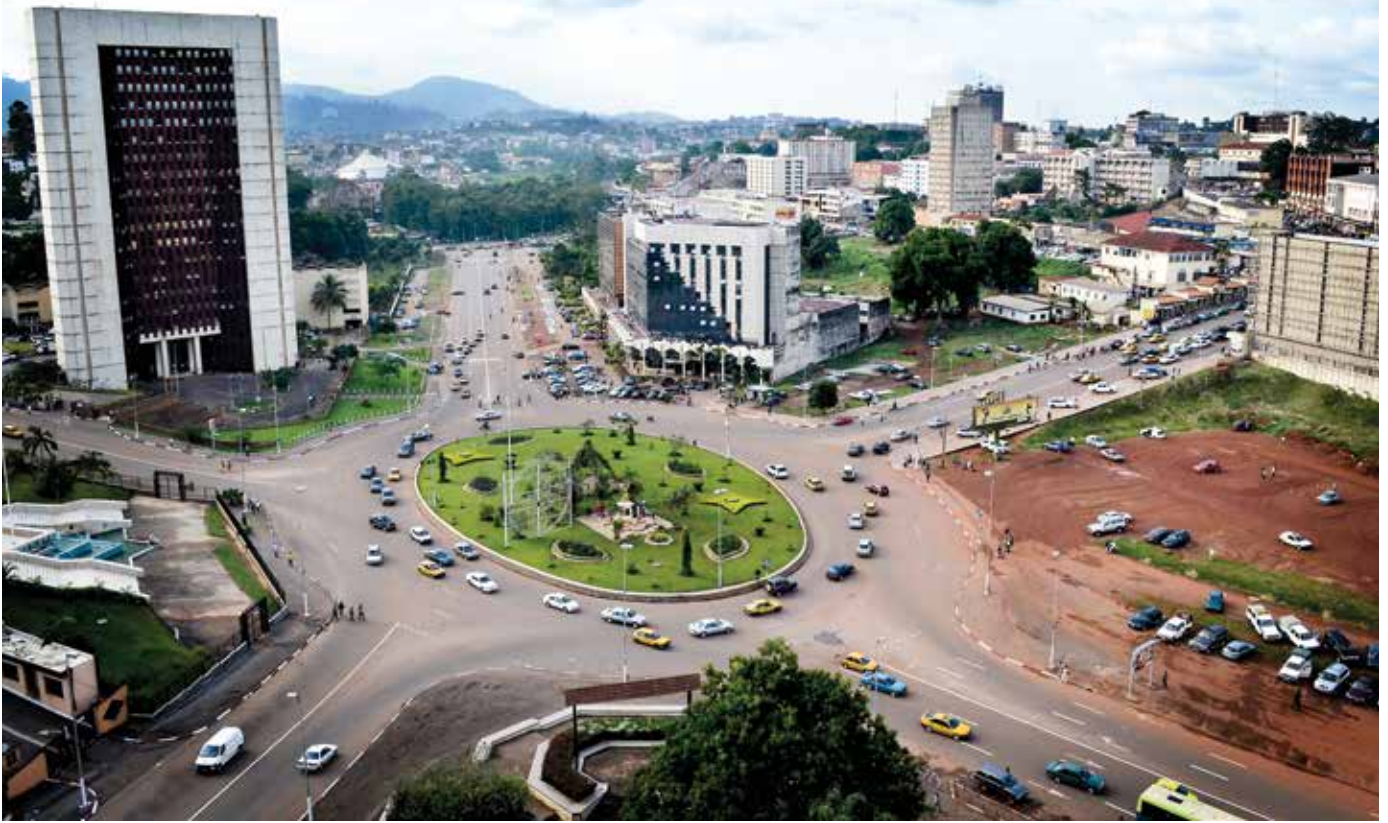
Maroua



Babunjo Kingdom

KAMERUN'UN 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 CİHAZLARI	85,1	67,7	-20,5
8410	SU TÜRBİNLERİ, SU ÇARKLARI VE BUNLAR İÇİN REGÜLATÖRLER	8,7	38,9	346,9
8421	SANTRİFÜJLE ÇALIŞAN KURUTMA, FİLTRE, ARITMA CİHAZLARI	21,9	34,5	57,5
8481	MUSLUKÇU, BORUCU EŞYASI-BASINÇ DÜŞÜRÜCÜ, TERMOSTATİK VALF DÂHİL	32,7	33,2	1,5
8429	DOZERLER, GREYDER, SKREYPER, EKSKAVATÖR, KÜREYİCİ, YÜKLEYİCİ VB.	63,3	27,5	-56,5
8479	KENDİNE ÖZGÜ FONKSİYONLU MAKİNE VE CİHAZLAR	29	25,7	-11,1
8413	SIVILAR İÇİN POMPALAR, SIVI ELEVATÖRLERİ	30,2	25,7	-14,6
8422	BULAŞIK, ŞİŞE VB YIKAMA VE KURUTMA; ŞİŞE ETİKETLEME MAKİNELERİ	31,5	23,2	-26,2
8418	BUZDOLAPLARI, DONDURUCULAR, SOĞUTUCULAR, ISI POMPALARI	19,4	20,4	5,4
8414	HAVA-VAKUM POMPASI, HAVA/GAZ KOMPRESÖRÜ, VANTİLATÖR, ASPİRATÖR	33,1	16,9	-48,7
	DİĞER	329	210,2	-36,1
	TOPLAM	683,9	523,9	-25,5



KAMERUN'UN MAKİNE İTHALATI 2015 YILINDA 524 MİLYON DOLAR OLARAK GERÇEKLEŞİRKEN, BU RAKAMIN TOPLAM İTHALAT İÇERİSİNDEKİ PAYI DA YÜZDE 8,6 OLDU.

distan Kamerun'un makine ithalatındaki en güçlü diğer ülkeler olarak sıralanırken, Türkiye ise 4 milyon dolara yaklaşan makine ihracatıyla, Kamerun'un makine ithalatında 20'nci sırada yer aldı.

Kamerun, 84. fasılda 2015 yılı verilerine göre en fazla 8431 GTİP kodlu "Ağır iş makine ve cihazları" ürün grubunda ithalat yaptı. 2015 yılında söz konusu ürün grubunda 67,9 milyon dolarlık ithalat gerçekleştirilirken, bu rakam 2014 yılında 85 milyon dolar seviyesinde gerçekleşmişti. Listenin ikinci sırasında 8410 GTİP kodlu "Su türbinleri, su çarkları ve bunlar için regülatörler" ürün grubu bulunuyor. Kamerun, 2015 yılında söz konusu kalemden 38,9 milyon dolar değerinde makine ithal ederken, bu ürün grubuna ait 2015 yılı verilerinde yüzde 347'ye ulaşan artış gerçekleştirildiği izleniyor. Bu ürün grubu, aynı zamanda, Kamerun'un makine ithalatında en

fazla artış görülen ürün grubu olması açısından da önem taşıyor. Kamerun'un 84. fasılda en fazla ithalat gerçekleştirdiği üçüncü kalem ise 8421 GTİP kodlu "Santrifüjle çalışan kurutma, filtre, artıma cihazları" ürün grubu oldu. 2014 yılında söz konusu ürün grubunda 21,9 milyon dolarlık ithalat gerçekleştirilirken bu rakam 2015 yılı verilerine göre yüzde 57,5 artarak 34,5 milyon dolar seviyesine ulaştı. Diğer yandan, Kamerun'un makine ithalatındaki en güçlü düşüş ise 8426 GTİP kodlu "Gemi vinçleri; vinçler (taşıyıcı halatlı vinçler, dahil); hareketli kaldırma çerçeveleri, şasisi straddle tipi olan ayak, mesafeleleri ayarlanabilen lastik tekerlekli taşıyıcılar ve vinçli yük arabaları" ürün grubunda ve yüzde 92,5 seviyesinde gerçekleşti. 2014 yılında bu ürün grubunda 108 milyon dolarlık ithalat yapan Kamerun, 2015'te sadece 8 milyon dolarlık alım gerçekleştirdi.

TÜRKİYE'NİN KAMERUN'A MAKİNE İHRACATININ TOPLAM İHRACATTAKİ PAYI (MİLYON DOLAR)

Kaynak:
TÜİK verileri

	2014	2015
TÜRKİYE'NİN KAMERUN'A TOPLAM İHRACATI	110,7	83,3
TÜRKİYE'NİN KAMERUN'A MAKİNE İHRACATI	5,6	7,4
TOPLAM İHRACATTA MAKİNE SEKTÖRÜNÜN PAYI [%]	5,1	8,9

TÜRKİYE 20'NCİ SIRADA

Türkiye ise Kamerun'un makine ithalatında 2015 yılında 20'nci sırada yer aldı. TÜİK verilerine göre, Türkiyeli makine üreticileri, 2015 yılında yüzde 31,6 ihracat artışı yakaladı ve Kamerun'a 7,4 milyon dolar değerinde makine ihraç etti.

Türkiye'nin 84. fasılda Kamerun'a gerçekleştirdiği makine ihracatı içinde ilk sırada 8454 GTİP kodlu "Metalürjide veya metal dökümhanelerinde kullanılan tav ocakları, döküm potaları, külçe kalıpları ve döküm makineleri" ürün grubu yer alıyor. Söz konusu kalemde Kamerun'a 2015 yılında bir milyon dolar değerinde ürün ihraç edilirken listenin ikinci sırasında bulunan 8438 GTİP kodlu "Yiyecek ve içeceklerin sınai amaçlarla hazırlanması veya imaline mahsus makine ve cihazlar" ürün grubunda da yüzde 600'lük artışla 934 bin dolarlık ihracat yapıldı. 2014 yılında bu rakam 133 bin dolardı. Türkiye'nin Kamerun'a makine ihracatında ilk 10 ürün grubu listesinin üçüncü sırasında ise 8474 GTİP kodlu "Toprak, taş, metal cevheri vb. ayıklama, eleme, tasnif, ayırma, yıkama, kırma, öğütme, yoğurma, kalıplama vb. makineleri" ürün grubu yer alıyor. 2014 yılında söz konusu kalemde 922 bin dolarlık ihracat gerçekleştirilirken 2015 yılında bu rakam yüzde 17 azalışla 766 bin dolara geriledi.

Bununla birlikte, Türkiye'nin Kamerun'a makine ihracatında en yüksek artış, 8431 GTİP kodlu "Ağır iş makine ve cihazları" ürün grubunda yaşandı. Bu ürün grubunda 2014'te sadece 70 bin dolarlık ihracat yapılırken, 2015'te bu rakam yüzde 870 artışla 680 bin dolara yükseldi. Benzer şekilde, Türkiye'nin Kamerun'a makine ihracatındaki en büyük düşüş de 8428 GTİP kodlu "Kaldırma, elleçleme, yükleme, boşaltma makineleri (asanörler, yürüyen merdivenler, konveyörler)" ürün grubunda gerçekleşti. Bu ürün grubunda 2014'te sadece 725 bin dolarlık ihracat yapılırken, 2015'te bu rakam yüzde 69 düşüşle 225 bin dolara geriledi.

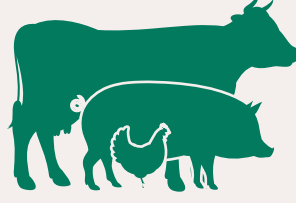
KAMERUN'UN MAKİNE İHRACATI

Kamerun'un ülke bazında makine ihracatı ise 2015 yılında 51,1 milyon dolar olarak gerçekleşti. Bu dönemde, Danimarka, İngiltere ve Gabon Kamerun'un en güçlü ticaret ortakları olurken, Fransa, ABD, Kongo, Senegal, Çad, Orta Afrika Cumhuriyeti ile Hollanda Kamerun'un makine ihracatındaki önemli ülkeler olmayı sürdürdü. Bu dönemde Türkiye ise cüzi bir alımla Kamerun'un makine ihracatında 32'nci sırada yer aldı.

Kamerun, 84. fasıl itibarıyla 2015 yılında, en fazla ağır iş makine ve cihazlarında ihracat

KAMERUN EKONOMİSİNİN ANA SEKTÖRLERİ

TARIM VE HAYVANCILIK:



Kamerun nüfusunun yaklaşık yüzde 70'i geçimini tarımsal faaliyetlerden, çiftçilik, hayvancılık, avcılık ve balıkçılıkla sağlıyor. Doğal koşulların çeşitliliği ekonomik ve tarımsal faaliyetlerin çeşitlenmesini sağlarken, tarımsal üretim temel gıda ihtiyacını karşılamak ve ihracat geliri elde etmek amacıyla yapılıyor. Başlıca tarım ürünleri, patates ve mısır olan Kamerun'da ihracata yönelik olarak üretilen başlıca tarım ürünleri ise kakao, kahve, pamuk, muz ve kauçuk olarak dikkat çekiyor. Diğer yandan, ormancılık faaliyetleri de Kamerun'un önemli gelir kaynakları arasındadır ve Kamerun'un ağaç ve ağaç ürünlerinin ihracatı, petrolden sonra ikinci sırada gelmektedir.

MADENCİLİK:



Kamerun'daki en önemli ekonomik faaliyetlerden biri de madenciliktir. Madencilik faaliyetlerinde petrol üretimi ilk sırada yer alırken, ülke ihracatının yarısından fazlası da petrol kaynaklıdır. Kamerun diğer maden kaynakları bakımından da çok zengin olmasına karşın, henüz bu kaynaklar yeterince işletilemiyor. Bu çerçevede Kamerun'da, birincil ürün olan petrol ve yanı sıra ülkenin en önemli yer altı madeni olan boksitin yanı sıra kobalt, demir filizi, altın, petrol ve doğal gaz alanlarında uluslararası madencilik firmalarının arama, işletme ve üretim faaliyetleri hızla artmaktadır.

SANAYİ:



Kamerun'da sanayi sektörlerinin GSYİH içerisindeki payı yüzde 15 seviyelerinde gerçekleşiyor. Ülkedeki en önemli endüstriyel faaliyet alüminyum üretimidir. Kamu-özel sektör ortaklığında işletilen bir firma tekelindeki üretim, toplam sanayi faaliyetlerin yüzde 7'sini, ihracatın yüzde 5'ini ve GSYİH'nin yüzde 3'ünü tek başına gerçekleştiriyor. Ağır sanayinin bulunmadığı Kamerun'da, öne çıkan diğer sanayi üretimleri ise kâğıt ve kereste olarak dikkat çekiyor.

TİCARET:



Kamerun yaklaşık 30 milyar dolarlık GSYİH ile Afrika'nın yedinci büyük ekonomisidir. Kamerun ekonomisi uzun yıllar liberal ekonomi politikasını benimsemiştir. 1994'te altı üye ülkenin kurduğu Orta Afrika Ekonomik ve Parasal Birliği'nin [CEMAC] en büyük üyesi olan Kamerun coğrafi konumu itibarıyla da Orta Afrika'nın giriş kapısıdır ve geçtiğimiz yıl, 4 milyar dolar ihracat, 6 milyar dolar ithalat gerçekleştirmiştir. Diğer yandan ülkenin 84. faslı içeren makine sektöründeki ihracatı 2015 yılında ancak 51,1 milyon dolarken, ithalatı ise 523,9 milyon dolar seviyesinde kalmıştır.

ULAŞIM VE HABERLEŞME:



Kamerun, neredeyse tüm Afrika ülkelerinde olduğu gibi büyük çaplı ulaşım sorunları yaşıyor. Ülke genelinde 2008 verilerine göre 34 adet havaalanı varken bunların sadece 11'i asfalt piste sahip bulunuyor. Demir yolu ulaşımının sınırlı olduğu ülkedeki kara yolu altyapısı da yetersiz durumda bulunuyor. Bununla birlikte Kamerun, Trans-Afrika Karayolu Ağı üzerinden bulunması ve Orta Afrika için stratejik bir konumda bulunması nedeniyle önemli bir lojistik merkez olmayı da sürdürüyor.



KAMERUN'DA, DOĞAL KOŞULLARIN ÇEŞİTLİLİĞİ EKONOMİK VE TARIMSAL FAALİYETLERİN ÇEŞİTLENMESİNİ SAĞLIYOR. YAĞMUR ORMANLARI ÜLKENİN YÜZDE 40'INI KAPLADIĞI İÇİN AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ, KAMERUN'UN GELİŞEN SEKTÖRLERİNDEN BİRİ OLARAK ÖNE ÇIKIYOR VE BU ÜRÜNLERİN İHRACATI DA PETROLDEN SONRA İKİNCİ SIRADA YER ALIYOR.



2015 YILI KAMERUN İTHALATINDA MAKİNE SEKTÖRÜNÜN PAYI (MİLYON DOLAR)

Kaynak: BM İstatistik Bölümü ve TÜİK Verileri

	2014	2015
KAMERUN'UN TOPLAM İTHALATI	7.561	6.036
KAMERUN'UN MAKİNE İTHALATI	684	524
KAMERUN'UN TOPLAM İTHALATINDA MAKİNE'NİN PAYI [%]	9	8,6

gerçekleştirdi. 8431 GTİP kodlu "Ağır iş makine ve cihazları" ürün grubunun ihracatı 2015'te 21,8 milyon dolar olurken, 8429 GTİP kodlu "Dozerler, greyder, skreyper, ekskavatör, küreyici, yükleyici vb." ürün grubu 5,8 milyon dolarla ikinci, 8479 GTİP kodlu "Kendine özgü fonksiyonlu makine ve cihazlar" ürün grubu ise 3,9 milyon dolarla üçüncü sırada yer aldı.

Ülkenin makine ihracatı, toplam ihracat içerisinde ise yüzde 1,26 gibi düşük bir oranda gerçekleşmeye devam etti.

TÜRKİYE-KAMERUN DIŞ TİCARET İLİŞKİLERİ GELİŞMEYE AÇIK

Türkiye ile Kamerun arasındaki ticari ilişkilerin genel olarak iki ülke açısından da düşük seyrettiği söylenebilir. Türkiye Kamerun'la yapılan ticarete 2003-2007 döneminde açık, 2008-2015 döneminde ise fazla vermeye başlarken, Türkiye'nin Kamerun'a ihracatı 2007 yılından itibaren yükselmeye başladı ve 2009 yılında yaklaşık yüzde 55'lik artışla 50 milyon dolara ulaştı. 2010 yılında da bu seviyeye yakın miktarda gerçekleşen ihracat 2011'de ise

bir önceki yıla göre bu kez yüzde 116 artarak 105 milyon dolara yükselirken, Kamerun'dan gerçekleştirilen ithalat da yüzde 20 civarında arttı ve 47,7 milyon dolara ulaştı. Bu rakamlar ve ticaretin gelişim hızı, iki ülke arasındaki ticaretin gelişmeye açık olduğunun en büyük göstergesi olarak değerlendirilebilir.

Toparlamak gerekirse, Türkiye'nin 84. fasıl bazında Kamerun'a makine ihracatı 2015 yılında yüzde 31,6'lık artışla 7,4 milyon dolar seviyesinde gerçekleşti. Bu rakam 2014'te, TÜİK verilerine göre 5,6 milyon dolar seviyesindeydi.

Türkiye'nin 84. fasıl bazında Kamerun'dan makine ithalatı ise 2014 yılında toplamda 19 bin 862 dolar olarak gerçekleşti. Bunun 19 bin 708 doları 8473 GTİP kodlu "84.69 ila 84.72 pozisyonlarındaki makine ve cihazlarda kullanılmaya elverişli aksam, parça, aksesuarlar" ürün grubundan gerçekleşirken, 154 doları ise 8409 GTİP koduyla "Sadece veya esas itibarıyla 84.07 veya 84.08 pozisyonlarındaki motorların aksam ve parçaları" ürün grubundan yapıldı. Diğer yandan, Türkiye, TÜİK verilerine göre Kamerun'a 2015'te toplam 83,3 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi. Bu anlamda, maki-

ne sektörünün, Türkiye'nin Kamerun'a toplam ihracatından yüzde 8,9 pay aldığı söylenebilir. Hatırlanacağı üzere bu rakam, 2014'te yüzde 5,1 seviyesindeydi.

TİCARETİ ETKİLEYEN KÜLTÜREL FAKTÖRLER

Ekonomi Bakanlığı ve Dış İşleri Bakanlığı'nın yayımladığı güncel bilgilere göre, Türkiye ile Kamerun arasında resmi pasaportlara karşılıklı vize muafiyeti bulunuyor. Kamerun'un umumi pasaportlara uyguladığı vize ise devam ediyor. Yolcuların, ülkeye girişte sarı humma aşısı olduklarını gösteren uluslararası aşı sertifikasını yanlarında bulundurmaları çok önemli. Ayrıca, zorunlu olmamakla birlikte, Hepatit A, Hepatit B, Menenjit, Kolera, Polio, Tetanoz, Difteri, Tifo gibi hastalıklara karşı da gerekli aşılardan yapılması tavsiye ediliyor. Seyahat sağlığı ve uygulanması gereken aşılardan konusunda Sağlık Bakanlığı Hırvat ve Sahiller Sağlık Genel Müdürlüğü'nün İnternet sayfasından (www.hssgm.gov.tr) daha fazla bilgiye ulaşılabilir.

Diğer yandan, Kamerun'da özellikle resmi karşılaşmalarda ya Avrupai giyim tarzı (takım elbise, kravat, etek) ya da Kamerun'un renkli yöresel kıyafeti olan Kaba Ngondo'nun giyilme zorunluluğu bulunuyor. Bu kıyafetlerden hangisi ile karşılaşmalara/davetlere katılacağı davetiyelerde belirtilirken, ülkenin kırsal kesimlerinde ise renkli kıyafetlerle birlikte başlarını örtmek için renkli şapkalar sıkça kullanılıyor.



TÜRKİYE'NİN KAMERUN'A 84. FASIL BAZINDA MAKİNE İHRACATI [BİN DOLAR]		Kaynak: TÜİK Verileri		
GTİP KODU	GTİP ADI	2014	2015	Değişim %
8454	METALÜRJİDE VEYA METAL DÖKÜMHANELERİNDE KULLANILAN TAV OCAKLARI, DÖKÜM POTLARI, KÜLÇE KALIPLARI	-	1.018,0	-
8438	YİYECEK VE İÇECEKLERİN SİNAİ AMAÇLARLA HAZIRLANMASI VEYA İMALİNE MAHSUS MAKİNA VE CİHAZLAR	133,3	934,3	600,7
8474	TOPRAK, TAŞ, METAL CEVHERİ VB. AYIKLAMA, ELEME, TASNİF, AYIRMA, YIKAMA, KIRMA, ÖĞÜTME, YOĞURMA, KALIP	922,7	766,3	-16,9
8418	BUZDOLAPLARI, DONDURUCULAR VE DİĞER SOĞUTUCU VE DONDURUCU CİHAZLAR VE ISI POMPALARI	575,9	754,9	31,1
8431	AĞIR İŞ MAKİNE VE CİHAZLARI	70,2	680,6	869,6
8437	TOHUM, HUBUBAT, KURU BAKLAGİLLERİ TEMİZLEME, TASNİF ETME, AYIKLAMA VE ÖĞÜTMEYE MAHSUS MAKİNALAR	-	463,4	-
8421	SANTRİFÜJLE ÇALIŞAN KURUTMA, FİLTRE, ARITMA CİHAZLARI	491,6	299,8	-39,0
8422	BULAŞIK, ŞİŞE VB YIKAMA VE KURUTMA MAKİNALARI, ŞİŞE, KUTU, ÇUVAL VB DOLDURMA, ETİKETLEME MAKİNALARI	361,4	238,0	-34,1
8428	KALDIRMA, ELLEÇLEME, YÜKLEME, BOŞALTIMA MAKİNALARI (ASANSÖRLER, YÜRÜYEN MERDİVENLER, KONVEYÖRLER)	724,7	225,0	-69,0
8483	TRANSMİSYON MİLLERİ, KRANKLAR; YATAK KOVANLARI VE MİL YATAKLARI; DIŞLİLER VE SİSTEMLERİ; VİDALAR	161,7	221,6	37,0
	DİĞER	2.169,8	1.782,1	-17,9
	TOPLAM	5.611,2	7.384	31,6



“TECRÜBEYE SAYGI DUYULURKEN YENİLİĞE DE DESTEK VERİLMELİ”

İŞE DUYDUĞU İLGI VE AİLE BİREYLERİNİN FİRMAYI BUGÜN BULUNDUĞU KONUMA GETİRİRKEN HARCADIĞI EMEĞİN, HAYALLERİNİ ŞEKİLLENDİRMESİNE YARDIMCI OLDUĞUNU SÖYLEYEN UĞURTAR TARIM MAKİNELERİ DIŞ TİCARET YÖNETİCİSİ AYDAN UĞUR, “ÜRETİMİN İÇİNDE VAR OLMAK BENİM İÇİN YENİ BİR SÜREÇ DEĞİLDİ. DEMİR KOKUSUNU KÜÇÜK YAŞLARDAN İTİBAREN DUYMAYA BAŞLADIM. HENÜZ KÜÇÜK BİR KIZKEN BABAMIN DEMİR PARÇALARINI NASIL KESTİĞİNİ İZLER, ÖĞRENMEYE ÇALIŞTIRDIM” DİYOR.



A ile şirketinde üçüncü kuşağı temsil eden biri olarak çalışmanın avantajları ile zorluklarının kendisi için aynı seviyede olduğunu söyleyen Uğurtar Tarım Makineleri Dış Ticaret Yöneticisi Aydan Uğur, “Babanızın kızı olarak başladığınız işte kendinizi kanıtlamak, harcadığınız emeği göstermek her zaman için daha zordur. Kendi işinizde ça-

lıyorsanız işinizin derdi sizin derdinizdir ve akşam eve döndüğünüzde o da sizinle birlikte gelir. Başka bir yerde çalışıyorsanız alanınız neyi kapsıyorsa sadece işin o kısmının sorumluluğunu üstlenirsiniz. Fakat bir aile firmanız varsa ilginiz olmasa dahi sorumluluklarınız vardır. Bunların yanında bugüne kadar sadece evde gördüğünüz babanız artık sizin patronunuz olmuştur ve

onunla aranızda yeni bir dil yeni bir iletişim kurulumuz” diyor. Yeni jenerasyonun bakış açısının çoğu zaman aile firmalarında yaşanan kuşak çatışmasının sebebi olduğunu dile getiren Uğur, firmalarındaysa bu durumun geçerli olmadığını çünkü tecrübeye saygı gösterilirken yeniliğe de destek verildiğinin altını çiziyor.

Bursa’da 1989 yılında doğan ve İstanbul Bahçeşehir Üniversitesi Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü’ndeki yüksek öğreniminin ardından iş hayatına atılan Aydan Uğur’la, üçüncü kuşak yönetici olarak aile firmalarında görev yapmanın zorlu ve keyifli yanlarını konuştuk.

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

Üniversite eğitimimi tamamladıktan sonra İngiltere ve İspanya’da bir yıl dil eğitimi aldım. Türkiye’ye 2013 yılında döndüm ve Uğurtar Tarım Makineleri’nde stajyer olarak işe başladım. Üretim, muhasebe, pazarlama ve satış departmanlarında staj yapıp kendimi geliştirme fırsatı yakaladım. Yaklaşık bir sene süren stajımın ardından, dış ticaret alanına yoğunlaştım ve hafta sonları olmak üzere altı ay süren bir dış ticaret eğitim programına katıldım. Dış ticaret konusundaki temel eğitimim sırasında da firma-

mızın satış ekibiyle birlikte Türkiye ve yurt dışında düzenlenen çeşitli tarım fuarlarında görev aldım. Bugün itibarıyla Uğurtar Tarım Makineleri’nde Dış Ticaret Yöneticisi olarak çalışmalarımı sürdürüyorum.

Uğurtar Tarım’da görev almak bir zorunluluk muydu? Üretiminde içinde olmak size neler kazandırdı?

Firmamızda görev almak benim için zorunluluk değil aksine bir hayaldi. Dedem Osman Uğur’un kurduğu ve babam Halil Uğur ile amcam Ayhan Uğur’un büyük zorluklarla bugünlere getirdiği Uğurtar Tarım Makineleri’nde çalışmak beni hep heyecanlandırmıştır. Üretiminde var olmak benim için yeni bir süreç değildi. Demir kokusunu küçük yaşlardan itibaren duymaya başladım. Henüz küçük bir kızken babamın demir parçalarını nasıl kestiğini izler, öğrenmeye çalışırdım. İşimize duyduğum ilgi ve ailemin firmayı bugünlere getirirken harcadığı emek, hayallerimi şekillendirmeme yardımcı oldu.

