

MART 2012 SAYI: 46

moment

OAİB

EXPO

Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Aylık Makine İhracatı ve Ticareti Dergisi



MTG
MCE 2012'DE
ÇİZME'Yİ
AŞTI

GELECEĞİ YÖNLENDİREN SİSTEM:
**ENDÜSTRİYEL
OTOMASYON**

**TÜRKİYE
VE AVRUPA'NIN
EN BÜYÜĞÜ
İKİTELLİ
OSB**



Taste the Engineering



**Layne
Bowler**

www.laynebowler.com.tr



Uzay mekiđi gövdeleri onunla işleniyor

Mükemmel ön büküm...

DURMA

BUGÜN YARIN DAİMA

www.durmazlar.com.tr

World of
Industry
1421
DURMA

02-05 Şubat 2012 / Büyükçekmece - İstanbul



HRB-4 7410

Uçak ve uzay teknolojileri geliştiricilerinin tercihi HRB-4 silindir bükme makineleri, hızlı çevirim performansı ve minimum bakım gerektiren donanımı ile ses getiriyor. Maksimum hassasiyet, kolay kullanım ve hidrolik, elektrik sistemleri aşın yüklemeye koruması onun standartları arasında.



ADNAN DALGAKIRAN

Makine ve Aksamları İhracatçıları
Birliği Yönetim Kurulu Başkanı

İÇE DÖNÜK ELEŞTİRİLER YAPABİLMELİYİZ

Türkiye makine sektörü devlet mekanizmaları tarafından üzerine stratejiler geliştirilen, hedefler belirlenen ve değeri artık bilinen bir yapıya kavuşmuştur. 2023 yılı için 100 milyar dolar ihracat hedefi olan sektörümüze içe dönük eleştiriler yapma zamanı da gelmiştir.

Türkiye makine sektörü geçmiş dönemlerle karşılaştırıldığında değeri anlaşılmalı, tanınırlığı artmış ve devlet mekanizmaları tarafından üzerine stratejiler geliştirilen ve çaba sarf edilen bir konuma yükselmiştir. Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği ile Makine Tanıtım Grubu'nun yurt içi ve yurt dışındaki yoğun ve aktif çalışmaları sayesinde makine sektörünün kendi doğasındaki güç fark edilir kılınmıştır. Makine sektörünün yüksek katma değer ve teknoloji üreten yapısının önemi konusunda artık herkes hem fikir durumdadır. Tüm bu olumlu gelişmelerin ışığında, sektörün 2023 yılı için kendisine hedef belirlediği 100 milyar dolar ihracat hedefine ulaşabilmesi için içe dönük eleştiriler yapmasının da zamanı gelmiştir.

Bu eleştirilerin başında ürettiğimiz makinelerin kilogram değerinin gelişmiş ülkeler seviyesine neden ulaşamadığı gelmelidir. Teknolojik makineler üretmek yerine neden birbirimizi taklit etmeyi seçtiğimizin nedenleri üzerinde yoğunlaşmalı ve bu duruma karşı önlemler almalıyız. Mitoz bir bölünmeyi andıran bu yapı, gelişmiş ülkelerde önlenebilmektedir. Miras yolu ile arazinin bölünmesi gibi sektöründe kendine zarar veren bu ayrışması ve benzeşmesi sürdürdüğü sürece yüksek katma değer üreten bir yapıya kavuşması mümkün gözükmemektedir. Gelişimin yolunun teknoloji üretmekten geçtiğine inanıyorsak kalifiye firmaların ve girişimcilerin önünü açmalıyız. Girişimcilik adı altında firmaların bölünmesini değil, kalifiye girişimciler ile sektörün yüksek katma değer üreten yapıya kavuşmasını sağlamalıyız. Ancak o zaman makine sektörü 2023 yılı için belirlediği 100 milyar dolar hedefine yerli katma değeri yüksek ve teknolojik makinelerle ulaşabilir.



Hilton Bursa'ya hoşgeldiniz

Muhteşem Uludağ manzarasına sahip Hilton Bursa, modern mimarisi, farklı iç mekan tasarımları, lüks oda ve suitleri ile iş ya da tatil amaçlı tüm seyahatlerinizde sizlere benzersiz bir deneyim yaşatırken, toplantı, kongre ve organizasyonlarınız için birçok farklı alternatif sunar.

Rezervasyon ya da detaylı bilgi için:
224 500 05 05 / bursa.sales@hilton.com

Hilton Bursa Convention Center & Spa
Yeni Yalova Caddesi 347-349 Osmangazi Bursa
16210, Türkiye
bursa.hilton.com





- 8 **GÜNDEM** HİDROLİK VE PNÖMATİKÇİLER DE ARTIK TURQUM ALABİLECEK
- 9 **GÜNDEM** AR-GE PROJE PAZARI'NDA GERİ SAYIM BAŞLADI
- 10 **GÜNDEM** YERLİ VİNÇ İMALATÇILARINDAN TÜRK SANAYİSİNE ÇAĞRI
- 12 **GÜNDEM** ÇALIŞTAY SONUÇLARI AÇIKLANDI
- 15 **GÜNDEM** İSDER, YENİ DÖNEM HEDEFLERİNİ BELİRLLEDİ
- 16 **GÜNDEM** TÜM TARAFLAR BİR MASADAYDI
- 21 **GÜNDEM** ENDÜSTRİ FUARINA OAİB DESTEĞİ
- 22 **GÜNDEM** MTG, MOSTRA CONVEGNO EXPOCOMFORT 2012'DE ÇİZME'Yİ AŞTI
- 40 **SEKTÖRDEN** "300 METREYE BETON POMPALİYORUZ"
- 44 **SEKTÖRDEN** "SÜREKLİ KALİTE, ARTAN ÜRETİM DEMEKTİR"
- 48 **KAPAK** GELECEĞİ YÖNLENDİREN SİSTEM: ENDÜSTRİYEL OTOMASYON
- 58 **ÜLKELERDEN** İSVİÇRE EN FAZLA MAKİNE İTHAL EDİYOR
- 62 **OSB'LER** TÜRKİYE VE AVRUPA'NIN EN BÜYÜĞÜ İKİTELLİ OSB
- 68 **TARİH** TERMODİNAMİĞİN GENÇ VE TALİHSİZ BABASI: SADI CARNOT
- 72 **AKADEMİK** 9'UNCU ODTÜ ROBOT GÜNLERİ DÜZENLENDİ
- 74 **POZİTİF** "BÜYÜK BAŞARILARIN SAHİPLERİ, KÜÇÜK İŞLERİ TITİZLİKLE YAPANLARDIR"
- 77 **GÖSTERGELER** MAKİNE İHRACATI 2012 YILI OCAK-ŞUBAT DÖNEMİNDE YÜKSELİŞİNİ SÜRDÜRDÜ
- 84 **FUARLAR**
- 86 **RAKAMLAR**
- 88 **ADRESLER**
- 89 **MOMENT IN ENGLISH**



ülkelerden

İSVİÇRE EN FAZLA MAKİNE İTHAL EDİYOR

58



pözitif

"BÜYÜK BAŞARILARIN SAHİPLERİ, KÜÇÜK İŞLERİ TITIZLIKLA YAPANLARDIR"

TUĞBA
GÖÇMEN

74



akademik



9'UNCU
ODTÜ
ROBOT
GÜNLERİ
DÜZENLENDİ

72

kapak

GELECEĞİ YÖNLENDİREN SİSTEM:
**ENDÜSTRİYEL
OTOMASYON** 48



moment
EXPO

in English

90

MPG TAKES 'THE BOOT'
BY STORM AT MCE 2012

91

OAIB SUPPORTS
INDUSTRY

92

SWITZERLAND'S MAIN
IMPORT ITEM IS MACHINERY

93

THE SYSTEM THAT SHAPES
THE FUTURE: INDUSTRIAL
AUTOMATION

94

"THOSE WITH GREAT
SUCCESS ARE THOSE
WHO DO MINOR WORKS
METICULOUSLY"

95

"İKİTELLİ OIZ: THE BIGGEST
IN TURKEY AND EUROPE"

MAKİNE TARİHİ

TERMODİNAMİĞİN GENÇ
VE TALİHSİZ BABASI:

SADI
CARNOT

68





TUGAY SOYKAN

TÜRK MAKİNE SANAYİSİ SINIR TANIMIMYOR

Makine Tanıtım Grubu bu ay sektör adına birbirinden önemli çalışmalara imza atarak Türk makine sektörünü dünyaya duyurdu. Milano'da düzenlenen Mostra Convegno Fuarı'na iki stantla katılan Makine Tanıtım Grubu havaalanı, metro istasyonları ve fuar alanındaki reklamları ile yaygın bir tanıtım kampanyasına imza attı. MTG'nin reklamlarını yüzlerce noktada gören ziyaretçi ve katılımcılar Türkiye makine sektörünün geldiği noktayı hayranlıkla izledi.

Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği'nin düzenlediği Makine Sektörü Değerlendirme Toplantısı'nda üst düzey devlet adamları, sanayiciler, dernek yöneticileri, birlik başkanları ve üyeleri, akademisyenlerle finans sektörünün temsilcileri bir masada makine sektörünün sorunlarını ve çözüm önerilerini değerlendirdi.

Makine sektöründe önemli bir belge olan TURQUM projesi hız kesmeden kapsama alanını genişletmeye devam ediyor. Makine sanayinin alt sektörü olan hidrolik pompa ve motor, hidrolik-pnömatik silindirlere grubu da artık TURQUM markası sahibi olabilecek. TURQUM markası, kalitesi ile olumlu yönde farklılık yaratarak yurt içi ve yurt dışı pazarlarda müşteri tarafından kolaylıkla tanınan, tercih edilen, kalitesi ve adresi belli, güvenilir ürün imajıyla ortak bir marka niteliği taşıyor.

Hannover Messe Bileşim Fuarıcılık tarafından 29 Mart-1 Nisan 2012 tarihleri arasında İstanbul TÜYAP'ta düzenlenen WIN Fuarı 2. Fazı'nda "Endüstriyel Otomasyon", "Elektrik-Elektronik", "Hidrolik-Pnömatik" ve "İç Lojistik" sektörleri biraraya geldi. OAİB'in de destek verdiği fuara dünyanın her yerinden ziyaretçiler geldi.

Denetimsiz imalatı önlemek, sektöre uluslararası standartlar getirmek amacıyla 100 milyon dolarlık sektörün yüzde 65'ini temsil eden 8 yerli vinç imalatçının kurduğu TEVID ilk çalışmasını yaptı.

İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği (İSDER) 4. Olağan Genel Kurulu Toplantısı'nı 26 Mart 2012 tarihinde İstanbul'da gerçekleştirdi. Toplantıda Rızanur Meral oy birliği ile 4. kez İSDER Başkanlığı'na seçilirken derneğin yeni dönem hedeflerini açıkladı.

GÖÇMAKSAN'da İhracat Müdürü olan Tuğba Göçmen ile söyleşi gerçekleştirdik. Aile şirketine çekirdekte yetişen Göçmen, makine sektöründe kadınlar için ön yargının olduğuna dikkat çekti. Kadınların makine sektöründe başarılı olmaları gerektiğine değindiğimiz röportajımızda geniş bir yelpazede sektörü değerlendirdik.

Söyleşimizin devamını 'Pozitif' başlıklı sayfalarımızda bulabilirsiniz. Dergimizin Mart sayısını sizlerle baş başa bırakıyoruz.

Saygılarımla

ORTA ANADOLU MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ ADINA SAHİBİ
Özkan AYDIN

YAYIN KURULU BAŞKANI
Adnan DALGAKIRAN

YAYIN KURULU
Adnan DALGAKIRAN, Kutlu KARAVELİOĞLU, Sevdâ Kayhan YILMAZ, Serol ACARKAN, Hasan BÜYÜKDEDE, Hüseyin DURMAZ, Ali EREN, Tamer GÜVEN, Ferdi Murat GÜL, Özkan AYDIN, Esra ARPINAR, Mehtap ÖNAL, Erinc TARHAN, Y. Cansu BARAN, Berna BILGIN

YAYINA HAZIRLAYANLAR
Origami Medya

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

EDİTÖR
Simge SOYEL (simge@origamimedya.com)

MUHABİR
Volkan ÜKÜNCÜ (volkan@origamimedya.com)

GÖRSEL YÖNETMEN
Murat CERİT

YAYIN ADRESİ
Katip Çelebi Mahallesi, Siraselviler Caddesi, Güneş İş Hanı, No: 30/504 Beyoğlu İSTANBUL
T: +90 212 252 87 76 - 77
F: +90 212 252 87 77

YAYIN TÜRÜ
Süreli, Yerel Dergi

OAİB GENEL SEKRETERLİĞİ
Mahatma Gandhi Cad. No:103 G.O.P 06700
Çankaya / Ankara
Tel: 0312 447 27 40
Faks: 0312 446 96 05

BASKI VE CİLT
Matsis Matbaa Sistemleri
Tevfikbey Mahallesi
Dr. Ali Demir Caddesi No: 51
34290 Sefaköy / İSTANBUL
Tel: 0212 624 21 11
Faks: 0212 624 21 17
www.matbaasistemleri.com

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

OAİB Moment Expo Dergisi Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği'nin 7.500 adet basılan ücretsiz süreli yayınıdır.



HİDROLİK VE PNÖMATİKÇİLER DE ARTIK TURQUM ALABİLECEK

MAKİNE SEKTÖRÜNÜN 2023 YILINDA 100 MİLYAR DOLAR HEDEFİYLE YOLA ÇIKARILAN TURQUM PROJESİ HIZ KESMEDEN DEVAM EDİYOR. HER GEÇEN GÜN KAPSAMA ALANININ ARTTIĞI TURQUM KALİTE BELGESİ, ARTIK HİDROLİK VE PNÖMATİK SEKTÖRÜNDE HİZMET VERENLERİ DE KAPSIYOR.

Gelişmiş ülkelerde olduğu gibi Türk makine sektörünü, Türkiye’de de lider sektör haline getirmek amacıyla Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği’nin çalışmaları devam ediyor. Makine sanayinin alt sektörü olan hidrolik pompa ve motor, hidrolik-pnömatik silindirler grubu da artık TURQUM markası sahibi olabilecek. TURQUM markası, kalitesi ile olumlu yönde farklılık yaratarak yurt içi ve yurt dışı pazarlarda müşteri tarafından kolaylıkla tanınan, tercih edilen, kalitesi ve adresi belli, güvenilir ürün imajıyla ortak bir marka niteliği taşıyor.

Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği, 2023’te 500 milyar dolar olarak hedeflenen toplam ihracattan yüzde 20 pay almak ve 100 milyar dolar makine ihracatı hedefine ulaşabilmek için makine ve aksamları sektöründe gerek dış, gerek iç piyasalarda güven ve kalite algısının yükselmesini hedefliyor. Bu kapsamda ‘İthal makine daha kalitelidir’ algısının ortadan kaldıracak TURQUM-Turkish Quality of Machinery projesi tüm hızı ile devam ediyor. Dünya ticaretinde artan rekabet koşulları, özellikle Türk makine sektörü için ileri teknoloji kullanımı ve kaliteli üretimin yanı sıra uluslararası pazarlarda markalaşma stratejisini vazgeçilmez kılıyor. Bu noktadan hareketle OAİB, sadece makine sektörüne özel bir marka yaratma fikrinden yola çıkarak TURQUM markasını tescil ettirdi. TURQUM, yalnızca bir kalite mar-

TURQUM®

TURKISH QUALITY OF MACHINERY

kası değil, uluslararası standartlar rehberliğinde oluşturulan bir belgelendirme süreci olup, üretimden itibaren satış sonrası hizmetleri de kapsayan, geniş bir yelpazede alıcıya ürün güvencesi taahhüt ediyor. 2012 itibarıyla 24 firma TURQUM kalite markası almaya hak kazandı. TURQUM markasının yaygınlaştırılması, tanıtılması ve desteklenmesi amacıyla marka sahibi firmalar Makine Tanıtım Grubu (MTG) tarafından yıllık 20 bin doları aşmamak üzere destekleniyor. TURQUM belgelendirme kapsamının genişletilmesi amacıyla çalışmalar devam ediyor. Bu çerçevede, Akışkan Gücü Derneği (AKDER) tarafından hazırlanan ‘‘Hidrolik Pompa ve Motorlar ile Hidrolik ve Pnömatik Silindirler’’ sektörlerinde belgelendirme faaliyetleri çalışması dahilinde Ürün Uygunluk Şartnameleri tüm üyelere gönderiliyor. TURQUM markasıyla ilgili olan belgelendirme faaliyetleri, başvurular ve daha detaylı bilgi için www.turqum.com uzantılı internet sayfasından veya Genel Sekreterlik Makine, İklimlendirme ve Savunma Sanayi Şube Müdürlüğü ile irtibata geçebilirsiniz.

TURQUM MARKASININ ÜRÜN GARANTİSİ

- CE İşareti şartlarının yerine getirildiğini
- Kalite Yönetim Sisteminin uygulandığını
- Ürün Kalitesini hedefleyen ‘‘Ürün Uygunluk Şartnamesinde’’ belirtilen teknik ve performans parametrelerine uyum sağlandığını
- Ürüne göre değişen belirli bir garanti süresini
- Teslim sonrası 10 yıl yedek parça sağlama garantisini
- Satış Sonrası 10 yıl süreyle yüksek kalitede servis garantisini
- Üreticinin teknik testleri yerine getirdiğini
- Kalitenin devamlılığı güvencesini
- Bağımsız denetçiler tarafından denetim, gözetim güvencelerini
- Müşteri memnuniyetini taahhüt eder.

AR-GE PROJE PAZARI'NDA GERİ SAYIM BAŞLADI

TÜRKİYE'DE İLK DEFA GENİŞ KAPSAMLI OLARAK DÜZENLENEN AR-GE PROJE PAZARI'NIN SONUÇLANMASINA SAYILI GÜNLER KALDI. İSTANBUL HALIÇ KONGRE MERKEZİ'NDE 13 NİSAN 2012 TARİHİNDE DÜZENLENECEK AR-GE PROJE PAZARI ETKİNLİĞİNDE ÖDÜLLER SAHİPLERİNİ BULACAK.

Tıkır Tıkır İşleyen Beyinler” sloganıyla yola çıkarak makine ve aksamları imalat teknolojileri için ülkemizde ilk kez düzenlenen Ar-Ge Proje Pazarı'nda sanayiciler, girişimciler ve akademisyenler biraraya geliyor. Katılımın tamamen ücretsiz olduğu etkinliğin sonuçları 13 Nisan 2012 tarihinde Halıç Kongre Merkezi'nde açıklanacak.

Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği organizasyonunda, TÜBİTAK ve TİM desteğiyle, makine ve aksamları sektöründe düzenlenen etkinliğin temel hedefi; sektörün yüksek katma değerli üretim yapabilmesi ve ihracatın sürdürülebilir kılınması. Sanayici, girişimci ve akademisyenleri biraraya getirerek, kağıt üzerinde kalmış yenilikçi fikirlerin hayata geçirilmesi ve Ar-Ge destek programlarına sanayi-üniversite, sanayi-sanayi, üniversite-üniversite, sanayi-araştırma kurumu - üniversite ortak proje önerisi sunmaları amaçlanıyor. Etkinlik Değerlendirme Kurulu'nca yapılan başvuru incelemeleri sonucunda fuaye alanında sergilenmesi ve etkinlik projeler kitabında yer alması öngörülen projeler belirlenecek. Sonuçlar www.makinepp.com uzantılı web adresinden duyurulacak. Seçilen projeler, bağımsız üyelerden oluşan “Ödül Seçici Kurulu” tarafından değerlendirilecek olup, başarılı bulunan üç farklı kategorinin her birinden ilk üç (Akademisyen, Sanayici, Girişimci kategorileri) Ar-Ge proje önerisi ödüllendirilecek. (Birinciye 10.000 TL, İkinciye 5.000 TL, Üçüncüye 3.000 TL).

I. MAKİNE VE AKSAMLARI İMALAT TEKNOLOJİLERİ AR-GE PROJE PAZARI İÇİN SANAYİCİLER, GİRİŞİMCİLER, AKADEMİSYENLER BİR ARADA

"TIKIR TIKIR" İŞLEYEN BEYİNLER BULUŞUYOR

13 NİSAN 2012 HALIÇ KONGRE MERKEZİ

Buğumuzdaki katkılarımızla gelecekteki projeler için destek sağlanmaktadır.

Karşınıza gelebilir.

ODÜLLENDİRME

Birinci	İkinci	Üçüncü
10000	5000	3000
10000	5000	3000
10000	5000	3000

Projeler için son başvuru tarihi: 10 Şubat 2012

Bilgi için: (0812) 447 27 40 - 191 ve 192 • info@makinepp.com • www.makinepp.com

MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ | TÜRKİYE CUMHURİYETİ İKTİSADİ BAKANLIĞI | TİM | TÜBİTAK | KOSGEB

Sektörün önemli isimlerinin konuşmacı olarak katılacağı etkinlikte, kamuya ait desteklerin tanıtımı da temsilcileri tarafından etkinlik boyunca kendi standlarında yapılacak

olup, etkinlik kapsamında konu ile ilgili eğitimler verilecek. Katılımın ücretsiz olduğu etkinliğe, web sayfası üzerinden ziyaretçi formu doldurarak katılabilir.



YERLİ VİNÇ İMALATÇILARINDAN TÜRK SANAYİSİNE ÇAĞRI

DENETİMSİZ İMALATI ÖNLEMELER, SEKTÖRE ULUSLARARASI STANDARTLAR GETİRMEK AMACIYLA SEKTÖRÜN YÜZDE 65'İNİ TEMSİL EDEN SEKİZ YERLİ VİNÇ İMALATÇININ KURDUĞU TEVID İLK ÇALIŞTAYINI YAPTI.

Sanayiye yerli vinç kullanımı çağrısının yapıldığı 1. TEVID Çalıştayı'nda, vinç imalat sektörünün öncelikli desteklenmesi gereken sektörler arasına alınması talep edilirken özellikle yerli vinç alımında KDV istisnasının dışında alıcıların primle desteklenmesi çağrısı yapıldı. Ekonomi Bakanlığı Ürün Denetim ve Güvenliği Genel Müdürü Mehmet Cömert, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı İstanbul Bölge Sorumlusu Abdullah İlgen'in konuşmalarıyla başlayan 1. TEVID Çalıştayı'na sanayinin ilk 500 kuruluştan yaklaşık 250 temsilci katıldı.

“YERLİ VİNÇ İMALATÇILARININ SESİ OLACAĞIZ”

Türkiye Elektrikli Vinç İmalatçıları Derneği Başkanı Ahmet Tekin Çelikkbilek, sektörde standartlara uygun imalat yapmayan firmaların denetlenerek, imalat koşullarının iyileştirilmesi ya da men cezası ile karşı karşıya kalmalarını sağlayacak yasal yetki düzenlemeleri yerleştirmeyi amaçladıklarını söyledi. TEVID'e imalat denetim yetkisinin verilmesinin sektörün standartlarını arttırması yönünde olumlu ilk adımı olacağını belirten Çelikkbilek şunları söyledi: “Sektörde şimdiye kadar kalitesiz ithal ürünlerin Türk pazarına fazlasıyla girmesinin ve haksız rekabet şartlarının altında güç birliğinden, örgütlenmeden uzak; denetimsiz imalat, bilinçsiz imalatçı ve bilinçsiz alıcılar yattığı kanaatindeyiz. Bu amaçla yerli vinç imalatçılarının sesi olmak üzere bir araya geldik.”

“GEREKİSİZ LÜKS İTHALAT ÖNLENEBİLİR”

Vinç sektörünün geçen yılı 2010'a göre daha başarılı bir yıl olarak geçir-



Ahmet Tekin ÇELİKBİLEK
Türkiye Elektrikli Vinç
İmalatçıları Derneği Başkanı

diğini hatırlatan Çelikkbilek; “Ülkede istikrar ve yatırım olduğu zaman sanayinin görünmeyen kahramanları vinç sektörünün de önü açılıyor” dedi. Türkiye'de yabancı marka bağımlılığı nedeniyle geçen yıl yaklaşık 60 milyon dolar civarında ithalat yapıldığını

söyleyen Çelikkbilek, 2010'da 47 milyon 573 bin dolar ihracat gerçekleştirilirken 164 milyon dolarlık ithalat yapıldığına, 2011'de ise 98 milyon 700 bin dolar ihracata karşılık 204 milyon dolar ithalat yapıldığına dikkat çekti. Son iki ayda yaklaşık 8 milyon do-

larlık vinç ithalatı yapıldığının altını çizen Çelikkilek şöyle devam etti: "Bu siparişleri bizler alsaydık sektör adına 2012 daha iyi başlayacaktı. 2012 yine kolay bir yıl değil. Yine de 2011'den daha iyi olacağını umuyorum. Vinç sektörü olarak 25 ülkeye ihracat yapıyoruz. Türkiye'nin vinç ithalatı yerine yerli vinç kullanımıyla dış ticaret açığının kapatılmasında önemli bir katkısı olacağı kanaatindeyiz."

"ŞİMDİ ÇÖZÜM ZAMANI"

Çelikkilek; "Dernek olarak 1,5 yıllık yolculuğumuzda sanayinin bel kemiği olan vinç imalat sektörünün sorunlarını tespit ettik. Şimdi çözüm zamanı. Yerli vinç sektörünün desteklendiğinde sektörü dünya standartlarına taşıyacağımıza inanıyoruz. TEVID çatısı altında sorunlarımızı birlik beraberlik içinde çözmek birincil hedefimiz. Yurt içinde her türlü vinç, gezer köprülü ve portal vinç imalatçıları derneğimiz çatısı altında buluşmaya çağırıyorum. Yerli imalatçılar olarak sorunlarımıza hep beraber çözüm geliştirelim. Endüstrinin belkemiği sektörümüzün önünü uluslararası platformlara gelin birlikte açalım" dedi.

PLATFORMUN YENİ ÜYESİ

TEVID, Makine Sanayii Sektör Platformu'nun son üyesi oldu. Makine Sanayii Sektör Platformu'nun destekleriyle büyümesini hızlandıran dernek üyeleri, vinç imalatı konusunda sektörde artık daha kolay söz sahibi olacak.

MAKİNE SANAYİİ SEKTÖR PLATFORMU

Makine sanayinde dernekleri ve sektörel örgütleri bir araya getirmek, genel sorunları belirleyerek bunlar için müşterek çözümler aramak, sorunların halli yolunda güç birliği yapmak ve sektörü temsil edecek bir tepe organizasyonun altyapısını hazırlamak gayretlerinin iki yılı aşan bir geçmişi vardır. İlk somut teşebbüs, 21 Aralık 2005 tarihinde Bursa'da, AKDER, ARÜSDER, İSKİD, MAKSİAD, MİB, POMSAD, TARMAKBİR, TIAD ve Uluslararası Kalıp Üreticileri Birliği temsilcilerinin katıldığı toplantı oldu. Dayanışma, topyekün davranış geliştirme ve koşullar elverdiğinde federasyona dönüşebilecek



Mehmet CÖMERT
Ekonomi Bakanlığı Ürün Denetim
ve Güvenliği Genel Müdürü

bir örgütlenme sağlamak gayeleriyle alt sektörleri temsil eden bütün dernek ve birliklerin birlikte çalışacakları bir platformun oluşturulması amaçlandı. Derneklerin kısıtlı imkanları nedeniyle bir hayli zaman alan kuruluş çalışmaları, OAİB'in sürece destek olması ve verdiği katkılar sayesinde hız kazandı. 16 Şubat 2007 tarihinde, dernek başkanları düzeyinde yapılan ilk toplantıyı müteakiben, platformun çalışma ilkeleri ve kuruluş protokolü dokümanite edilmiş ve imzaya açıldı. OAİB'in sektörel derneklere gerçekleştirdiği ziyaretleri de içeren yoğun bir temas trafiğinden sonra, protokole imza koyan 27 Dernek/Birlik/Oda/OSB, 5 Kasım 2007'de İstanbul'da biraraya geldi ve platformun kuruluşunu ilan etti.

TEVID HAKKINDA

Kaldırma makineleri sektöründe denetimsiz imalatı önlemek ve yerli vinç alımını teşvik etmek amacıyla kurulan TEVID; 13 Ekim 2011'de faaliyete geçti. 100 milyon dolarlık büyüklüğe sahip sektörün yüzde 65'ini temsil eden Türkiye'nin en büyük yerli sekiz elektrikli vinç imalatçısının bir araya gelerek kurduğu derneğin üyeleri arasında Özarar, Viçsan, Kümsan, C-MAK, Bülbüloğlu, Güralp, Termomakine ve Elektro-Mak olmak üzere sekiz şirket bulunuyor. Dernek, sektöre uluslararası imalat standartları getirmenin yanı sıra üyeler arasında teknolojik iş birliği, Ar-Ge, yeniden yapılanma ve sektör çalışanlarına yönelik hayat boyu eğitim programlarıyla mesleki eğitim faaliyetlerinde bulunmayı amaçlıyor.



ÇALIŞTAY SONUÇLARI AÇIKLANDI

MAKİNE SEKTÖRÜ VE ÜNİVERSİTELER ARASINDAKİ İŞ BİRLİĞİNİ GELİŞTİRMEK İÇİN “ÜNİVERSİTE-SANAYİ İŞBİRLİĞİ BULUŞMASI” KAPSAMINDA GERÇEKLEŞEN ÇALIŞTAYIN SONUÇLARI AÇIKLANDI. ÇALIŞTAY SONUÇLARINA GÖRE RAPORDA, SEKTÖR SORUNLARINA DAİR ÇARPICI KONULAR DİKKAT ÇEKİYOR.



Makine ve aksamaları sektöründe üniversite-sanayi iş birliğini oluşturmak ve gelecekteki Ar-Ge çalışmalarına yol haritası çizmek amacıyla 11 Şubat 2012 tarihinde İstanbul'da “Üniversite-Sanayi İşbirliği Buluşması” gerçekleştirildi. TÜSSİDE'nin danışmanlığında raporlandırılan Ortak Akıl Platformu'nda akademisyenler, STK ve özel sektör temsilcileri sektörün ihtiyaçları ve çözüm önerilerini masaya yatırdı. Üniversite-Sanayi İşbirliği Buluşması kapsamında Makine ve Aksamları İhracatçı Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran'ın açılış konuşması ve sunumu ile başlayan toplantıda, sırasıyla Okan Üniversitesi Mütüvel-

li Heyet Başkanı Bekir Okan, Yıldız Teknik Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. İsmail Yüksek ve Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı Mehmet Büyükeksi konuşma yaptı. Açılış konuşmalarını Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Danışmanı Can Fuat Gürlesel'in sunumu takip etti. Üniversite-Sanayi İşbirliği Buluşması'nda öğleden sonra ise çalıştay yapıldı. Çalıştayda makine ve aksamaları sektöründe; “Nitelikli İnsan Kaynağı İhtiyacının Karşılanması”, “Ana Sanayi ve Yan Sanayi İşbirliği ve Kümelenme Modeli”, “Teknoloji Geliştirme Alanında Üniversite-Sanayi İşbirliği İmkanları” ve “Teknoloji Geliştirmede Devletin Rolü ve Destegi” başlıklarında mevcut sorunlar

ve bunlara yönelik çözüm önerileri katılımcıların grup çalışmaları ile değerlendirildi.

“YAYGIN EĞİTİM DİZAYNI KISA SÜREDE HAYATA GEÇMELİ”

Dünya makine ve aksamaları sektörü ile Türkiye'deki sektör ihracatını kıyaslayarak açılış konuşmasına başlayan Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Başkanı Adnan Dalgakıran; “2001-2010 yılları arasındaki dünya ihracat sektörü artış oranları incelendiğinde, Türkiye yüzde 22'lik artış oranı ile 4. sırada yer alıyor. 2023'te 500 milyar dolar olarak hedeflenen ülkemiz toplam ihracatı içerisinde 100 milyar dolar makine ihracatı gerçekleştirerek dünyada ilk beş makine



ihracatçısı ülke arasına girmeyi ve Türkiye'nin toplam ihracatı içinde yüzde 8 olan makine payını gelişmiş ülkelerde olduğu gibi yüzde 20'ye çıkarmayı hedefliyoruz. Bu hedefe ulaşmak için öncelikle sanayinin uzun dönemli teknoloji stratejilerine sahip olması gerekir. Bunun yanı sıra araştırmacı ve akademisyenlerin sanayi gelişimi için yapılması gerekenler ve beklentiler konusunda bilgili ve yeterince deneyimli olmaları gerekir. Ayrıca eğitim alt yapısının hızla doğru bir şekilde yapılandırılması şarttır. Birliğimiz tarafından firmalarımıza yönelik uygulanan envanter çalışması sonuçlarına göre; işletmelerin yüzde 36'sında mühendis ve yüzde 33'ünde ise teknisyen veya tekniklerin bulunmadığı ortaya çıktı. Teknolojik gelişmelerin yakından takip edilmesi, vasıflı personel çalıştırması zorunlu olan bir sektör için bu oranlar oldukça yüksek ve durumun aciliyetini bir kez daha ortaya koyuyor. Sektörle barışık, sektörün ihtiyaç ve beklentileri ile uyum içinde yaygın eğitimin dizaynı en kısa sürede hayata geçirilmelidir" dedi.

Açılış konuşmasının ardından Okan Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı Bekir Okan eğitimin önemini katılımcılara bir kez daha hatırlattı. Yıldız Teknik Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. İsmail Yüksek ise öncelikle mühendis ve inovasyon kavramlarına açıklık getirerek sektörün gelişmesi için yeni fikirlere ihtiyaç duyulduğunun altını

çizdi. Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı Mehmet Büyükekşi'nin sektörel değerlendirmelerinden sonra "Seçilmiş Ülkelerde Makine Sektörü Teknolojik Gelişme Süreçleri ve Sanayi-Üniversite İşbirliği" konusunda Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Danışmanı Can Fuat Gürlesel sunum yaptı. Konuşma ve sunumların ardından ilgili gruplar oluşturularak çalıştay yapıldı.

ÇALIŞTAY'I TÜSSİDE DEĞERLENDİRDİ

Çalışma programı, TÜSSİDE'nin yürütücülüğünde akademisyenler, STK ve özel sektör temsilcilerinin katılımı ile gerçekleştirildi. 78 kişinin katıldığı çalıştayda öncelikle sorunlar tespit edildi. Önceliklendirme ve sorunlara ilişkin çözüm önerilerinin alınmasının ardından sınıflandırma yapıldı. Yaratıcı fikir oluşturma yöntem ve teknikleri kullanılarak yapılandırılan çalıştayda, tüm katılımcılar çalışmalara başından sonuna kadar aktif olarak katılarak yazılı bilgi ve belge üretti.

SORUNLAR TESPİT EDİLDİ

Çalışma programının ilk bölümünde "Nitelikli İnsan Kaynağı İhtiyacının Karşılanması", "Ana Sanayi ve Yan Sanayi İşbirliği ve Kümelenme Modelleri", "Teknoloji Geliştirme Alanında Üniversite-Sanayi İşbirliği İmkanları" ve "Teknoloji Geliştirmede Devletin Rolü ve Desteği" başlıklarında mevcut sorunlar gruplar halinde

değerlendirildi. Toplam 102 gruptan oluşan katılımcılar "tepsi yöntemi" ile sorunlar listesini oluşturdu. Tespit edilen sorunlar, grup içinde konsolide edildikten sonra sorun ifadeleri yine grup içerisinde oylandı.

ÖNERİLER GELİŞTİRİLDİ

Çalışmanın bu aşamasında katılımcılar, 12 grup halinde bir önceki oturumda öne çıkan sorunlara ilişkin çözüm önerileri geliştirdi. Öneri detaylandırma çalışmasında ise katılımcılardan öncelikli olarak belirledikleri öneriler ile ilgili olarak, öneriden sorumlu kurum/kuruluşu, önerinin geliştirilmesine katkı sağlayacak kurum/kuruluşları, önerinin gerçekleşmesi için yürütülecek temel faaliyetlerini belirlemeleri istendi. Önerinin gerçekleşme süresini, ihtiyaç duyulan kaynağı ve son olarak sorunun çözümüne olan katkısını belirtmeleri söylendi.

Çalışmanın üniversite-sanayi iş birliğini tesis etmek ve geliştirmek üzere, makine sektörü ile ilgili sorunlarının derlendiği bölümde ortaya çıkan sonuçlar kategorize edildi. Buna göre; toplamda 281 sorun belirtildi ve bu sorunlar 19 sorun başlığı altında toplandı. Çalışma esnasında katılımcıların birebir oluşturduğu raporlar, her grubun kendi içinden seçtiği bir temsilcinin çalıştayın sonunda diğer katılımcılara da raporu okumasıyla devam etti.



ÇALIŞTAY SONUÇLARI

GRUP 1:

İLK ÜÇ SORUN:

- Üniversitelerdeki müfredat çok teorik ağırlıklı, ezbere dayalı.
- Ar-Ge ve inovasyon projelerini hazırlayacak öğretim görevlisi bulmakta zorluk var.
- Ortaöğretimde öğrenciler anlamsız bir şekilde yoruluyorlar. (Çok sınav girerek yorgun bir şekilde üniversiteye geliyorlar)

ÇÖZÜM ÖNERİLERİ:

- Uygulamalı eğitim artırılmalı; laboratuvar etkinlikleri fazlaştırılmalı.
- Endüstriden uzman mühendisler derslere ve seminerlere davet edilmeli.
- Çalışan elemanların gelir seviyelerine katkı sağlanarak, motivasyonu artırma sağlanabilir.

GRUP 2:

İLK ÜÇ SORUN:

- Öğrenci seçme sınavı öğrencilerin yetenek ve becerisini yansıtmıyor.
- Sanayi Ar-Ge alt yapısı yetersiz.
- Üniversitelerdeki yüksek lisans ve doktora programları, sanayinin sonuçlanmasını çözer nitelikte değil.

ÇÖZÜM ÖNERİLERİ:

- Ar-Ge kültürümüz yetersiz, firmalarımız küçük; bunun için bu kültürün geliştirilmesi firmalara anlatılmalı ve desteklemeli. Özel Ar-Ge şirketleri özendirilmeli; teşvikler kolaylaştırılmalı.
- Üniversite hocaları ilgili sanayi kuruluşlarını yakından tanıyacak ortamlar yaratılmalı ve tezler sanayinin doğrudan sorumlularına çözüm olmalı.
- Olgunluk sınavı konmalı; orta öğretimde beceri seviye sınavları oluşturulmalı, sosyal faaliyetleri dikkate alınmalı, bu sınava yansıtılmalı ve her üniversite kendi sınavını kendi yapmalı.

GRUP 3:

İLK ÜÇ SORUN:

- Girişimci akademisyen sayısı az.
- Üniversitelerdeki fiziki, teknik ve öğretim elemanı yetersizliği nedeniyle nitelikli insan kaynağının yetiştirilmiyor.
- Ülke ihtiyacına uygun uygulamalı eğitim ve stajlara gerekli önem verilmiyor.

ÇÖZÜM ÖNERİLERİ:

- Kişisel beceriye bağlı eğitim sistemi geliştirilmeli.
- Fiziki, teknik ve öğretim eksiklikleri tamamlanmadan üniversitelere öğrenci alınmamalı.
- Ücret sisteminin performansla dayalı olarak yeniden yapılandırılmalı.

GRUP 4:

İLK ÜÇ SORUN:

- Ana sanayinin, yan sanayiye aktardığı

bilginin yan sanayi tarafından rakiplere de kullanılabileceği korkusu hakim.

- Ar-Ge çalışmaları yetersiz.
- Yan sanayi beklentileri karşılamakta yetersiz.

ÇÖZÜM ÖNERİLERİ:

- Kurumsallaşma.
- Ar-Ge desteğinden yan sanayi kuruluşlarına öncelik verilmesi ve üniversitelerle ilişkilerinin teşviki.
- Kurumsallaşma ve sözleşme yönetimi.

GRUP 5:

İLK ÜÇ SORUN:

- Yan sanayi kurumsal değil.
- Yan sanayinin Ar-Ge'ye olan bakış açısının yetersizliği.
- Kümeleşme bilinci yok.

ÇÖZÜM ÖNERİLERİ:

- Teşvik sistemleri kurumsallaşmaya zorlanmalı.
- Ana sanayi yan sanayiye kurumsallaşmada yönlendirmeli.
- Rekabet öncesi Ar-Ge iş birliği için ortak projeler ortaya çıkarılmalı, ağ oluşturulmalı ve gerekli teşvikler sağlanmalı.

GRUP 6:

İLK ÜÇ SORUN

- Mevcut örgütlü yapıların işlevsel olmayışı. (Sanayi-Ticaret Odaları bürokratik hakimiyet altında)
- Yan sanayi yeterli sermaye, iş gücü, kalite, verimlilik yok, kayıt dışılık.
- Ana sanayi ve yan sanayinin yeterli ölçek ekonomisine sahip olmaması.

ÇÖZÜM ÖNERİLERİ:

- Ar-Ge'nin oluşturulabilmesi için talep, alt yapı, nitelikli insan gücü ve finans ihtiyacı karşılanmalı.
- Ortak menfaat grupları bir araya gelerek yüksek katılımlı organizasyon kabiliyetine sahip olmalı.
- Ana ve yan sanayi iş örgütleri oluşturulmalı, platform ile iletişim mekanizmaları kurulmalı.

GRUP 7-8-9:

İLK ÜÇ SORUN

- Sanayici bilgi birikimini üniversite ile paylaşmak istemiyor.
- Sanayicinin akademisyenden beklentisinin yüksek olması.
- Üniversitelerin teorik eğitime ağırlık vermesi, pratik eksikliği.

ÇÖZÜM ÖNERİLERİ:

- Etik kurallarını, gizlilik ilkelerini, fikri ve insani hakları ve hukuki sorunları yönetecek, üniversite ve sanayiye bir araya getirecek platform oluşturulmalıdır.

- Üniversiteler döner sermayeye gelirlerinden yapılan kesintiler azaltılmalı.
- Sanayici Ar-Ge proje çalışmalarının uzun vadeli ve maliyetli olduğunu kabul etmelidir.

GRUP 10:

İLK ÜÇ SORUN

- Laboratuvar alt yapısı olmaması veya eksik olması.
- Yurt dışı araştırma imkanlarının yeterince desteklenmemesi.
- Alt yapısı ve Ar-Ge potansiyeli güçlü firmalar gelişmekte olan KOBİ'lerin kümede olmalarına engel olması.

ÇÖZÜM ÖNERİLERİ:

- Projenin değerlendirilme, kabul ve yürütülmesi aşamasında hakemlerden gelen görüşler çerçevesinde proje revizyonuna rehberlik edilmeli ve yardımcı olunmalı.
- Ar-Ge yapısı olmayan KOBİ'lere Ar-Ge alt yapısını güçlendirecek destekler verilmeli.
- Tematik alanlar net olarak belirlenmeli, hızlı ve etkili bir şekilde duyurulmalı.

GRUP 11:

İLK ÜÇ SORUN

- Devlet desteği verilen tüm alan, sektör, bölge ve projelerin belirli periyotlar ile verim ve fayda gibi ölçme ve değerlendirmelerin mutlaka yapılması gerekmektedir.
- Devlet desteklerinde harcama kalemlerinin ve proje teklifi sırasında Ar-Ge'ye göre gereksiz seviyede rijitliği.
- Özellikle Ar-Ge devlet desteklerinde üniversitenin olaya yüzeysel yaklaşımı.

ÇÖZÜM ÖNERİLERİ:

- Mevzuat düzenlenmeli.
- Harcama kalemleri esnek yapılandırılmalı.
- Sanayici ile üniversite arasındaki güven eksikliğini teşvik mekanizmaları ile kurmaya çalışmak.

GRUP 12:

İLK ÜÇ SORUN

- Üniversite-sanayi-devlet üçgeninde iletişim eksikliğinin olması.
- Destek alınan projelerde üniversitelerle iş birliğini özendirici unsurlar yok.
- Firmaların devlet ile iş yapma kültüründe eksiklikler var.

ÇÖZÜM ÖNERİLERİ:

- Üniversite destekli projelerde destek miktarı artırılmalı.
- Denetleme mekanizması işlevsel hale getirilmeli.
- Yenilikçi bir ürünün ticarileşmesine daha fazla destek verilmeli.

İSDER, YENİ DÖNEM HEDEFLERİNİ BELİRLERDİ

İSTİF MAKİNALARI DİSTRİBÜTÖRLERİ VE İMALATÇILARI DERNEĞİ (İSDER) 4. OLAĞAN GENEL KURULU TOPLANTISI'NI 26 MART 2012 TARİHİNDE İSTANBUL'DA GERÇEKLEŞTİRDİ. TOPLANTIDA RIZANUR MERAL OY BİRLİĞİ İLE 4. KEZ İSDER BAŞKANLIĞI'NA SEÇİLİRKEN DERNEĞİN YENİ DÖNEM HEDEFLERİNİ AÇIKLADI.



İstif Makineleri, depo, kaldırma, yükleme, ekipmanları sektörünün yüzde 70'ini temsil eden İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği'nin (İSDER) 4. Olağan Genel Kurulu Toplantısı Mart ayında gerçekleşti. Derneğin kuruluşundan bu yana İSDER Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini sürdüren Rızanur Meral, genel kurulda oy birliği ile önümüzdeki iki yıl için tekrar başkan seçildi. İSDER Başkanlığı görevini

4. kez üstlenecek Rızanur Meral gelecek dönemde İSDER'e hizmet vermekten mutluluk duyacağını ifade etti. "İSDER olarak kurulduğumuz günden bugüne bakanlar dahil 200 bürokratla görüşüp sektörün sorunlarına çözüm üretmeye çalıştık" diyen Rızanur Meral; "Almanya, Brezilya, Çin ve İtalya gibi ülkelerde düzenlenen sektörümüzün en büyük fuarlarında, Türk günleri düzenleyerek, ilgili resmi kurumları bu programa davet edip, ülkemizin

tanıtım ve lobi çalışmalarını üstlendik" dedi.