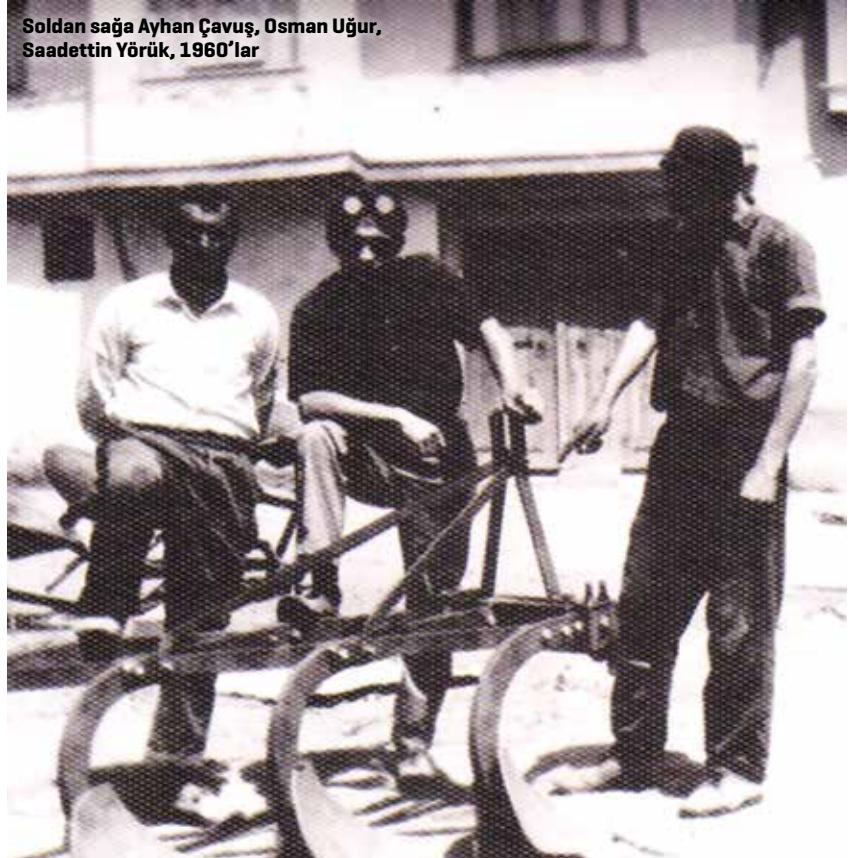
Aile şirketinde çalışmanın zorlukları ve avantajlı yanları nelerdir? Sizden beklentiler hangi düzeydeydi? Ötelediğiniz hayalleriniz oldu mu?

Dışarıdan bakan pek çok kişi aile şirketinde çalışmanın “el yanında çalışmaktan” daha

“KENDİ İŞİNİZDE ÇALIŞIYORSANIZ İŞLE İLGİLİ BÜTÜN SORUNLAR SİZİN DERDİNİZDİR VE AKŞAM EVE DÖNDÜĞÜNÜZDE O DA SİZİNLE BİRLİKTE GELİR. BAŞKA BİR YERDE ÇALIŞIYORSANIZ ALANINIZ NEYİ KAPSIYORSA SADECE İŞİN O KISMININ SORUMLULUĞUNU ÜSTLENİRSİNİZ.”



Aydan Uğur’un babası Halil Uğur (ortadaki) 1970’ler.



Soldan sağa Ayhan Çavuş, Osman Uğur, Saadettin Yörük, 1960’lar



Osman UĞUR



Halil UĞUR



Aydan UĞUR

"TÜRKİYE, TARIM MAKİNELERİ ÜRETİMİ ALANINDA 50 YILDA ÇOK YOL KAT ETTİ. BU İLERLEMENİN DEVAM EDEBİLMESİ İÇİN TARIM POLİTİKALARINDA REFORM YAPILMASI GEREKİYOR."

kolay olduğunu düşünür. Bence bu bakış açısına göre değişir. Benim için aile şirketinde çalışmanın avantajları ile zorlukları aynı seviyede. Babanızın kızı olarak başladığınız işte kendinizi kanıtlamak, harcadığınız emeği göstermek her zaman için daha zordur. Kendi işinizde çalışıyorsanız işinizin derdi sizin derdinizdir ve akşam eve döndüğünüzde o da sizinle birlikte gelir.

Başka bir yerde çalışıyorsanız alanınız neyi kapsıyorsa sadece işin o kısmının sorumluluğunu üstlenirsiniz. Fakat bir aile firmanız varsa ilginiz olmasa dahi sorumluluklarınız vardır. Bunların yanında bugüne kadar sadece evde gördüğünüz

babanız artık sizin patronunuz olmuştur ve onunla aranızda yeni bir dil yeni bir iletişim kurulur. Aile şirketlerinin çoğunda kuşaklar arası çatışmalar yaşanır. Yeni jenerasyonun bakış açısı çoğu zaman çatışma konularının çıkış sebebidir. Fakat bizim için bu geçerli bir durum değil. Firmamızda tecrübeye saygı gösterilirken yeniliğe destek verilir.

Makine sektöründe görev alan bir kadın yönetici olarak nasıl tepkiler alıyorsunuz? Ataerkil bir toplumda, özellikle de erkeklerin daha ağırlıklı olduğu makine sektöründe çalışıyorsanız her zaman dikkat çekiyorsunuz ve çoğu zaman da karşınızdakinin



şaşkınlık yaşamasına sebep oluyorsunuz. 2015 yılında Bursa Tarım Fuarı'nda firmamızın standında misafirlerimizi ağırlarken patronun ben olduğunu öğrenen bir firma temsilcisinin "Biz senden nasıl alışveriş yapacağız?" diye sormuşluğu bile vardır. İnsanların sahip olduğu bu önyargıyı kırmak benim gibi üçüncü kuşak kadın yöneticilerin ve onları destekleyenlerin elinde. Ülkemizin başarılı ve istihdam sağlayan firmalara ihtiyacı var ve genç kuşaklar olarak gelecek bizim ellerimizde.

Türkiye'nin makinecilik serüvenini nasıl görüyorsunuz?

Türkiye'nin jeopolitik konumunu ihracatımızı artırmak için bir avantaj olarak kullanmalıyız. Türkiye tarım makineleri üretimi alanında 50 yılda çok yol kat etti ve bu ilerlemenin devam edebilmesi için de tarım politikalarında reform yapılması gerekiyor. Bu kapsamda üreticilerin sıkıntıları dinlenmeli ve imalatçılara da gereken destek verilmeli. Türk makine sektörünün gelişimi ve dünya teknolojilerini yakalama yarışı hala devam ediyor.

Gerek katıldığım dünya fuarlarından gerek okuduğum sektör dergilerinden edindiğim izlenim; Türk makinelerinin artık dünya standartlarına yaklaşmış olduğu ve bu yarıştaki isminden söz ettirdiğidir. Türk markasına olan güvenin yeniden sağlanması ve algının pozitif dönüşmesi için hala çaba sarf etmemiz gerekiyor. Türkiye'nin tarım makinesi imalatçılara verdiği değerin yeterli olmadığını savunulardanım. Artık dünya, tarımın önemini anlayıp üretime ve üreticilere destek verirken biz ülke olarak bu konuda eksik kalıyoruz. Gıda ve tarım, süreklilik arz eden en önemli ihtiyaçtır.

Ülkemizde tarım yapıldığı sürece ayakta kalacağımızı düşünüyorum. Topraklarımızda Türk makinelerini görmek istiyorsak, tarıma ve üreticilere destek vermek zorundayız. Ülke olarak çiftçimize hak ettiği değeri verdiğimiz gün hep beraber kazanacağız.

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

Ülke olarak yaşadığımız şu zor günlerde firmamızın ayakta kalması için büyük emek sarf ediyoruz. Pes etmeden çalışmanın önemini biliyoruz.

Bugün çoğu Avrupa firmasına baktığımızda dördüncü, beşinci kuşakların işin başında olduğunu görüyoruz. Bizim de bundan 50 yıl sonra da ismimizin yaşaması en önemli hedeflerimiz arasında bulunuyor. Ürün-



lerimizin kalitesini dünyaya duyurmak, ihracatımızı artırmak ve gelecek kuşakların önünü açmak kısacası ilerlemek en büyük amacımız.

İş hayatı dışında kişisel hobileriniz var mı? Aile şirketinde yöneticiliğe hazırlanan üçüncü kuşaklara tavsiyeleriniz nelerdir?

Sokakta bulup sahiplendiğim bir kedim ve bir de köpeğim var. Hayvan sevgisini tatmış bir birey olarak onlarla ilgilenmek, beraber yürüyüş yapmak, tatile gitmek, doğa fotoğrafları çekmek kısaca onların dünyasıyla iletişim kurmak en büyük hobilerim arasında yer alıyor. Aile şirketlerinde yöneticiliğe hazırlanan üçüncü kuşaklara en önemli tavsiyem, kendilerini durmadan geliştirmeleridir. Sahip oldukları bu fırsatı iyi değerlendirerek gelecek nesillere aktarmak onların elinde. Dolayısıyla bunun önemini anlayıp durmadan çalışmalarını ve yollarına devam etmeleri gerekiyor.

"FIRMAMIZDA GÖREV ALMAK BENİM İÇİN ZORUNLULUK DEĞİL AKSİNE BİR HAYALDİ. DEDEM OSMAN UĞUR'UN KURDUĞU VE BABAM HALİL UĞUR İLE AHCAM AYHAN UĞUR'UN BÜYÜK ZORLUKLARLA BUGÜNLERE GETİRDİĞİ UĞURTAR TARIM MAKİNELERİNDE ÇALIŞMAK BANA HEK KEYİF VERDİ."



“AKLIN CİNSİYETİ OLMAZ”

YALNIZCA MAKİNE SEKTÖRÜ ÖZELİNDE DEĞİL, İŞ HAYATININ GENELİNDE DE KADIN ÇALIŞAN SAYISININ ARTMASI GEREKTİĞİNİ SÖYLEYEN BARMAK BARUTÇUOĞLU GENEL MÜDÜRÜ DERYA BARUTÇUOĞLU ÇİLEK, “ARTIK MAKİNELERDE TEKNOLOJİ, OTOMASYON VE ELEKTRONİK DAHA ÇOK KULLANILIYOR. İŞİ YAPMAK İÇİN FİZİKSEL GÜCE DEĞİL, AKLA İHTİYACINIZ VAR VE AKLIN DA CİNSİYETİ YOK. EĞER TOPLUMSAL ÖN YARGILARDAN KURTULABİLİRSEK MAKİNE SEKTÖRÜNDE DAHA ÇOK KADIN ÇALIŞAN GÖREBİLİRİZ” DİYOR.



Derya BARUTÇUOĞLU ÇİLEK
Barmak Barutçuoğlu Genel Müdürü

Meslek seçiminde henüz çocukluktan itibaren “Erkek mühendis, kadın öğretmen olur!” biçimde bir toplumsal yönlendirme yapıldığını söyleyen Barmak Barutçuoğlu Genel Müdürü Derya Barutçuoğlu Çilek, “Buna rağmen kadınlar bana göre sadece tercih edilmediklerinden değil kendileri de istemediği için imalat alanında görev almıyor. Bu konuda bir öğrenilmişlik ve ön kabul söz konusu. İstisnalar dışında kadın pilot da, TIR şoförü de olmaz. Çünkü bu araçlarla hep erkekler haşır neşirdir. Oyuncaklar bile kız ve erkek oyuncakları için ayrı ayrıdır. Makine

sektöründe de aynı toplumsal durum hayat buluyor” diyerek bu tablonun da çok fazla değişeceğini zannemediğini sözlerine ekliyor. Üretim teknolojilerinin değişmesi, emek yoğunundan teknoloji yoğun üretimine geçilmesiyle birlikte kadınların imalatın içinde kendilerini daha çok konumlandıracağını da belirten Çilek’le keyifli bir röportaj gerçekleştirdik.

Derya Barutçuoğlu Çilek kimdir? Sizi daha yakından tanıyabilir miyiz?

Giresun Şebinkarahisarlı bir ailenin çocuğu olarak 1979 yılında Bursa’da doğdum. Bursa Anadolu Lisesi’nden 1997 yılında mezun

olduktan sonra ODTÜ Metalürji ve Malzeme Mühendisliği Bölümü'nü tamamladım. Evli ve Ada Defne isimli bir kız çocuğu annesiyim.

İş hayatına adım atmanız nasıl oldu? Bugün itibarıyla firmada hangi görevi üstleniyorsunuz?

Üniversiteden 2001 yılında, yani Türkiye'de ekonomik krizin yaşandığı dönemde mezun oldum. Amerika'da master planları yaparken kendimi bir anda işin içinde, aile şirketimizde çalışırken buldum. Sonrasında da işten kopamadım. Satınalma, dış ticaret bölümlerinde başladığım iş hayatım; satış-pazarlama ve daha sonra da ticaretten sorumlu genel müdür yardımcısı olarak devam etti. İş geliştirme ve satış-pazarlama departmanlarını yönetmeye başladım. Halihazırda Barmak Barutçuoğlu Genel Müdürü olarak çalışmalarımı sürdürüyorum.

Ortalama bir iş gününüz nasıl geçiyor?

Yaklaşık iki senedir firmamızın genel müdürlük görevini yürütüyorum. Güne pozitif başlamayı çok önemsiyorum. İşe gelir gelmez kahvemi yudumlarırken günün planını gözden geçiririm. Kısaca günün haberlerine göz gezdiririm. Kurlar ve finans piyasasının son durumlarını incelerim. Günlük iş takip listesini yazarım. Yönetim programı üzerinden sisteme girilen satışlar, satınalmalar ve ödemeleri incelerim. Sonrasında sırasıyla pazarlama, servis, üretim, proje ve finansmanla ilgili notlarımı arkadaşlara iletirim. Onların bir gün önceki gün aktivitelerinden açık kalan ve yeni konularını kısa toplantılarla kendilerinden dinlerim. Bunların yanında telefon ve elektronik postalara cevap vermek de gün içinde zamanımı alan aktiviteler arasında. Müşteriler, tedarikçiler ve diğer ziyaretçilerimle görüşmeler de yine günlük iş rutinleri içerisinde bulunuyor.

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

Sabırlı olmak, çok çalışmak, işini severek doğru yapmak, ilkelerinizden ve imal ettiğiniz ürünün kalitesinden taviz vermeden arkasında durmak başarıyı getiren etkenler arasında diye düşünüyorum. Makine sektöründe müşterilerle ilişkinizi satıştan sonra başlıyor. Eğer müşterinizi kullandığı makineden memnun edebiliyor ve sorunlarını çözebiliyorsanız başarı da zaten kendiliğinden geliyor.

Erkek egemen bir sektörde kadın yönetici olmanın zorluklarını yaşıyor musunuz?

Açıkçası bu konuda şanslı olduğumu söyleyebilirim. İşinizi biliyorsanız ve doğru davranabiliyorsanız cinsiyet farkı olmaksızın tüm

çalışanlarınız size saygı duyuyor. Kaldı ki erkeklerin alışılmışın dışında bir yönetici portresiyle karşılaştıkları için daha çok saygı duyduklarını gözlemliyorum. Dolayısıyla çoğu zaman erkek yöneticilere göre avantajlı olduğumu bile düşünüyorum. Detaycılığım ile empati ve çok yönlü düşünebilme yeteneğimiz biz kadın yöneticilerin işini daha da kolaylaştırıyor.

İş hayatında kadın yönetici olmaktan kaynaklanan problemler yaşadınız mı?

Çok büyük bir problem yaşamadım. Ya da artık bununla nasıl baş etmem gerektiğini biliyorum da diyebilirim. Kapalı toplumlarda kadınlarla muhatap olmak istemeyen erkekler olabiliyor. Onlara bu durumun farkında olarak yaklaşıyorum. İnançlarına saygı duyuyorum. Görüşmelerimi, kendilerini yanlarında daha rahat hissedip ifade edecekleri erkek çalışanlarımla birlikte sürdürüyorum. Kadın olduğum için benimle makine alımında fiyat pazarlığı yapamayan müşterimiz de vardı, yüzüme bakmadan konuşan da. Bunun yanında, "Bir kadın bu işten anlar mı?" diye ön yargılı davranıp ciddiye almayan ama sonrasında bunu itiraf edip saygı duyduğunu söyleyen ya da "Yetkili kadın olamaz, kesin erkektir!" düşüncesiyle "Derya Bey'le görüşmek istiyorum!" diye ısrar edenlerle de karşılaştım. İş hayatında kadın olmanın dezavantajları olsa

"AİLE ŞİRKETLERİNDE YÖNETİM GENELDE KADINLARA DEĞİL, ERKEKLERE, PROFESYONEL YÖNETİCİLERE YA DA DAMATLARA AKTARILMIŞ DURUMDA. BUNUN SEBEBİ DE MAKİNE SEKTÖRÜNÜN ERKEK EGEMEN BİR YAPIDA OLMASI."





“OLAYLARA KARŞI OLAN DETAYCI YAKLAŞIMIMIZ, İLE EMPATİ VE ÇOK YÖNLÜ DÜŞÜNEBİLME YETENEĞİMİZ, KADIN YÖNETİCİLERİN İŞİNİ DAHA DA KOLAYLAŞTIRIYOR.”

bile tüm bunların kendinizi doğru ifade ettiğiniz takdirde avantaja dönüşebileceğini düşünüyorum.

Barmak Barutçuoğlu'nda sizin gibi iyi konuma gelmiş başka kadın çalışanlar/ yöneticiler var mı?

Firmamızın tarihi boyunca daima kadın yöneticilerimiz oldu. Bizim bakış açımıza göre, işi doğru yapan, iyi organize olup işleri de iyi organize edebilen çalışanlar kadın ya da erkek ayrımı olmaksızın yöneticilik yapabilir. Bu noktada kadınların süreç, erkeklerinse sonuç odaklı hareket ettiklerini düşünüyorum. Bazı pozisyonlarda özellikle kadın çalışanların görev almasını tercih ediyorum. Muhasebe, finans gibi kadınların zaten yoğun olduğu bölümler dışında otomasyon, proje ve tasarımda da kadın çalışanlarımız var. Açıkçası üretimde de olmasını isterdim ama maalesef kadın mühendisler üretim yerine daha çok masabaşı işi tercih ediyor. Bu durum bizim değil, kadın adayların tercihi. Kadın çalışanlarla ilgili başka bir gözlemim de evliliğin bir dönüm noktası olduğu. Evlendiği, eşi seyahat etmesine izin vermediği, çocuklara bakmak zorunda olduğu ya da şehir-ülke değiştirdiği için evlilikleri sonlananlar ve sonrasında iş hayatını da bırakanların sayısı az değil.

İş ile ilgili gerçekleştirdiğiniz yurt dışı seyahatlerinizde, makine sektöründe yönetici pozisyonunda görev yapan bir kadın yönetici olarak nasıl tepkiler alıyorsunuz?

Dünyanın pek çok ülkesine ihracat yapıyoruz. Gerek ben gerekse kadın çalışanlarımız fuar, müşteri ziyaretleri, devreye almalar için seyahat ediyoruz. Tabii seyahatlerimiz sadece ileri demokrasi ülkelerine olmuyor. Erkeklerden farklı olarak bu seyahatlerdeki

zorluk; kıyafetinizi, saçınızı, o ülkenin kabul standartlarına uydurmak. Erkekler böyle bir zorunlulukla karşılaşmıyor. Avrupa dışı seyahatlerde güvenlik faktörü daha çok ön plana çıktığı için temkinli davranmak gerekebiliyor. Söz konusu iş seyahatlerinde genelde olumlu tepkiler alıyorum. Muhataplarımız daha özenli ve saygılı davranıyor. Biz dünyanın pek çok yerinde el değmeden üretim yapabilen hatlar kuruyoruz. Bir kadının bu işleri yönetiyor olması müşterilerimizi şaşırtıyor. Finlandiya'dan bir müşterimin bile "Bizde kadınlara yöneticilik pozisyonu çok verilmez, genelde ofis işlerinde ve alt kademelerde çalışırlar" dediğine şahit oldum.

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

Maalesef çocukluktan itibaren toplum tarafından "Erkek mühendis, kadın öğretmen olur!" biçimde size empoze edilen meslekler var. Kadınlar bana göre sadece sektörde tercih edilmediklerinden değil kendileri de tercih etmediği için imalat alanında görev almıyor. Bu konuda bir öğrenilmişlik ve ön kabul söz konusu. İstisnalar dışında kadın pilot da, tır şoförü de olmaz. Çünkü bu araçlarla hep erkekler haşır neşirdir. Oyuncaklar bile kız ve erkek oyuncakları için ayrı ayrıdır. Makine sektöründe de aynı toplumsal durum hayat buluyor. Bu tablonun da çok fazla değişeceğini zannetmiyorum. Dolayısıyla makine imalat sektörü de muhasebe, satış, insan kaynakları gibi departmanlar dışında hep erkek ağırlıklı olacaktır. Sadece üretim teknolojilerinin değişmesi, emek yoğunundan teknoloji yoğun üretime geçilmesiyle birlikte kadınlar imalatın içinde kendilerini daha çok konumlandıracak ve tablo pek fazla değişmese de pozitif bir artış olacaktır diye değerlendiriyorum.

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

Üniversitede bölüm tercihlerindeki öğrenci ağırlıklarına bakarsanız belli mühendislik dallarında kız öğrenci; makine sektörüne insan kaynağı sağlayan makine, malzeme, mekatronik gibi bölümlerde ise erkek öğrenci ağırlığı olduğunu görürsünüz. Mezunların iş gücünü yansıttığı düşünülürse makine sektörünün erkek çalışan ağırlıklı olması normal. Ben, yalnızca makine sektörü özelinde değil, iş hayatının genelinde kadın çalışan sayısının artması gerektiğini düşünüyorum. Sevdiği işi yapanlar ve o iş için zaman harcayanlar başarılı olabiliyor. Eğitim sistemimiz çevre-





sinde kızların makineye olan ilgisi ve bilgisi artırılabilir. Teknolojiyle birlikte artık makine sektörü de dönüşüyor. Artık makinelerde teknoloji, otomasyon ve elektronik daha çok kullanılıyor. İş yapmak için fiziksel güce değil, akla ihtiyacınız var ve aklın da cinsiyeti yok. Eğer toplumsal ön yargı ve ön kabullerden kurtulabilirsek makine sektöründe daha çok kadın çalışan/yönetici görebiliriz. Bunun yanında firmaların kadın çalışan tercih etmesi konusunda teşvik edilmesi, bunu yaparken de sosyal ihtiyaçlarının da göz önüne alınmasının önemli olduğunu düşünüyorum.

Sektörünüzle alakalı olarak dünyada durum nasıl? Türkiye’de makine sektöründe daha mı az kadın çalışan/yönetici bulunuyor?

Dünyanın farklı ülkelerinde, farklı firmalarla işbirliklerimiz bulunuyor. Maalesef Avrupa’da bile makine sektöründe çok fazla kadın yönetici göremiyoruz. Aile şirketlerinde de yönetim genelde kızlara değil, erkeklere, profesyonel yöneticilere ya da damatlara aktarılmış durumda. Bunun sebebi de makine sektörünün gerçekten erkek egemen bir yapıda olması. Yani makine sektörü maalesef kadınların çok ilgi duyduğu bir alan değil. Bizim hizmet ettiğimiz ekmekçilik ve unlu mamul sektöründe ise durum daha farklı. Karşımıza pek çok kadın iş sahibi ve yönetici çıkıyor. Bu durum Türkiye’de de aynı.

Diğer kadın çalışanlara ve yöneticilere ne gibi tavsiyelerde bulunmak istersiniz?

Kadın-erkek olarak ayırım yapmanın çok doğru olduğunu düşünmüyorum. Sonuçta iş hayatında ve hayatta başarılı olmanın yolları erkek veya kadına göre değişmiyor. Kadınların dezavantajı işle birlikte evi de koordine etmek durumunda olmaları. Bu da kadınların daha organize ve planlı olmalarını sağlıyor.

İşle meşgulken bir yandan da akşam ne yemek yapılacak, çocuğunuz ne giyecek, ne alınacak gibi şeyleri de düşünmeniz ve koordine etmeniz gerekiyor. Kadınlar için eş seçimi çok önemli. Onları destekleyen ve anlayışlı bir eş, iş hayatı ve başarı için önemli. Bunun yanında sabırlı olmak, çalışmak ve üretmek de aynı oranda öneme sahip. Gelecek nesillerin kendi ayakları üstünde durabilen, kendine yetebilen, işini iyi yapan ve topluma değer katabilen bireyler olması için annelerinin rol model olması, üretmesi ve çalışması çok önemli. Hayat dengelerini iyi kurmak, sevdiklerine ve kendilerine vakit ayırmak, sağlıklı yaşamaya gayret etmek de olmazsa olmazlar arasında.

“DÜNYANIN PEK ÇOK YERİNDE EL DEĞMEDEN ÜRETİM YAPABİLEN HATLAR KURUYORUZ. BİR KADININ BU İŞLERİ YÖNETİYOR OLMASI MÜŞTERİLERİMİZİ ŞAŞIRTİYOR.”

anoment





“GÜÇLÜ SANAYİ İÇİN YERLİ MAKİNE ŞART”

“SANAYİ SEKTÖRLERİNİ KATMAN KATMAN PİRAMİT ŞEKLİNDE ÖRSEK, EN ÜSTTEKİ PARÇANIN MAKİNE SEKTÖRÜ OLDUĞUNU SÖYLEYEBİLİRİZ; TÜM ALT SEKTÖRLERLE ETKİLEŞİR VE HEPSİNİN DE ÖZÜDÜR. AKILLI MAKİNELERİN, MAKİNELER AĞININ, MEKATRONİK VE TEKNOLOJİLERİNİN, EN SONUNDA DA SANAYİ 4.0’İN KONUŞULDUĞU BU ORTAMDA, ELBETTE MAKİNE ÜRETİCİLERİ SANAYİNİN TAM MERKEZİNDE, BU ÇERÇEVEDE DE SAHA İSTANBUL’UN EN ÖNEMLİ PAYDAŞLARI ARASINDA YER ALIYOR.”



Hasan BÜYÜKDEDE
SAHA İstanbul Yönetim Kurulu Başkanı

Gectiğimiz yıl Mart ayında kurulan SAHA İstanbul, Kuzey Marmara’yı kapsayan ve Türkiye sanayi üretiminin yüzde 54’ünü gerçekleştiren İstanbul ve yakın çevresindeki sanayi birikimi, altyapısı ve insan kaynaklarını kullanarak Türk savunma, havacılık ve uzay endüstrisine yön vermeyi hedefliyor. 100 bin sanayici ve iki milyonluk iş gücünün küme örgütlenmesi olan SAHA İstanbul’un amaçları ve yerli sanayinin yükselişi stratejilerini, bu strateji içerisinde Türk makine sektörünün

yeri ve önemini, SAHA İstanbul Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Büyükdede ile konuştuk.

SAHA İstanbul’u sizin sözlerinizle tanıyabilir miyiz?

Sanayimizin, savunma, havacılık ve uzay sektörlerinde verimliliğinin yükseltilerek, rekabet edebilirliğinin artırılmasının gerekli olduğu artık bilinen bir gerçek. Bunu sağlamak üzere konuya odaklı çalışan, nitelikli iş gücüne sahip, güç birliği ile ileri teknoloji ürünler üretebilen firmaların sayısını çoğaltmak zo-



rundayız. Ancak bununla birlikte, bu şekilde üretilmiş ileri teknoloji ürünleri uluslararası arenada satabilen, ulusal ve bölgesel girişimlerle bunları destekleyecek yapılara, şiddetle ihtiyacı var.

Kümelenme mantık olarak; güç birliğinin ortaya çıkardığı sinerjiyi daha büyük ekonomik değerlere dönüştürmeyi hedefleyen firmalar ve kurumlar arasında etkileşim, iş birlikleri, çözüm ortaklıkları kuran, coğrafi yoğunlaşma stratejisine dayalı, ortaklaşa iş yapma ve geliştirme yolu ile rekabet etme ve ortak kazanma modelidir. Bu anlamda, ortak bir hedefin yakalanması doğrultusunda, İstanbul hinterlandında faaliyet gösteren 100 bin sanayici firmanın gücünü, başta Savunma Sanayi Müsteşarlığı (SSM) olmak üzere, İstanbul Ticaret Odası (İTO), İstanbul Sanayi Odası (İSO) ve Deniz Ticaret Odası (DTO) gibi STK'ların destekleriyle, 2015 yılı Mart ayı içinde 27 kurucu üyenin girişiminde SAHA İstanbul Savunma, Havacılık ve Uzay Kümelenmesi Derneği'ni kurduk. Küme, merkez olarak SSM ve İTO ana ortaklığında Pendik'te kurulmuş olan Teknopark İstanbul'u seçti.

Saha İstanbul'un yola çıkış amacı nedir?