"GÜCÜMÜZ ARTACAK"

Rızanur Meral, yeni dönemde prensipli bir şekilde büyümeye ve sektörü kucaklamaya devam edeceklerini belirtti. Rekabetin adil olmasını ve tüketicinin zarar görmemesini hedeflediklerini ifade eden Meral; "Türkiye'ye standart dışı gelen ürünlerin denetlenmesi ve olabildiğince engellenmesi için çalışacağız. Hem yerli sanayiyi,

hem kaliteli mal ithalatçısını, hem de kaliteli hizmet veren üyelerimizi kollamak adına çalışacağız. Özellikle Uzak Doğu'dan Türkiye'ye gelen standart dışı ürünlerin standart bir noktaya getirilmesini hedefliyoruz" dedi. Forklift imalat sektörünün Türkiye'de beklenen hızda gelişmediğini dile getiren Meral, özellikle son zamanlarda Uzak Doğu'dan gelen standart dışı ve ucuz ürünlerin ithalatının bu konuda önemli rolünün olduğunu belirtti. Vinç, raf sektörlerinde ve diğer motorlu olmayan istif elemanlarında Türkiye şuan üretimini güçlü bir şekilde devam ettiriyor dedi. "Bu sektörlerinde gerek ikinci ele, gerekse standart dışı ürünlere karşı korunmasının sürdürülmesi lazım ki bu sektörler kendi ayakları üzerinde durabilir ve dünyada daha güçlü rekabet edebilir hale gelsinler. Şu anda rekabet ediyorlar; ama daha fazla güçlenmeleri için de onlara o ortamı sağlamak lazım. Yerel kullanıcıların Türkiye'de üretilen ürünleri tercih etmeleri de uzun vadede bu firmaların güçlenmesine katkı sağlayacaktır" diye konuştu.



TÜM TARAFLAR BİR MASADAYDI

MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ'NİN DÜZENLEDİĞİ MAKİNE SEKTÖRÜ DEĞERLENDİRME TOPLANTISI'NDA ÜST DÜZEY DEVLET ADAMLARI, SANAYİCİLER, DERNEK YÖNETİCİLERİ, BİRLİK BAŞKANLARI VE ÜYELERİ, AKADEMİSYENLERLE FİNANS SEKTÖRÜNÜNÜN TEMSİLCİLERİ BİR MASADA MAKİNE SEKTÖRÜNÜN SORUNLARINI VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİNİ DEĞERLENDİRDİ.



Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği tarafından 17 Mart 2012'de düzenlenen Makine Sektörü Değerlendirme Toplantısı, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün, Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Başkanı Adnan Dalgakıran ve Yönetim Kurulu Üyeleri ile MSSP Dernek-Birlik yetkilileri ve çeşitli kurum-kuruluş temsilcilerinden oluşan 50 kişilik bir katılımı Bursa'da gerçekleşti. Makine sektörünün sorunlarının yanı sıra, güncel gelişmelerin, Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği tarafından gerçekleştirilen projelerin ve sektör beklentilerinin görüşüldüğü toplantıda, makine sektöründeki firma sayısının artışından ve bölünmelerden



dolayı olumsuz etkilenmesi, sektör olarak birleşilmesi gerekliliği, sektörde bulunan ara eleman sıkıntısı ve markalaşma gerekliliği gibi konular üzerinde duruldu.

“EYLEM PLANLARI YÜZDE 100 BAŞARIYA ULAŞACAK”

Toplantı Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Sanayi Genel Müdürü Süfyan Emiroğlu'nun Sanayi Strateji Belgesi ve Eylem Planı çerçevesinde kat edilen yol ve ilerleyen aylarda yapılacak yeni eylemleri anlatmasıyla başladı. Ar-Ge yatırımlarındaki genel artıştan söz eden Emiroğlu 2008'de 28 milyon dolar olan Ar-

Ge yatırımlarının 2011 yılında 155 milyon dolara ulaştığının altını çizdi. Sektördeki kayıt dışı üretime karşıda ciddi tedbirler aldıklarını belirten Emiroğlu Sanayi Strateji Belgesi ve Eylem Planı hakkında ise şu bilgileri verdi: “Strateji belgelerine yönelik sanayi sektöründe çok ciddi bir kabul oldu. Özel ve kamu alanında ortaya konan stratejiler bir bütünlük halinde desteklendi. Bu olumlu tepkiler üzerine eylemlere geçildi. Eylemlerin çok azında tam sonuca ulaşamadı. İzleme ve değerlendirme toplantılarımız neticesinde 39 eylemin 11 tanesinin tam anlamıyla başarılı, 25 eylemin kısmen başa-



rılı ve 3 eyleminde zamanında önce başarıya ulaştığını tespit ettik. Bu eylemlerin neler olduğu ve nasıl başarıya ulaştığını bir rapor haline getirdik. 1 yıllık süreçte ciddi bir yol kat etmiş durumdayız. Bundan sonraki amacımız tüm eylem planının yüzde 100 başarıya ulaşmasıdır.” Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın piyasa denetimi konusunda da hızlı bir süreç yaşadığına değinen Emiroğlu 35 bin denetim yapıldığını bu denetimlerin 2 bin kadarının makine sektörüne yönelik olduğunu söyledi. Ayrıca kamuda yerli makine kullanımını teşvik ettiklerinin da altını çizen Emiroğlu, bu teşvikin pratik uygulamalarının daha da yaygınlaştırılması için gerekli düzenlemeleri yaptıklarını belirtti.

“NİTELİKLİ GİRİŞİMCİLERE İHTİYACIMIZ VAR”

Süfyan Emiroğlu'nun ardından Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran makine sektörünün ülke ekonomisi ve geleceği üzerindeki etkilerini anlatan bir sunum gerçekleştirdi. Gelişimin yolunun teknoloji üretmekten geçtiğine vurgu yapan

Dalgakıran, sektörün kendi kendine çelme takarak ufak ufak firmalara bölünmesinin teknoloji üretebilecek kalifiye firmaların ortaya çıkmasını önlediğini söyledi. Kalifiye girişimcilerin önünün açılması gerektiğini belirten Dalgakıran Almanya ve İtalya gibi gelişmiş ülkelerde bunun sağladığını ancak Türkiye’de girişimcilik adı altında mitoz bölünme ile firmaların parçalandığını sözlerine ekledi.

“BENZER İŞLERİ YAPAN UFAK FİRMALAR BİRLEŞMELİ”

Adnan Dalgakıran’ın ardından söz alan Makine İmalatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Öksüzömer, makine sektörünün gelişmiş ülkelerin sembolü olduğunu ve Türkiye’nin gelişmekte olan ülke yapısından gelişmiş ülke yapısına kavuşabilmesi için mutlaka makine sektörünü geliştirmesi gerektiğini söyledi. Bunun yolunun da ölçek ekonomisinden geçtiğini vurgulayan Öksüzömer öncelikle Türkiye makine sektörünün yüzde 90 oranındaki KOBİ yapısını değiştirmesi gerektiğini belirtti. Bunun içinde benzer işleri yapan ufak işletmeler birleşmelidir diyen Öksüzömer, 2023



hedeflerine ulaşmak için bu sistemin oluşturulmasının şart olduğunu söyledi.

TÜM SORUNLAR VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ TEK MASADA

Makine sektörünün önemi, var olan güncel sorunları ve çözüm önerilerine ilişkin Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün’e görüşlerini belirten Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyeleri,

mesleki eğitimin geliştirilmesinin öneminden, meslek standartlarının belirlenmesine, teşvik sisteminin makine sektörünün özgün şartlarına göre düzenlenmesine, katma değeri yüksek makineler üreten firmaların desteklenmesine ve kıdem tazminatlarına kadar geniş bir yelpazede konuşmalar gerçekleştirdiler. Yönetim Kurulu Üyesi Sevda Kayhan Yılmaz kıdem tazminatlarının firmalara ağır bir yük oluşturduğunu, bu nok-





ta da ücretli çalışanlarında haklarını korumak kaydıyla işverenlere yönelik pozitif düzenlemelerin yapılması gerektiğini belirtti.

Yönetim Kurulu Üyesi Hasan Büyükdede ise orta eğitim seviyesinde insan kalitesini artırmanın önemine değinerek Almanya gibi ülkeleri gelişmiş ülke yapan unsurun orta seviye eğitim seviyesindeki eğitim kalitesi olduğunu söyledi. Genç girişimcilerin önün açılması gerektiğine değinen Kurulu Üyesi Ferdi Murat Gül ise teknoloji üretimde genç nesil üzerinde daha fazla görev düştüğünü söyledi. Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Şanal inşaat projelerinde ısıtma, soğutma ve iklimlendirme sektörüne yönelik teşviklerin hayata geçirilmesine değinirken, Yönetim Kurulu Üyesi Ali Eren ise yerli katma değer belirlenmesine yönelik vergi beyannamelerinde bir bölümün açılması gerektiğine ve teşvik sisteminin katma değer üreten firmalara daha fazla verilmesi gerekliliğine vurgu yaptı. Toplantının ev sahipliğini yapan Yönetim Kurulu Üyesi Hüseyin Durmaz da yerli katma

değerin önemine vurgu yaparak, önemli olan ihracat rakamlarının artması değil, ihracatın ne kadarının yerli katma değer içerdiğidir, dedi.

“ORTA TEKNOLOJİ TUZAĞINA DÜŞMEMELİYİZ”

Tüm konuşmacıları dinledikten sonra söz alan Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün, tüm üretimlerin temelinde mutlaka makine olduğunu ve bilgiyi üretmek için dahi makineye gereksinim duyulduğunu söyledi. Üretim özünü oluşturan makineleri yüksek katma değerle üreten ülkelerin gelişmiş ülke olabildiğini vurgulayan Ergün, Türk makine sanayisinin elektronik ve bilişim sektörleriyle bir bütünlük içerisinde gelişerek büyüebileceğini sözlerine ekledi. Türkiye'nin orta ve düşük teknoloji üretim tuzağına düşmemesi gerektiğinin altını çizen Ergün, akıllı makineler üreterek ABD ve Avrupa gibi pazarlardan yüksek pay almayı hedeflemenin gerektiğini söyledi. Ar-Ge ve küçük ölçekli firma birleşmelerine de önem verdiklerini ve ma-

kine sektörü özelinde bu konuları değerlendirdiklerini belirten Nihat Ergün gelecek aylarda bu gündem maddeleri üzerinde çalışacaklarını belirtti.

KOSGEB ESKİ KOSGEB DEĞİL

Nihat Ergün'ün ardından söz alan KOSGEB Başkanı Mustafa Kaplan ise KOSGEB'in artık eski KOSGEB olmadığını vurgulayarak, firmalara yol açan ve rehberlik eden bir konumda olmak istediğini söyledi. Nitelikli KOBİ'lere nitelikli hizmet vermek gayretindeyiz diyen Kaplan, inovasyon kültürünün gelişmesi içinde çalışmalar yürüttüklerine değindi.

Toplantıda finans tarafını temsil eden Eximbank Genel Müdür Yardımcı Alaaddin Metin ise ilerleyen günlerde makine sektörüne özel bir kredi sistemi oluşturacaklarını belirtti.

Toplantı süresince özel sektör firma temsilcileri, dernek yöneticileri ve akademisyenler söz alarak makine alt sektörlerinin özel sorunları ve belirledikleri çözüm önerileri hakkında katılımcılara değerlendirmelerini sundular.

ENDÜSTRİ FUARINA OAİB DESTEĞİ

HANNOVER MESSE BİLEŞİM FUARCILIK TARAFINDAN 29 MART-1 NİSAN 2012 TARİHLERİ ARASINDA İSTANBUL TÜYAP'TA DÜZENLENEN WIN FUARI 2. FAZİ'NDE "ENDÜSTRİYEL OTOMASYON", "ELEKTRİK-ELEKTRONİK", "HİDROLİK-PNÖMATİK" VE "İÇ LOJİSTİK" SEKTÖRLERİ BİRARAYA GELDİ. OAİB'İN DE DESTEK VERDİĞİ FUARA DÜNYANIN HER YERİNDEN ZİYARETÇİLER KATILDI.

2010 yılından bu yana büyüme göstererek 4 milyar dolar iş hacmini hedefleyen "otomasyon", 70 ayrı sektörün çözüm ortağı "elektrik-elektronik", 50 milyar dolarlık iş hacmine sahip "lojistik" ve makine sektörünün itici gücü "hidrolik-pnömatik" sektörleri İstanbul TÜYAP Kongre ve Sergi Sarayı'nda buluştu. Fuar, 29 Mart-01 Nisan 2012 tarihleri arasında Hannover Messe Bileşim Fuarcılık tarafından TÜYAP'ta düzenlendi. Dört ayrı fuarı tek çatı altında toplayan Avrasya Bölgesi'nin bu lider organizasyonu Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı; Ekonomi Bakanlığı, TOBB, OAİB ve KOSGEB olmak üzere yerli ve yabancı 78 kuruluş tarafından desteklendi.

Aralarında alanında lider markaların da bulunduğu yerli katılımcılarla beraber Avusturya, Belçika, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Fransa, Güney Kore, Hindistan, Hollanda, İngiltere, İran, İspanya, İsviçre, Polonya, Portekiz, Romanya, Sırbistan, Ürdün ve Yunanistan'dan toplam bin 744 firmanın katılımının onayladığı fuarda Almanya, Bulgaristan, Çin, İtalya ve Tayvan ülke pavilyonlarıyla yer aldı.

"WIN FUARLARI KAZANDIRIR"

Fuarın açılışı, Almanya'nın Aşağı Saksonya Eyaleti Ekonomi, Çalışma ve Ulaştırma Bakanı Jörg Bode tarafından yapıldı. Sektörün önde gelen dernek ve birliklerinin başkanlarının ve ilgili bakanlıkların temsilcilerinin katılımıyla gerçekleştirilen açılış törenine, Almanya'nın Aşağı Saksonya



Eyaleti Ekonomi, Çalışma ve Ulaştırma Bakanı Jörg Bode de konuşmacı olarak katıldı.

Hannover Messe Bileşim Genel Müdürü Alexander Kühnel, fuarın katılımcı ve ziyaretçiler açısından son derece verimli geçeceğine inandıklarını belirterek; "Fuara her yıl olduğu gibi bu yıl da Ekonomi Bakanlığı'nın desteği ile yurt dışından önemli sayıda alım heyeti geldi. Fuar ziyaretleri süresince katılımcı firmaların stantlarını ziyaret ederek iş görüşmeler, gerçekleştiren heyetlerin geleceği ülkeler arasında Azerbaycan, Hırvatistan, Irak, İran, Mısır, Özbekistan, Polonya, Senegal, Tunus ve Ürdün gibi ağırlıklı olarak Orta Doğu ve Kuzey Afrika ülkeleri bulunuyordu. Bu alım heyetlerinin yanı sıra İspanya ve Almanya'nın Kuzey Ren Westfalya'dan da heyetler fuarı ziyaret etti. Türkiye'nin 29 farklı

şehrinden 49 otobüs de fuara gelerek katılımcılarla bir araya geldi. WIN 2. Fazı da 1. Fazı'nda olduğu gibi kazandırmaya devam edecek" dedi.

"FIRSATLAR YARATILABİLİR"

Türkiye'de hidrolik ve pnömatik sektörünü 69 üyesiyle temsil eden Akışkan Gücü Derneği (AKDER) Yönetim Kurulu Başkanı Fikret Dalkıran; "2008 yılında 10,7 milyar dolar olan Türkiye makine ve aksamları ihracatı 2009 yılında krizin etkisiyle 8,8 milyar dolar, yüzde 20 civarında gerilemiş, 2010 yılında dolar seviyesine çıkmış ve 2011 yılında 12,2 milyar dolar ile 2010 yılına göre yüzde 23, kriz öncesi 2008 yılına göre ise yüzde 15 civarında artış sağladı. Bu fuarın Türkiye makine ve aksamları ihracatı için bir fırsat yaratacağını ve yeni fırsatların kapısını açacağını umuyorum" dedi.