Edirne'den başlayarak Tekirdağ, İstanbul, İzmit, Yalova, Adapazarı ve Düzce'ye uzanan Kuzey Marmara koridorunda, esasen birbirine bağlı bir sacayağı niteliğindeki, sa-

vunma, havacılık ve uzay sektörlerinde kümelenme oluşturmak üzere kurulan SAHA İstanbul'un temel amaçlarından bazılarını şöyle özetleyebiliriz;

- Savunma, havacılık ve uzay konularında çalışan veya çalışma potansiyeli olan firmalar arasındaki iletişimi ve iş birliğini sağlamak,
- Havacılık sektörüne giriş için bariyer olarak görülen, sertifikasyon ve akreditasyon süreçlerinde de destek ve rehberlik hizmetleri vermek,
- Sektörün ihtiyaç duyduğu ana ürün, yedek parça ve ekipmanı üretebilecek, mekanik, elektronik, kimyasallar, mikro üretim teknolojileri, nanoteknolojiler, tasarım gibi alanlarda çalışan ya da çalışmalarını bu alanlara kaydırma niyetinde olan işletmelerimizi ileri teknolojiler odaklı Teknopark İstanbul, üniversiteler, onların teknoparkları ve araştırma merkezlerini, sektörel yol haritası ve işbirliği ağı içinde birleştirerek, Türkiye ve dünyada SAHA İstanbul firmalarını savunma, havacılık ve uzay teknolojileri dalında lider yapmak, ulusal ve uluslararası pazarlarda etkin bir oyuncu haline getirmektir.

Savunma ve havacılık sektöründe Türkiye'nin üretim gücü nedir?

2015 yılı rakamlarıyla sektörün üretim gücü 15 milyar TL'ye, ihracat gelirleri 4 milyar 980

“YERLİ ÜRETİMDE ÜÇ TEMEL PARAMETRE ÇOK ÖNEMLİ: BİRİNCİSİ, HERHANGİ BİR YÜKSEK TEKNOLOJİ İÇEREN ÜRÜNÜN TÜRKİYE'DE YAPILMASI KONUSUNDA İRADENİN ORTAYA KONMASI; İKİNCİSİ, BU PROJENİN İHTİYAÇ DUYDUĞU KAYNAĞIN, YANİ PARANIN ORTAYA KONULMASI; ÜÇÜNCÜ VE EN ÖNEMLİ FAKTÖR DE GEREKEN SABRİN GÖSTERİLMESİ.”





“SANAYİYİ
ETKİLEYEN EN TEMEL
PROBLEMLERDEN
BİRİSİ DE ÜLKE OLARAK
TEMEL BİLİMLERDE
EĞİTİMİZİN ÇOK
ZAYIF OLMASI VE
SADECE ÖĞRETMENLİK
EĞİTİMİ DÜZEYİNDE
KALMASIDIR.”

milyon TL'ye, alınan siparişler 7 milyar 686 milyon TL'ye, ithalatımız 1 milyar 67 milyon TL'ye, ürün/teknoloji geliştirme bütçeleri 904 milyon TL'ye ve sektör istihdamı ise 31 bin 375 kişiye ulaştı.

2008 yılında dünya genelinde 1,49 trilyon dolar olan savunma harcamalarının 2023 yılında 2,5 trilyon dolara, silah ve teçhizat harcamalarının ise 521 milyar dolardan 1,05 trilyon dolara çıkacağı öngörülüyor. Türkiye, savunma ve havacılık sanayisinin tam eğişinde bir ülkedir ve eğer potansiyelimizi emre amade kılabilirsek uçarız.

Türk makine sektörü ile yakın işbirliğinde, hatta iç içe geçmiş bir yapıya sahip olan savunma sanayisinde Türk mühendisliği ve yerli üretimin gücünü nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bu soru parçalı bir soru. Makine sektörü, sanayi sektörlerini katman katman piramit şeklinde örsek en üstteki sektördür; tüm alt sektörlerle etkileşir ve hepsinin de özüdür.

Biliyorsunuz Türkiye, makine üretiminde çok önemli gelişmeler kat etti. Makine üreticileri, bizim de üyelerimiz arasında önemli bir topluluğu teşkil ediyor. Bu anlamda, SAHA İstanbul olarak, 2006- 2019 Türkiye Makina Sektörü Strateji Belgesi'nin hazırlanmasına da önemli katkılar sağladık. Akıllı makinelerin, makineler ağının, mekatronik ve teknolojileri-

nin, en sonunda da Sanayi 4.0'ın konuşulduğu bu ortamda, ebette makine üreticileri sanayinin tam merkezinde yer alacaktır.

Bu bağlamda, Türk mühendisini ve Türk mühendisliğinin yerli üretim gücünü değerlendirsek, işin eğitim boyutunda ciddi sorunlarımızın olduğu ortadadır. SAHA İstanbul olarak, eğitimi de sanayinin en önemli ayağı gördüğümüz için, SAHA İstanbul bünyesindeki sekiz üniversiteden dördü ile müşterek proje yapma ve bu üniversitelerin laboratuvarlarını firmalara kullandırtmayı da içeren kapsamlı protokoller imzaladık. Bu dört üniversite, sanayiye en yakın duran İstanbul Teknik Üniversitesi, Yıldız Teknik Üniversitesi, Marmara Üniversitesi ve Gebze Teknik Üniversitesi'dir. Bu konuda sanayiye etkileyen en temel problemlerden birisi de ülke olarak temel bilimlerde eğitimimizin çok zayıf olması ve sadece öğretmenlik eğitimi düzeyinde kalmasıdır. Üstün zekâlı çocuklarımızın temel birimlere yönlendirilmesi suretiyle bu alanda sağlayacağımız gelişmeyle, sadece ürün geliştiren değil aynı zamanda bilim üreten bir ülke olmak zorundayız.

Bakin, Türkiye'nin yerli üretim gücüne gelince, burada üç temel parametre çok önemli. Birincisi, herhangi bir yüksek teknoloji içeren ürünün Türkiye'de yapılması konusunda iradenin ortaya konması; ikincisi, bu projenin ihtiyaç duyduğu kaynağın, yani paranın

ortaya konması; üçüncü ve en önemli faktör de gereken sabrın gösterilmesidir. Bu üç girdi gerektiği gibi ortaya konduğu takdirde, Türkiye’de yapılamayacak bir ürün olduğuna inanmıyorum.

Üçüncü girdi ise en önemli sorun alanımız: Hiçbir konuda yeni ürün geliştirmeyi bekle-meye sabrımız yok. Örneğin, 1984’ten beri terörle mücadele ediyoruz ve 32 yıldır her şeyi çok acil alıyoruz. Bir konuda ihtiyacı çok acil diye tanımlamak, “Yerli üretimin geliştirilmesini beklemek istemiyorum, sen bunu yurt dışından al!” demektir. En fazla beş yılda yerleştirilebilecek her türlü ürün, maalesef 32 yıldır “çok acil” diye yurt dışından alınıyor. Bu, yalnızca terörle mücadelenin ihtiyaçları için değil, maalesef kamunun yaptığı alımların büyük bölümünde de aynı şekilde gerçekleşiyor. Eğer bir geliştirme projesinin arkasına o projenin ihtiyaç duyduğu sabrı koyamazsınız, oradan netice almanız mümkün değildir. Sonuç olarak, gerçekten istemeli, maliyetine katlanmalı ve sabretmeliyiz.

Türkiye, son yıllarda milli projeler geliştirmede de önemli adımlar atıyor. SAHA İstanbul’un bu projelere yaklaşımı, desteği nedir?

Saydığım bütün olumsuzluklara rağmen umutlu olmak için oldukça çok sebebimiz var. Türkiye’nin mevcut yüksek potansiyeli, gurur duyacağımız pek çok projenin ortaya çıkmasına neden oldu. Bizim de üyemiz olan Baykar Makina tarafından geliştirilen BAYRAKTAR TB2, yüzde 97 yerlilik oranıyla kendi kategorisinde dünya teknolojik trendlerinin üzerine çıkabilmiş bir insansız hava aracıdır. Bu projedeki yüzde 3’lük yabancı katkı ise yaygın tedarik imkânı olan, yani kritik olmayıp ölçek ekonomisi nedeniyle yurt dışından alınan ürünlerden oluşuyor.

Biz, SAHA İstanbul kümelenmesi olarak, milli projelerin tümünün azami yerli katkıyla üre-

tilmesi için ihtiyaç duyulacak her türlü parçanın Türk firmaları tarafından üretilmesi konusunda gayret içerisindeyiz. Burada temel konu, Türk firmalarının kalite düzeylerinin uluslararası standartlara erişmesidir. Bu altyapı sağlandıktan sonra, doğru projelerle yüksek teknoloji kullanan ve en sonunda da teknolojik ürünler üretebilen makineler geliştirmeyi hedeflemeliyiz. Bu bağlamda da Türk firmalarını, havacılığa bir şey üretmede en önemli eşiklerden birisi olan AS9100 kalite düzeyine erdirmek için URGE projeleri de yapıyoruz.

Son olarak, SAHA İstanbul, kuruluş amacı olan İstanbul ve çevresindeki potansiyeli değerlendirebilmek için ne gibi aksiyonlar alacak?

SAHA İstanbul’un temel ilgi alanları sivil ve askeri insanlı hava araçları, insansız hava araçları üretimi ve bakımı, yer sistemleri, insansız ve insansız deniz araçları üretimi ve bakımı, savunma sistemleri, uzay ile bu üretimlerin ihtiyaç duyduğu teknik eğitimler ve ürün sertifikasyonları olarak sıralanabilir. Diğer yandan, firmalarımızı ileri teknolojide birbirleri ile değil, dünya ile yarışa hazırlıyoruz. URGE projelerimizle de bunu hedefliyoruz. Bu konudaki gayretlerimize katkı sağlamak üzere de İTÜ, Teknopark İstanbul, Anadolu Yakası Organize Sanayi Bölgesi ve Savunma Sanayi Müsteşarlığı’nı da ISTKA Projemize ortak ederek, 600 firmamız üzerinde bir envanter çalışması başlattık. Buradan edinilecek tecrübeyle, İstanbul geneli, Trakya Bölgesi ve Doğu Marmara Bölgesi’nin sanayi envanterini de çıkartabileceğiz. Bu şekilde oluşacak ve güncellenme kabiliyeti olan veri tabanı, hem kamu hem de STK’lar tarafından kullanılabilir, atıl kapasitenin değerlendirilmesi ve savunma, havacılık ve uzay projeleri etrafında doğru firmaların kümelenmesi mümkün olabilecek.

“YERLİ MAKİNELER, SAVUNMA VE HAVACILIK SANAYİSİ İÇİN ELZEMDİR”

“Makine ithalatının önüne geçilmesinin sağlayacağı döviz tasarrufu önemli bir başlık ama konu savunma, havacılık ve uzay olunca olayın rengi biraz daha değişiyor. Savunma sanayisine ya da havacılığa ürün üreten firmaların makine parklarının yerli ve milli üretim makinelerden oluşması çok önemli. Bu, hem bir ihtiyaç halinde o makinenin temin edilememesi riskini ortadan kaldırır hem de Sanayi 4.0 kapsamında akıllı olarak geliştirilecek makinelerin üretimlerinin yabancı makine üreticileri tarafından izlenmesini engeller. Teknoloji ve sanayi istihbaratı, günümüzün en önemli istihbarat konularından biridir. Yabancılar tarafından üretilmiş ya da yazılımı yabancılardan satın alınarak yüklenmiş, uzaktan müdahale edilebilen, dış dünyaya açık her makine, aynı zamanda bizim üretim tecrübemizi, üretime dair sayısal verilerimizi dışarıya taşıyan ve bizim dışarıdan izlenmemizi sağlayan birer ajandır. Bu, yakın gelecekte daha yaygın ve önemli hale gelecek.”

SAVUNMA, HAVACILIK VE UZAY SANAYİSİNİN 2015 RAKAMLARI

4,980

Milyar TL
İhracat gelirleri

1,67

Milyon TL
İthalat

904

Milyon TL
Ürün/Teknoloji
Geliştirme Bütçeleri

31,375

Kişi
Sektör İstihdamı

15

Milyar TL
Üretim gücü

7,868

Milyon TL
Alınan siparişler



“BİLGİ ÇAĞININ MÜHENDİSLERİNİ YETİŞTİRİYORUZ”

BİLGİ ÇAĞININ GEREKTİRDİĞİ TEKNOLOJİYİ KULLANMA YETENEĞİNE SAHİP, ARAŞTIRMACI, İNSAN HAK VE ÖZGÜRLÜKLERİNE DUYARLI, PROJE GELİŞTİRME VE ELEŞTİREL DÜŞÜNME BECERİSİ KAZANMIŞ MÜHENDİSLER YETİŞTİRMEYİ BENİMSEDİKLERİNİ SÖYLEYEN AMASYA ÜNİVERSİTESİ MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ BÖLÜM BAŞKANI DOÇ. DR. ARIF GÖK, “ÖĞRENCİLERİMİZİN İLGİ DUYDUKLARI KÜLTÜREL, SPORİF VE SANATSAL ALANLARDA KENDİLERİNİ GELİŞTİRMESİNİ DE SON DERECE ÖNEMSIYORUZ” DİYOR.

Bilim ve teknolojideki gelişmelere uygun olarak ülkeler arasındaki sınırların adeta sembolik hale gelmesiyle; ulusal kültürün, ekonominin, bilimin, sosyal yaşamın etkilenmesinin ve değişime uğramasının kaçınılmaz hale geldiğini belirten Amasya Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölüm Başkanı Doç. Dr. Arif Gök, “Bu etkileşimin doğal sonucu olan yüksek rekabet; özellikle yükseköğretimde, araştırma-geliştirme etkinliklerinde ve beklenen çıktı olarak ileri teknoloji düzeyinde atılımı zorunlu hale getiren başlıca unsur” diyor. Uygarlığın gelişiminde büyük pay sahibi olan makine mühendisliğinin geniş bir alanı kapsadığını, geçmişte ve günümüzde olduğu gibi gelecekte de sahip olduğu önemini koruyacağını sözlerine ekleyen Gök’le bölümün yapısı,

amaçları ve öğrencilere sağladığı eğitim olanaklarının neler olduğunu konuştuk.

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

Amasya Üniversitesi Teknoloji Fakültesi bünyesinde 2013-2014 eğitim-öğretim yılında lisans eğitimine başlayan Makine Mühendisliği Bölümü; modern teknolojiyi yakından takip eden, mesleki bilgi ve beceriye, analitik düşünmeye yatkın, saha deneyimi yüksek, sanayi kuruluşlarının beklentilerini karşılamaya hazır mühendisler yetiştirmeyi hedefliyor. Bölümümüzden mezun olan genç mühendisler fabrikalarda, santrallerde, araştırma merkezlerinde ve şantiyelerde çalışma alanı bulabiliyor. Makine mühendisleri; baraj





ve köprü yapımı gibi büyük projelerden, küçük projelerin gerçekleştirildiği yerlere kadar uzanan geniş bir yelpazede teorik bilgilerini pratik olarak kullanabiliyor. Hemen hemen her işletmede makine mühendislerine şiddetle ihtiyaç duyuluyor. Makine mühendisliği kapsamına giren alanlardan önemli bir bölümü bugün, bağımsız birer mühendislik dalı durumuna geldi. Uçak ve gemi mühendisliği, enerji sistemleri mühendisliği ve mekatronik mühendisliği bunlardan sadece bir kaçı. Teknolojik gelişmelere göre, makine mühendisliği gereksinim alanları doğrultusunda enerji ve imalat mühendisliği gibi çeşitli dallara da ayrılıyor. Alanlarında çok iyi yetişmiş olanlar, beklentileri doğrultusunda bir iş sahibi olabiliyor. Makine mühendisleri, kendi adına işyeri açma olanağına sahiptir. Ayrıca lisans eğitiminden sonra yüksek lisans, doktora yapabilir, araştırma görevlisi olabilir ve akademik kariyer yapabilir. Yüksek lisans yapmış olmak ve yabancı dil bilmek, özel sektörde çalışmak isteyenler için avantaj sağlarken mesleki ilerlemede de önemli rol oynuyor. Meslek eğitimini tamamlayanların işletme yüksek lisansı yapması durumunda özellikle özel sektörde yönetici olarak çalışma olanağı da mevcut.

Bölüm olarak kurulduğunuz günden bu yana nasıl bir değişim dönüm yaşadınız? Daha iyiye ulaşma noktasında önceliği hangi konulara verdiniz?

Bölümümüz kurulduğu andan itibaren her

eğitim-öğretim yılı başında; öğretim üyeleri-miz, sanayi kuruluşlarının temsilcileri ve OSB müdürlerinden oluşan danışma kurulu aracılığıyla makine mühendisliği eğitiminde ihtiyaç duyulan mühendis profilini oluşturabilmek adına yol haritamızı belirliyoruz. Diğer sanayi kuruluşlarının da desteği alınarak farkındalık oluşturmak amacıyla temel derslere, ihtiyaç duyulan seçmeli ders eklemeleri yapılabiliyor. Aynı zamanda Avrupa üniversitelerinin çizgisini yakalamak adına müfredatımızı sürekli gözden geçiriyoruz. Bu nedenle gerek Avrupa gerekse Amerika'daki üniversitelerle ikili anlaşmalarımızı her geçen gün artırıyoruz. Teknoloji fakültesi içinde makine mühendisliği bölümü olmamızın büyük avantajlarından biri de, öğrencilerimizin dördüncü sınıfın bir dönemini tamamen sanayi kuruluşlarında geçirebilmesidir. Bu vesileyle makine mühendisliği öğrencileri mezun olmadan önce gerçek mühendislik uygulamalarını bire bir endüstride görebiliyor. Bölgede ankastre üretimi kümelenmesi faaliyet gösterdiği için öğrencilerimizi, imalat ve konstrüksiyon alanındaki derslerle bölge ihtiyaçlarına cevap verecek düzeye getirmeye çalışıyoruz.

Peki ya akademik kadro? Bize biraz kadronuzdan da söz eder misiniz?

Akademik kadromuz iki doçent ve üç yardımcı doçentten oluşuyor. Hocalarımız, bölge ihtiyaçları doğrultusunda genel olarak imalat ve konstrüksiyon anabilim ana bilim dalında uzmanlaşmış ve bu alanda ulusal-uluslara-

“TEKNOLOJİ FAKÜLTESİ İÇİNDE OLMAMIZIN EN BÜYÜK AVANTAJLARINDAN BİRİ DE, ÖĞRENCİLERİMİZİN DÖRDÜNCÜ SINIFIN BİR DÖNEMİNİ TAMAMEN SANAYİ KURULUŞLARINDA STAJ YAPARAK GEÇİREBİLMESİ.”



“MODERN TEKNOLOJİYİ YAKINDAN TAKİP EDEN, MESLEKİ BİLGİ VE BECERİYE, ANALİTİK DÜŞÜNMEYE YATKIN, SAHA DENEYİMİ YÜKSEK, SANAYİ KURULUŞLARININ BEKLENTİLERİNİ KARŞILAMAYA HAZIR MÜHENDİSLER YETİŞTİRMEYİ HEDEFLİYORUZ.”

rası düzeyde birçok bilimsel çalışmaları bulunan yetkinliğini kanıtlamış öğretim üyeleridir. Akademik kadromuz ülkemizin bilimsel ve teknolojik birikimine katkı yapması beklenen öğrencilere; proje odaklı, analitik düşünme yeteneklerini geliştirecek, sorgulayabilen ve verilen bilgileri üretime dönüştürebilecekleri bir altyapı sağlamayı amaçlıyor.

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

Bölümümüz teknoloji fakültesi bünyesinde kuruldu. Öğrencilerimizin, mühendislik eğitimini teknoloji fakültesi bünyesinde almasının en büyük avantajı, dördüncü sınıfın ilk dönemi boyunca sadece “iş yeri eğitimi” yapılmasıdır. Öğrencilerimiz “iş yeri eğitimi” adı altında önemli sanayi kuruluşlarında tüm dönem boyunca çalışarak daha mezun olmadan uygulama tecrübelerini çok yüksek bir seviyeye çıkarabiliyor. Sanayi kuruluşlarının kendilerinden beklentilerini ve iş ortamının gerekliliklerini sahada canlı olarak görmeleri kendilerine birçok avantaj sağladığı gibi, mezuniyete kısa süre kala kendilerini ispat ettikleri takdirde iş yeri eğitimini icra ettikleri önemli sanayi kuruluşlarından mühendis kadrosunda çalışma teklifi de alabiliyorlar. Yaptığımız görüşmelerde tüm sanayicilerimiz uygulama becerisi yüksek, sanayi tecrübesi olan ve sanayinin ihtiyaçlarına dönük gelişimi sürekli takip edebilecek, rekabet gücü yüksek mühendislerle çalışma isteklerini özellikle ifade ediyor.



Doç. Dr. Arif GÖK
Amasya Üniversitesi
Makine Mühendisliği Bölüm Başkanı

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

Eğitim-öğretim programlarımızı oluştururken makine tasarımı ve imalatını, buna paralel olarak da imalat proseslerinin işleyiş ve kontrolünü dikkate alıyoruz. Bu doğrultuda uygulama derslerimizi hem laboratuvarlarda hem de sanayi kuruluşlarında teorik bilgileri pekiştirecek şekilde sürdürüyoruz. Makine mühendisliği bölümümüzde takım tezgahları laboratuvarı, metalürji laboratuvarı ve 3D tarama ve yazıcı laboratuvarı hali hazırda faaliyetlerini sürdürüyor.

Makine mühendisliği eğitimi almak isteyen bir öğrencinin Amasya Üniversitesi’ni seçmesindeki temel nedenleri sıralayabilir misiniz?

Amasya 7 bin 500 yıllık tarihi ve kültürel birikimi yanında birçok organize sanayi bölgesinin varlığı nedeniyle hem kültürel hem de iş imkanları anlamında mühendis adaylarına birçok olanak sağlıyor. Buna ek olarak bölümümüzü tercih edecek öğrenciler teorik ve uygulamalı eğitim-öğretim faaliyetlerini uzman akademik kadromuzla sürdürebilme şansına sahip. Amasya Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü’nün 30’un üzerinde firmayla iş yeri eğitim protokolünün olması da diğer tercih sebepleri arasındadır. Bu sayede öğrencilerimiz gerçek mühendislik uygulamalarını doğrudan firmalarda tecrübe ederek sektörde aranan elemanlar haline gelebilir.

Yurt dışı öğrenci değişim programları çerçevesinde öğrencilerinize ne tür imkanlar sunuyorsunuz?

Yurt dışında makine mühendisliği bölümü Erasmus Programı dahilinde; Hırvatistan University of Split, Finlandiya Saimaa Univer-



sity of Applied Science ve İspanya Castilla La Manch University ile ikili öğrenci değişim anlaşmalarımız bulunuyor. Yurt içinde Farabi Programı çerçevesinde de 42 farklı üniversitenin makine mühendisliği programıyla yine öğrenci değişim anlaşmamız mevcut.

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

Makine mühendisliği bölümümüzün teknoloji fakültesi bünyesinde olmasının en büyük avantajı öğrencilerin bir dönem gibi uzun bir süre boyunca iş yeri eğitimi almasıdır. Bu iş yeri eğitimi içerisinde öğrenciler, bölümümüzün anlaşma protokolü bulunan firmalarda çalışarak endüstriyel yapıyı ve iş hayatını birbir yaşayarak tecrübe edebiliyor. Bunun yanı sıra Amasya Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü uzman kadrosu KOSGEB, OKA ve TÜBİTAK projelerinde aktif rol aldıkları sebebiyle de öğrencilere proje yazma ve yürütme alanlarında da tecrübe kazandırıyor.

Bölümünüz bünyesinde gerçekleştirdiğiniz veya gerçekleştirmeyi planladığınız sanayi projeleriyle ilgili bilgi verir misiniz?

Bölümümüz, ülkemizin yüzde 25 soğan yetiştirme kapasitesine sahip olan Amasya'da soğan soyma makinesi prototipi geliştirilmesi



ile ilgili KOSGEB Ar-Ge Projesi'ni hazırlayarak onay aldı. Buna ek olarak 10 adet KOSGEB Ar-Ge projesi ve birçok KOBİGEL projesi de ve çeşitli ihtiyaçlara yönelik TÜBİTAK projeleri de hazırladık. Aynı zamanda Kalkınma Bakanlığı Avrupa Birliği projeleri hibe çağrılarında mesleki eğitim kalitesinin artırılması ve yenilenebilir enerji konularında da birçok projeyi hayata geçirdik.



“HIRVATİSTAN UNIVERSITY OF SPLIT, FİNLANDİYA SAIMAA UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCE VE İSPANYA CASTILLA LA MANCH UNIVERSITY İLE KARŞILIKLI ÖĞRENCİ DEĞİŞİM ANLAŞMALARIMIZ BULUNUYOR.”



“YENİLİKLERE AÇIK BİR BÖLÜMDE EĞİTİM ALIYORUZ”

BEKLENTİLERİNİ
KARŞILAYAN
BİR EĞİTİM
ALDIKLARINI İFADE
EDEN AMASYA
ÜNİVERSİTESİ
MAKİNE
MÜHENDİSLİĞİ
BÖLÜMÜ
ÖĞRENCİLERİ,
GENÇ VE DİNAMİK
BİR YAPIYA
SAHİP AKADEMİK
KADRODAN EĞİTİM
ALMALARININ
KENDİLERİ İÇİN
BÜYÜK BİR ŞANS
OLDUĞUNU
SÖYLÜYOR.

M ezuniyet sonrası üretken, yeniliklere açık, teknolojiye ayak uyduran çalışma alanlarında başarılı projelere imza atmak istediklerini söyleyen Amasya Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü öğrencileri, eğitimleri süresince görev aldıkları projelerin çalışma hayatında kendilerine büyük fayda sağlayacağını altını çiziyor.



SELİN UĞURAL
MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ
4. SINIF ÖĞRENCİSİ

“ÇALIŞMA ALANININ ÇOK GENİŞ OLMASI TERCİHİMİ BELİRLER”

“Üniversite tercihim sırasında mühendislik eğitimi almaya karar verdim. Olaylara pratik çözümler üretebilme yeteneğim mühendislik bölümünü seçmemde etkili oldu. Çalışma alanının diğer mühendislik bölümlerinden daha geniş ve daha zevkli olduğunu düşündüğüm için makineyi tercih ettim. Bölümümü seçtikten sonra çeşitli okul araştırmaları yaptım. Araştırmalarımın sonunda yeni ve sağlam bir yapıya sahip olması, akademik personelinin eğitimi ve çalışmaları Amasya Üniversitesi’ni seçmemde etkili oldu. Mühendislik eğitiminin temel amacı problem çözme yeteneği yüksek, sağlam bir kariyer hedefi oluşturmuş, donanımlı insanlar yetiştirmektir. Bölümümde, teorik derslerimin yanında daha çok uygulama içeren, imalat sektörüne daha yatkın, işi işte öğrenebilmeye dönük bir eğitim aldım. Ayrıca iş yeri eğitimi sayesinde sektörü daha iyi anlama fırsatı buldum. Eğitimi tamamladıktan sonra akademik kariyer yapmayı ve

bu eğitimimi yurt dışında sürdürmeyi düşünüyorum. Staj yaptığım süre içerisinde ve boş zamanlarımda makine sektörüyle ilgili gelişmeleri takip etmeye çalışıyorum. Türkiye’de imalat sektöründe son zamanlarda başarılı yatırımlar yapıldığını düşünüyorum. Bölümümdeki hocalarım sayesinde de gerçekleştirilen yeniliklere hakim olma fırsatı buluyorum. Eğitimim boyunca proje çalışmalarında yeterince görev aldım. Türkiye’deki makine sektörünü şu an bulunduğu durumdan daha iyi bir seviyeye getirmeyi kendime bir görev biliyorum.”



ALİ TOKSÖZ
MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ
3. SINIF ÖĞRENCİSİ

“FAYDALI PROJELERDE YER ALMAK İSTİYORUM”

“İlkokul yıllarımda öğretmenimin tasarım alanında yetenekli olduğumu keşfetmesiyle makine mühendisliği alanına yöneldim. Meslek lisesinde makine ressamlığı eğitimi aldım. Amasya Üniversitesi’ni tercih etmemin başlıca sebepleri; üniversitenin genç ve dinamik bir yapıya sahip olması ve hocalarının, öğrencilerle birebir iletişim halinde, her türlü mesleki sorunla ilgilenerek çözüm yolu bulma noktasında yardımcı olması. Bu çerçevede ayrıca proje ve fikirlerimizi gerçekleştirme olanağımız da mevcut. Lisans programımı bitirdikten sonra mekanik ve dinamik alanlarında uzmanlaşmakla birlikte ülkemize faydası dokunacak projelere de imza atmak istiyorum. Bu kapsamda da eğitimime devam edip yüksek lisans ve doktora yapmayı amaçlıyorum. Ülkemizde makine sektöründeki büyüme oldukça hız ka-

zannmış durumda ama istediğimiz konuma gelmemiz için çok daha fazla çalışmamız ve teknolojik gelişmeleri Türk sanayisinde yaygın bir şekilde kullanmamız gerekiyor. Yatırımlarımızı çok iyi bir şekilde gerçekleştirip ihracatımızı daha da artırmalıyız.”



TUĞÇE SARITAŞ
MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ
4. SINIF ÖĞRENCİSİ

“İYİ BİR MÜHENDİS OLABİLECEĞİME İNANIYORUM”

“Kendime uygun bir meslek seçmeye karar verirken ilk tercihim makine mühendisliği oldu. Bundan sonrasında ise okul tercihi yapmam gerekiyordu. Okul araştırmalarım sırasında köklü bir üniversite olan Amasya Üniversitesi’ni tercih sıralamasında ilk sıraya yazdım. Üniversiteyi kazanmanın ve ilgi alanıma göre geleceği çok iyi olan bir mesleği seçmenin verdiği heyecanla beklentilerim iyice arttı. Daha çok erkeklerin tercihi ettiği bir alanda zorluk yaşayacağım ve iyi bir mühendis olup-olamayacağım konusunda endişe duyarken hocalarımız sayesinde tüm bu kaygıların gereksiz olduğunu anladım. Artık iyi bir mühendis olarak mezun olacağıma inancım tam ve kendime güveniyorum. Makine mühendisliği çok geniş bir ilgi alanına sahip. Staj yaptığım fabrikalarda da edindiğim izlenime dayanarak üretim alanında uzmanlaşmak istiyorum. Bu sayede mesleğimde daha iyi hizmet vereceğimi düşünüyorum. Bunu daha iyi yapabilmek için ileride yüksek lisans yaparak bilgi birikimimi artırmak istiyorum. Hocalarımızın sayesinde ise bu hedefime daha yakınım. Toplumdaki çoğu ön yargıyı kırarak gerçek-

ten kadınların da iyi bir mühendis olabileceğini kanıtlamak istiyorum.”



BURCU TORUN
MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ
3. SINIF ÖĞRENCİSİ

“BEKLENTİLERİMİ KARŞILAYAN BİR MÜHENDİSLİK EĞİTİMİ ALIYORUM”

“Amasya Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü’nün Teknoloji Fakültesi içinde olması burayı seçmemin temel sebebidir. Çünkü teknoloji fakülteleri daha çok uygulamaya önem veriyor. Teorik olarak bilmeden uygulamak zor olabiliyor ama uygulama yapmak öğrenmeyi çabuk ve kalıcı hale getiriyor. Makine mühendisliğini seçmenin temel sebebi arabaları çok sevmem olmam. Ayrıca bir şeyler üretmeyi ve problemlere çözüm bulmayı da seviyorum. Sürekli yeniliklere açık ve sorunlara üretken çözümler geliştirmesi nedeniyle bölümümün beklentilerimi karşıladığını düşünüyorum. Üretken, yeniliklere açık, teknolojiye ayak uyduran alanlarda kendimle birlikte ülkemi başarıyla temsil etmek istiyorum. Mezuniyet sonrası beni zorlu bir süreç bekliyor. Çünkü makine mühendisliği daha çok erkeklerin çalıştığı bir iş kolu. Erkek çalışanların karşı cinsten talimat almak istememesi ya da anlamaması sebebiyle iş bulmak bizler için daha zor hale geliyor. Bu durumu staj yaparken de gözlemleme şansım oldu. Fakat bunların hiçbiri aşılamayacak sorunlar değil. Mezuniyet sonrasında sektörde kendini kanıtlamış firmalarda çalışmak istiyorum. Türk makine sektörünün özellikle son yıllarda gelişme yolunda önemli aşamalar kaydettiğini düşünüyorum.”

“YENİ VE SAĞLAM BİR YAPIYA SAHİP OLMASI, AKADEMİK PERSONELİNİN EĞİTİMİ VE ÇALIŞMALARI AMASYA ÜNİVERSİTESİ’Nİ SEÇMEMDE ETKİLİ OLDU.”





KADIN YÜKSELSİN!

"KADIN ANA, IŞIK, SAYGİDEĞER VE SEVGİDEĞER, 'AN'I 'ANI' YAPAN, SEVEN VE SEVİLEN, EŞ, KIZ ÇOCUĞU, KARDEŞ, AKRABA, KOMŞU, ARKADAŞ, DOST, ÖĞRETMEN VE ÖĞRETEN, SINIF ARKADAŞI, MESLEKTAŞ, İŞ ARKADAŞI, ÜST, ASTTIR! O HALDE, O MUZLARIN ÜZERİNDE, GÖKLERE KADAR YÜKSELMEMEYE LAYIKTIR KADIN!"

moment



Can EREL
Uçak Mühendisi, Danışman

Havacılık-uzay ve savunma endüstrilerinde öğretim ve eğitimden teknolojiye, yönetimden iletişime geniş bir yelpazede 38 yıldır emek sarf eden Can Erel, uzun yıllara yayılan bu deneyimlerini, bir süredir "Can'Ca Entelektüel Projeler" başlığında kamuoyu ile de paylaşıyor. Bu çalışmalar içerisinde dikkat çeken başlıklardan biri de "...Kadın Yükselsin!" temalı "Toplumsal Cinsiyet Dengesi" çalışmaları... Can Erel ile "Toplumsal Cinsiyet Dengesi" çalışmalarını, bu çalışma ışığında Türk kadınının sosyal, ekonomik ve mesleki konumunu, kadın gücünden nasıl daha fazla yararlanabileceğimizi ve özellikle havacılık-uzay ve savunma sanayilerinde kadın istihdamını konuştuk.

Çalışmalarınızda endüstriyel kültür derinliği kavramına özel bir vurgunuz var. Bu kavramı açabilir miyiz?

Endüstrinin tarihi ve gelişme süreci içinde yaratılan bütün maddi ve manevi değerler ile

bunları yaratmada, bu yapıdaki düşünce ve eyleme dayalı ürünlerden oluşan varlıkları sonraki nesillere iletmede kullanılan araçların bütünü olarak bakabileceğimiz "endüstriyel kültürü" çok önemsiyorum.

Endüstriyel varlığın ve bilginin bilimsel olarak araştırılması olarak tanımlayabileceğim endüstriyel felsefe de endüstriyel kültüre yolculuğun bir usulüdür ve o da çok önemlidir.

Havacılık-uzay ve savunma endüstrilerinde öğretim ve eğitimden teknolojiye, yönetimden iletişime geniş bir yelpazede 38 yılda faaliyet gösterdiğim endüstrilerin kültürel derinliği ve bu alanlardaki felsefi çabalar hep ilgimi çekti. Çalışmalarımnda daha iyi ve daha güzele ulaşmaya çabalarken anladım ki "Ancak, kavranmış doğru bir geçmişin geleceğin pusulası olabilir!" Dolayısıyla ben, bir "RainMaker" gibi, endüstrilerimizin bütün kaynak ve olanaklarıyla tam bir ekosistem olarak yapılanması hayali, sosyal ve kültürel derinliğinin oluşturulması yönünde düşünceler ve çoğu zincir süreci meslek odaklı/ilişkili sosyal sorumlu-

luk projeleri ve ilişkili ardıl entelektüel ürünler geliştirmeye başladım; Can'Ca markası, ifade ve paylaşım şekli ile!

Havacılık-uzay ve savunma endüstrilerinde yıllardır sürdürdüğünüz, "...Kadın Yükselsin!" temalı "Toplumsal Cinsiyet Dengesi" çalışmalarınıza sebep olan tespit ve değerlendirmenizden de bahseder misiniz?

Kısaca hatırlamak gerekirse, cinsiyet, bireyin kadın veya erkek olarak gösterdiği genetik, biyolojik ve fizyolojik özelliklerdir; anne karın-da oluşur. Toplumsal cinsiyet de doğum sonrası, toplumun kadın ve erkek bireye verdiği roller, görev ve sorumluluklar; toplumun bireyi nasıl gördüğü, algıladığı ve sahip olduğu beklentiler bütünüdür. Bu yönden bakıldığında, kadın, biyolojik yönden toplumu oluşturan iki "cins"ten biridir. Varoluşun, yaşamın ve yaşam coşkusunun kaynağıdır.

Kadın "ana"dır! Kadın "ışık", "ışık kaynağı"dır. Saygıdeğer ve sevgideğer, "an"ı "anı" yapandır! Toplumsal cinsiyet, doğum sonrası, bizzat toplum algısı, beklentisi ve görüşü ile toplum tarafından-kadın ve erkek bireye- verilen roller, görev ve sorumluluklar olduğu için toplumsal yapı ve kültürün etkisindedir. Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı tarafından yayımlanan "Türkiye'de Kadın İşgücü Profili ve İstatistiklerinin Analizi" konulu raporda belirtildiği gibi, "Kadınların kendi çalışmalarını beyan etmelerinde çeşitli sorunlar vardır. Kadınların gerçekleştirdikleri ekonomik faaliyetlerin resmi verilere yansımamasının en önemli nedenlerinden biri, Ferhunde Özbay'ın 1982 tarihli 'Evkadınları' başlıklı çalışmasında da dikkat çektiği gibi, özellikle kırdan kente göç etmiş kadınlar arasında ev kadını olmanın daha prestijli bir konum olarak görülmesidir. Kültürel ve toplumsal cinsiyetten kaynaklı tutumlar erkekleri evin gelirini kazanan tek bireyi olarak gösterirken, aile içerisindeki geleneksel iş bölümü kadınların gelirlerinin erkeklerden daha az değerli olduğu görüşünü destekler". Yüce önder Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün "Bir toplum aynı amaca bütün kadınları ve erkekleri ile beraber yürümez ise ilerlemesine teknik olarak imkân ve bilimsel

olarak ihtimal yoktur" söyleminin de zihnimize kazınması ve davranışımızın temel bir etkisi olması gerek... Toplumsal hayatta Türk kadını tarafından üstlenilen bazı önemli ve kritik roller gereği Türk kadını, bugün dünyanın bazı gelişmiş ülkeleri de dâhil olmak üzere pek çok ülkenin önündedir. Havacılık-uzay ve savunma endüstrilerinin temel özellikleri, sahip olunan teknolojiler, yapı, süreç ve ürünlerin küresel ilişkileri de dikkate alınır ise ekonomiye etkisi nispeten yüksek bu endüstrilerde toplumsal cinsiyet dengesinin geliştirmesi gerekliliği ortaya çıkmaktadır. "Can'ca Toplumsal Cinsiyet Dengesini Geliştirme" başlığında yürüttüğüm entelektüel ve diğer çalışmalarına sebep güdü de Bu belgeler ışığında bulunabilir."

Türkiye'nin nitelikli projelerinden Hürkuş Projesi'nin Şef Mühendisi de bir kadın: Aylin Ararat Gökalp. Türk kadınlarının mühendislik gücü için neler söyleyebilirsiniz?

Doğru; Türk mühendis, teknisyen ve pilotlarının emekleriyle geliştirilen "HÜRKUŞ Yeni Nesil Eğitim Uçağı"nı TUSAŞ'da gerçekleştiren gururumuz ekibin mühendislik müdürü, meslektaşım sevgili Aylin Ararat.

Havacılıkta Türk kadınlarının mühendislik gücü ile ilgili sorunuza, TUSAŞ Eğitim Uçak-

"BAZI KAVRAMLARIN, ÇIKIŞ NOKTASI VE YAPILANDIRILMASI GEREĞİ TAM OLARAK YERİNE OTURMASI, TOPLUMUN HER KATMANI VE KESİMİNDE İÇŞELLEŞTİRİLMESİ ZAMAN ALIYOR; HATTA EMEK İSTİYOR. BU KAVRAMLARDAN BİRİ DE TOPLUMSAL CİNSİYETTİR."



HÜRKUŞ Yeni Nesil Eğitim Uçağı'nın kadın mühendisleri

TÜRKİYE SOSYAL VE İŞ YAŞAMINDA KADININ KARNESİ

Kaynak: TÜİK'in 2014 yılı sonu verilerine göre yayımladığı "Tanım ve Kavramlar" istatistikleri

49,8

Türkiye nüfusunun yüzde 49,8'ini kadınlar oluşturuyor.

80,7

"Beklenen Yaşam Süresi" erkeklerde 75,3 yıl iken kadınlarda 80,7

9,2

25+ yaştaki nüfus içinde okur-yazar olmayan kadınların kadın nüfusuna oranı yüzde 9,2

30,3

15+ yaştaki nüfus içinde işgücüne katılma oranı kadınlarda yüzde 30,3

16

Okur-yazar olmayan kadınların işgücüne katılım oranı yüzde 16

25,8

Lise öncesi eğitilmiş kadınların işgücüne katılım oranı yüzde 25,8

31,9

Lise mezunu kadınların işgücüne katılım oranı yüzde 31,9

39,8

Mesleki veya teknik lise mezunu kadınların işgücüne katılım oranı yüzde 39,8

71,3

Yükseköğretim mezunu kadınların işgücüne katılım oranı yüzde 71,3



ları Mühendislik Müdürü Aylin Ararat'ın mühendislik ekibinde yer alan kadın mühendislerinin kendi ürünleri olan HÜRKUŞ uçağı önündeki fotoğrafı en iyi cevap olabilir.

Türk makine sektörünün kadın istihdamına yaklaşımını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türk makine sektörü özelinde kadın istihdamı ve kadın gücüne yönelik sayısal bir çalışma henüz yapılmış olmasa da makine üreticileri arasında kadın yönetici sayısının tekstil haric diğer sektörlerle göre daha olumlu olduğunu söyleyebiliriz.

Nitelikli üretim için nitelikli insan kaynağına ihtiyaç olmasından hareketle, kadın gücünden daha fazla ve etkin yararlanabilmek için kamuya hangi görevler düşüyor?

Kamuya ait görev beklentim, kadının ev işlerine mahkûm olmaktan kurtulacağı ve erkeklerin talip olduğu işlere talip olmasını sağlayacak toplumsal atmosfer, anlayış ve olanaklar oluşturup, toplumsal cinsiyet dengesi geliştirilmesi konusunda net rakamlarla belirlenmiş net hedeflere sahip bir devlet politikasıdır. Bu yöndeki eylem ve uygulamaları da destekleyici mevzuat düzenlemeleri; kız çocuklarının gereksinim duyduğu bilgi, beceri ve yetkinlikleri edinebilecekleri şekilde okul öncesi dönemden en ileri seviyedekine kadar yaygın öğretim ve eğitim sisteminde yapılacak tadilat ve yeniden düzenlemeler; kadını odak alan sivil toplum örgütlenmeleri, kurum ve kuruluşlar için örgütlenmeleri enerjileyerek ve destekleyerek mevcut cinsiyetçi iş bölümünü kıracak ideolojik mücadele ortamı ve eylemlerin desteklenmesi; kadınların her

alandaki erkeklerle eşit hissedeceği koşulların yaratılması şeklinde sıralayabilirim.

Diğer yandan, 7-13 Mart haftasında gerçekleşen Dünya Havacı Kadınlar Haftası'nda Türkiye'nin resmi etkinliklerde Fransa'nın ardından en çok etkinlik düzenleyen ikinci ülke olmasında da sizin özel bir rolünüz ve çabanız olduğunu biliyoruz.

Can'Ca markası, ifade ve paylaşım şekliyle gerçekleştirdiğim entelektüel faaliyetlerden birinin de "...Kadın yükselsin!" sloganlı "Can'Ca Toplumsal Cinsiyet Dengesi Geliştirme" çabalarım olduğunu belirtmiştim. Mesleğe başladıktan birkaç yıl sonra, ulusal havacılığımızda bir teknolojik mükemmeliyet merkezi olan bir kurumda ileri seviyede teknolojik uygulama ve süreçlerde kadın mühendis ve teknisyen ihtiyacını, bu ihtiyacın karşılanacağı öğretim programı ve yapısını belirleyen ve bu ihtiyaçları küresel normlara ve yerel kaynaklara dayalı yenileşimci modellerle çözerek hayata geçirebilen bir ekibin elemanı olarak, ulusal havacılığımızın gelişim sürecinde "İlk Uçan" ve "İlk Uçuran" olmuş pek çok kadının havacılık endüstrisinde görev almasını sağladım. Bu çabalarımı, şimdilerde genelde Sabiha Gökçen Havalimanı ve Teknopark İstanbul kısmı bilinen, İleri Teknoloji Endüstri Parkı'nın ilk özel girişimi myTECHNIC Uçak Bakım Merkezi'nin Teknoloji ve İş Geliştirmesinden Sorumlu İcra Kurulu Üyesi ve yöneticisi olmamdan sonra açık kaynaklarda daha fazla izlenen hale getirdim. Bu paralelde, Alev Atlı'nın özel daveti ile havacılık öğretim programları ve uygulamalarından sorumlu olduğum Kapadokya Meslek Yüksekokulu mütevelli üyeliğim ve akabinde görev aldığım TOBB Türkiye Sivil Havacılık Meclisi'nde Endüstri, Öğretim/Eğitimden Sorumlu Başkan Yardımcılığı görevimin de etkisiyle, bu yönde bazı uygulamalarımın niteliği ve niceliğinde önemli ölçüde değişiklikler oldu.

Nedir, Dünya Havacı Kadınlar Haftası?

Baronesse Raymonde de LaRoch'un dünyanın ilk kadın pilotu olarak lisanlandırıldığı 8 Mart 1910 gününün 100'üncü yıldönümünün kutlandığı 2010 yılından sonra, merkezi Kanada'da bulunan "Dünya Havacı Kadınlar Enstitüsü-Institute for Woman of Aviation Worldwide" koordinasyonunda, 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'nü de kapsayan hafta içinde, havacılığa kadın katkısı tarihinin anılması, genç kız ve kadınlar arasında havacılıktaki fırsatlar hakkında farkındalığın artırılması için "Dünya Havacı Kadınlar Haftası" adıyla, her yıl

"2016 YILINDA RAPORLANAN DÜNYA HAVACI KADINLAR HAFTASI ETKİNLİKLERİNDE TÜRKİYE, GERÇEKLEŞTİRDİĞİ TOPLAM 26 ETKİNLİK İLE YEDİ DÜNYA ÖDÜLÜNDEN İKİSİNE LAYIK GÖRÜLDÜ."





“ARAŞTIRMALAR, KADINLARIN DUYGULARINI DAHA İYİ KONTROL EDEBİLDİKLERİNİ VE DUYGULARI TANIMLAMADA DAHA DOĞRU VE HIZLI OLDUKLARINI; BU NEDENLE DE C-SEVİYESİ (CEO; COO, CFO GİBİ) KADIN ÜST YÖNETİCİLERLE ŞİRKET KÂRLILIKLARI ARASINDA ÇOK ANLAMLI VE OLUMLU İLİŞKİLER OLDUĞUNU İFADE EDİYOR.”

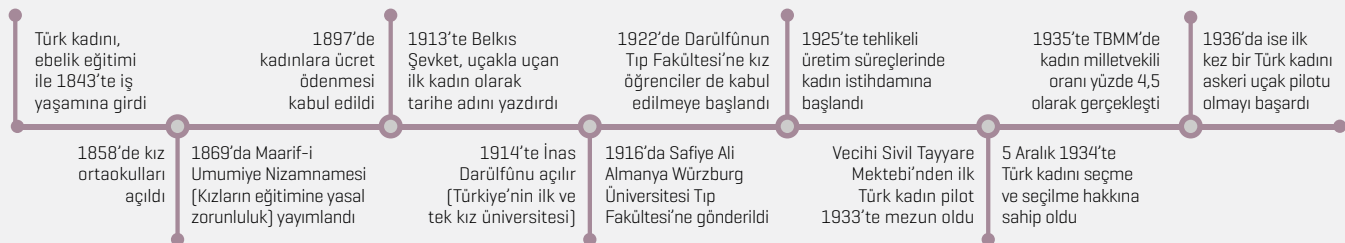
farklı ve anlamlı bir tema eşliğinde çeşitli etkinlikler düzenleniyor.

Dünya genelinde düzenlenen etkinliklerin Türkiye ve KKTC ölçeğinde daha fazla ve detaylı duyurulmasına gönüllü olarak katkı sağlama amacıyla 2013 yılında başladığım çabalar, ilerleyen yıllarda bu hafta kapsamında etkinlik yapmak isteyenlere entelektüel ürünlerimle destek olma ve hatta bizzat bu haftaya yönelik etkinlik düzenleme seviyesine ulaştı. Bu kapsamda, 7 Mart 2014 günü Eskişehir’de düzenlenen ilk etkinlikte ben de “Ulusal Havacılık Gelişim Sürecinde Türk Kadını” başlıklı bir konferans düzenledim. Ayrıca Türkiye, 2015 yılında, daha çok “Pembe Kâğıt Uçak Uçurma” etkinliklerinden oluşan düzenlemelerle bu platformda daha da belirgin bir şekilde kendini gösterdi. Afrika, Avrupa, Kuzey ve Güney Amerika ile Okyanusya ülkelerinde 44 bin üzerinde katılımcının yer aldığı 120 farklı etkinlik gerçekleştirilen 2016 yılında da, raporlanan etkinlikleri değerlendiren Dünya Havacı Kadınlar Enstitüsü jürisi tarafından verilen yedi dünya ödülünden ikisi, toplam 26 etkinlik gerçekleştiren Türkiye’ye layık görüldü.

Son olarak, kadın girişimciliği için görüşlerinizi de alabilir miyiz?

Havacılık ve uzay endüstrilerinde öncü Türk kadın girişimcilerimiz var. Sierra Nevada Corporation şirketi ile Eren Özmen 1994 yılında “İlk Türk Kadın Uzay Endüstrisi Girişimcisi”, Best Havayolu şirketi ile Bahtişen Tunca 2005 yılında “İlk Türk Kadın Havayolu Girişimcisi” olmuştur. Bu güzel ve gurur verici tes-

pite ilave etmek istediklerim de var. Havacılık-uzay ve savunma alanında onlarca yıllık deneyime sahip mühendis ve yönetici, iş ve teknoloji danışmanlığıma ilave olarak, “Türkiye Girişim Stratejisi ve Eylem Planı (GİSEP) 2015-2018” ile yeni bir faaliyet alanım daha oldu; “TeknoMENTOR”luk. Türkiye, biliyorsunuz, 2009 yılından itibaren takıldığı “Orta Gelir Tuzağı”ndan çıkabilmesi için yenileşime dayalı bir ekonomik kalkınma dönemini kurguladı. GİSEP, bu dönemde, temel amacı girişimcilik ekosistemi yaratma hedefi olan altı adet stratejik hedef ve bu stratejik hedeflere ulaşmak için 64 adet eylem planından oluşan kapsamlı bir süreç olarak belirlendi. Bu süreçte, teknoGİRİŞİMLeri destekleyecek TeknoMENTORlar, TÜBİTAK Yenilik&Girişimcilik Kapasite Artırılması programı kapsamında yetiştiriliyor. Bu yeni alan, benim de girişim ve girişimcilik konusunda daha fazla ilgilenmemi sağladı. İlk tespitim, girişim alanında kısa zamanda aşılması gereken sorunlara sahip oluşumuz ve bu sorunlar yumağında toplumsal cinsiyet dengesine yakın olduğumuzdur. Devletin (KOSGEB gibi), kamu örgütlenmelerinin (TOBB Kadın Girişim Kurulu gibi), kadını odak alan sivil toplum örgütlerinin (KAGİDER gibi) faaliyet ve desteklerini de unutmamalıyız. Bu tip örgütlenmelerin nicelik ve faaliyetlerinin niteliklerinde sağlanacak gelişmeler yanında, kadın gücünden daha fazla ve etkin yararlanabilmek için önerdiğim yapı ve süreçlerde gelişme sağlanması halinde, girişim alanında da kadın lehine gelişmeler olacağını umut ediyorum.



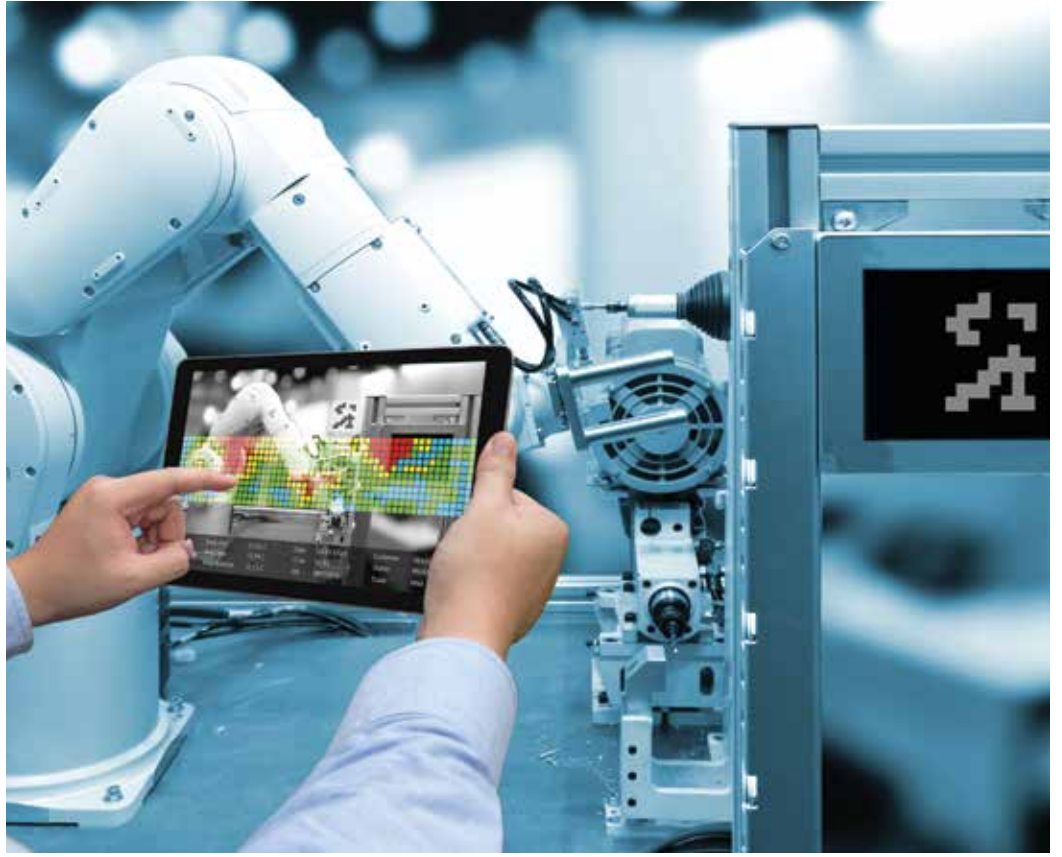
Kaynak: Doç. Dr. Hacer Ansa’nın “Yeni Teknolojiler ve Kadın İstihdamı” raporu



ZAMANLA YARIŞMAK

SOMUT
TEKNOLOJİLERİ
TRANSFER ETME VE
BUNLARI TÜRKİYE'DE
YEŞERTME BAHSİNDE
DÜŞÜNÜLMESİ
GEREKEN MEVZUAT,
BU ALANIN EN
ÖNEMLİ UNSURU
OLAN KALİFİYE
PERSONEL EĞİTİMİ
KONUSUNDA DA
DESTEKLER İÇERMEK
ZORUNDADIR.

moment



Darbe girişimi doğal olarak son üç ayda tüm ülkenin gündemini işgal ederek faaliyetlerimizin odağına oturdu ve enerjimizin bu konuyla soğurulmasına neden oldu. Bu zaman zarfında ülke içindeki gelişmeleri sizler daha iyi biliyorsunuz. Darbe girişiminin yurt dışı etki ve sonuçlarıysa çok farklı oldu. Genel olarak Türkiye hem siyasi hem de ekonomik çıkar savaşlarının merkezinde yer aldı ve yoğun bir şekilde hedef alınarak yıpratılmaya çalışıldı. Bu dönemde Türkiye'nin Makinecileri'nin Almanya faaliyetleri, daha yoğun bir şekilde darbe girişiminin hedefleri ve ekonomide/sanayide yaratılmaya çalışılan tahribata karşı bilgilendirme ve sanayide önceden oluş-

turulmuş teknik-ticari işbirliklerin zarar görmemesi yönünde oldu. Bu çalışmalarda sektörümüz açısından önemli başarılar kaydedildiğini söyleyebiliriz. Tüm sektörel basın organlarında açıklamalarımız yer alırken diğer taraftan da gerek partnerlerimizin destek açıklamaları gerekse de sektörel teknik bilgilerle işbirliklerin geliştirilmesi konusu bu vesileyle bir kez daha çok geniş bir şekilde yer aldı. Gelinen noktada sektörel kaynaklarımızı/enerjimizi yeniden 15 Temmuz öncesi gündemde olan ve ülkemiz makine sektörü için hayati önem arz eden stratejilerimiz için kullanmalıyız. Klasik bir metafor ile "Atı alan Üsküdar'ı çoktan geçti!" dememek için zamanla yarışmak zorundayız.