MTG MOSTRA CONVEGNO EXPOCOMFORT 2012'DE ÇİZME'Yİ AŞTI

Milano'da düzenlenen Mostra Convegno Fuarı'na iki stantla katılan Makine Tanıtım Grubu, havaalanı, metro istasyonları ve fuar alanındaki reklamları ile yaygın bir tanıtım kampanyasına imza attı. MTG'nin reklamlarını yüzlerce noktada gören ziyaretçi ve katılımcılar Türkiye makine sektörünün geldiği noktayı hayranlıkla izledi.



Makine Tanıtım Grubu, 27-30 Mart tarihleri arasında İtalya'nın Milano şehrinde düzenlenen Mostra Convegno Fuarı'nda "Turkey to Success" sloganı ile verdiği yaygın ilanlar sayesinde Türkiye rüzgarının esmesini sağladı. MTG ayrıca iki stantta ziyaretçilerine Türk makine sektörü hakkında bilgi verdi. Isıtma, soğutma, havalandırma, tesisat teknolojileri, su arıtma ve HVAC ekipmanları odaklı olarak her iki yılda bir düzenlenen, 325 bin metrekare fuar alanına sahip MCE-Mostra Convegno Fuarı'na 2010 yılında 800 basın mensubu, 54 farklı ülkeden 2 bin 138 yabancı ziyaretçi olmak üzere toplam 157 bin 477 ziyaretçi katılım sağlamıştı. 2096 katılımcı ile gerçekleştirilen MCE 2012 fuarında 74 Türk firması yer aldı. MCE 2012 Fuarı'na 22'nci



ve 7'nci hollerdeki iki ayrı stantla katılan MTG, Makine Sanayii Sektör Platformu üyesi olan İSKİD ve POM-SAD derneklerinin de ayrı stant içerisinde yer almasını sağladı.

MCE 2012 Fuarı'na Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği ve MTG Yönetim Kurulu Üyeleri de yoğun ilgi gösterdi. Yönetim Kurulu Başkan Yardımcıları Kutlu Karavelioğlu ve Serol

Acarkan ile Yönetim Kurulu Üyeleri Mehmet Şanal ve Ali Eren fuara katıldılar. Serol Acarkan, MCE Fuarı'na katılan Türk firmalarının bu sene ciddi oranda artış gösterdiğini belirte-





rek; Avrupa pazarından pay almak için çaba sarf eden firmalarımızın yanında yer almak bizim görevimizdir. Bu fuarda Türk makine sektörünün ulaştığı kalite seviyesini göstermek için yaygın bir reklam kampanyası düzenledik, dedi. Mehmet Şanal ise ısıtma, soğutma ve iklimlendirme sektörü açısından uluslararası bir buluşma noktası olan MCE Fuarı'na yönelik reklam çalışmalarının yabancı konuklardan çok olumlu tepkiler aldığını ve bu durumun kendilerini mutlu ettiğini söyledi. Ali Eren de fuar süresince Türk makine sektörünün etkisinin hissedildiğini belirtti.

“BAŞARININ ANAHTARI” HER YERDEYDİ

MTG'nin ve Türk makine sektörünün MCE Fuarı'nda bu denli ilgi çekmesinin nedeni "Turkey to Success" sloganlı reklam kampanyasının çok yaygın olmasındandı. Milano Havaalanından başlayan ilanlar konukları karşılıyor ardından metro duraklarının 154 noktasındaki billboardlarla devam ediyordu. Fuar alanına gelindiğinde

ise yüzlerce ziyaretçinin biletlerini almak için sıraya girdiği kiosk'lar MTG ilanları ile giydirilmişti. Fuar girişinde ise aynı ilan çalışmasının görselinin basılı olduğu omuz çantaları ziyaretçilere dağıtılıyordu. Fuar süresince 30 bin adet dağıtı-

lan bu omuz çantalarını fuarın her yerinde görmek mümkündü. Bu reklam çalışmaları sayesinde fuar süresince Türk makinesinin, başarının anahtarı olduğu ve Türkiye'de kaliteli makineler üretildiği, ziyaretçi ve katılımcılara anlatıldı.



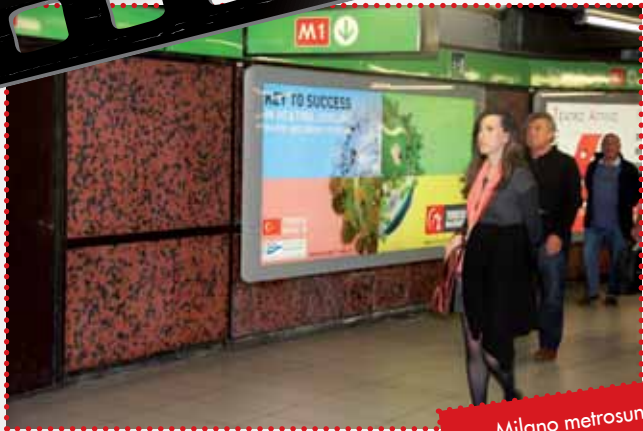


BASARININ ANAHTARI

FOTO ALBÜMÜ



Milano metrosunda 70 durakta 190 billboard'a 'Key to Success' ilanı verildi.





Fuarın girişinde dört gün boyunca MTG sponsorluğunda 30 bin adet omuz çantası dağıtımı yapıldı.





Üç gün süresince 22'nci Holde yer alan MTG standında saat 16:00 ile 18:00 saatleri arasında yerli ve yabancı konukların yoğun olarak katıldığı kokteyller düzenlendi.



Fuar alanı girişinde yüzlerce ziyaretçinin biletlerini almak için sıraya girdiği kiosk'lar MTG ilanları ile giydirildi.





MTG 22'nci ve 7'nci hollerde iki stant ile MCE 2012 fuarına katıldı.



Fuar ana girişinde ve fuar alanı içerisinde Türk makinelerinin başarısının anahtarı olduğu mesajını veren reklamlar büyük ilgi çekti.



İSKİD VE POMSAD MCE 2012 FUARI'NA MTG STANDINDA KATILDI

MAKİNE
SANAYİİ SEKTÖR
PLATFORMU ÜYESİ
OLAN İSKİD VE
POMSAD, MCE
2012 FUARI'NA
MTG'NİN 22'NCİ
HOLÜNDEKİ
STANDINDA
KATILDILAR.
ZİYARETÇİLERİNE
DERNEK ÜYESİ
FİRMALARI
HAKKINDA
BİLGİ VERİRKEN
ÜRETİM ALANLARI
VE İLETİŞİM
BİLGİLERİNİ DE
PAYLAŞMA İMKANI
BULDULAR.

Mostra Convegno Fuarı'na (MCE) Makine Sanayii Sektör Platformu üyesi İklimlendirme Soğutma Klima İmalatçıları Derneği (İSKİD) ve Türk Pompa ve Vana Sanayicileri Derneği (POMSAD) MTG standında katıldı. İSKİD Genel Sekreteri Hüseyin Yüksel ve POMSAD Genel Sekreteri Gökhan Sezer Türktan derneklerinin çalışanları hakkında ziyaretçilere bilgi vermenin yanı sıra üye firmalarının iletişim listesini de paylaştılar.

“İSKİD AÇISINDAN OLMAZSA OLMAZ BİR FUAR”

İSKİD'in 1984 yıldan bu yana MCE Fuarı'na katıldığını belirten Hüseyin Yüksel, “Derneğimizin üyeleri açısından Avrupa sınırlarındaki en

önemli fuarlardan biri olan MCE 2012'ye bu sene MTG standında katıldık. Öncelikle MTG'ye teşekkürlerimizi sunuyorum” dedi. Fuarı kendileri açısından olmazsa olmaz bir fuar olarak değerlendiren Yüksel MCE 2012 süresince sektörlerini ilgilendiren toplantılara katıldıklarını ve üyesi oldukları uluslararası kurumlarla görüşmeler gerçekleştirdiklerini söyledi. Ayrıca stantlarına gelen konuklara derneklerinin faaliyetleri ve üyelerinin iletişim bilgilerini verdiklerini belirten Yüksel sözlerine şu şekilde devam etti: “Bu tarz global fuarlarda sadece düzenlenen ülkeden değil dünyanın her köşesinden ziyaretçiler geliyor. Bizim burada bulunma sebebimiz ise üyelerimizin üretimleri hakkında doğru





İSKİD Genel Sekreteri
Hüseyin Yüksel



POMSAD Genel Sekreteri
Gökhan Sezer Türktan

bilgileri vermek ve ihracatlarının artmasına katkı sunmaktır. MCE

2012'de de Türkiye ısıtma, soğutma ve iklimlendirme sektörünün geldiği

nokta ve üretim olacakları hakkında ziyaretçilere bilgi verdik." Türkiye'nin ısıtma, soğutma ve iklimlendirme sektörü açısından bir üretim üssü olduğunun artık herkesçe kabul edildiğinin altını çizen Yüksel, bu başarının teknoloji üretiminin artması ile taçlandırılabilceğinin bilincinde olduklarını ve bu gibi fuarlara gelerek teknolojik gelişmeleri de takip ettiklerini sözlerine ekledi.

"POMPA VE VANALAR İKLİMLENDİRME SEKTÖRÜNÜN VAZGEÇİLMEZLERİDİR"

Pompa ve vanaların ısıtma, soğutma ve iklimlendirme ile tesisat sektörleri açısından vazgeçilmez elemanlar olduklarının altını çizen POMSAD Genel Sekreteri Gökhan Sezer Türktan, MCE 2012 Fuarı'nda son yıllarda artan vana ve pompa firmalarına ve ilgili ziyaretçilere dernekleri ve üyeleri hakkında bilgi vermek için bu fuara katıldıklarını belirtti. "MCE 2012'de geçmiş fuarlara nazaran çok sayıda pompa ve vana firması yer alıyor. Bu gelişim POMSAD tarafında da gözlemlendi ve bu fuara katılmaya karar verdik" diyen Türktan üye oldukları uluslararası kurumlarla da görüşmelerde bulduklarını ve MTG standına gelen ziyaretçilere POMSAD üyelerinin üretim yetenekleri hakkında bilgi vermenin yanı sıra firmaların iletişim bilgilerinin de paylaştıklarını söyledi. Çok verimli bir fuar geçirdik diyen Türktan MTG'nin ilan çalışmalarını sayesinde Türk makine üreticilerinin sesinin MCE 2012'de yankılandığını ve bu durumun kendilerine gurur verdiğini sözlerine ekledi.





MCE 2012 FUARI'NA TÜRK FİRMALARI AKIN ETTİ

Milano'da düzenlenen Mostra Convegno Expocomfort 2012 Fuarı'na Türkiye ısıtma, soğutma ve iklimlendirme sektörü ile pompa ve vana sektörü firmaları yoğun ilgi gösterdi. 74 Türk firmasının katılımcı olarak yer aldığı fuara yüzlerce Türk firması da ziyaretçi olarak katıldı. Firmalara, MCE 2012 Fuarı'na yönelik bu yoğun ilginin nedenlerini ve MTG'nin MCE 2012 Fuarı'na ilişkin tanıtım kampanyası hakkındaki görüşlerini sorduk.

MTG MUADİLLERİNDEN ÇOK DAHA BAŞARILI



3. KATILIM

AYHAN ÖZTÜRK
DUYAR VANA
İHRACAT MÜDÜRÜ

2010 yılında düzenlenen fuara uluslararası katılım daha yoğun oldu. Bu yıl ki fuara gelen ziyaretçiler ve katılımcılar Avrupa ağırlıklı. Özellikle Fransa'nın yüksek katılımını gözlemledim. Oysa ki bu fuarın tüm dünyayı kapsayan bir yapısı olması gerekirdi. Geçmiş yıllarda böyleydi. Özellikle 2008 ve öncesinde. MCE Fuarı'na yeni müşteriler bulmak ve mevcut müşterilerle bağımızı güçlendirmek için katıldık. Amacımıza ulaştığımızı söyleyebilirim. Fakat fuar beklentimizin biraz altında kaldı. Yine de fuarda yer almak bizim açımızdan her zaman artı değer sağlıyor. İlerleyen yıllarda da MCE Fuarı'na katılmaya devam edeceğiz.

MTG'nin MCE Fuarı'ndaki tanıtım çalışmalarının çok etkin ve başarılı olduğunu düşünüyorum. İtalya gibi makine üretim kalitesini tüm dünyaya kanıtlanmış bir ülkede Türk makinesinin ses vermesi çok değerli. Keşke MTG'nin muadilleri de MTG kadar etkin ve başarılı olsalar. O zaman Türkiye sanayisinin çok önemli noktalara gelebileceğini düşünüyorum. Çünkü bu potansiyel Türk sanayisinde mevcut.

MTG'NİN PROMOSYON ÇANTALARI ÇOK ETKİLİYDİ



4. KATILIM

**CENK
KARAMEHMETOĞLU**
KODSAN
İHRACAT MÜDÜRÜ

22 ülkeye ihracat yapan bir firma olarak MCE Fuarı'na çok önem veriyoruz. Fuarın ilk günü bizim açımızdan verimsiz geçti. Ancak ikinci ve üçüncü gün fuar hareketlenmeye başladı. Bu sayede Avrupa Ülkeleri'ndeki potansiyel müşterilerle irtibata geçebildik. MCE Fuarı'nın global düzeyde bir buluşma noktası olması sebebiyle her zaman katılacağımız bir fuardır.

MTG göz alıcı bir reklam kampanyasına imza atmış. Özellikle fuar içerisinde dağıtılan promosyon çantalarının çok etkili olduğunu düşünüyorum. Çünkü fuarın her yanında insanlar bu çantaları omuzlarında taşıyorlardı. MTG'nin tanıtım kampanyaları sayesinde Türkiye makine sektörünün marka değeri artıyor. Bu tanıtım kampanyalarının artarak devam etmesi gerektiğini düşünüyorum.





MTG BİZLERE GURUR VERİYOR



1. KATILIM

ERHAN GÜNEL ARIKAZAN TASARIM VE ÜRÜN GELİŞTİRME MÜDÜRÜ

Avrupa Ülkeleri'nin peletli kazan ihtiyacında ciddi bir artış yaşandı. Bu nedenle bu fuara yeni üretimi-
mimiz olan ve Avrupa Ülkeleri'nin
de talebi olan kazanımızla katıldık.
Amacımız ciddi distribütörler
bulmakta ve bunu başardığımızı
söyleyebilirim. Gelişen pazardan
payımızı almak için çalışmalarımızı
sürdürmeye devam edeceğiz.
MCE Fuarı bunun sadece ilk adımı.
Avrupa Ülkeleri'ndeki bu potansiyeli
kazanca dönüştürebilsek Türk kazan
sektörü açısından olumlu bir gelişme
olacaktır.

MTG'nin MCE Fuarı'na yönelik yaptığı tanıtım çalışması bizleri hem gururlandırdı hem de olumlu anlamda şaşırttı. Bu denli yaygın ve güzel reklamların mutlaka devam etmesi gerekiyor. İtalyanlar ve diğer ülkelerden katılımcı ve ziyaretçilerin MTG ilanlarını birbirlerine gösterdiklerini gördük. Bu durum çok memnun edici. MTG'yi tebrik ediyorum.

MTG ÇOK BAŞARILI



4. KATILIM

EVREN YAZICI MİKROPOR GENEL MÜDÜR YARDIMCISI

Avrupa'da gelişen bir pazar var. Türk firmaları bunu tespit etmiş durumda. Biz de Mikropor olarak İtalya pazarındaki yerimizi sağlamlaştırmak için fuara katıldık. Ayrıca diğer Avrupa ülkelerini de üretim gücümüzü gösterdik. Bizim açımızdan oldukça verimli bir fuar olduğunu söyleyebilirim. Gelecek yıllarda da MCE Fuarı'na katılmaya devam edeceğiz. Amacımız Avrupa'da aranan bir marka olabilmek.

MTG'nin tanıtım çalışmaları Türk makine sektörünün yakaladığı kalite seviyesini gözler önüne seriyor. Havaalanı, fuar içi ve dışındaki ilanlar ile metro duraklarındaki reklam çalışmalarını çok başarılı bulduk. Türk makine sektörünün bu tarz imaj çalışmalarına çok ihtiyacı var. MTG'nin tanıtım kampanyalarının artarak sürmesi gerekiyor.

MTG, REKLAM NOKTALARINI ÇOK İYİ SEÇMİŞ



3. KATILIM

İBRAHİM DURSUN AKÇA FLEXİVA ISIL MÜHENDİSLİK SATIŞ SORUMLUSU

MCE, ısıtma, soğutma ve iklimlendirme sektörü açısından Avrupa Birliği'ndeki en önemli fuar. Firmalar ve ziyaretçiler yönünden katılımın çok yüksek ve profesyonel düzeyde olduğu bu fuar firmamız için çok verimli geçti. Müşterilerimizle doğrudan görüşme fırsatı bulmanın yanı sıra yeni kontaklar sağladık. Yeni bir ürünümüzü de ilk kez bu MCE Fuarı'nda görücüye çıkardık. Yeni ürünümüzün gördüğü ilgi de bizleri çok mutlu etti.

MTG reklamlarının çok başarılı olduğu kanaatindeyim. Görsellik açısından ilgi çekmesinin yanında ilan noktalarının çok iyi seçilmiş olması da büyük bir başarı. MTG ilanları şehrin bir köşesinde ya da fuar alanında bir anda karşınıza çıkabiliyor. Bu da Türk makine sektörünün ulaştığı olgunluk seviyesini tecrübesini gösteriyor. Sadece kaliteli makine üreten değil tanıtımını da yapan bir ülke olduğumuzu kanıtlayan MTG'yi tebrik ediyorum.



MTG'NİN GÜCÜ YANIMIZDAYDI



4. KATILIM

İLKER ERÇİN
BORPAN
İHRACAT SORUMLUSU

MCE Fuarı'nın bizim açımızdan iki işlevi var. Birincisi mevcut müşterilerimizle görüşerek yüz yüze toplantılar yapmak; ikincisi ise yeni müşterilere ulaşmak. Borpan olarak hedefimi dünyaya yayılmak ve bir dünya markasına dönüşmek olduğundan dolayı fuarlara büyük önem veriyoruz. MCE Fuarı da hedeflerimize ulaşmak için doğru bir mecra. Ziyaretçi ve katılımcı profilinin profesyonel olması nedeniyle burada nokta atışları yaparak yeni müşteriler edinebiliyoruz. Bu sayede ihracat ağıımızı genişletiyor ve marka bilinirliğimizi artırıyoruz.

MTG'nin gücü tüm fuar süresince yanımızdaydı. Türkiye makine sanayisinin kalitesini anlatan ilanlar sektör imajımıza çok değerli katkılar sunuyor. Müşterilerimizin bize olan güveni MTG'nin ilanları sayesinde daha da artıyor. MTG'nin daha da güçlendirilmesi gerektiğini düşünüyorum. Çünkü ülke prestijine ve dolayısıyla da ülke ekonomisine fayda sağlıyor.

MTG SAYESİNDE 1-0 ÖNDE BAŞLADIK



5. KATILIM

KADİR AKPINAR
FAF VANA
DIŞ TİCARET DİREKTÖRÜ

Bu yılki fuar 2010 yılı ile kıyaslandığında iyi ancak 2008 ile kıyaslandığında hala kötü diyebilirim. Avrupa'daki krizin azalmakla birlikte devam ettiğini gözlemledim. Ancak toparlanma da sürüyor. 2014 yılında muhtemelen daha hareketli bir fuarla karşılaşacağız. Sektörümüz açısından MCE Fuarı olmazsa olmazlardan biridir. Bunun nedeni ise MCE'nin ısıtma, soğutma ve iklimlendirme sektörünün dünyadaki en önemli buluşma noktalarından biri olmasıdır. İtalya'da düzenlenmesine rağmen tüm dünyadan katılımcı ve ziyaretçiler bu fuara akın ediyorlar. Firmamızda MCE Fuarı'na katılarak tüm dünyaya gücünü gösteriyor. İlerleyen yıllarda da bu fuara katılmaya devam edeceğiz.

MTG Türk makinesinin uluslararası arenadaki kalite algısını çok yükseklere taşıdı. Sadece bunu yapmakla da kalmadı bu fuarda olduğu gibi rakiplerimizden 1-0 önde başlama şansını bize verdi. Çünkü Türk makinesinin kaliteli olduğunu anlatan reklamlar bizim müşterilerimizi de olumlu yönde etkiliyor. Bunu firmalar tek başlarına yapamazlar. MTG Türk makine sektörüne büyük hizmetler veriyor. Emegi geçen herkesi tebrik ediyorum.

MTG'NİN REKLAMLARI İTALYANLARI ÇOK ETKİLEDİ



7. KATILIM

İSKENDER SÜZGÜN
ERENSAN
İHRACAT MÜDÜRÜ

MCE 2012 Fuarı kemikleşmiş bir yapıya sahip. Fakat geçmiş yıllara göre katılımcı sayısında az da olsa bir düşüş olduğu kesin. Ziyaretçilerin ise yoğun ilgisi vardı. Firma olarak var olan müşterilerimizle görüşme şansı bulduk. Ayrıca yeni kontaklar kurarak firmamızın ihracatını artırması yönünde önemli adımlar attık. Müşterilerimiz bizi bu fuarda görmezlerse güvenleri sarsılabilir. Bu nedenle MCE Fuarı'na katılmaya devam edeceğiz.

MTG'nin ilanlarını havaalanından başlayarak metro istasyonlarında, fuar girişi ve içerisinde her yerde gördük. Fuar standımızdaki Türk bayrağını görenler yanımıza gelip, "Bu ilanları kim verdi" diye bize sordular. Hatta taksiciler ve bazı İtalyan vatandaşlarla görüşmelerimiz sırasında Türk olduğumuzu söylediğimizde, "Sizin her yanda reklamlarınız var. Türkiye makine sektörü çok mu gelişti?" gibi sorular sordular. İtalya gibi makine üretimi alanında lider bir ülkenin topraklarında Türk makine sektörünün bu denli iyi bir şekilde tanıtımını yapan MTG'ye sonsuz teşekkürlerimizi sunuyoruz.



MTG TÜRK MAKİNESİNİN KALİTE ÇİTASINI YÜKSELTİ



5. KATILIM

KADİR OKUMUŞ AYVAZ İHRACAT SORUMLUSU

MCE firmamız açısından bir prestij fuarı olmasının yanı sıra yeni müşteriler bulabilmemiz için de önemli bir kaynak. Pek çok fuara katılıyoruz ve MCE'nin içlerinde en iyisi olduğunu düşünüyorum. Çünkü çok sayıda profesyonel katılımcı ve ziyaretçi geliyor. Fuar süresince oturacak fırsat dahi bulamadık. Yorucu ama çok verimli bir fuar geçirdik. Ayrıca yeni ürünlerimizi de tanıttık. Gelen tepkileri ölçerek ilerleyen yıllarda neler yapmamız gerektiğine dair sonuçlar çıkardık. Her yönüyle başarılı bir fuar oldu.

MTG'nin ilanlarını havaalanından başlayarak metro istasyonlarında ve fuar alanı girişinde ve fuar içerisinde her nokta da gördük. Bu ilanlar sayesinde Türk makinesinin kalite çitası yükseltildi. İlerleyen yıllarda Türk firmalarının Ar-Ge çalışmaları ve MTG'nin tanıtım çalışmaları ile Türk makine sanayisinin Almanya ve İtalya gibi yüksek teknoloji noktasına taşınacağına inanıyorum.

MTG FUARA DAMGASINI VURDU



3. KATILIM

MESUT TAHİR CANDAN MAKİNE İHRACAT MÜDÜRÜ

MCE 2012 Fuarı'nın 2010 yılına nazaran daha hareketsiz geçtiğini gözlemledim. Ancak yine de var olan müşterilerimizle görüştük ve yeni müşterilerle temasa geçtik. Cezayir, Libya, Sırbistan ve İngiltere gibi ulaşamadığımız pazarlarla bu fuar sayesinde temasa geçebildik. Bu nedenle bizim açımızdan verimli bir fuar oldu.

MTG'nin çalışmaları Türk makine sanayisinin tanınırlığını ciddi ölçüde artırdı. MCE 2012 Fuarı'nda da bu etkiyi gözlemledik. Başka makine fuarlarında gördüğümüz gibi bu fuara da MTG damgasını vurdu.

MÜŞTERİLERİMİZ, MTG İLANLARINDAN ÇOK ETKİLENDİ



6. KATILIM

ONUR TÖNGÜT MGT FİLTRE SATIŞ UZMANI

MCE Fuarı'ndan her zaman memnun kalmış bir firma olarak bu sene de verimli bir fuar geçirdik. MCE uluslararası niteliklere sahip bir fuar olması nedeniyle doğru müşterilere ulaşmamızı sağlıyor. Ayrıca geliştirdiğimiz yeni ürünlerimizi de özellikle bu fuarda sergiliyoruz. Böylelikle teknoloji üreten bir firma olduğumuzu global bir ortamda gösteriyoruz. İhracat ağıımızı geliştirmek ve var olan müşterilerimize güven vermek için MCE Fuarı'na katılmak bizim açımızdan bir zorunluluk. İlerleyen yıllarda da bu fuara katılmaya devam edeceğiz.

MTG'nin Türk makine sektörünü tanıtan ilanları fuar alanında ve metro istasyonlarında çok ilgi çekti. Müşterilerimiz bu ilanlardan etkilendiği için firma prestijimiz de arttı. Türk makine sanayisinin gücünü gösteren bu tanıtım kampanyalarının çok yararlı olduğu görüşündeyim. MTG'yi tebrik ediyorum.

METRO İSTASYONLARINDAKİ İLANLAR ÇOK BAŞARILI



1. KATILIM

OSMAN TUTULMAZ
ÜNTEŞ
İHRACAT MÜDÜRÜ

MCE Fuarı ısıtma, soğutma ve iklimlendirme sektörü açısından uluslararası bir buluşma noktası. Fuarı dünyanın her noktasından firmalar geliyor. Bizde farklı ülke firmaları ile görüşme imkanı bulduk. Bu fuar sayesinde ihracat yaptığımız ülke sayısını artırabileceğimizi düşünüyorum. Fuarın büyük kısmı ısıtma sektörüne hitap etmesine karşın klima ve soğutma alanında da büyük bir etkiye sahip. Ayrıca ziyaretçilerin oldukça profesyonel olması da fuarın bir diğer artısı.

MTG'nin metro istasyonlarındaki ilanlarının büyük etki yarattığı görüşündeyim. Çünkü Milano'da metro kullanımı çok yoğun. Her durakta MTG'nin Türkiye makine sektörünü tanıtan billboard reklamlarını gördük. Bu bizim açımızdan onur verici, fuar katılımcıları ve ziyaretçileri ile İtalyan vatandaşları içinse Türkiye'nin gücünü görmeleri açısından büyük bir referans. MTG'nin çalışmalarının mutlaka devam etmesi gerekiyor.

MTG, TÜRK MAKİNE SANAYİSİNİN İNCİSİ



1. KATILIM

ÖZGE YALÇIN
TERMODİNAMİK
DIŞ TİCARET ŞEFİ

Termodinamik olarak iç pazarda tanınıyoruz ancak yurtdışındaki tanınırlığımızı ve marka bilinirliğimizi artırmamız gerektiğinin farkındayız. Bu nedenle Mostra Convegno Expocomfort 2012 Fuarı'na katıldık. Çünkü bu fuar ısıtma soğutma sektörünün dünyadaki en önemli fuarlarının başında geliyor. İlk gün ziyaretçi sayısı az olmasına rağmen ikinci ve üçüncü günde hareketlilik arttı. Firma olarak çok verimli bir fuar geçirdiğimizi düşünüyorum. İlerleyen yıllarda da bu fuara katılacağız.

Fuar süresince MTG'nin etkisini fuarın her köşesinde hissettik. MTG'nin çalışmaları sayesinde artık kendimizi yurt dışında yalnız hissetmiyoruz. MTG'nin desteğini sürekli arkamızda olması büyük bir şans.

MTG İLANLARI ÇOK YAYGINDI



5. KATILIM

OZAN KORKMAZ
ELEKTROTEKNİK
İHRACAT MÜDÜRÜ

Fuar 2010 senesine göre durgundu. Ziyaretçi sayısında ciddi düşüş olduğunu gözlemledik. Ayrıca fuara katılan firma sayısı da azalmış. Bu durumun nedeninin Avrupa'da yaşanan ekonomik durgunluk olduğunu düşünüyorum. Tüm bu olumsuzluklara karşın MCE, ısıtma, soğutma ve iklimlendirme sektörü açısından dünyanın en önemli fuarı olmayı sürdürüyor. Eski müşterilerimizle bu fuar sayesinde görüşme fırsatı bulurken yeni müşterilerde edinebiliyoruz.

MTG hem ülkemizi hem de makine sektörümüzü çok güzel bir şekilde tanıtıyor. Havaalanı ve fuar alanındaki ilanlar ile özellikle metrodaki yaygın ilanlar çok başarılı olmuş.



MTG TÜRK MAKİNE ALGISINI DEĞİŞTİRDİ



1. KATILIM

PELİN ÇORUK SUMAK DALGIÇ POMPA DIŞ TİCARET MÜDÜRÜ

Pompa sektöründeki firmaların ve ziyaretçilerin MCE Fuarı'na katılımı artınca biz de burada yer almaya karar verdik. Aslında sektörümüz açısından farklı ülkelerde daha önemli fuarlar var. Buralara da gidiyoruz. Ancak MCE Fuarı iklimlendirme ile iç içe olan pompa sektörünü bir arada bulabileceğimiz tek yer olması sebebiyle oldukça değerli.

Fuar süresince gördüğümüz ilgiden oldukça memnunuz. Potansiyel müşterilerle tanışma fırsatını yakaladık. İlerleyen yıllarda bu fuardan daha da fayda sağlayacağımız kanaatindeyim.

MTG'nin yabancı ülkelerdeki Türk makine algısını olumlu yönde değiştirdiğini düşünüyorum. MTG'nin bu tanıtım kampanyaları sayesinde geçmişten gelen kötü imaj siliniyor. Fuardaki katılımcılar ve ziyaretçiler Türk olduğumuzu öğrendiklerinde MTG ilanlarımızın çok etkili olduğunu ve bu yıl fuara Türkiye'nin damgasını vurduğunu söylüyorlar.

MTG'NİN TEKNOLOJİK ÜRETİMİ ÖZENDİRMESİ ÇOK ÖNEMLİ



4. KATILIM

SELİM PEREK SANICA ISI DIŞ TCARET KOORDİNATÖRÜ

MCE ısıtma, soğutma ve iklimlendirme sektörü açısından Avrupa'daki en önemli fuardır. Bu nedenle düzenli olarak bu fuara katılıyoruz. MCE 2012 geçmiş fuarlara göre çok daha verimli geçti. Yeni müşteriler kazandık. Ayrıca geçmiş müşterilerimizle de görüştük. Başarılı bir fuara imza attığımızı söyleyebilirim.