ENDÜSTRİ 4.0

15 Temmuz öncesi sanayinin ve toplumsal hayatımızın önemli aktörleri, Endüstri 4.0'ı anlamaya, anlamlandırmaya yönelik büyük bir çaba içindeydi. Sektörel hassasiyetler açısından çok hızlı bir şekilde bu çabalara geri dönmek gerekiyor. Tartışmalar kaldığı yerden devam etmeli hatta daha bir üst seviyeye çıkartılmalı ve hızlandırılmalıdır. Zira yeni teknoloji çağında zaman çok önemli bir unsur ve bizim kaybettiğimiz zaman zarfında değişik coğrafyalarda önemli aşamalar kat edildi. Bizlerde bu yeni tartışmalara, yönelimlere bir an evvel ayak uydurmamız.

Almanya'da son dönem gerçekleşen ihtisas fuarlarına katılanlar da teyit edeceklerdir ki, makine ve IT sektörünün birlikte gerçekleştirdiği fazla mesainin somut sonuçlarını dudak uçuklatacak şekilde izliyoruz. En basit makine ve komponentlerin üretim araçlarında ve de final ürünlerde nasıl akıllı hale getirildiği, nasıl bir dijitalleşme yaşandığını görünce, doğal olarak insan, "At ve Üsküdar" ilişkisini sorguluyor. Makine sektörünün yeni çağın şekillenmesinde önemli rol oynayacağı aşikar. Bu doğal olarak sadece makine sektörü ile IT sektörünün buluşması zemini üzerinden olmayacak. Paradigma bunun biraz daha ötesinde... Ama bizim sektörel gerçekliğimizde henüz bu önemli iki sektörün bile tüm alt bileşenleriyle birlikte bir araya gelip bir zemin yoklaması yaptığı, ortak arayışlara, çözüm ortaklıklarına doğru yöneldiğini göremiyoruz. Oysa bu adım, yeni teknolojik gelişmeler ışığında somut pratikte ve hemen bugünden yapılması zorunlu bir faaliyet. Nedeni gayet açık! Makine sektörünün ilk 100 ihracat ürün grubuna bakıldığında, bunların pazar ve müşteri beklentilerine göre daha akıllı hale getirilmesinin zorunluluğu ve baskısı yaşanıyor. Bu beklenti ve baskılar her gün daha da artacaktır. Dolayısıyla bu ihtiyacın somut bir şekilde giderilmesi için sektörel işbirliği veya daha basit bir tanımlamayla bir araya gelmeler zaruridir.

TEKNOLOJİ DESTEK VE TEŞVİK

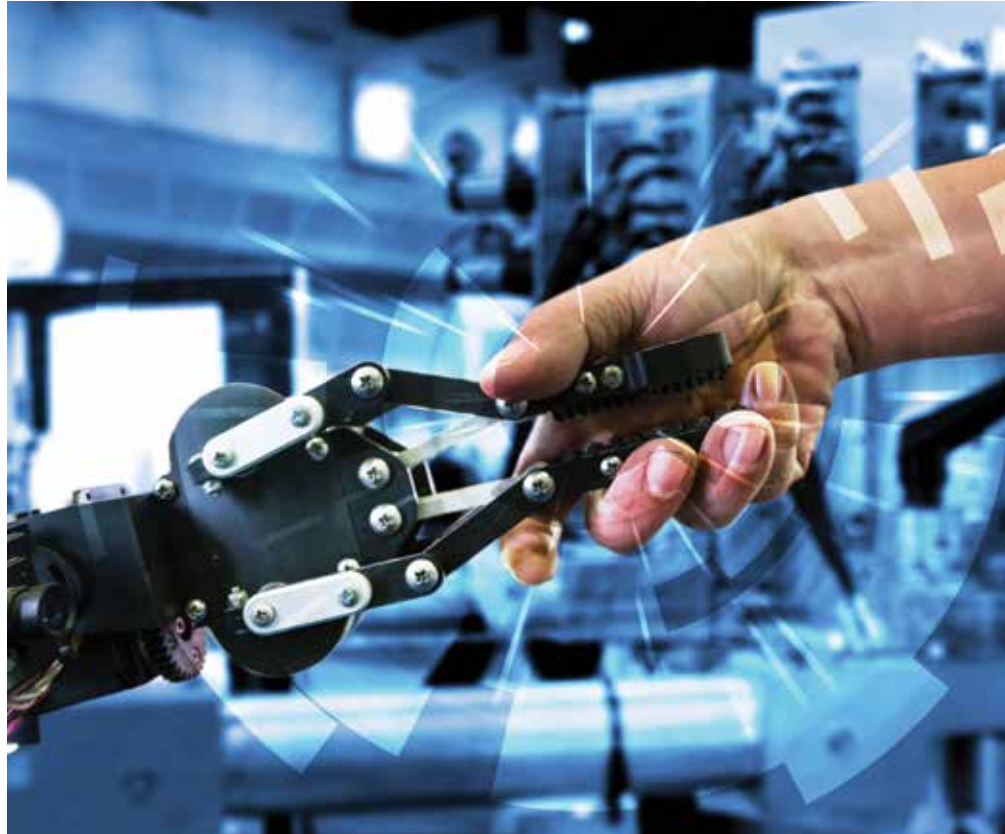
Almanya, ABD ve Çin'de yukarıda bahsedilen basit ama sektör için hayati önem taşıyan bir araya gelmeler ve çözüm ortaklıklarının oluşturulması, devletin başlıca sanayi destek politika ve programlarında yer almaktadır. Bilhassa da orta ve küçük boy işletmelerin teknolojik gelişmelere aktif katılımını sağlamak, teknoloji nimetlerinden faydalandırmak için yoğun bir çaba sarf ediliyor. Çünkü orta ve küçük boy işletmeler bu sektörün bel kemiğini teşkil ediyor ve tekno-

lojiye ayrılacak ne bir bütçe ne de gelişmiş bir kalifiye eleman söz konusu. Bu nedenle söz konusu gelişmiş ülkelerin, yeni çağın şekillenmesi sürecinde bu işletmelere affettiği önem nedeniyle destek ve teşvikler de bunlara yöneliktir. Hedef çok somut; orta ve küçük boy işletmelere kendilerinin tek başına erişemeyeceği alan ve yetkinliklere erişim imkanı sunmaktır.

Türkiye'de de sektörel destek ve teşviklerin yeni teknoloji gereksinimleri dikkate alınarak yenilenmesi elzemdir. Sadece bina, enerji ve vergi düzeyinde yapılacak teşvikler günümüz teknoloji ruhuna uygun değildir. Somut teknolojileri transfer etme ve bunları Türkiye'de yeşertme bahsinde düşünülmesi gereken mevzuat, bu alanın en önemli unsuru olan kalifiye personel eğitimi konusunda da destekler içermek zorundadır. Yoksa yeni çağın zorunlu hale getirdiği teknolojileri nasıl üretecek, uygulayacak ve ihracat ürünlerimize katacağız? Türkiye'nin Makinecileri olarak Almanya faaliyetleri çerçevesinde bu havzada mevcut orta ve küçük boy işletmeler için yürütülen bazı teknoloji projelerine katılmayı hedefliyoruz. Bu projelere katılacak işletmelerin personellerinin eğitimi en önemli proje hedeflerimizden biridir ve bunlar desteklenmeli, teşvik edilmelidir. Aksi takdirde "Atı alan Üsküdar'ı geçecek" ve biz yine bu deyimini kullanarak durumumuzu tarif edeceğiz.



Ahmet YILMAZ
Türkiye'nin Makinecileri
Almanya Danışmanı





ENDÜSTRİ 1.0: BUHAR MAKİNELERİ

İNSANOĞLUNUN
BUHAR
MAKİNELERİYLE
TANIŞMASI MS 50'Lİ
YILLARDA OLSA
DA İLK FAYDALI
UYGULAMA, 1679
YILINDA FRANSTZ
FİZİKÇİ DENİS PAPİN
SAYESİNDE OLDU.
PAPİN, İÇİNDE
SUYUN KAYNADIĞI
VE BİRİKEN BUHARIN
SUYUN KAYNAMA
NOKTASINI
YÜKSELTİĞİ
SIKICA KAPANAN
BİR KAPAĞI OLAN
DÜDÜKLÜ TENCEREYİ
İCAT ETMİŞTİ.



Buharlı makineye verebileceğimiz ilk örnek Mısırlı mühendis Heron'un birinci yüzyılda 50 yıllarına doğru Mısır İskenderiye'de uçları birbirlerine göre zıt yönleri gösteren iki eğik tüpün yerleştirildiği oyuk bir küreden yaptığı türbindir. Dıştan yanmalı motorlar sınıfına giren buhar makineleri, buharın içinde var olan ısı enerjisini, mekanik enerjiye dönüştüren bir dıştan yanmalı motor olarak tanımlanabilir. Pek çok farklı türü olan buhar makinelerinin başlıca çeşitleri ise lokomotifler, buharlı gemiler, pompalar, buharlı traktörler ve endüstriyel devreler olarak gösterilebilir. Suyu ısıtmak için genelde odun, kömür veya petrol türevi yakıtların yakılmasından elde edilen ateşin kullanıldığı buhar makineleri, basınç altında buhar üretmek için suyu kaynatacak bir kazana ihtiyaç duyar.

SU BUHARININ GÜCÜ

Buhar makineleri 17. yüzyıldan itibaren yaklaşık iki asır endüstri ve ulaşım araçlarına hâkim oldu. Bunu sağlayan ise buhar makinesinin çalışmasını sağlayan gücün, o zamana kadar kullanılan makinelerdeki gibi belli bir yere bağlı ol-

mamasıydı. Toplum yaşantısına etki eden buhar makinelerinde ilk faydalı uygulama 1679'da Denis Papin tarafından hayata geçirildi. Dödüklü tencerenin mucidi olan Denis Papin, buhar gücünü dödüklü tencerede kullanarak ilk faydalı uygulamayı gerçekleştirdi. Bu tencere, içinde suyun kaynadığı ve biriken buharın suyun kaynama noktasını yükselttiği sıkıca kapanan bir kapaktan oluşmaktaydı. Yüksek ısıda kemiklerin yumuşamasından ve etin daha çabuk pişmesinden yola çıkarak bu çalışmayı yapan Papin, buhar basıncının çok yükselmesine karşın bir de güvenlik vanası ekledi.

TİCARİ AMAÇLI İLK BUHAR MAKİNESİ

Ticari olarak ilk olma özelliği taşıyan makine ise "Madencinin Arkadaşı" olarak biliniyor. İngiliz mucit Thomas Savery tarafından yapılan konu su buhar makinesi 1698 yılında icat edildi. Basit bir çalışma prensibi olan bu makinede buhar kazanının buharla dolmasından sonra, kazana soğuk su dökülür ve suya dönüşen buhar sayesinde su seviyesi yükselir. Su seviyesinin yükselmesiyle vandan odacığa tekrar hava verildiğinde ise su yukarı çekilmiş olur. Bu

makinede vana kontrolü otomatik değil insan kontrolündedir.

Her ne kadar basit bir işlevi olsa da Savery'nin makinesi çok uzun süre kullanılacak düzey değildi. Yüksek basınç ile çalışmasından dolayı başta güvenlik zafiyeti olmak üzere çok fazla yakıt kullanma, verim düşüklüğü gibi önemli problemleri vardı. Savery'nin makinesi sonuç olarak başarılı bir çalışma olmasa da kendisinden sonra gelen makinelere öncülük etmeyi başarmış olması açısından önemli.

Savery'nin makinesinden sonra bu konuda ilk girişim 1712 yılında, bir başka İngiliz mucit olan Thomas Newcomen'dan geldi. Verimlilik ve yakıt tüketimi konusunda Savery'nin makinesinde olduğu gibi sıkıntılı olan bu makinenin farkı ise pistonun bir zincir yardımıyla tahterevallı benzeri bir tür kaldıraca tutturulmuş olmasıydı ve bu kaldırıcın diğer ucu bir tür tulumbaya bağlanmış durumdaydı. Newcomen'in makinesinin çalışma prensibini özetle, piston silindirin en üst noktasındayken silindirin içine gönderilen soğuk su buharının yoğunlaşması ve böylece atmosferik basınçla pistonu aşağıya doğru kuvvet uyguladığı anda suyun madenden yükselmesini sağlaması şeklinde açıklayabiliriz. Bu makine, Savery'nin makinesine göre daha az tehlikeliydi.

BUHAR MAKİNELERİNE WATT'DAN BÜYÜK KATKI

Newcomen'in yaptığı makinelerin birinin bozulmasıyla buhar makinesi üzerinde çalışma imkânı bulan İskoç mühendis ve mucit James Watt, buharlı makinelere bir takım katkılar ve yenilikler ekledi. Sanayi Devrimi'nin önemli isimlerinden olan Watt, öncelikle aynı odayı sürekli ısıtıp soğutmanın masraflı olduğunu farkına varmıştı. Buharlı makinelere bir oda daha ekleyen Watt, bir odayı sürekli sıcak diğer odayı da sürekli soğuk tutarak maliyet konusuna önemli bir katkıda bulundu. Buhar makinesini geliştirmek için çalışmalar yapan Watt'ın makinesinde, buhar, işini yaparken sıcak odada bulunuyordu ve su haline getirilmesi gerektiğinde supaplar sistemiyle soğuk odaya alınıyordu. Zaman içerisinde makineyi daha da geliştiren Watt, pistonun ileri geri hareketini, ustalıkla bir tekerleğin dönme hareketine çeviren mekanik aletleri de icat etti.

Watt'ın buhar makineleri üzerindeki tüm bu çalışmalarına rağmen, buhar makineleri verimlilik bakımından çok fazla yol alamadı. Watt'ın çalışmalarından sonra buhar makinelerinin verimi halen yüzde 7'di ve kalan yüzde 93'lük kısım boşa giden ısı olarak kayboluyordu. Buhar makinelerinin verimliliğini inceleyen ilk kişi olan Fransız fizikçi Nicolas Léonard Sadi Carnot, 1824 yılında yayımladığı Ateşin Tahrik Kuvveti Üzerine isimli kitabında, buhar makinesinin

maksimum veriminin en sıcak halindeki buhar ile en soğuk halindeki suyun sıcaklığı arasındaki farka bağlı olduğunu gösterdi.

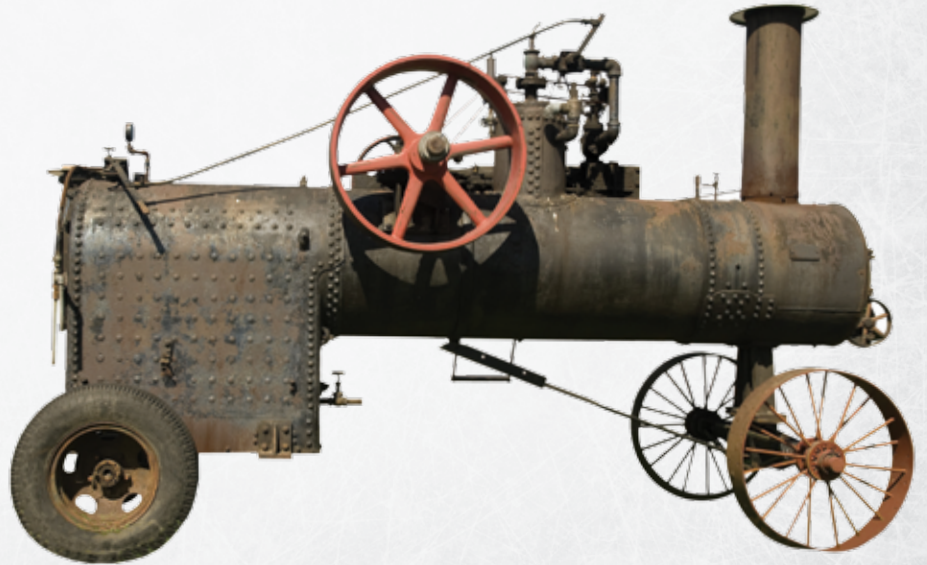
BUHARLI ULAŞIM ARAÇLARI

Belki de buhar makinelerinin insanoğluna en faydalı olduğu ve Sanayi Devrimi'ni kolaylaştırdığı alan ise ulaşıma yaptığı inanılmaz katkılardı. İlk olarak otomobil konusunda kullanılmak istenen buharlı makineler, arabaları ilerletmek konusunda başarılı olsa da önceki diğer çalışmalarda olduğu gibi verim konusunda yetersiz kaldı. 1769 yılında Fransız mühendis Nicolas Joseph Cugnot yaptığı çalışmada, iki kazanlı Newcomen makinesini üç tekerlekli bir arabaya yükledi. Fakat, buharlaşmadan dolayı sürekli su azalmaktaydı ve bu suyu seyir halinde yenileyecek bir sistem yoktu. Bunun sonucu olarak araba sürekli durmak, su eklemesi yapmak ve suyun kaynamasını beklemek zorunda kalıyordu. Bu aksaklıklar yüzünden buharlı makineleri arabaya monte etme konusunda daha fazla çalışma yapılmadı. Daha sonra 1787 yılında Amerikalı mucit John Fitch buhar yardımıyla çalışan ilk vapuru Delaware Nehri'ne indirdi ve Philadelphia ile Trenton arasında seferler düzenledi fakat kendisine ticari bir fayda sağlayamadı.

BUHARLI MAKİNELER DEMİR YOLUNDA

1787 yılında Fitch'in yaptığı çalışmalardan yola çıkılarak buharlı makineler, lokomotiflere monte edilmek istendi. Bu yönde yapılan ilk çalışmalar 1804 yılında Richard Trevithick bir vagonun şasesi üzerine sabit bir buhar motoru yerleştirerek dünyanın ilk buharlı lokomotifini üretmesiyle başladı. 1825 yılına gelindiğinde ise İngiliz mucit George Stephenson geliştirilmiş buharlı motorlardan faydalanarak ilk buharlı lokomotif denebilecek Rocket dediği aracı yaptı.

SUYU ISITMAK İÇİN GENELDE ODUN, KÖMÜR VEYA PETROL TÜREVİ YAKITLARIN YAKILMASINDAN ELDE EDİLEN ATEŞİN KULLANILDIĞI BUHAR MAKİNELERİ, BASINÇ ALTINDA BUHAR ÜRETMEK İÇİN SUYU KAYNATAÇAK BİR KAZANA İHTİYAÇ DUYAR.

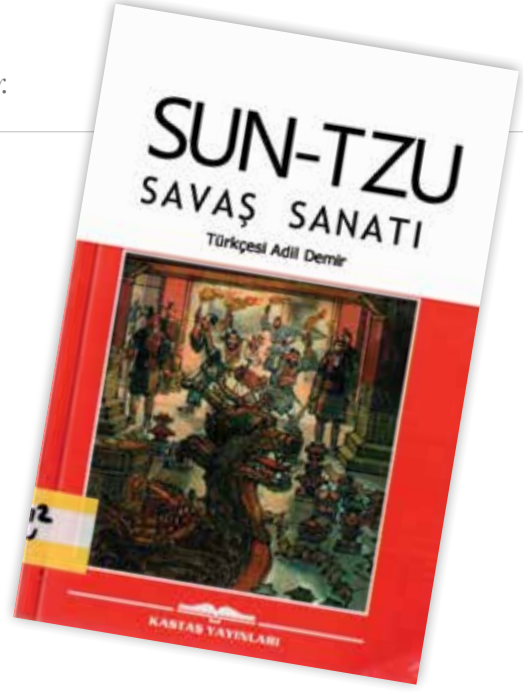




SAVAŞ SANATI

Alanında en eski kitap olarak tanımlanan bu eser, geçerliliğini koruması ve birçok konuyu bütünü olarak ele alması sebebiyle hala onlarca dile çevrilmeye devam ediyor.

MÖ 500'de Sun Tzu tarafından yazılan Savaş Sanatı, dünyadaki en eski askeri strateji ve uluslararası ilişkiler eseri olarak tanımlanmaktadır. Pek çok konuyu bir arada anlatması nedeniyle, ilkelere sıkı sıkıya bağlı olan bu eser, hala onlarca dile çevrilmeye ve saygı duyulan özgün değerini korumayı sürdürüyor. Askeri öğrencilerin bu ilkeleri günümüz savaş şartlarında uygulayabilmesi için, hazırlanmasından 25 yüzyıl sonra bile, savaşı idare etmede değerli bir rehber. Günümüzde artık savaş arabaları kalmasa ve silahlar oldukça değişmiş olsa da bu eski usta ve onun öğretisi hala çok güncel. Çünkü temel konularla politikanın ve insan doğasının askeri operasyonlar üzerindeki etkisine değiniyor. Bu ilkelerin nasıl da değişmez olduğunu çarpıcı bir şekilde gözler önüne seriyor.



GİRİŞİMCİLİK OKULU

Bugün kurulan her 100 işletmenin 90'ı, 10 yıl sonra hayatta olmayacak. Yirmi birinci yüzyılda dünya ekonomisi kökten değişiyor. "Girişimci düşünce" zenginlik yaratmanın itici gücü haline gelirken girişimci de, girişimcilik de dönüşüme uğruyor.

Hiçbir şey eski, babadan kalma yöntemler veya geleneksel yollarla yürümüyor. KOSGEB, ABİGEM ve STK'larda verdiği girişimcilik eğitimleri sayesinde her profilden girişimciyi tanıma imkânı bulan, kendisi de yirmi yıllık bir girişimci olan E. Aysan Doğaner bilgi ve deneyimlerini bu kitapta topluyor. Yeni iş kuracak veya mevcut işini büyütecek girişimciler için bir rehber niteliğinde olan Girişimcilik Okulu, satış ve pazarlama yöntemleri geliştirmekten iş planı yazmaya, finansman kaynakları yaratmaktan büyüme stratejisi belirlemeye kadar her girişiminin ihtiyacı olan konuları titizlikle ele alıyor.

İbrahim Betil, Hüsnü Özyeğin, Aysen Zamanpur ve Ali Sabancı gibi ünlü girişimcilerin ilginç başarı hikâyelerini farklı bir bakışla aktaran Doğaner, özellikle de KOBİ'lerin sorunlarına eğiliyor ve girişimcilere başarıya ulaşma yolunda yararlanabilecekleri güçlü, yeni araçlar sunuyor.



İŞ DÜNYASININ BAŞARI ŞİFRELERİ

Türk Sanayici ve İşadamları Vakfı (TÜSİAV) Başkanı Veli Sarıtoprak'ın başarılı iş adamı ve iş kadınlarıyla yaptığı röportajlarından derlediği "İş Dünyasından Başarı Şifreleri" isimli kitabı E-Üniversite Kalite Serisi yayımlarından piyasaya çıktı.

"Başarı parayla değil insanla kazanılır." Benim için, yirmi yıllık iş hayatımda öğrendiğim en önemli düsturdur bu söz. Zira Türk Dil Kurumu'nun sözlüğünde insan için; "Memelilerden, iki eli olan, iki ayak üzerinde dolaşan, sözle anlaşılan, akıl ve düşünme yeteneği olan en gelişmiş canlı; huy ve ahlak yönünden nitelikli kimse" diye söz ediyor. Evet, bizi diğer canlılardan ayıran en önemli özelliklerdir bunlar. Ve 21. yüzyılda her kesimden insan bunu daha iyi fark ediyor. Önceleri personel, idareci, eleman diye yapılan tanımlar artık insan kaynakları olarak yapılıyor, revize ediliyor ve daha bir önem verilmeye çalışılıyor. Böyle de olmak zorunda aslında. Onlara boş yere "İnsan Kaynakları" demiyoruz. İnsanlar birer kaynak; zengin, kutsal, değişken ve sınırlı: Dolayısıyla tükenebilirler! Yani onları, diğer kaynaklar gibi, tükenebileceklerini bilerek dikatte alırsak ancak başarıya ulaşabiliriz.

Bu kitapta; sizin gibi, benim gibi sıradan insanların yaşanmışlıklarını bulacaksınız. Ve sıradan insanların ne kadar başarılı olabileceklerini göreceksiniz. Başarmak için inanmışlığın, ısrarcılığın, başarma duygusunun ve insan olmanın ne demek olduğunu bulacaksınız.

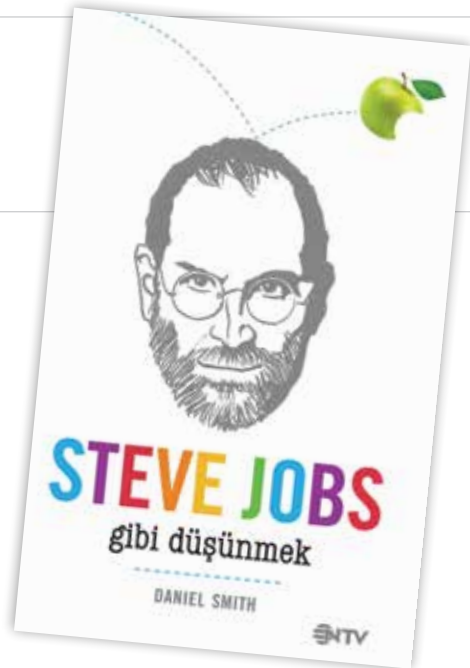


moment

STEVE JOBS GİBİ DÜŞÜNMEK

En büyük çağdaş inovasyonculardan biri olan Steve Jobs bilişim ve müzik endüstrilerinde dönüşüm gerçekleştirerek bize çağdaş dünyanın en çok arzulanan teknolojilerini getirdi.

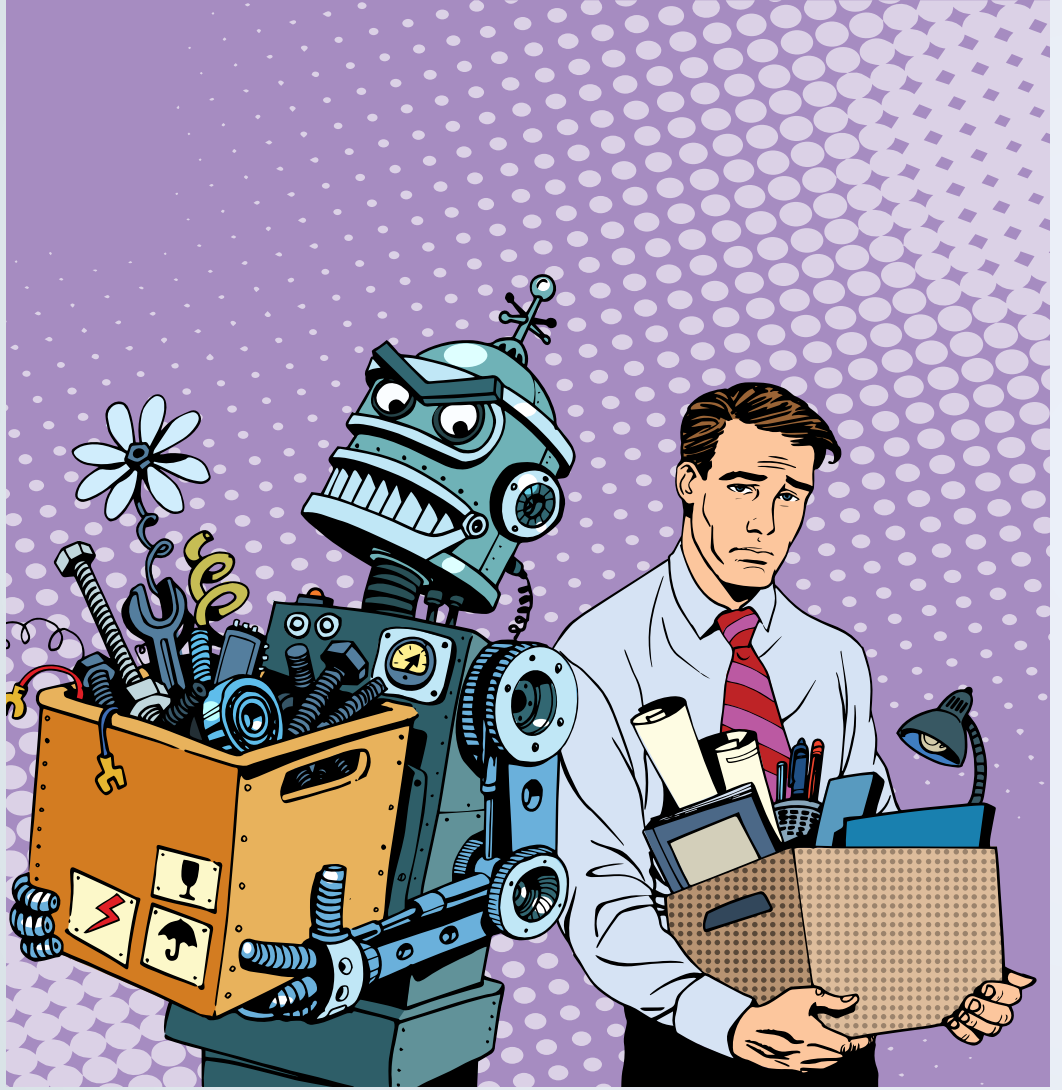
Arkadaşı Steve Wozniak ile 1976'da Apple'ı kuran ve her zaman kötü durumlardan olabildiğince iyi sonuçlar çıkarmayı bilen Steve Jobs, 1985'te Apple'dan kovuluşunu CGI şirketi Pixar'ı satın almak için bir fırsat olarak kullandı. Sonra da 11 yıllık aranın ardından Apple'a dönüp orayı dünyanın en çok sevilen şirketlerinden birine dönüştürdü. Bu başınabuyruk iş adamının görüşlerini ve itina ile öğrenilmiş becerilerini bir araya getiren bu kitap, Steve Jobs Gibi Düşünmek okuru Steve Jobs'dan ilham almaya ve dünyaya bir dâhinin gözlerinden bakmaya davet ediyor. Bu kitapta cesaret alacak çok şey var çünkü Jobs "insanlığı ileri götürdüğüne" inanan bir adamdı; hatalarına rağmen her zaman kendinden umulanı yapabilen cesur, üretkâr bir iş adamıydı.