Türkiye kaliteli makine üreten bir ülke olduğunu ispatladı. Bundan sonra ki aşama teknoloji üretmektir. MTG bu nokta da sektöre büyük destek sunuyor. MTG'nin ve İhracatçı Birliği'nin teknolojiye odaklanmasının her şeyden daha değerli olduğu kanaatindeyim.

MTG ŞAŞIRTMAYA DEVAM EDİYOR



1. KATILIM

SERKAN VAROL VANSAN İHRACAT MÜDÜRÜ

Isıtma, soğutma ve iklimlendirme sektörünün vazgeçilmez partneri olan vana sektörü MCE 2012 Fuarı'nda geçmiş yıllara göre çok ciddi gelişme gösterdi. Bu gelişimi gören bir firma olarak bu sene ilk kez bu fuara katıldık. Fuar bizim açımızdan çok faydalı geçti. Ziyaretçilerin oldukça profesyonel olması bu fuarı güzel kılan nedenlerden sadece biri. Ayrıca dünyanın her yanından üretici ve alıcılar buluşma noktası olması nedeniyle de fuara katıldık. Başarılı ve etkin bir şekilde firmamızı temsil ettik. İlerleyen yıllarda da bu MCE Fuarı'na katılmaya çalışacağız.

MTG'nin ilanlarını çok başarılı bulduğumu ve yaygınlığı karşısında şaşırdığımı ifade etmeliyim. Metro duraklarının her köşesinde, havaalanında ve fuar alanın her yanında Türk makinesinin gücünü ve kalitesini anlatan ilanları görmek gurur verici ve çok değerli. MTG her seferinde beni şaşırtmaya devam ediyor. İlerleyen yıllarda da bunu sürdüreceğine inanıyorum.



MTG TÜRK MAKİNE SEKTÖRÜNÜN İMAJINA YATIRIM YAPIYOR



2. KATILIM

SERLİ SİNANOĞLU
KARYER
PAZARLAMA YÖNETİCİSİ

Geçmiş katılımlarımıza göre daha verimli bir fuar geçirdiğimizi söyleyebilirim. AB'de krizin etkilerinin silinmeye başladığını bu fuar ile gözlemledik. Oldukça hareketli bir fuar yaşadık. Fuara katılmaktan dolayı memnunuz. Uluslararası ölçekte bir fuar olası nedeniyle sadece İtalyan müşterilerimizle değil AB, Asya ve Afrika'daki müşterilerimizle görüşerek onlara güven verdik. Bir yanda da yeni müşteriler bulmak için görüşmeler gerçekleştirdik. Her açıdan başarılı bir fuar olduğunu söyleyebilirim.

MTG'nin ilanları Türkiye'nin imajını pozitif yönde etkilemeye devam ediyor. MCE Fuarı'nda da başka fuarlarda olduğu gibi çok başarılı bir tanıtım çalışmasına imza atılmış. MTG'nin ilanlarını her yerde görmek bizlere büyük gurur ve mutluluk verdi.

MTG, YURT DIŞINDA BİZLERE GÜVEN VERİYOR



2. KATILIM

YUNUS EMRE ÜSTÜNDAĞ
FRİTERM
İHRACAT MÜDÜRÜ

Üretimimizin yüzde 55'ini ihracat eden bir firma olarak MCE Fuarı'na katılmak bizim açımızdan bir zorunluluk. Çünkü müşterilerimizle bu fuar sayesinde görüşme fırsatı buluyoruz. Ayrıca yeni ürünlerimizi de ilk kez bu fuarda sergiliyoruz. Böylelikle yeniliklerimiz dünya sahnesinde sergiliyoruz. Amacımız yeni müşteriler bularak ihracatımızı artırmak. MCE Fuarı da bu işi yapabileceğimiz en iyi mecra. Fuarın firmamız açısından çok iyi geçtiğini söyleyebilirim.

MTG'nin sadece MCE Fuarı'nda değil dünyanın her köşesinde yaptığı tanıtım kampanyaları bizlere büyük güven veriyor. Sektör adına bu değerli çalışmalarını gerçekleştiren MTG yöneticilerine ve çalışanlarına şükranlarımı sunuyorum.

MTG SESİMİZİ DÜNYAYA DUYURUYOR



5. KATILIM

YULA AKSU
İMPO MOTOR
İHRACAT MÜDÜRÜ

MCE Fuarı her sene geriye gidiyor. 2010 yılına göre katılımcı ve ziyaretçi sayısı açısından ciddi oranda düşüş söz konusu. Avrupa ve İtalya pazarı bizim için büyük önem taşıyor. Bu nedenle fuarda gerileme gözlemlese de katılmaya devam edeceğiz. Aynı zamanda İtalyan üreticileri ülkelerinde artan maliyetlerden dolayı üretimlerini doğu ülkelere kaydırmak istiyor. Bu durum Türkiye makine sektörü için bir fırsat olabilir. Gerekli planlamalarla İtalya'dan firmaları ülkemize çekebiliriz.

MTG Türk makinesinin kalitesini dünya pazarlarında çok başarılı bir şekilde anlatıyor. Türkiye Avrupa'ya yakın, Çin ve Hindistan'dan daha kaliteli makineler üreten bir ülkedir. İşte bunu MTG Avrupa'daki firmalara gösteriyor.



“300 METREYE BETON POMPALIYORUZ”

Türkiye’de ilk kez yüzde 100 kendi üretimleriyle 52 metre kamyonu monte beton pompası ürettiklerini ifade eden Betonstar Yetkilisi Ali Babaoğlu; “Türkiye’de ilk kez 300 metreye beton basan pompayı da biz ürettik. Rusya’ya yolladığımız pompa şu an Moskova’nın merkezinde büyük bir yatırımda kullanılıyor” dedi.

Betonstar, OM Mühendislik firması ile Türkiye’de bin adedin üzerinde kamyonu üstü beton pompası üretimi yapmış deneyimli mühendisler ve teknik personelin 2008 yılında birlikte kurdukları yüzde 100 Türk sermayesine sahip bir şirket. Firma, İzmir Torbalı’da 55 bin metrekarelik alan üzerinde bulunan üretim tesislerinde, 24 metreden 52 metreye kadar bom uzunluğu olan kamyonu monte pompaların üretimi yapıyor. Bunun yanı sıra yüksek binalara beton basım ve dağıtım işlemlerini gerçekleştiren özel beton pompaları üretiyor. 2012 yılı başında devreye girecek ikinci üretim tesisleriyle üretimin tamamını İzmir’de gerçekleştireceklerini vurgulayan Betonstar Yetkilisi Ali Babaoğlu; merkezi İstanbul’da bulunan şirketin Ankara, İzmir, Adana ve Trabzon’da da bölge müdürlükleri bulunduğunu söyledi.

Üretim tesisiniz hakkında bilgi verirsiniz?

55 bin metrekarelik alana kurulu İzmir’deki üretim tesislerimizde Türkiye ve dünya pazarına yönelik kamyonu üstü beton pompaları, sabit (çekili tip) beton pompaları, kamyonu monte çekili tip beton pompaları ve tevzi bamları üretimi yapıyoruz. Ayrıca aynı bölgede 11 bin metrekarelik bir alana kurduğumuz ikinci fabrikamızda da çelik işleme işleri yapıyoruz. 2012 yılı başında devreye girecek ikinci üretim



tesisimizle de üretimimizin tamamını İzmir’de gerçekleştireceğiz. Ayrıca satış sonrası teknik hizmetler departmanımız, Türkiye’nin tüm bölgelerine yayılmış olan servis ağı ile 7/24 bütün müşterilerimize en hızlı şekilde satış sonrası servis desteği de veriyor.

Ürünlerinizi hangi kategoride sınıflandırıyorsunuz?

Dört ana kategoride 10 farklı tip beton pompası ve dağıtıcısının üretimini gerçekleştiriyoruz. Bunları tek tek saymam gerekirse kamyonu monte beton pompalarında modellerimiz; BST 24.14 X Model ‘S Valfli, R ve Z açılmalı, çapraz ayak kamyonu monte mobil

beton pompası, BST 37.21 XSW Z, BST 37.21 XSW model ‘S Valfli, Z açılmalı, X açılmalı ön ayak, dışa doğru süpürmeli açılım arka ayak, kamyonu monte mobil beton pompası, BST 43.21 XSW RZ5; BST 43.21 XSW model 5 bomlu ‘S Valfli, R ve Z açılmalı, X açılmalı ön ayak, dışa doğru süpürmeli açılmalı arka ayak, kamyonu monte mobil beton pompası ve BST 52.21 XSW RZ5; BST 52.21 XSW model 5 bomlu ‘S Valfli, R ve Z açılmalı, X açılmalı ön ayak, dışa doğru süpürmeli açılım arka ayak (geniş ayak) kamyonu monte mobil beton pompasıdır. Sabit beton pompalarımız; BSS 1490 D model çekili (sabit) tip beton pompası ve BSS 2190 D model



çekili (sabit) tip beton pompası. Kamyon üzeri sabit beton pompalarımız; BSS 1490-CP ve BSS 2190-CP. Hidrolik sabit beton dağıtıcılarımız ise BSD24 XRT model hidrolik beton dağıtıcısı ve yine BSD 33 ZT model hidrolik beton dağıtıcısıdır.

“52 METRE, KAMYONA MONTE POMPAYI ÜREten İLK YERLİ FİRMAYIZ”

Betonstar sürekli alanında ilklere imza atmak için Ar-Ge çalışmalarına yoğun olarak devam ediyor. Moskova'nın merkezinde çalışan 300 metre dikey konumda beton basma kapasiteli ilk yerli sabit beton pompasını üreten firmanın yetkilisi Ali Babaoğlu; “Türkiye’de yerli şirket olarak ilk 52 metre kamyon monte beton pompasını da Betonstar üretti. Yeni ürünler ve işlerle farklı coğrafyalarda dünya markası olma yolunda ilerliyoruz. Bu amaç doğrultusunda bilgi birikimimize, üretim tecrübemize, satış ve pazarlama deneyimimize oldukça güveniyoruz” dedi.

Çalışanlarınız için firma içi herhangi bir eğitim veriyor musunuz?
Sektörümüz kendini her geçen gün

yeniliyor. Gelişim süreci devam eden böylesine önemli bir sektörde de yeterli ve deneyimli personel bulmak çok zor. Bunun yanı sıra yeni alınan bir personelin adaptasyon sürecini de sürece dahil edersek çalışanların motive olma süreci oldukça zaman alıyor. Dolayısıyla Betonstar’da işe başlayan herkes belirli bir eğitim sürecine tabi tutuluyor. Ayrıca belirli dönemlerde seminerlerimiz söz konusu. Kurumsal anlamda biz hem şirket içi çalışanlara, hem de araçlarımızı kullanan operatörlere yıl içerisinde çeşitli eğitimler veriyoruz. Özellikle sektörel alanda ihtiyaç duyulabilecek gelişimi ve motivasyonu artırıcı eğitimleri titizlikle hazırlayıp uygun bir plan dahilinde gerçekleştiriyoruz. Bu planlar doğrultusunda hem çalışanlarımızın motivasyonları artıyor, hem de adaptasyon süreçleri kısalıyor.

Müşteri memnuniyeti konusunda nelere dikkat ediyorsunuz?

Zaten inşaat sektöründe özellikle de bizim alanımız olan beton pompaları ve ekipmanları konusunda müşterilerimizin her gün artan ihtiyaç ve beklentilerini zamanında ve eksiksiz yerine getirebilmek için bazı temel prensipler ve herkesin paylaştığı ortak

sorumluluklar çerçevesinde hareket ediyoruz. Uluslararası standartlar ve mevzuat koşulları ile uyumlu bir kalite yönetim sistemini, firmamızın amaç ve hedefleri doğrultusunda etkin olarak kullanıyoruz. Yönetim, iletişim ve eğitim olanaklarından yararlanan çalışanlarımızın bilinçli katılımı ile tüm ürün ve servislerde müşteri gereksinimlerini zamanında ve yüksek verimlilikle karşılıyor ve bu standardı sürdürüyoruz. Müşteri memnuniyetinin sürekli olarak artırılmasına yönelik çalışmalar yaparken bunların sonuçlarını da, her alanda iç performans ölçümleri/analizleri ile tespit ediyor ve şayet varsa geliştirmeye açık alanları zamanında iyileştiriyoruz.

Sektörde düzenlenen fuarlar

hakkındaki düşünceleriniz nelerdir?
Şirket olarak fuarların sektörel anlamda işimize ve bilinirliğimize katkısının büyük olduğunu biliyoruz. Alıcı ve satıcıların bir araya geldiği bu organizasyonlar yeni iş geliştirme fırsatları yanında sektörel birlikteliğin gücünü göstermesi anlamında oldukça önemli. Biz de sektörün bilinen ve ürünlerine güvenilen markası olması amacıyla hem ülke içindeki, hem de hedef dış



pazarlardaki sektörel fuarlara katılıyoruz. Bu yıl Beton Fuarı'nda iki adet pompamızla yer aldık. Cezayir, Azerbaycan, Irak ve sektörün en önemli fuarlarından biri olan CTT Rusya'da da Betonstar adı ve güvenilirliğiyle boy göstereceğiz.

"POMPALARIMIZLA İLKLERE İMZA ATIYORUZ"

Kurulduğu 2008 yılından beri 200 beton pompasıyla Türkiye'nin her noktasında faaliyette olan Betonstar, yurt içi pazarının yanında yüzde 100 Türk sermayeli bir şirketi olarak yabancı pazarlara

da ihracat yapıyor. Türkiye'de ilk 300 metreye beton basan pompayı ürettiklerini ve Moskova'ya gönderdiklerini söyleyen Babaoğlu sözlerine şöyle devam etti: "Rusya'ya yolladığımız pompa şu an Moskova'nın merkezinde büyük bir yatırımda kullanılıyor. Yine bir ilk olarak, Ürdün'e kamyonla monte etmeden sevkiyatını yaptığımız pompadan bahsedebilirim. Kendi teknik ekibimizin gücüyle ülkemizde ürettiğimiz pompayı, yerinde kamyonla monte ederek sonuçlandırdığımız bu projede farklı talepleri de karşılayabileceğimizi göstermiş olduk."

Türkiye'de farklı yerlerde çalışan 200'ün üzerinde beton pompası ve yurt dışında 300 metre dikey beton basım yapan pompalarımızla hedefimizi sürekli yükseltiyoruz.

Hangi ülkelere ihracat yapıyorsunuz ve ihracat rakamlarınız ne boyuttadır?

2012 yılında toplam 5 milyon euro ilave yatırımla tamamlayarak faaliyete geçireceğimiz 12 bin metrekare alan üzerindeki yeni tesislerimiz ile üretim kapasitemizi iki katına çıkarmayı planlıyoruz. Amacımız hali hazırda satış gelirlerimizin yüzde 20'sini oluşturan ihracatımızı gelecek üç yıl içinde yüzde 50 seviyesine çıkarmaktır. Kuzey Afrika ülkelerinde yaşanan olaylardan firma olarak biz de etkilendik; fakat biz ulusal ve uluslararası pazarda ürün ve fiyat anlamında rekabet gücü yüksek yerli bir beton pompası üreticisi olarak sorumluluğunun bilincindeyiz. Kısa sürede elde ettiğimiz başarılı Ar-Ge uygulamaları ve uzman iş gücünden oluşan istihdam politikamızla pazarda güçlü markalar ile rekabet edecek düzeye ulaştık. Tüm bu gelişmeler paralelinde ağırlıklı olarak Rusya, Ukrayna, Moldova, Arnavutluk, Cezayir, Kazakistan, Azerbaycan, Türkmenistan, Afganistan, Irak, Ürdün, İran'a ihracat yaptığımızı söyleyebilirim. İhracat miktarımızı artırmak amacıyla pek çok ülkede pazarlama faaliyetlerimizi de sürmeye devam ediyoruz.