ROBOTLAR BUGÜN ÇOK DAHA YETENEKLİ

NESNELERİN İNTERNETİ İLE HAYATIMIZA DAHA FAZLA DAHİL OLAN AKILLI TEKNOLOJİLER, YAŞAM ALANLARIMIZI GİDEREK DAHA "AKILLI" HALE GETİRİRKEN, YAKIN GELECEKTE İŞ YAŞAMINA ENTEGRE OLABİLECEĞİ SÖYLENEN ROBOTLAR BİRÇOK İŞ KOLUNDA KENDİNİ GÖSTERECEĞE BENİYOR. KONU İLE İLGİLİ YAYINLANAN BİR MAKALE, KORKULANIN AKSİNE İNSANLARIN İŞSİZ KALMAYACAĞINI, ROBOTLARIN RUTİN İŞLERİ DEVRALARAK, İNSANLARIN DAHA YARATICI, FARK YARATAN İŞLERLE İLGİLENMELERİNİ SAĞLAYACAĞINI SÖYLÜYOR.



Birçok kesim tarafından "fiziksel, biyolojik ve dijital teknolojilerin birbiriyle kaynaşması" olarak tanımlanan "Endüstri 4.0" her geçen gün biraz daha hayatımıza entegre oluyor. Endüstri 4.0'ın bir uzantısı olarak robotlar ve insanlar arasında iş yaşamında geliştirilecek iş birliğinin, küresel ekonominin önemli ölçüde gelişim göstermesine katkı sağlayacağı vurgulanıyor. McKinsey Küresel Enstitüsü'nün bir raporuna göre,

makine öğrenimi ve doğal kullanıcı ara yüzleri iş yapış şekillerini dönüşüme uğratacak, daha doğru analiz etmeye yardımcı olacak, insanların sorunları değerlendirme ve çözme hızını oldukça artıracak. Rapora göre, iş yaşamındaki üretkenlik 2025'e kadar yüzde 40 ila 50 artabilir, bu da ekonomiye her yıl 1,7 trilyon ila 2,2 trilyon dolar kazanç sağlayabilir. Toplum faydasına sunulan 19 iş kolu da şöyle sıralanıyor:

Kaynak: McKinsey Küresel Enstitüsü Raporu

ROBOT ECZACI

Kaliforniya Üniversitesi'nde geliştirilen otomatikleştirilmiş hastane eczanesi, hastalara insan müdahalesi olmaksızın ilaç reçetelerini hazırlayabiliyor. Sistem 2011'den beri 350 bin adet ilacı hatasız olarak hastalara vermeyi başardı. Geliştirilecek benzeri sistemler, eczacıların eczanelerinde robot çalışan kullanmasını ve hasta danışmanlığına daha çok zaman ayırmalarını sağlayacak.

ROBOT YARDIMLI CERRAHI

Cerrahi amaçlarla kullanılan robotlar, özellikle minimal kesiklerle yapılan operasyonlarda veya vücudun hassas bölgelerinde yapılan ameliyatlarda cerrahlara oldukça yardımcı oluyor. Mutlak kesinlik sağlayan ve insan elinin titremesi, yorulması gibi sorunları ortadan kaldıran robotlar ameliyatların başarı ile sonlanmasına önemli katkılar sağlıyor. Robotlar bir gün cerrahların yerini tamamen alır mı bilinmez ancak bugün onların yeteneklerini artırdığı kesin.

ROBOT ÖĞRETMEN

Günümüzde sınıflardaki öğrenci sayısı onlarla ifade edilse de internet üzerinden yapılan açık derlerde öğrenci sayısı 100 bine kadar ulaşabiliyor. Sınavlarda çoktan seçmeli veya evet/hayır şeklindeki cevaplar otomatik olarak kontrol edilebiliyor; ancak klasik tarzda soruların cevabının değerlendirilmesi eğitimciler için büyük çaba ve zaman gerektiriyor. Doğal dil işleme tekniklerini kullanan otomatik sınav değerlendirme yazılımları çok sayıda uzun yazının otomatik analizini ve değerlendir-



dirmesini yapabiliyor. Bir firmanın bu alanda geliştirdiği bulut tabanlı not değerlendirme yazılımı ofis cihazlarını, öğrencilerin test sınav kağıtlarını okuyup, değerlendiren bir cihaza dönüştürüyor. Söz konusu yazılım otomatik olarak test sonuçlarını puanlandırıyor. Geliştirilen sistem aynı zamanda her öğrenci için hangi alanda daha çok yanlış yaptığını ve hangi alanda daha çok çalışması gerektiğini belirten raporlar da hazırlıyor. Öğretmenlerin iş yükünü oldukça hafifleten bu sistem şu an ABD'de bazı okullarda kullanılıyor.

ROBOT OTEL

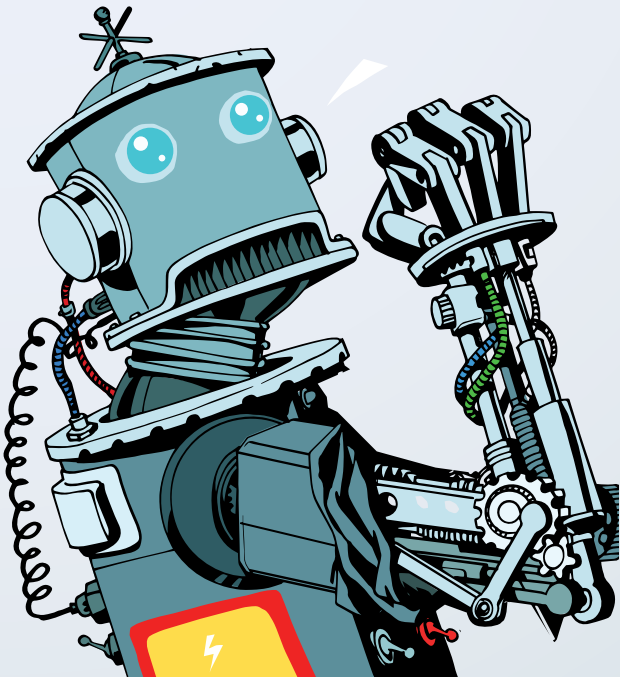
Japonya, sahip olduğu 250 bin endüstriyel robot ile dünyada otomasyonun öncülüğünü yapıyor. Bu sayının önümüzdeki 15 yıl içinde 1 milyona ulaşması bekleniyor. Japonya'da bulunan bir hotel, check-in kabul eden dinazor görünümüne sahip robotları ve yüz tanıma özelliğine sahip anahtar sistemi ile tamamen otomatikleştirilmiş bir otel olarak hizmet veriyor. Henn-na Hotel'in sahibi şirket Huisten Bosch'un CEO'su Hideo Sadawe, otomatik otelleri ile ilgili "Çalışanlar, robotlar nedeniyle işlerini kaybetmiyor, robotlar sayesinde rutin işler yerine, müşterilere daha iyi hizmet verilmesini sağlayacak işlere odaklanabiliyorlar" diyor. Sadawe, robot otellerin 2025'e kadar tüm dünyaya yayılacağını düşünüyor.

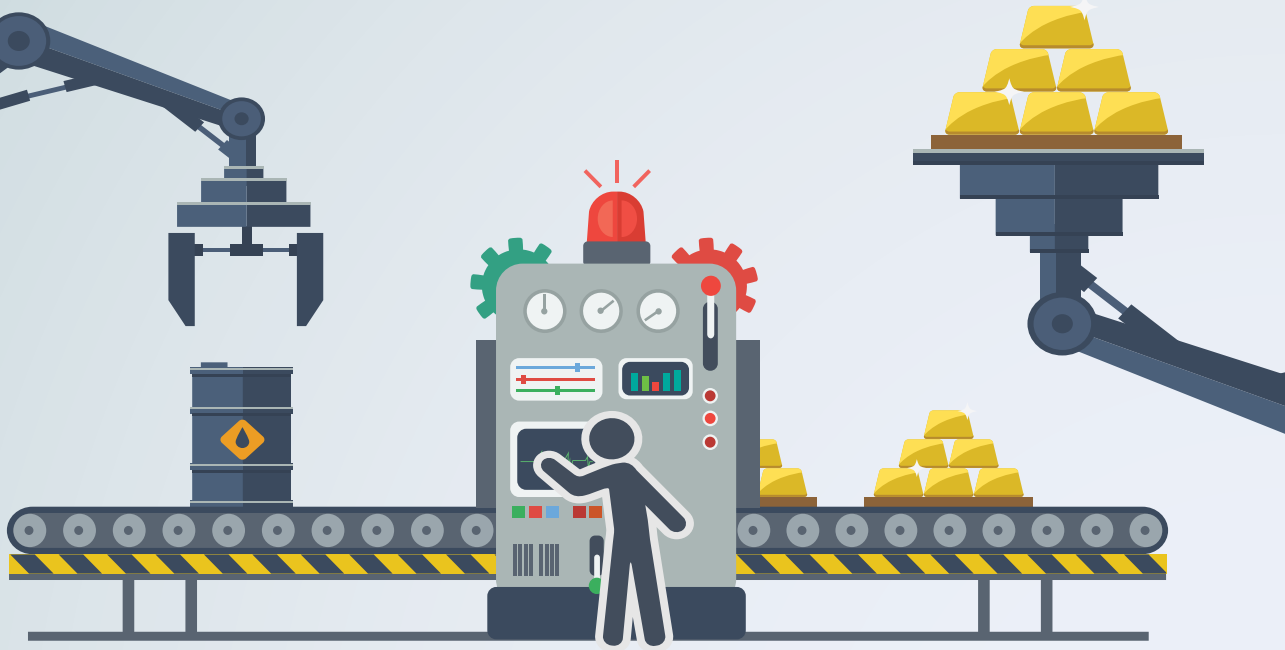
DİJİTAL HEMŞİRE

Xerox bilim insanları dijital hemşire teknolojileri ile hemşirelerin kendisinin değil yaptıkları hasta verilerini izleme işlerinin dijitalleşeceğini söylüyor. Sağlık süreçlerinde hastanın kayıtlarını izlemek ve değerlendirmek büyük bir iş yükü ve zaman gereksinimi



anoment





yaratıyor. Ancak, hastayı anlık olarak izleyen, verilerini işleyen ve hemşireye değerlendirmede bulunan dijital asistanlar ile hemşirelerin hastalarına daha fazla vakit ayırması sağlanabilir.

ROBOTİK SÜREÇ OTOMASYONU (RPA)

Tüm robotik teknolojiler mekanik bir robot içerisinde yer almıyor. Bazen otomasyon yazılımları da yüksek hacimli, kendini tekrarlayan işlerin yapılmasını; çalışanların daha önemli ve emek isteyen işlere yoğunlaşmasını sağlayabiliyor. Xerox, robotik süreç otomasyonu alanında dünyanın lider firması olarak biliniyor. Xerox'un RPA teknoloji çözümleri, dokümanları hızlıca analiz ediyor; çizelgeleri, e-postaları okuyor ve gerekli aksiyonları alabiliyor. Aynı zamanda, iş süreçlerini geliştiriyor, otomatikleştiriyor, maliyetleri düşürüyor ve daha iyi bir hizmet sunulmasını sağlıyor.

SANAL MÜŞTERİ HİZMETLERİ TEMSİLCİLERİ

Otomasyon ve yapay zekâ teknolojilerindeki gelişmeler, müşteri hizmetlerinde son birkaç yılda büyük ilerlemeler elde edilmesini sağladı. Bir firma tarafından geliştirilen Virtual Agent isimli sanal asistanlar, insan etkileşimleri ile öğrenebiliyor, rutin görevleri yerine getirirken, daha hızlı çözümler keşfedebiliyor. Özellikle çağrı merkezlerinde giderek artan oranlarda sanal müşteri temsilcileri gerçek müşterilerle iletişime geçiyor.

PİLOTSUZ UÇAKLAR

Uzaktan kontrol edilebilen drone'lar mümkünken ticari uçaklar neden olmasın? Duke

Üniversitesi'nde yapılan bir çalışma, Boeing pilotlarının uçakları yalnızca yedi dakika kontrol ettiğini, Airbus pilotlarında ise bu sürenin 3,5 dakikadan daha az olduğunu ortaya koydu. Günümüzde pilotsuz havalandırılan, seyir eden ve iniş yapan uçak teknolojileri mümkün olsa da, yolcuların pilotsuz bir uçağa güvenebilmesi biraz zaman alacak gibi görünüyor.

SÜRÜCÜSÜZ OTOMOBİLLER

Robotlar rutin, sürekli tekrarlanan işlerde oldukça iyiler. Aynı zamanda uykuları gelmiyor, korkmuyor ve yorulmuyorlar. Bu da onları otomobil sürüşü için ideal kılıyor. Sürücüsüz otomobil denince akla ilk güvenlik kaygıları ve Google araçlarının karıştığı küçük kazalar geliyor. Ancak bunların hepsi diğer sürücülerin hatalarından kaynaklandı. Sürücüsüz otomobillerin mükemmel olması değil; insanlardan daha iyi olması hedefleniyor. Yalnızca ABD'de her yıl 40 bin insan otomobil kazalarında hayatını kaybediyor. Sürücüsüz otomobiller ile bu sayıda önemli bir düşüş yaşanacağı tahmin ediliyor.

MAKİNİSTİSİZ TRENLER

İnsanlar, karada yaptıkları yolculuklarda otomatik araçlardan daha az korkuyor. Paris metrosunun 14. hattı tamamen otomatikleştirilmiş ve içinde hiçbir görevli bulunmuyor. Londra ve San Francisco'da da benzer sistemler bulunsa da insanların endişelenmemesi için araçların içinde insan görevliler bulunuyor. Mesaj oldukça açık: Otomasyon birçok işi yapabiliyor; ancak in-

sanlar riskli işlerde insan kullanıcıları tercih ediyor.

DİJİTAL GARSONLAR

Bir kahve firması, geliştirdiği ağa bağlı otomatik kahve kioskları ile müşterilerine mobil olarak kahve siparişi verme ve hazır olduğunda gönderdiği bildirim ile teslim alma imkânı sunuyor. Kahveler otomatik olarak kiosk içinde hazırlanıyor ve bu süreçte hiçbir insan müdahalesi bulunmuyor. Benzer sistemleri özellikle paket servis hizmeti veren markalarda göreceğimiz günler çok uzak değil.

OTOMATİK PASAPORT KONTROLÜ

Pasaport sırasındaki çoğu kişinin hiçbir adli suçu bulunmasa da, pasaport kontrol işlemleri çok uzun sürebiliyor. Ülkemizde de kullanılmaya başlanan e-pasaportlar ile artık otomatik pasaport kontrolü yapılabiliyor. Biyometrik verilerden faydalanan dijital sistemler yolcuları, insan görevlilere göre daha iyi bir şekilde inceleyebiliyor. Teknoloji, bizi güvenli kılıyor ve görevlilerin daha ciddi ve tehlike içerebilecek işlere zaman ayırmasına imkân veriyor.

OTOMATİK ANINDA ÇEVİRİ

Hızlı, otomatik çeviri birçok teknoloji çözümü ile hayatımıza girmiş durumda. Google, Yahoo ve Bing gibi tarayıcıların çeviri yazılımları, Skype'in gerçek zamanlı video aramalarında kullandığı yazılım çözümü günlük hayatta en çok kullandığımız otomatik çeviri araçları arasında yer alıyor. Son olarak Bir firma tarafından sunulan ConnectKey, 2.0 ya-



zılım platformuna sahip çok fonksiyonlu ofis makinelerinde Kolay Tercüman Hizmeti de, cihaz üzerine yerleştirilen dokümanları tarıyor ve birkaç saniyede Türkçe dâhil 35'ten fazla dile otomatik çeviriyor.

OTOMATİK RAPOR YAZIMI

Otomatik yazım kulağa bilim kurgu gibi gelse de günümüzde bunu gerçekleştiren araçları görmeye başladık. Bu araçlardan biri olan Quill, doğal dil teknolojisini kullanarak alıcıya özel raporlar yazabiliyor. Yazılım, kendini tekrarlayan ve kuralı işlerde, önceden belirlenen formüller ile iyi sonuçlar ortaya koyuyor.

HUKUKİ İŞLER İÇİN ROBOT YAZILIMLAR

Hukuki davaların ve süreçlerin uzun zaman almasının başlıca nedeni hukuki sorun olan konuların ve iddiaların kolayca araştırılmaması. Hukuki dokümanları incelemek için geliştirilen robotik yazılımlar rutin araştırmaları hızlıca yapabilecek. İstenen belge ve sonuçlara kolayca ulaşarak hukuki davaların daha hızlı karar aşamasına gelmesini sağlayacak. Hukuki süreçleri takip edecek robotik yazılımlar, binlerce yasal kaydın taranması için harcanan insan gücü maliyetini de ortadan kaldıracak.

AMAZON'UN ROBOT ORDUSU

Amazon, 15 bin robotu ile müşteri siparişlerini daha hızlı hazırlıyor. Robotlar sipariş süreçlerini 1,5 saatten 15 dakikanın altına indiriyor. 350 kiloya kadar kaldırabiliyor ve en yüksek raflara kolayca ulaşabiliyor. Amazon'un sipariş teslim eden drone'ları ise ürünleri 30





MCKINSEY KÜRESEL ENSTİTÜSÜ RAPORU'NA GÖRE, İŞ YAŞAMINDAKİ ÜRETKENLİK 2025 YILINA KADAR YÜZDE 40 İLA 50 ARTABİLİR. BU DA EKONOMİYE HER YIL 1,7-2,2 TRİLYON DOLAR ARASINDA KAZANÇ SAĞLANMASI ANLAMINA GELİYOR.



dakikadan daha kısa bir süre içinde müşteriye teslim edebiliyor. Bu otomasyon teknolojilerinin kullanılması Amazon'a müşteri memnuniyeti, zaman ve maliyet tasarrufu olarak dönüyor.

ROBOT GÜVENLİK ELEMANI

Bomba imha eden robotlar 40 yılı aşkın bir süredir kullanımda. Robot ordular ise çok yakın bir gelecekte askeri kaynakların kullanımında olacak. Dolayısıyla özel robot güvenlik güçlerinin ortaya çıkması da an meselesi denebilir. Knightscope'un K5 robotu yaklaşık 125 kilo ağırlığında ve suçu öngörme, önleme yeteneğine sahip. K5 duyabiliyor, görebiliyor, koklayabiliyor ve kontrol merkezine 7/24 rapor gönderebiliyor. Sensörleri ile analiz ve termal görüntüleme yapan robot, bir dakikada 300 araba plakasını analiz edebiliyor. Tüm güvenlik süreçlerinin robotların kontrolünde olacağını söylemek şimdilik zor olsa da, birçok işlemde insanlardan daha iyi ve hızlı oldukları kesin.

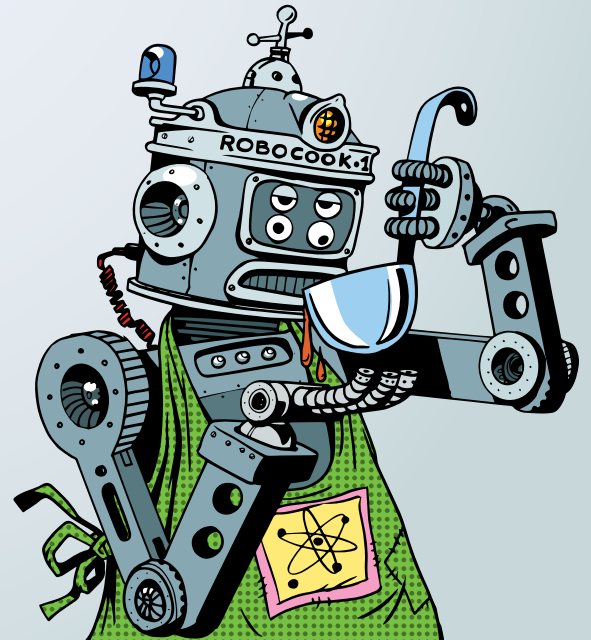
AKILLI EVLER

Otomasyon bazen gereklilikten ziyade tercih olarak da hayatımızda yer alıyor. Örneğin evlerde oda sıcaklıklarının ayarlanması, yemeğin pişirilmesi, ışıkların yakılması ve kapının kitlenmesi gibi teknolojileri, bir takım yazılım çözümleri ile bugün görmek mümkün. Nesnelerin İnterneti gibi konsept teknolojiler gelişmesini sürdürdükçe, ya-

şam alanlarımız da giderek daha "akıllı" olmaya devam edecek.

ROBOT BARMEN

Bazen otomasyon sadece eğlence amaçlı da hayatımızda yer bulabiliyor. Makr Shkr bar sistemi, 30'dan fazla alkol çeşidini karıştırarak, bir saat içinde 120 içki çeşidini müşterilerine sunabiliyor. Beraberinde kullanıma sunulan mobil uygulama ise kullanıcıya kendi kokteylini yapma ve sosyal ağlarda paylaşma imkânı tanıyor.





GÖSTERGELER

TEMMUZ 2016



MAKİNE İHRACATIMIZ TEMMUZ AYI SONUNDA 7,6 MİLYAR DOLAR OLDU

TÜRKİYE'NİN MAKİNE İHRACATI 2016 YILININ OCAK-TEMMUZ DÖNEMİNDE, 2015 YILININ AYNI DÖNEMİNE GÖRE YÜZDE 0,5 ARTARAK 7,6 MİLYAR DOLAR SEVİYESİNDE KAYDEDİLDİ. 1,2 MİLYAR DOLAR İHRACAT DEĞERİYLE ALMANYA 2016 YILININ OCAK-TEMMUZ DÖNEMİNDE TÜRKİYE'NİN EN FAZLA MAKİNE İHRAÇ ETTİĞİ ÜLKE OLURKEN, ALMANYA'YI 563 MİLYON DOLARLA ABD İKİNCİ VE 417 MİLYON DOLARLA İNGİLTERE ÜÇÜNCÜ SIRADA İZLEDİ.

Makine sektöründe 2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde en fazla ihracat gerçekleştiren alt sektör motorlar, aksam ve parçaları oldu. 2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde söz konusu ürün grubunda gerçekleştirilen ihracatın değeri 1,2 milyar dolar olarak kaydedildi. 2015 yılının aynı döneminde bu rakam 1 milyar dolar seviyesindeydi. Motorlar, aksam ve parçaları kalemindeki ihracat artışı yüzde 15 oldu. Listenin ikinci sırasında bulunan klimalar ve soğutma makineleri kaleminde 2015 yılının Ocak-Temmuz döneminde 1,1 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 2,2 artışla 1,2 milyar dolar seviyesine yükseldi. En fazla ihracat gerçekleştiren üçüncü kalem ise diğer yıkama ve kurutma makineleri aksam ve parçaları olarak kayda geçti. 2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde diğer yıkama ve kurutma makineleri aksam ve parçaları ürün grubundaki ihra-

cat ise 724 milyon dolar oldu. 2015 yılının aynı döneminde bu rakam 715 milyon dolar seviyesindeydi. Söz konusu ürün grubundaki ihracat artışı yüzde 1,3 olarak kaydedildi.

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

Makine sektöründe en fazla ihracat gerçekleştirilen ilk 10 ülke listesinin ilk sırasında Almanya bulunuyor. Almanya'ya 2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde 2015 yılının aynı dönemine göre yüzde 3,5 artışla 1,2 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirildi. İkinci sıradaki ABD'ye yönelik makine ihracatı 2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde 562 milyon dolar oldu. 2015 yılının aynı döneminde bu rakam 538 milyon dolardı. ABD'ye yönelik ihracat artışı yüzde 4,5 olarak kaydedildi. Türkiye'nin en fazla ihracat gerçekleştirdiği ilk 10 ülke listesinin üçüncü sırasındaki İngiltere'ye 2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 417 milyon dolar oldu.



MAKİNE VE AKSAMLARI SEKTÖR TAMAMI İTİBARIYLA İHRACAT KAYIT RAKAMLARI

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

MAL GRUBU ADI	1 OCAK - 31 TEMMUZ 2015			1 OCAK - 31 TEMMUZ 2016			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/Kg	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/Kg	MİKTAR	DEĞER
MOTORLAR, AKSAM VE PARÇALARI	63,3	1.0	16,2	73,5	1.1	16,1	16,2	15,0
KLİMALAR VE SOĞUTMA MAKİNELERİ	269	1.1	4,2	282,9	1.1	4,1	5,1	2,2
DİĞER YIKAMA VE KURUTMA MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	247,7	715,6	2,9	257,8	724,9	2,8	4,1	1,3
DİĞER MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALAR	92,1	645,3	7,0	90,9	620,1	6,8	-1,4	-3,9
İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALARI	145	583,4	4,0	131,2	506,3	3,9	-9,5	-13,2
POMPALAR VE KOMPRESÖRLER	54,8	415,7	7,6	58,5	397,8	6,8	6,7	-4,3
TAKIM TEZGAHLARI	58,5	391,3	6,7	55,6	381,5	6,9	-5,0	-2,5
TARIM VE ORMANCILIKTA KULLANILAN MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALARI	76,4	368	4,8	77,4	373,3	4,8	1,3	1,4
SİLAH VE MÜHİMMAT	17,1	297,4	17,4	25	360,2	14,4	46,4	21,1
TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ AKSAM VE PARÇALARI	37,1	201,9	5,4	45,4	249,2	5,5	22,3	23,4
VANALAR	32,6	300	9,2	29,5	245,8	8,3	-9,5	-18,1
GIDA SANAYİİ MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	47,8	280,9	5,9	41	229,6	5,6	-14,2	-18,2
REAKTÖRLER VE KAZANLAR	35,5	251,4	7,1	32	226,9	7,1	-10,1	-9,7
TÜRBİN, TURBOJET, TURBOPROPELLER, HİDROLİK SİLİNDİRLER VE AKSAM-PARÇALARI	6,9	191,6	27,5	8,1	207,7	25,5	16,8	8,4
HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ, KALIPLAR, AKSAM VE PARÇALARI	23,9	162	6,8	22,6	161,4	7,1	-5,6	-0,4
ISITICILAR VE FIRINLAR	21,8	155,6	7,1	20,7	150,5	7,3	-4,8	-3,3
YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEMeye MAHSUS MAKİNELER, AKSAM VE PARÇALARI	31,5	144,6	4,6	29,5	132,8	4,5	-6,4	-8,2
KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞLEME VE İMALATINA AİT MAKİNELER	7	73,8	10,5	7,8	86,1	10,9	12,3	16,7
AMBALAJ MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	4,1	83,2	20,1	4,4	82,8	18,7	6,9	-0,5
BÜRO MAKİNELERİ	1,7	94,5	53,3	1,8	78,3	41,7	5,9	-17,2
RULMANLAR	7	76,9	10,9	6,8	75,5	11,0	-2,4	-1,8
KAĞIT İMALİNE VE MATBAACILIĞA MAHSUS MAKİNELER	5,6	41,3	7,3	5,2	37,9	7,3	-7,3	-8,1
DERİ İŞLEME VE İMALAT MAKİNELERİ, AKSAM VE PARÇALARI	1	5	4,7	1,1	6,8	6,0	6,3	34,8
TOPLAM	1.288	7.640	5,9	1.309	7.676	5,9	1,6	0,5



İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER

2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde inşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçaları sektöründe 506,3 milyon dolar değerinde ürün ihraç edildi.

İnşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçaları sektöründe Cezayir 2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde 50,9 milyon dolarla en fazla

ihraçat gerçekleştirilen ülke oldu. Bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 46,4 artışın yaşandığı Cezayir'e, 2015 yılının aynı döneminde gönderilen ürünlerin değeri 34,7 milyon dolardı. İkinci sıradaki Almanya'ya 2015 yılının Ocak-Temmuz döneminde 29,7 milyon değerinde inşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçaları ihraç

edilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 3,7 artışla 30,8 milyon dolar seviyesinde kaydedildi. Üçüncü sıradaki Ege Serbest Bölgesi'ne 2015 yılının Ocak-Temmuz döneminde 26,7 milyon dolar değerinde ürün ihraç edilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 7 artışla 28,5 milyon dolar oldu. Listenin dördüncü sırasındaki İran'a 2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 7,2 artışla 26,3 milyon dolarlık ihraçat gerçekleştirildi. 2015 yılının aynı döneminde İran'a gönderilen ürünlerin değeri 24,5 milyon dolardı. Listenin beşinci sırasında yer alan Avusturya'ya 2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 20,1 milyon dolar olarak kaydedildi. 2015 yılının aynı döneminde bu rakam 17,7 milyon dolar seviyesindeydi. Avusturya'ya yönelik ihracat artışı yüzde 13,3 oldu.

2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde Türkiye geneli inşaat ve madencilikte kullanılan makineler, aksam ve parçaları ihracatı listesinde en fazla artış yüzde 46,4 ile Cezayir'de yaşandı. Listede yüzde 21,8 ile İtalya ikinci sırada bulunurken söz konusu ülkeyi yüzde 14,8 ile Birleşik Arap Emirlikleri üçüncü sırada takip etti.



İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE [2015 ve 2016 Yılları 1 Ocak-31 Temmuz 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	9,3	34,7	3,7	14,2	50,9	3,6	53,2	46,4
ALMANYA	7,3	29,7	4,1	6,4	30,8	4,8	-12,6	3,7
EGE SERBEST BÖLGESİ	8,9	26,7	3,0	10,8	28,5	2,6	20,5	7,0
İRAN	4,9	24,5	4,9	2,7	26,3	9,7	-45,3	7,2
AVUSTURYA	2,5	17,7	6,9	3,2	20,1	6,3	24,7	13,3
SUUDİ ARABİSTAN	9	32,4	3,6	6,5	19	2,9	-28,2	-41,3
İNGİLTERE	10,1	21,1	2,1	10,4	18,3	1,8	3,7	-12,9
MISIR	5,9	15,4	2,6	7,9	16,1	2,0	33,9	4,5
BAE	2,7	13,6	5,0	1,4	15,6	10,8	-47,2	14,8
İTALYA	3,3	12	3,6	3,8	14,7	3,9	14,6	21,8
MAL GRUBU TOPLAMI	145	583,4	4,0	131,2	506,3	3,9	-9,5	-13,2



POMPA VE KOMPRESÖRLER



Pompa ve kompresörler mal grubunda 2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde 397,8 milyon dolar değerinde ihra-

cat gerçekleştirildi. Pompa ve kompresörler ürün grubunda, 2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde en fazla ih-

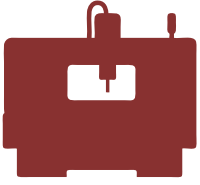
racat gerçekleştirilen ülke 78,9 milyon dolarla Almanya oldu. Listenin ikinci sırasında bulunan ABD'ye 2015 yılının Ocak-Temmuz döneminde 25,5 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 7,3 artışla 27,3 milyon dolar oldu. Üçüncü sıradaki İtalya'ya 2015 yılının Ocak-Temmuz döneminde 12,4 milyon dolar değerinde pompa ve vana ihraç edildi. 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 10,1 artışla 13,6 milyon dolar oldu. Dördüncü sırada bulunan İngiltere'ye 2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde 13,5 milyon dolar değerinde ürün ihraç edildi. Beşinci sıradaki İran'a 2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde pompa ve kompresörler kaleminde ihraç edilen ürünlerin değeri 12,8 milyon dolar oldu. 2015 yılının aynı döneminde bu rakam 8,6 milyon dolar seviyesindeydi. Suudi Arabistan'a yönelik ihracat artışı yüzde 5,5 olarak kaydedildi.

2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde Türkiye geneli pompa ve kompresörler ihracatı tablosunda en fazla artış yüzde 10,1 ile İtalya'da yaşandı. İkinci sırada yüzde 7,3 ile ABD yer alırken söz konusu ülkeyi yüzde 0,1 ihracat artışıyla Polonya üçüncü sırada izledi.

POMPA VE KOMPRESÖR İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE [2015 ve 2016 Yılları 1 Ocak-31 Temmuz 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	11,5	90	7,8	15,4	78,9	5,1	34,2	-12,2
ABD	2,9	25,5	8,6	3,1	27,3	8,7	6,3	7,3
İTALYA	1,9	12,4	6,4	2,1	13,6	6,4	10,7	10,1
İNGİLTERE	2,4	16,4	6,8	2,1	13,5	6,2	-9,7	-17,8
İRAN	1,6	15,4	9,6	1,7	12,8	7,2	10,9	-16,7
SUUDİ ARABİSTAN	2,2	12,8	5,6	1,7	11,1	6,2	-21,6	-12,9
IRAK	1,9	15,6	8,1	1,2	10,6	8,6	-35,8	-32,2
TÜRKMENİSTAN	1,6	16	9,9	1,1	9,7	8,3	-27,1	-38,9
POLONYA	1,3	9,5	7,0	1,2	9,5	7,8	-10,9	0,1
FRANSA	1,5	9,7	6,5	1,5	9,4	6,2	1,0	-3,2
MAL GRUBU TOPLAMI	54,8	415,7	7,6	58,5	397,8	6,8	6,7	-4,3



TAKIM TEZGAHLARI



moment

2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde takım tezgahları ihracatı 381,5 milyon dolar olarak kaydedildi. Takım tezgahları ürün grubunda en fazla

la ihracat gerçekleştirilen Almanya'ya 2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde 37,3 milyon dolar değerinde ürün gönderildi. 2015 yılının aynı döneminde bu rakam 37,1 milyon dolardı.

Almanya'ya yönelik ihracat artışı yüzde 0,6 arttı. Listenin ikinci sırasında bulunan ABD'ye 2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde 23,4 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi. 2015 yılının aynı döneminde bu rakam 15,1 milyon dolar seviyesindeydi. ABD'ye yönelik ihracat artışı yüzde 54,7 oldu. Listenin üçüncü sırasındaki Suudi Arabistan'a 2015 yılının Ocak-Temmuz döneminde 18,8 milyon dolar değerinde ürün ihraç edilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 6,7 artışla 20 milyon dolar oldu. Dördüncü sırada yer alan İran'a 2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 12,8 milyon dolar olarak kaydedildi. Listenin beşinci sırasında bulunan Polonya'ya 2015 yılının Ocak-Temmuz döneminde 11,6 milyon dolar değerinde ürün gönderilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 7,3 artışla 12,4 milyon dolar oldu.

2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde Türkiye geneli takım tezgahları ürün grubunda en fazla ihracat artışının yaşandığı ülke yüzde 54,7 ile ABD oldu. İkinci sırada yüzde 38,1 ile Bulgaristan yer alırken üçüncü sırada yüzde 37,8 ile İspanya bulunuyor.

TAKIM TEZGAHLARI İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE
[2015 ve 2016 Yılları 1 Ocak-31 Temmuz 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	4,7	37,1	7,8	4,7	37,3	7,9	-0,3	0,6
ABD	2,3	15,1	6,4	2,5	23,4	9,1	8,8	54,7
SUUDİ ARABİSTAN	3,5	18,8	5,3	2,8	20	6,9	-19,2	6,7
İRAN	2,2	16,9	7,7	1,7	12,8	7,5	-22,3	-24,2
POLONYA	2,1	11,6	5,3	2,2	12,4	5,5	4,3	7,3
CEZAYİR	1,3	12,8	9,4	1,3	11,4	8,2	1,5	-11,2
BULGARİSTAN	0,9	7,3	7,5	1,3	10,1	7,3	40,9	38,1
FRANSA	1,1	7,8	7,1	1,8	10	5,4	70,3	28,1
KANADA	1,6	8,3	5,0	1,6	9,7	6,1	-3,2	17,6
İSPANYA	0,9	6,6	6,8	1,1	9,2	8,2	14,2	37,8
MAL GRUBU TOPLAMI	58,5	391,3	6,7	55,6	381,5	6,9	-5,0	-2,5



TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ

Tarım ve ormancılıkta kullanılan makineler, aksam ve parçaları ürün grubunda 2015 yılının Ocak-Temmuz döneminde 368 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 1,4 artışla 373,3 milyon dolar oldu.

2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde tarım ve ormancılıkta kullanılan makineler, aksam ve parçaları kaleminde en fazla ABD'ye ihracat gerçekleştirildi. Bir önceki yıla oranla yüzde 14,7 ihracat artışının yaşandığı ABD'ye 2015 yılının Ocak-Temmuz döneminde 98 milyon dolar ihracat değerine sahip ürün gönderilirken bu rakam, 2016 yılının aynı döneminde 112,4 milyon dolara yükseldi. Listenin ikinci sırasında yer alan İtalya'ya 2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde 40,1 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi. Üçüncü sıradaki Irak'a 2015 yılının Ocak-Temmuz döneminde ihraç edilen tarım ve ormancılıkta kullanılan ma-

kineler, aksam ve parçalarının toplam değeri 13,4 milyon dolarırken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 42,1 artışla 19 milyon dolar olarak kaydedildi. Dördüncü sırada bulunan Sudan'a 2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde ihraç edilen tarım ve orman-

cılıkta kullanılan makineler, aksam ve parçalarının değeri 13,5 milyon dolar oldu. Beşinci sıradaki Azerbaycan'a 2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde 12,8 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi.

2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde Türkiye geneli ta-

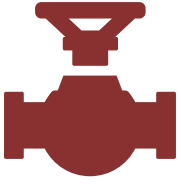
rim ve ormancılıkta kullanılan makineler, aksam ve parçaları ürün grubunda ihracat artışının en fazla yaşandığı ülke yüzde 129 ile Ukrayna oldu. İkinci sırada yüzde 46,1 ile Özbekistan yer alırken söz konusu ülkeyi yüzde 42,1 ile Irak üçüncü sırada takip etti.



TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2015 ve 2016 Yılları 1 Ocak-31 Temmuz 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	13,1	98	7,4	14,9	112,4	7,5	13,6	14,7
İTALYA	7,9	40,7	5,2	7,9	40,1	5,0	0,9	-1,5
IRAK	4	13,4	3,3	5,9	19	3,2	44,7	42,1
SUDAN	3,8	13,7	3,6	3,7	13,5	3,6	-4,2	-2,0
AZERBAIJAN	3,4	14,7	4,2	2,7	12,8	4,7	-20,4	-12,6
CEZAYİR	2,9	13	4,5	2,4	10,9	4,4	-14,7	-16,1
İRAN	2,1	9,7	4,5	2,9	9,4	3,2	35,8	-3,9
BULGARİSTAN	2,1	8,3	3,8	2	7,8	3,8	-7,1	-6,6
UKRAYNA	1,1	3,2	2,7	2	7,4	3,6	72,0	129,0
ÖZBEKİSTAN	0,7	4,7	6,0	0,8	6,9	7,9	11,7	46,1
MAL GRUBU TOPLAMI	76,4	368	4,8	77,4	373,3	4,8	1,3	1,4



VANALAR

Vanalar ihracatı 2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde 245,8 milyon dolar olarak kayda geçti.

Vanalar sektöründe 2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke 31,3 milyon dolarla Almanya oldu. Listenin ikinci sırasında yer alan Mısır'a yönelik vanalar ihracatı 2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde 17,1 milyon dolar olarak kaydedildi. Listenin üçüncü sırasında bulunan Irak'a 2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde 15,8 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi. Dördüncü sıradaki ABD'ye 2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde 8,2 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi. Listenin beşinci sırasında yer alan İran'a 2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde 7,9 milyon dolar değerinde ürün ihraç edildi. 2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde Türkiye geneli vanalar sektöründe en fazla ihracat artışı yüzde 23,8 ile Gürcistan'da yaşandı.



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

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2015 YILI			2016 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
ALMANYA	5,3	33	6,1	5,1	31,3	6,1	-5,0	-5,2
MISIR	2,1	18,5	8,6	1,8	17,1	9,3	-15,4	-7,8
IRAK	2,6	19,8	7,5	2,3	15,8	6,8	-11,1	-19,8
ABD	0,6	9,6	15,9	0,5	8,2	16,3	-16,4	-14,4
İRAN	1,1	38,9	34,9	0,7	7,9	11,2	-36,2	-79,5
TÜRKMENİSTAN	1,5	11,7	7,7	0,9	6,9	7,4	-38,6	-40,9
FRANSA	1	9,2	9,1	0,7	6,8	9,2	-26,9	-25,5
SUUDİ ARABİSTAN	0,7	6,8	9,5	0,6	6,8	11,0	-14,1	-0,2
HOLLANDA	0,9	6,9	7,0	0,9	6,4	6,5	0,2	-7,1
GÜRCİSTAN	0,4	5	11,0	0,6	6,2	10,1	34,4	23,8
MAL GRUBU TOPLAMI	32,6	300	9,2	29,5	245,8	8,3	-9,5	-18,1



GIDA MAKİNELERİ

Gıda sanayi makineleri ihracatı 2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde 229,6 milyon dolar oldu.

Gıda sanayi makineleri ka-

limesinde 2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke 25,6 milyon dolarla Cezayir oldu. Cezayir'in ardından

ikinci sırada bulunan Irak'a yönelik gıda sanayi makineleri ihracatı 2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde 18,8 milyon dolar seviyesinde kay-

dedildi. 2015 yılının aynı döneminde bu rakam 12,4 milyon dolar seviyesindeydi. Irak'a yönelik ihracat artışı yüzde 51 oldu. Listenin üçüncü sırasında yer alan İran'a 2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde 14,7 milyon dolarlık ürün ihraç edildi. Dördüncü sırada bulunan Özbekistan'a 2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde 14,4 milyon dolar değerinde gıda makinesi ihraç edildi. Beşinci sıradaki Rusya'ya 2015 yılının Ocak-Temmuz döneminde 7,6 milyon dolar değerinde gıda sanayi makinesi ihraç edilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 34,6 artışla 10,3 milyon dolar olarak kaydedildi.

2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde Türkiye geneli gıda sanayi makineleri sektöründe en fazla ihracat artışının yaşandığı ülke yüzde 116,1 ile İsrail oldu. Azerbaycan yüzde 59,3 ile ikinci, Irak ise yüzde 51 ile üçüncü sırada yer aldı.



GIDA MAKİNELERİ İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2015 ve 2016 Yılları 1 Ocak-31 Temmuz 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	8,4	54,9	6,5	4,7	25,6	5,4	-43,6	-53,4
IRAK	2,5	12,4	4,8	3,1	18,8	6,0	20,6	51,0
İRAN	2,1	15,1	7,1	5	14,7	2,9	138,2	-2,9
ÖZBEKİSTAN	2,9	16,3	5,6	2,5	14,4	5,7	-13,6	-11,7
RUSYA	1	7,6	7,1	1,2	10,3	8,5	13,0	34,6
MISIR	2,4	9,1	3,8	1,7	8,7	5,1	-27,8	-4,3
AZERBAYCAN	0,8	5	6,2	1,8	8	4,3	126,9	59,3
TÜRKMENİSTAN	1	8,7	8,5	0,6	7,4	10,8	-32,6	-14,7
KAZAKİSTAN	5,3	17,9	3,4	1,9	7	3,6	-63,7	-60,9
İSRAİL	0,3	2,6	7,1	0,6	5,7	8,3	84,3	116,1
MAL GRUBU TOPLAMI	47,8	280,9	5,9	41	229,6	5,6	-14,2	-18,2



REAKTÖR VE KAZANLAR

Reaktörler ve kazanlar ihracatı 2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde 226,9 milyon dolar oldu.

Reaktörler ve kazanlar ürün grubunda 2016 yılının Ocak-

Temmuz döneminde 56,6 milyon dolarla en fazla Almanya'ya ihracat gerçekleştirildi. 2015 yılının aynı dönemine bu rakam 51,3 milyon dolardı. Almanya'ya yöne-

lik ihracat artışı yüzde 10,4 oldu. İkinci sırada yer alan İngiltere'ye 2015 yılının Ocak-Temmuz döneminde 32,3 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilirken 2016 yılının

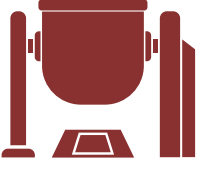
aynı döneminde bu rakam yüzde 1,9 artışla 32,9 milyon dolar seviyesine yükseldi. Listenin üçüncü sırasında bulunan İspanya'ya 2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde 13,9 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi. Dördüncü sıradaki İtalya'ya 2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde 2015 yılının aynı dönemine göre yüzde 3,9 artışla 12,1 milyon dolarlık ürün ihraç edildi. 2015 yılının Ocak-Temmuz döneminde İtalya'ya gönderilen ürünlerin değeri 11,6 milyon dolar seviyesindeydi. Beşinci sıradaki Çin'e 2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde 11,7 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi. 2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde Türkiye geneli reaktörler ve kazanlar ürün grubunda en fazla ihracat artışı yüzde 1.199,9 ile Cezayir'de yaşandı. Bu ülkenin ardından yüzde 10,4 ile Almanya gelirken yüzde 3,9 ile İtalya üçüncü sırada yer aldı.



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

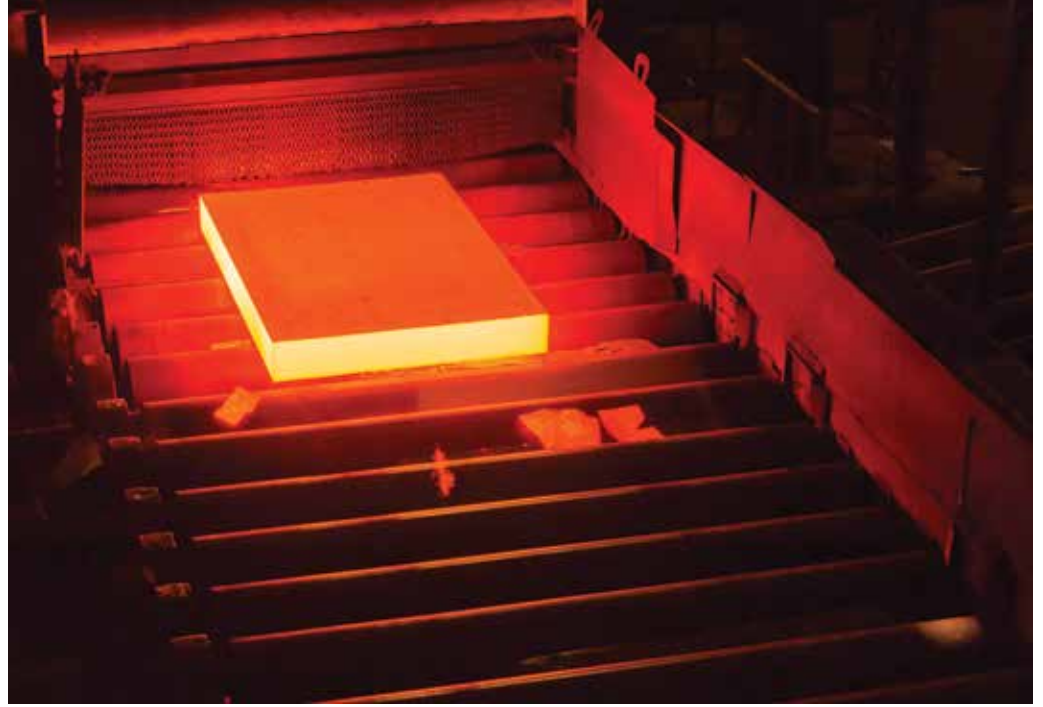
Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2015 YILI			2016 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
ALMANYA	3,8	51,3	13,2	3,8	56,6	14,7	-0,8	10,4
İNGİLTERE	2,8	32,3	11,3	3,1	32,9	10,6	9,0	1,9
İSPANYA	1,4	17,5	11,8	1,1	13,9	12,3	-24,0	-20,7
İTALYA	1,3	11,6	8,5	1,1	12,1	10,5	-16,2	3,9
ÇİN	1,4	18,3	12,6	0,8	11,7	13,1	-38,6	-35,9
ROMANYA	3,2	19,2	5,9	2,1	9,7	4,6	-33,6	-49,1
CEZAYİR	0,2	0,6	2,9	2,9	9	3,1	1.128,9	1.199,9
RUSYA	2,6	16,3	6,1	1,1	8,3	7,1	-56,4	-49,3
BELÇİKA	0,8	7,9	9,7	0,6	6,8	10,4	-20,2	-14,0
UKRAYNA	1,3	5,7	4,4	0,8	5,1	6,1	-35,6	-10,0
MAL GRUBU TOPLAMI	35,5	251,4	7,1	32	226,9	7,1	-10,1	-9,7



HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ

Hadde ve döküm makine-leri sektöründe 2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde 161,4 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirildi. Hadde ve döküm makine-leri mal grubunda 2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde 17,9 milyon dolarla en fazla Almanya'ya ihracat gerçekleştirildi. 2015 yılının aynı döneminde Almanya'ya gönderilen ürünlerin değeri 16,5 milyon dolardı. Söz konusu ülkeye yönelik ihracat artışı yüzde 8,8 oldu. İkinci sıradaki İtalya'ya 2015 yılının Ocak-Temmuz döneminde 8,4 milyon dolar değerinde ürün ihraç edilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 56 artışla 13,2 milyon dolar oldu. Listenin üçüncü sırasında yer alan Bulgaristan'a 2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde 11,9 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi. 2015 yılının aynı döneminde bu rakam 4,7 milyon dolardı. Bulgaristan'a yönelik ih-



racat artışı yüzde 149,4 olarak kayda geçti. Dördüncü sırada bulunan İran'a 2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde ihraç edilen hadde ve döküm makinelerinin değeri 10,6 milyon dolar olarak kayda geçti. Listenin beşin-

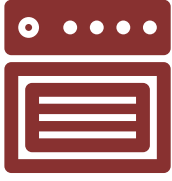
ci sırasındaki Rusya'ya 2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde 10 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi. 2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde Türkiye geneli hadde ve döküm makineleri sektöründe ihracat artışı-

nin en fazla yaşandığı ülke yüzde 149,4 ile Bulgaristan oldu. Listenin ikinci sırasında yüzde 80,2 ile Polonya yer alırken söz konusu ülkeyi yüzde 70,3 ihracat artışıyla ABD üçüncü sırada izledi.

HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE (2015 ve 2016 Yılları 1 Ocak-31 Temmuz Dönemi)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2015 YILI			2016 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
ALMANYA	1,9	16,5	8,6	2,7	17,9	6,5	43,7	8,8
İTALYA	1,5	8,4	5,6	2,4	13,2	5,4	61,3	56,0
BULGARİSTAN	0,1	4,7	24,5	0,2	11,9	40,2	52,2	149,4
İRAN	2,2	14,2	6,3	2,3	10,6	4,6	2,9	-25,4
RUSYA	2,1	20	9,3	0,5	10	17,8	-73,9	-50,2
CEZAYİR	2	6,1	3,1	2	8,6	4,3	2,0	41,3
ABD	0,8	4,3	5,3	0,9	7,4	7,7	16,9	70,3
MISIR	1,3	7,1	5,5	1	5,8	5,6	-21,0	-18,4
POLONYA	0,1	2,7	20,1	0,7	4,9	6,5	455,3	80,2
FRANSA	0,3	3,3	9,5	0,6	4,2	7,1	72,3	29,6
MAL GRUBU TOPLAMI	23,9	162	6,8	22,6	161,4	7,1	-5,6	-0,4



ISITICILAR VE FIRINLAR

Isıtıcılar ve fırınlar ürün grubunda 2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde 150,5 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi.

Isıtıcılar ve fırınlar ürün grubunda 2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde 13,2 milyon dolarla en fazla Almanya'ya ihracat gerçekleştirildi. İhracat listesinin ikinci sırasındaki İtalya'ya 2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 0,2 artışla 8 milyon dolarlık ürün ihraç edildi. Listenin üçüncü sırasında ise 2016 yılı Ocak-Temmuz dönemi itibariyle 7,5 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilen Fransa bulunuyor. Listenin dördüncü ve beşinci sırasında ise İran ve Cezayir yer alıyor. Dördüncü sıradaki İran'a 2015 yılının Ocak-Temmuz döneminde 2,8 milyon dolarlık ısıtıcılar ve fırınlar ihracatı gerçekleştirilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 136,8 artışla 6,7

milyon dolara yükseldi. Beşinci sıradaki Cezayir'e 2015 yılının Ocak-Temmuz döneminde gönderilen ürünlerin değeri 2,6 milyon dolarken 2016 yılının aynı döneminde

bu rakam yüzde 137,2 artışla 6,1 milyon dolar olarak kayda geçti.

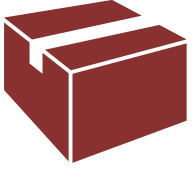
2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde ısıtıcılar ve fırınlar mal grubunda en fazla

ihracat artışı yüzde 137,2 ile Cezayir'de yaşandı. Bu ülkenin ardından yüzde 136,8 ile İran gelirken yüzde 54,1 ile Polonya üçüncü sırada yer aldı.

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

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2015 YILI			2016 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR (BİN TON)	DEĞER (MİLYON \$)	\$/KG	MİKTAR	DEĞER
ALMANYA	2,2	13,9	6,2	2,1	13,2	6,2	-4,2	-5,3
İTALYA	1,1	8	7,1	1,2	8	6,7	5,7	0,2
FRANSA	1	8	7,6	1,1	7,5	6,8	5,0	-5,9
İRAN	0,3	2,8	9,4	0,6	6,7	10,5	111,4	136,8
CEZAYİR	0,3	2,6	6,9	0,5	6,1	11,8	37,6	137,2
ABD	0,4	5,5	12,4	0,7	5,9	8,5	58,3	8,1
SUUDİ ARABİSTAN	0,8	6,2	7,8	0,6	5,5	9,1	-23,5	-11,2
IRAK	0,7	4,8	6,5	0,5	4,3	7,6	-21,2	-8,5
İSPANYA	0,9	3,9	4,0	0,7	4,3	5,4	-19,8	7,8
POLONYA	0,3	2,6	8,2	0,6	4	6,8	86,9	54,1
MAL GRUBU TOPLAMI	21,8	155,6	7,1	20,7	150,5	7,3	-4,8	-3,3



AMBALAJ MAKİNELERİ

Ambalaj makineleri ürün grubunda 2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde 82,8 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi.

Ambalaj makineleri mal grubunda 2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde 6,9 milyon dolarla en fazla Irak'a ihracat gerçekleştirildi. Söz konusu ülkeye 2015 yılının aynı döneminde ihraç edilen ürünlerin değeri 5,4 milyon dolar seviyesindeydi. Irak'a yönelik ihracat artışı yüzde 28,7 oldu. Listenin ikinci sırasında ise Suudi Arabistan bulunuyor. 2015 yılının Ocak-Temmuz döneminde Suudi Arabistan'a ihraç edilen ürünlerin değeri 4,4 milyon dolarken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 52,4 artışla 6,8 milyon dolar olarak kaydedildi. Üçüncü sıradaki Cezayir'e 2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde 5,9 milyon dolar değerinde ambalaj makinesi ihraç edildi. Listenin dördüncü ve beşinci sırasında ise



İran ve Mısır yer alıyor. Dördüncü sıradaki İran'a 2015 yılının Ocak-Temmuz döneminde 2,6 dolar değerinde ürün gönderilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 67,1 artışla 4,4 milyon dolar oldu. Beşinci

sıradaki Mısır'a 2015 yılının Ocak-Temmuz döneminde 2,2 milyon dolar değerinde ürün ihraç edilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 77,6 artışla 4 milyon dolar olarak kayda geçti. 2016 yılının Ocak-Temmuz

döneminde Türkiye geneli ambalaj makineleri ürün grubunda en fazla ihracat artışı yüzde 1.961,2 ile Ukrayna'da yaşandı. Bu ülkenin ardından yüzde 79,9 ile İtalya gelirken yüzde 77,6 ile Mısır üçüncü sırada yer aldı.

AMBALAJ MAKİNELERİ İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE [[2015 ve 2016 Yılları 1 Ocak-31 Temmuz 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
IRAK	0,3	5,4	17,7	0,4	6,9	15,5	46,6	28,7
SUUDİ ARABİSTAN	0,1	4,4	25,9	0,3	6,8	20,9	88,8	52,4
CEZAYİR	0,1	6,2	31,7	0,3	5,9	19,1	56,0	-6,0
İRAN	0,1	2,6	22,7	0,3	4,4	13,7	178,0	67,1
MISIR	0,1	2,2	15,0	0,2	4	16,4	62,7	77,6
UKRAYNA	0,01	0,1	16,6	0,09	3,9	43,4	686,4	1.961,2
BAE	0,2	4,8	23,5	0,08	3,3	40,1	-60,1	-31,8
İTALYA	0,09	1,4	15,6	0,1	2,6	16,5	69,9	79,9
ALMANYA	0,2	2,8	12,9	0,1	2,4	13,2	-15,6	-13,7
TÜRKMENİSTAN	0,1	1,7	9,7	0,1	2,2	21,4	-40,3	32,5
MAL GRUBU TOPLAMI	4,1	83,2	20,1	4,4	82,8	18,7	6,9	-0,5



TÜRBİN, TURBOJET, HİDROLİK SİLİNDİR

Türbin, turbojet, hidrolik silindir aksam ve parçaları ihracatı 2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde 207,7 milyon dolar olarak kaydedildi. 2015 yılının aynı döneminde bu rakam 191,6 milyon dolar seviyesindeydi. Türbin, turbojet, hidrolik silindir aksam ve parçaları ürün grubundaki ihracat artışı yüzde 8,4 oldu.

Türbin, turbojet, hidrolik si-

lindir aksam ve parçaları kaleminde 2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde en fazla ihracat gerçekleştirilen ülke 125,2 milyon dolarla ABD oldu. 2015 yılının aynı döneminde bu rakam 123,8 milyon dolardı. ABD'ye yönelik ihracat artışı yüzde 1,1 oldu. ABD'nin ardından ikinci sırada bulunan Almanya'ya yönelik türbin, turbojet, hidrolik silindir aksam ve

parçaları ihracatı 2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde 16,3 milyon dolar oldu. Yüzde 323,6 ihracat artışının yaşandığı söz konusu ülkeye, 2015 yılının aynı döneminde gönderilen ürünlerin değeri 3,8 milyon dolardı. Listenin üçüncü sırasında yer alan Hindistan'a 2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde 8,7 milyon dolarlık ürün ihraç edildi. 2015 yılının aynı

döneminde bu rakam 294 bin dolardı. Hindistan'a yönelik ihracat artışı yüzde 2.884,7 oldu. Dördüncü sırada bulunan Belçika'ya 2015 yılının Ocak-Temmuz döneminde 6 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 23 artışla 7,4 milyon dolar seviyesinde kaydedildi. Beşinci sıradaki Fransa'ya 2015 yılının Ocak-Temmuz döneminde 5,5 milyon dolar değerinde türbin, turbojet, hidrolik silindir aksam ve parçaları ihraç edilirken 2016 yılının aynı döneminde bu rakam yüzde 8,6 artışla 6 milyon dolar oldu. 2016 yılının Ocak-Temmuz döneminde Türkiye geneli türbin, turbojet, hidrolik silindir aksam ve parçaları sektöründe en fazla ihracat artışı yüzde 2.884,7 ile Hindistan'da gerçekleşti. Listede Almanya yüzde 323,6 ile ikinci, Macaristan ise yüzde 125,1 ile üçüncü sırada yer aldı.



TÜRBİN, TURBOJET, HİDROLİK SİLİNDİR İHRACATINDA İLK 10 ÜLKE
[2015 ve 2016 Yılları 1 Ocak-31 Temmuz 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	123,8	516,2	0,3	125,2	407,2	28,2	1,1
ALMANYA	0,3	3,8	10,1	1,6	16,3	10,0	329,9	323,6
HİNDİSTAN	0,02	0,2	10,9	0,06	8,7	141,1	130,2	2.884,7
BELÇİKA	0,06	6	92,7	0,09	7,4	81,6	39,7	23,0
FRANSA	0,2	5,5	19,5	0,2	6	28,1	-24,7	8,6
İSPANYA	0,04	3,1	63,5	0,05	5,1	90,2	15,2	63,9
AVUSTURYA	0,6	2,8	4,3	0,7	3,2	4,4	10,9	13,9
MACARİSTAN	0,01	1,4	78,0	0,1	3,1	27,1	547,5	125,1
İRAN	0,8	3,5	4,1	0,6	2,7	4,3	-25,6	-22,5
HOLLANDA	0,3	1,7	5,7	0,4	2,1	4,5	58,5	26,7
MAL GRUBU TOPLAMI	6,9	191,6	27,5	8,1	207,7	25,5	16,8	8,4

MAKİNE SEKTÖRÜNÜN TAMAMI İTİBARIYLA İHRACAT GERÇEKLEŞTİRİLEN İLK 20 ÜLKE
[2015 - 2016 YILLARI 1 OCAK - 31 TEMMUZ 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	128	1.202	9,4	140	1.244	8,9	8,9	3,5
ABD	44	538	12,2	47	562	11,9	7,7	4,5
İNGİLTERE	106	424	4,0	114	417	3,7	7,5	-1,6
İTALYA	71	322	4,5	80	365	4,5	13,1	13,1
FRANSA	74	302	4,1	78	303	3,9	4,5	0,5
ROMANYA	30	188	6,3	38	262	6,9	26,3	39,2
İRAN	34	251	7,5	38	244	6,4	13,2	-2,8
İSPANYA	58	208	3,6	60	230	3,8	3,7	10,5
CEZAYİR	41	217	5,3	45	214	4,7	11,6	-1,5
IRAK	52	285	5,5	37	177	4,8	-28,3	-37,7
SUUDİ ARABİSTAN	29	181	6,2	27	155	5,8	-8,0	-14,3
BAE	14	110	8,0	18	147	8,2	30,3	33,9
POLONYA	29	147	5,1	28	142	5,1	-3,0	-3,4
MISIR	29	135	4,7	26	119	4,5	-8,2	-12,2
BELÇİKA	21	98	4,7	23	112	5,0	8,2	14,6
İSRAİL	17	78	4,5	23	102	4,4	34,5	31,3
HOLLANDA	15	98	6,4	17	101	5,9	13,2	3,6
FAS	18	79	4,4	21	101	4,8	16,2	27,9
AZERBAYCAN	20	132	6,7	14	101	7,0	-27,4	-23,9
RUSYA	33	203	6,1	15	100	6,8	-56,1	-51,1
DİĞER	426	2.442	5,7	420	2.478	5,9	-1,4	1,4
TOPLAM	1.289	7.641	5,9	1.310	7.676	5,9	1,6	0,5

TÜRKİYE'NİN ÜLKELERE GÖRE GENEL İHRACATI [1 OCAK - 31 TEMMUZ 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	1.411
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
TOPLAM	49.387	66.592	52.631	65.466



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





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

RESMİ KURUMLAR

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

SEKTÖREL ÖRGÜTLER

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

AUGUST 2016 ISSUE: 99

moment **EXPO**



Machinery Exporters Union Monthly Magazine



TURKISH MACHINERY
SECTOR IN THE USA
BY IMTS

**MACHINERY
SECTOR
INVESTS IN
INTERRELATION**

TURKISH MACHINERY
SECTOR DISCOVER
THE AMB

TURKISH MACHINERY SECTOR DISCOVER THE AMB

Turkish machinery sector representatives highlight Turkish producing power at AMB International exhibition for metalworking in Stuttgart, Germany on September 13-17, 2016.

Turkish machinery sector representatives struggle to voice Turkish producing power on every international platforms therefore Turkish firms took a place at the AMB trade fair for metalworking. International Machinery sector representatives focused more on the AMB trade fair for metalworking that welcomes 90 thousands visitors during 5 years. Firms' representatives distinguished latest technology productions to visitors that came from various countries. From 33 countries 1,357 companies exhibit their latest technology products to visitors at the AMB, which is major fair for metal processing machine and machine tools in



Germany. Turkish machinery sector representatives present Turkish firms power by advertising and promotion in Stuttgart, Germany at the AMB trade fair for metalworking that is held once in two years. Thus Turkish firms show how important Germany market is for Turkish machinery sector. Turkish machinery sector presented by 5 Turkish firms in the AMB trade fair for metalworking. There were pavilion leading sectorial magazines in Germany in addition to that Turkish machinery sector counterparts such as the VDW and the VDMA. Turkish machinery sector representatives' advisor for Germa-

ny Ahmet Yılmaz and on behalf of Machinery Branch Bahar Özcan Kaynak and Isıl Aydan presented Turkish machinery sector at AMB, Stuttgart, Germany. First day of the AMB, the registry was distributed to Turkish companies and to visitors catalogs and CDs were distributed which filled with contacts of Turkish machinery sector firms. Plus detailed information was given to visitors about actions of Turkish machinery sector during AMB trade fair. Comprehensive information was given to visitors and participants at Turkish machinery sector pavilion in the meantime Turkish companies' suggestions and problems were paid attention.



TURKISH MACHINERY SECTOR IN THE USA BY IMTS

Turkish machinery industry representatives joined the International Manufacturing Technology Show (IMTS) 2016 that held in Chicago, The United States of America (USA). The USA is target market of Turkish machinery sector. Turkish machinery industry representatives' work to strengthen the image of Turkey machinery industry in USA with in this context Turkish machinery industry representatives are 'platinum sponsor' of International Manufacturing Technology Show 2016.

Turkish machinery industry representatives attend International Manufacturing Technology Show 2016 that is held in Chicago, the USA on September 12-17, 2016. 31. International Manufacturing Technology Show is held in McCormick, Chicago and by this trade fair more than 2 thousands companies exhibit their latest technology products. In total 16 Turkish companies took part in the fair where more than 115 thousands visitors followed. For sub-sector of machinery industry

events like Industrial Automation North America, Motion Drive, & Automation North America (MDA), Surface North America, ComVac North America, Industrial Supply North America was held with international Manufacturing Technology Show 2016.

As 'platinum sponsor' Turkish machinery sector representatives' logo was on International Manufacturing Technology Show official webpage and the typographic film about Turkey machinery was displayed in the library section

COOPERATION OPPORTUNITIES WERE DISCUSSED

Adnan Dalgakiran, chairman of the Machine Exporters Association (MAIB) and chairman of Turkish Machinery Board attend at IMTS 2016. Behalf of Turkish machinery sector Mehtap Onal, Machinery Branch Chief and Seyda Yildiz Sarica, assistant expert also participated at the fair. As part of supporting machinery sub-sector associations, Machinery Industry Platform (MSSP), Fluid Power Association (AKDER), Industrial Automation Manufacturers Association were in the Turkish machinery pavilion. Detailed informa-

tion was given about activities of associations. Machinery Manufacturers Association (MIB) took with its own pavilion in the fair. Turkish machinery sector representatives in IMTS 2016 with their counterpart and media representatives were invited at Turkey Consulate Office in the second day of the fair. Within fifth exhibition in the USA, Turkish machinery sector representatives met with various sectorial associations representatives.

USA OFFERS NEW OPPORTUNITIES

"We had participated at International Manufacturing Technology Show for the first time by 2014 and we came back to Turkey with important collaborations for our sector. Furthermore we were very pleased by our American friends' interest in FABTECH trade fair that held in November 2015.

Chicago is very important center point by its machinery industry and logistics facilities. We work on the potential sub-sectors and province choices in the USA" Chairman of the Machine Exporters Association (MAIB) and chairman of Turkish Machinery Board Adnan Dalgakiran said.



AIMSAD TAKES PLACE IN THE EUMABOIS

Mustafa Sabri Erol, Chairman of the Woodworking Machinery And Side Industries Businessmen Association (AIMSAD) is elected to a board member in European Federation of Woodworking Machinery Manufacturers (EUMABOIS) in general meeting held in on September 8, 2016. AIMSAD is a member of Mechanical Industry Platform (MSSP).

Turkish executives continue to represent Turkish machinery sector in the international arena. Besides Turkish executives take active roles in the decision mechanism of the international professional organizations in machinery industry,

"The EUMABOIS brings together 14 national associations with 2 firms in European countries in the wood-working sector. The EUMABOIS have sent an exclusive invitation for 2014 general meeting." said Mustafa Sabri Erol, Chairman of the Woodworking Machinery And Side Industries Businessmen Association (AIMSAD)

Mustafa Sabri Erol added: "General meeting is held by EUMABOIS in Verona, Italy on September 11-12, 2014. AIMSAD represented Turkish woodworking sector for the first time in this event. AIMSAD's first general meeting held on September 29, 2014 and then association got an authority to join the EUMABOIS. The AIMSAD is accepted to the EUMABOIS by the end of the October, 2014."

Mustafa Sabri Erol stressed the principals of the EUMABOIS: "To respect the commercial interest of its members, to assist in technical and economical situations, to solve the problems are related to trade fairs and marketing. The EUMABOIS aim s to be an interactive knowledge-sharing platform that brings experienced en-



trepreneurs together. Furthermore the EUMABOIS hosts conferences and panels and makes research in various statistical studies which is part of the scientific work."

STRUGGLE FOR MEMBERS IN THE NEW MARKETS

"The AIMSAD members gain experience by taking roles in all activities of the EUMABOIS. However we will benefit from particular experiences of German and Italian brands that leads the woodworking machinery sector in manufacturing and exporting. One of our target is being developed in modern production technologies." Mustafa Sabri Erol said, adding "We will increase our relations with

woodworking machinery sector associations around world as a member of the EUMABOIS member."

"We were elected to the board on behalf of Turkey for a three-year period. In this period we put to our agenda new issues in addition to vocational and technical training, branding, accreditation, media relations. Moreover we will bring up recommendations of members of the AIMSAD on agenda of the EUMABOIS. In this context we will have new collaborations by opening up new markets and joining the new associations overseas." Chairman of the Woodworking Machinery And Side Industries Businessmen Association (AIMSAD) Mustafa Sabri Erol concluded.

MACHINERY INDUSTRY FICTIONALIZES FUTURE

Machine Exporters Association (MAİB) continues to build the future of the Turkish machinery sector. In this context the first step of two major projects were laid for the sector in July. Being obtained data will support Turkish machinery sector in improvement of long-term new strategies. Thus Turkish machinery sector will take a higher place in global market.

Strategy and Implementation Plan maintain Machine Exporters Association's agenda. This plan contains long-term roadmap of Turkish machinery sector, the development of the sector, and competition with the leading firms, needs for a leading place in the exportation.

"Strategy and Implementation Plan" will provide strategy for getting a competitive advantage on global market. In addition profiles and general statues machine manufacturers and exporters will be enabled, actions of Turkish machinery sector will be understood in better way by this plan. "Strategy and Imple-

mentation Plan" focus on "Machinery Industry Inventory Project". The first steps are taken for two projects, which are related to the Turkish machinery sector.

LIGHT ON THE MACHINERY INDUSTRY

Machine Exporters Association and Deloitte Consulting signed the protocol. "Strategy and Implementation Plan" will be implemented in three stages in 10 week. In this context the first step is analyzing those titles: The current the economical situation in Turkey, the annual grown of GDP and GDP per capita in Turkey, interest rate, inflation, exchange currency rate, the develop-

ment of direct foreign investment, the development of the total population according to age range. Turkish machinery sector will be analyzed in way of competitive environment, company statistic, the development of annual endorsement in domestic market, condition-affecting demand. The second stage involves analysis of both macro and machinery industry in target market. In this manner strong side of the target market and opportunities of Turkish machinery sector will be revealed. The third and final work is "Strategic Recommendations and Roadmap" which contains analysis for development opportunities in Turkey.

INVENTORY WORK THAT WILL LEAD THE SECTOR IS STARTED

On the other hand Turkish machinery sector representatives and Estima Research Consulting had signed the protocol for "Machinery Industry Inventory Project" that will analyses number of Turkish companies in Turkish machinery sector. Thus Turkish machinery sector will be able to act faster. "Machinery Industry Inventory Project" contains face to face survey with Machine Exporters Association members, and will be completed in three months. Afterwards firm analysis, inventory, interaction tables, visual contents, infographics and cross-table reports will be shared with members.



MACHINERY SECTOR INVESTS IN INTERRELATION

After the coup attempt in July, lobbying of Turkish machinery sector and protection of Turkish machinery representatives in Europe were mentioned in Moment Expo 98. issue. Turkish machinery manufacturers and exporters actually struggle for lobbying and promotion in Europe and strategic markets in particular. So Turkish machinery sector's market share grows in strategic markets.



moment

Turkish industry is substantially affected by the coup attempt in July. Turkish business people still struggle to change the negative perception overseas and tell how Turkish economy got stronger after the coup attempt. After the coup attempt in July, Chairman of the Machine Exporters Association (MAİB) and Turkish Machinery Federation (MAKFED) Adnan Dalgakıran had called businesses for focusing on building future of the country. "As Turkish machinery sector we are struggling to break negative perception in particularly in Germany and Europe market. Turkey survived the hardship by resistance and common sense of the state and the people. The coup attempt in July aimed

to put our democracy away when the government fights against terrorism and effects of global and regional fights. Turkish machinery manufacturing industry's mission is to focus on work mentally and physically such as our stakeholders that are in charge to move our country to bright future. I call businesses for focusing on building future of the country." Adnan Dalgakıran had said after the coup attempt. Global buyers' concerns increased for Turkey after the coup attempt in July. Representatives of all sectors lobby in order to eliminate negative perception and show that Turkey is a reliable partner. Turkish machinery representatives sector also struggle for the same aims particularly in Europe and strategic markets. Adnan Dalgakıran pointed to need

a strategy for maintaining of these actions

With the support for Turkish Machinery Federation, "Work in the way in Turkey, corporation works" the motto was published in major publications in Europe in order to eliminate the negative perception about Turkey.

"WE DEFEND OUR BENEFITS"

As known industry chambers, trade chambers and exporters assemble are semi-official organisations. But society associations are more active in lobbying and promotion than semi-official organisations because they have more civilian structures. European counterparts welcome organisations such as.

"The future of the machinery sector is discussed and determined

by association in Europe. Therefore Turkish Machinery Federation leads lobbying and promotion in Europe, instead of Turkish Exporters Association.

We had formed associations and then we became decision-maker, even board member and chairman in machinery sector. Before that, we were out of decision-making." Adnan Dalgakıran said.

"Begin with creating a consulting mechanism then the leading channels of media such as Produktion, MDA Technologies, MM Maschinemarkt and VeMAS Innovativ that has 150 thousand circulation in total, created and published contexts about ongoing power of the Turkish machinery sector after the coup attempt in July. All sectors in Turkey should follow such a strategy. Otherwise we will lose time when we need this support. These actions cannot be done by money" Adnan Dalgakıran stressed.

CIVILIAN ASSOCIATIONS OF MACHINERY SECTOR IN EUROPE FOR 30 YEARS

"Europe, especially Germany media is in negative perception of Turkey's economy after the coup attempt in July. Europe, even the world is sensitive relations with Turkey. The country that is in large trade relations with Turkey worries more about Turkey. Europe is our main market and land of half of our export. And Germany is our biggest purchaser. Germany are the largest investor in Turkey. And Turkish communities in Germany are important part of it. Germany is the closest country to Turkey due to historical and social reasons. I can say that when Turkey is aimed to observe so observing Germany can be one step." Vice Chairman of the Machine Exporters Association (MAIB) and Turkish Machinery Federation (MAKFED) Kutlu Karavelioğlu said.

"Of course those who want to harm Turkey-EU relation has a plan and

the plan is aimed to disturb Turkey-Germany/EU relations. I leave aside the news with negative perceptions about Turkey, which are resultant of concern and lack of information. I cannot say there are not economic target news with negative perception but I know the creators of the news have political motivation.

The ineffective lobbying is that is fictionalised with current incidents and to unknown mess. Then you can have difficulty in telling your sincerity and defend yourself against a problem, such an ad in newspaper. However reliable relationship should be based on law, experience and history for the hard times. After the coup attempt in July, we took advantage of our reliable relationship. Civilian associations of machinery sector are in Europe for 30 year. 11 Turkish associations are part of 20 federations in European Union and collaborate with more than 400 associations in EU. As an observer Turkish associations are in touch with associations from the United States and Far East countries. For years, Turkish machinery sector have taken in charge in management, commissions, technical and economical studies. For two years, we are part of European Engineering Industries Association (ORGALIME). After the coup attempt in July, we were called by our counterparts such as ORGALIME, 50 associations, 24 countries in order to get informed, our counterparts were

calmed down after enlightenment." Kutlu Karavelioğlu added.

ASSOCIATIONS ARE ACTIVE IN SECTOR POLICY

Turkish Machinery Federation's 18 sub-associations are member of European association. For instance Turkish Plastic Industrialist Associations (PAGDER) is member of EUROMAP, EUPC and one more. The Turkish Associations of Agriculture Machinery and Equipment Manufacturers (TAKMABİR) is member of two associations, is also vice chairman of the Global Agriculture Machinery Manufacturers Association. AYSAD is taking place in board of European Elevator Association. AKDER is chairman of the European Hydraulic and Pneumatic Committee. POMSAD is chairman of the European Pump Manufacturers Association as well.

LOBBYING BEGINS IN GERMANY

Germany is the most powerful country in Europe and make an annual turnover of 200 billions dollar in machinery sector every year. Turkish machinery sector representatives give precedence to Germany market for both capaciousness and reference so then Turkish machinery has industry constantly signed new corporations in Germany. The corporations with German contain technology substructure.



TURKISH MACHINERY SECTOR IN FOREIGN PRESS

The Turkish machinery industry representatives struggle to brighten image of the Turkish machinery sector. Turkish machinery sector made a good image with interview and advertisement in international magazines and newspaper in September 2016.



moment

DOMESTIC MACHINERY, STRONG INDUSTRY

Machinery industry is on the top of the industrials sectors pyramid. Machinery sector interacts with all other sectors and is base for all. Thus machinery manufacturers are in the center of the industry. SAHA Istanbul certainly takes place between most important stakeholders.

SAHA Istanbul is established in North Marmara Province where covers 54 percent of the Turkish industrial producing in March 2015. SAHA Istanbul aims to give direction to the defence, aeronautics and space industry by accumulation, networks, human resources in this region. SAHA Istanbul is a cluster organization for 100 thousands industrialists and two millions workforce. Our reporter interviewed with Hasan Büyükdede, Chairman of SAHA Istanbul about strategies, aims, and importance of this association.

How can you describe SAHA Istanbul?

Cluster means: Interaction, cooperation, between companies and institutions that aim to transform union of force to the economic value. Thus this model brings out partnership, geographical concentration strategy, competition and achievement. Istanbul Defense, Aeronautics and Space Cluster Association is established with the 27 founders in Teknopark Istanbul, in March 2015 and supported by Under secretariat for Defense Industries (SSM), Istanbul Chamber of Commerce (ITO), Istanbul Chamber of Industry (ISO) and Chamber of Shipping. Around Istanbul more than 100 thousands industrialist combined power in this industry.



What is the producing power of Turkey in the defense and aeronautics sector?

The producing capacity of the sector is 15 billions Turkish Lira with the figure for 2015. 4 billions 980 millions Turkish Lira in export revenue, 7 billions 686 millions Turkish Lira in received orders, 1 billions 067 millions Turkish Lira in import, 904 millions Turkish Lira in budget for product/technology development and 31 thousands 375 employee are figure for the sector. Defense expense reached 1.40 trillion dollar worldwide in 2008 and is expected to rise to 2.5 trillions dollar in 2023.

the Weapons and equipment expense reached 521 billions dollar and is expected to rise to 1.05 trillion dollar as well.

Turkey takes important steps for the national projects development in recent years. What is your opinion about those projects?

As a member of SAHA, I can say that we struggle to produce each outcome by Turkish companies. The main issue is how quality level of Turkish companies will reach international standards. Once infrastructure is completed, with high-tech project we should aim to produce technologic outcomes.

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

PRODUCT GROUP	JANUARY 1 - JULY 31, 2015			JANUARY 1 - JULY 31, 2016			[%] CHANGE	
	QUANTITY [1000 Tonnes]	VALUE [Mil \$]	\$/kg	QUANTITY [1000 Tonnes]	VALUE [Mil \$]	\$/kg	QUANTITY	VALUE
ENGINES, ACCESSORIES AND SPARE PARTS	63,3	1.0	16,2	73,5	1.1	16,1	16,2	15,0
INDUSTRIAL AIR CONDITIONERS AND COOLING MACHINES	269	1.1	4,2	282,9	1.1	4,1	5,1	2,2
OTHER INDUSTRIAL WASHING AND DRYING MACHINES	247,7	715,6	2,9	257,8	724,9	2,8	4,1	1,3
OTHER MACHINES	92,1	645,3	7,0	90,9	620,1	6,8	-1,4	-3,9
CONSTRUCTION AND MINING MACHINES	145	583,4	4,0	131,2	506,3	3,9	-9,5	-13,2
PUMPS AND COMPRESSORS	54,8	415,7	7,6	58,5	397,8	6,8	6,7	-4,3
MACHINE TOOLS	58,5	391,3	6,7	55,6	381,5	6,9	-5,0	-2,5
AGRICULTURE AND FORESTRY MACHINES	76,4	368	4,8	77,4	373,3	4,8	1,3	1,4
WEAPONS AND AMMUNITION FOR THE DEFENSE INDUSTRY	17,1	297,4	17,4	25	360,2	14,4	46,4	21,1
TEXTILE AND CLOTHING MACHINES AND ACCESSORIES	37,1	201,9	5,4	45,4	249,2	5,5	22,3	23,4
VALVES	32,6	300	9,2	29,5	245,8	8,3	-9,5	-18,1
FOOD INDUSTRY MACHINES, ACCESSORIES AND SPARE PARTS	47,8	280,9	5,9	41	229,6	5,6	-14,2	-18,2
REACTORS AND BOILERS	35,5	251,4	7,1	32	226,9	7,1	-10,1	-9,7
TURBIN, TURBOJETS, TURBO PROPELLERS	6,9	191,6	27,5	8,1	207,7	25,5	16,8	8,4
ROLLER AND FOUNDRY MACHINES, MOULDS	23,9	162	6,8	22,6	161,4	7,1	-5,6	-0,4
INDUSTRIAL HEATERS AND COOKERS	21,8	155,6	7,1	20,7	150,5	7,3	-4,8	-3,3
LOAD LIFTING, CARRYING AND STOWING MACHINES	31,5	144,6	4,6	29,5	132,8	4,5	-6,4	-8,2
GUM, PLASTIC, RUBBER PROCESSING MACHINES	7	73,8	10,5	7,8	86,1	10,9	12,3	16,7
PACKAGING MACHINES, ACCESSORIES AND SPARE PARTS	4,1	83,2	20,1	4,4	82,8	18,7	6,9	-0,5
OFFICE MACHINES	1,7	94,5	53,3	1,8	78,3	41,7	5,9	-17,2
BEARINGS	7	76,9	10,9	6,8	75,5	11,0	-2,4	-1,8
PAPER MANUFACTURING AND TYPOGRAPHY MACHINES	5,6	41,3	7,3	5,2	37,9	7,3	-7,3	-8,1
LEATHER PROCESSING AND MANUFACTURING MACHINES AND ACCESSORIES	1	5	4,7	1,1	6,8	6,0	6,3	34,8
TOTAL	1.288	7.640	5,9	1.309	7.676	5,9	1,6	0,5

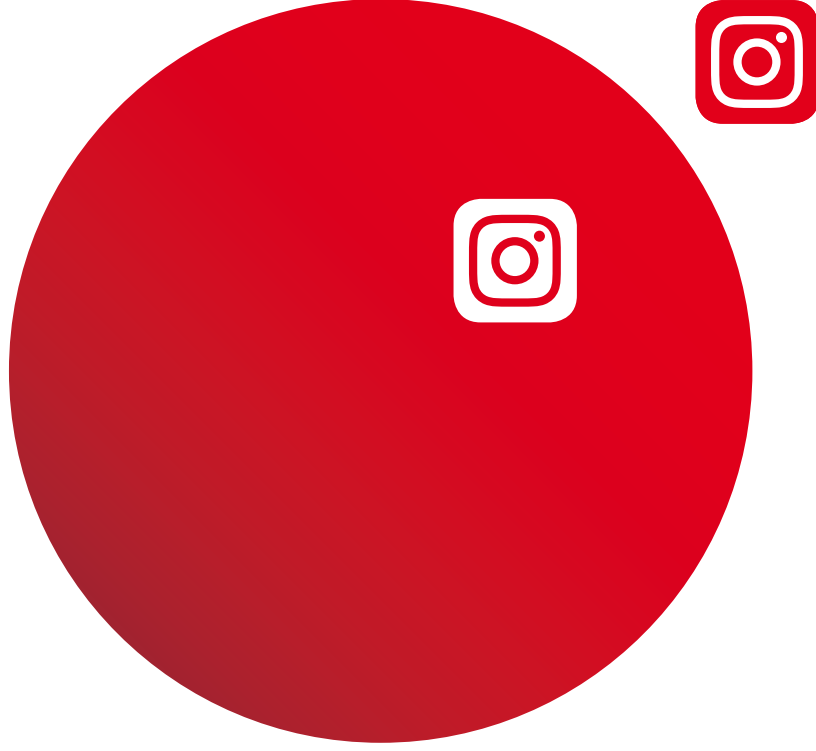
GÜÇLÜ MAKİNALARIN ARKASINDAKİ

Güçlü nefes




www.dalgakiran.com


D/LG/KIR/N
KOMPRESÖR



TÜRKİYE'NİN MAKİNECİLERİ *instagram'da!*

 /turkiyeninmakinecileri

 /tr_makineciler

 /turkiyeninmakinecileri