Türkiye makine üreticiliği bakımından sizce ne durumda?

Türkiye inşaat makineleri sektöründe Çin'den sonra en büyük pazar. Fakat maalesef kendi pazarımızda ağırlıklı olarak yurt dışı oyuncularını görüyoruz. Ülke pazarımızın bu anlamda yurt dışından gelen üretici ve satıcılara karşı oldukça korumasız. Satış sonrası hizmetler açısından oldukça yetersiz olan ve gerekli yatırımları olmayan bahsettiğim bu yabancı

firmalar, sektörde faaliyet göstererek haksız rekabet yaratıyor. Bu konuda Avrupa'da ve gelişmiş ülkelerde yerli üreticiyi koruyan sıkı kurallar var. Oysa ülkemizde bu konuda hiçbir koruma tedbiri yok. Unutulmamalıdır ki; yerli üretim ithal ürünlere karşı ciddi fiyat farkı yaratarak ülkemize döviz tasarrufu sağlıyor. Bu nedenle hükümetimizin yerli üreticinin korunması bakımından belli bir kontrol ve kalite standardı sağlayacak yaptırımları acilen hayata geçirmesini istiyoruz.

2012 yılına nasıl başladınız ve şu andaki durumunuz hakkında bilgi verirsiniz?

Betonstar pazarı sınırlı ve pahalı olan ürünleri kaliteden kesinlikle ödün vermeden ekonomik bir şekilde üretmeyi başararak piyasada kendisine önemli bir yer edindi diyebilirim. Kuruluşundan beri her yıl yüzde 100 büyümeye hedefini tutturarak 2011 yılında yurt içinde en çok tercih edilen ikinci büyük beton pompa üreticisi ve satıcısı olmayı başardı. Rekabetin yoğun olduğu bu pazarda, uzman iş gücü, teknik destekteki başarı, fiyat ve hizmet avantajı yanında sektöre getirdiğimiz yeni soluk ile sektörümüzde ikinci sıraya yerleşmiş olmaktan bir hayli gururluyuz. 2012 yılına da önceki yıllarda gerçek-

leştirdiğimiz atılım ve yeniliklerin bize kazandırdığı haklı prestijin avantajıyla başladık. Pazardaki öncü ve yenilikçi konumumuzu muhafaza ederek 2012 yılında da adımızdan söz ettireceğiz.

Sektöre bakıldığında size göre en büyük problem nedir?

Türkiye'de gerek çimento tüketimi, gerekse hazır beton üretim rakamlarının tüm Avrupa ülkelerinin üzerinde olduğunu görüyoruz. Fakat bu konuda kat edilecek daha çok yolun olduğu düşüncesindeyiz. Mevcut hükümetimizin uyguladığı doğru politikalar sonucunda hedeflenen başarının zaman içinde geleceğini biliyoruz. Bugün yurt dışından gelen her türlü makineyi yurt içinde satmak kolayca mümkün olmaktadır yurt dışına yapılacak satışlarda pek çok kriter aranıyor. Daha öncede ifade ettiğim gibi hükümetimizden beklentimiz, bu konuda belli bir kontrol ve kalite standardının oluşmasını sağlayacak yaptırımlar getirilmesi ve yerli üreticilerin korunmasının sağlanmasıdır.

Yerli üretim ile rakip firmaların ithal ürünlerinde rekabetçi fiyat yapısı oluşturup ülkemizden daha az döviz çıkmasına ve böylece cari açığın azalmasına katkıda bulunmayı amaçlamalıyız. Bu konuda elde edilecek başarı ülkemizin

ALİ BABAOĞLU KİMDİR?



Yıldız Teknik Üniversitesi'nden mezun olduktan sonra beton pompa üretim, servis ve satış sonrası hizmetlerinde 25 yıl görev yaptı. Genel Müdürlüğü'nü yaptığı firmanın yabancı bir şirkete satılmasından sonra görevinden ayrılarak Betonstar'ın kuruluşunda yer aldı. 2008 yılından bu yana yüzde 100 Türk sermayeli beton pompa üreticisi Betonstar'da hem ortak, hem yönetici olarak çalışıyor.

önemli oranda döviz tasarrufu elde etmesini sağlayacak ve müşterilerimizin bu alandaki maliyetlerini düşürerek finansal değer artışı yaratacaktır.

İleriye yönelik projeleriniz ve gelecek hedeflerinizden bahsedebilir misiniz?
Betonstar gerek beton pompa hidrolik sistemi, gerekse bom üretimine büyük yatırımlar yapıyor. Geliştirilen sistemlerle 2012 yılından itibaren tüm hidrolik aksamın kontrolü, elektronik olarak sağlanacak. Bu konuda Ar-Ge çalışmalarımıza hız kesmeden büyük bir çabayla devam ediyoruz. 2011 yılında beton pompa pazarı bir önceki yıla göre yüzde 50 büyümesine rağmen, 2012 yılındaki ekonomik ve sektörel tahminler ülke pazarının yüzde 25 oranında daralacağı yönünde. Şirketimiz de 2012 yılında yurt içi beton pompa pazarının yaşayabileceği daralma ihtimalini dikkate alarak, yurt dışı satışlarıyla hedeflerine ulaşmayı planlıyor. Gerek yurt içi, gerekse de yurt dışı satışlarımızla 2012 yılında da bir önceki yılda olduğu gibi 100 adet pompa satış hedefine ulaşmayı ve bu rakamın üzerine çıkmayı amaçlıyoruz.





“SÜREKLİ KALİTE, ARTAN ÜRETİM DEMEKTİR”

Çeşitli sektörlerde toz metalürjisi yöntemiyle kendinden yağlı burçlar ve çeşitli makine parçaları üretiyor. Kurduğu kalite yönetim sisteminin etkinliğini sürekli iyileştirmeyi amaçlayan Sintek'te Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Metalurji Mühendisi Şahin Kaya ile hem sektörü, hem de kendi yöntemleriyle ürettikleri makine parçaları hakkında konuştuk.

Türkiye'nin ilk metalurji mühendislerinden Berç T. Arhanyan'ın kuruculuğunda faaliyete başlayan Sintek Toz Metalurji Sanayi, ilk çalışmalarına Mercan yokuşunda küçük bir atölyede 1966 yılında başladı. 1970 yılında Yenibosna'daki fabrikasında üretime devam eden firma, toz metalurji konusunda çalışmalarına devam ediyor. Sintek 2012 yılında hedef pazarlarını artırmaya planlarken, bugün Hindistan'dan Romanya ve Mısır'a kadar ihracat gerçekleştiriyor.

SİNTEK nasıl kuruldu?

Toz metalurji konusunda ilk çalışmalarımıza 1966 yılında Mercan yokuşunda başladık. Daha sonra bugün hala üre-



Uygulaması oldukça geniş olan toz metalurjisi, metal şekillendirme operasyonları teknolojisinde son nokta.

timlerimizi yaptığımız Yenibosna'daki fabrikamıza taşındık. Firmamız bugün Türkiye'de toz metalurji konusunda hizmet veren söz sahibi kuruluşlardan biri konumundadır. Firmamızın kurucusu Berç T. Arhanyan halen Sintek'de Genel Müdür olarak görev yapıyor. Organizasyonel yapımız Ar-Ge, kalite, satış pazarlama ve üretim olarak dört ana birimden oluşuyor.

Firmanızda ne gibi ürünler üretiliyor?
Şu an Yenibosna'da faaliyet gösteren firmamızda farklı presleme tonajlarına sahip toz presleri, sinterleme fırınları, ölçüleme presleri, oksit kaplama fırını, talaşlı imalat ve çapak alma tezgahları bulunuyor. 40 yılı aşkın tecrübemiz-

le toz metalurji sektöründe gelişmiş sinter teknolojisini kullanarak demir, bronz ve paslanmaz tozundan mamul, kendinden yağlamalı oynar yataklar, düz, küresel, faturalı burçlar, çeşitli kamalar, kilit armut ve pistonları, yüksek mukavemetli düz, konik, pinyon dişlileri, ispanyolet dişlileri, gözenekli filtre parçaları, normal ve yüksek devirli küçük ev aletleri için kendinden yağlamalı burçlar üretiyoruz.

Toz metalurjisi hakkında bilgi verebilir misiniz?

Genel olarak toz metalurjisi, metal tozlarının soğuk olarak hassas kalıplar içinde istenilen teknik değerlere uygun basınçlarda sıkıştırılması ve sinterleme adı verilen bir özel proses ile kontrollü atmosfer şartlarında fırınlanmasıyla mukavemet kazandırılarak parça üretme işlemidir. Toz metalurjisi (TM), çeşitli metal işleme teknolojileri arasında en farklı üretim tekniğidir. Yüksek kaliteli ve karmaşık parçaların ekonomik olarak üretilmesi, toz metalurjisini cazip kılar. TM farklı boyut, şekil ve özelliklere sahip metal tozlarını sağlam, hassas ve yüksek performanslı parçalara dönüştürür. Bu işlem; şekillendirme veya presleme ve daha sonra parçacıkların sinterleme yolu ile ısıl bağlanması basamaklarını içerir.

TM nispeten düşük enerji tüketimine, yüksek malzeme kullanımına ve düşük maliyete sahip otomatikleşmiş işlemleri verimlice kullanır. Sahip olunan bu özellikler ile TM verimlilik, enerji ve ham madde gibi günümüz kaygılarını ortadan kaldırır. Bunların sonucu olarak, TM konusu sürekli gelişmekte ve geleneksel metal şekillendirme operasyonlarının yerini alır.

"METAL ŞEKİLLENDİRMEDE SON NOKTA"

Parça üretiminde kullanılan toz metalurjisi hakkında açıklama yapan Sintek Satış ve Pazarlama Sorumlusu Metalurji Mühendisi Şahin Kaya; "Nispeten daha düşük enerji tüketimi sağlayan bu sistemin birçok faydası var. Uygulaması oldukça geniş olan toz metalurjisi, metal şekillendirme operasyonları teknolojisinde son noktadır" dedi.

Toz metalurjisi nerelerde kullanılır?

TM'nin uygulama alanları oldukça geniştir. Tungsten lamba filamentleri, dişçilik, dişli çarklar, kendinden yağlamalı yataklar, elektrik kontakları, nükleer güç yakıt elemanları, ortopedik gereçler, ofis makineleri parçaları, yüksek sıcaklık filtreleri, uçak fren balataları, kesici takım uçları, akü elemanları ve jet motor parçaları metal tozlarından üretilen parçalara örnek olarak verilebilir. Ayrıca metal tozları, boyalar, gözenekli betonlar, basılmış devre levhaları, zenginleştirilmiş un, patlayıcılar, kaynak elektrotları, roket yakıtları, baskı mürekkepleri, lehimleme aletleri ve katalizörlerin üretilmesinde de kullanılır. TM parçalarının dünya genelinde yüzde 75'i otomotiv endüstrisi tarafından kullanılır. Avrupa yapımı arabalar 7 kg, Japon yapımı arabalar ise 5 kg TM parçaya sahip olduğu halde, Amerikan arabaları 16 kg'den daha fazla TM parçası içerir.

Satışını gerçekleştirdiğiniz ürün çeşitleri ve özellikleri nelerdir?

Sintek olarak çalışma tarzımız ve çalışma sahamız genellikle piyasadan gelen talep üzerine ana sanayi firmalarının montajlı ürünlerine, yan sanayi olarak sinter parça tedarik edilmesi şeklinde yürüyor. Bu doğrultuda, kendinden yağlamalı sinterlenmiş burçlar, (bronz, demir ve paslanmaz tozlarından mamul) alaşımlı - alaşımsız demir





ve paslanmaz tozlarından orta ve yüksek mukavemetli sinterlenmiş makine parçaları, kilit parçaları, dişliler (silindirik, konik ve pinyon dişlileri) gibi makine parçalarının üretimini gerçekleştiriyoruz.

Ar-Ge çalışmalarınız hakkında bilgi verir misiniz?

Ar-Ge üretim yapan ve atılım yapmaya hevesli bütün sektörler adına büyük önem taşıyor. Türk makine sektörünün Ar-Ge ve inovasyon konusuna ne kadar önem vermesi gerektiği ortadadır. Firma olarak Ar-Ge çalışmalarına önem vermemize rağmen şu an itibarıyla yürüttüğümüz bir Ar-Ge projesi yok. Daha önceki yıllarda TÜBİTAK ile çeşitli Ar-Ge projelerimiz için oluşturduğumuz çalışma taslaklarıyla başvurulara bulunduk; fakat ne yazık ki bunlar için bugüne kadar istediğimiz desteği alamadık. Şirketimiz bu yöndeki projeye çalışmalarına devam ediyor.

Çalışanlarınızın gelişimi üzerine neler yapıyorsunuz?

Müşteri memnuniyeti Sintek olarak öncelikli gözettiğimiz bir hassasiyettir. Bu durumu bir süreç olarak ele

alırsak, müşterilerimizin memnuniyeti; ileri teknolojilerle çalışan fabrikamızda üretimin her aşamasında uygulanan sistemleri çalışanlarımızın bir bütünlük içinde kavramasıyla gerçekleştiriyor. Bu taahhüt çerçevesinde personelin eğitimini her aşamada ve yeni adapte olunan teknolojiler temelinde sürekli kılarak kalite yönetim sisteminin kalıcılığına katkıda bulunmayı sürdürüyoruz. Dolayısıyla her yıl personel gelişim ve yeterlilik değerlendirme çalışmaları sonrasında, bölüm sorumluları tarafından personelimize gerekli eğitimler planlanıyor. Bu doğrultuda personel geliştirme eğitimleri özenle uygulanıyor. Sintek'te parolamızı "süreçlerimizin sürekli geliştirilmesi ve iyileştirilmesi" olarak özetleyebiliriz.

Fuarlar hakkındaki düşünceleriniz nelerdir?

Fuarlar sektörümüzde hizmet veren firmalar ve kuruluşlar için vazgeçilmez bir tanıtım olanağı yaratıyor. Biz de bu anlamda hem ülkemizde, hem de yurt dışında gerçekleşen fuarlara elverdiğince katılmaya gayret ediyoruz. Bunun yanında her geçen gün gelişen iletişim teknolojisinin olanaklarından da fayda-

Toz metalurji parçalarının dünya genelinde yüzde 75'i otomotiv endüstrisi tarafından kullanılır. Bu bağlamda biz de ürünlerimizi Hindistan, Romanya ve Mısır'a ihraç ediyoruz.

lanarak hem potansiyel, hem de mevcut müşterilerimize ulaşma ve bu doğrultuda firmamızı tanıtma gayreti içindeyiz. İnternet ortamından olabildiğince yararlanabilmek için de web sitemizi geliştiriyoruz. Daha kolay ve hızlı hizmet üretme odaklı çalışmalarımız devam ediyor.

Hangi ürünlerinizin ihracatını gerçekleştiriyorsunuz?

Sintek Toz Metalurji Sanayi ve Ticaret



olarak biz daha çok ana sanayilere üretim gerçekleştiriyoruz ve Sinter parça tedarik edilmesi alanında faaliyet gösteriyoruz. Bu nedenle çoğunlukla firmamız bünyesinde üretimini yaptığımız ürünler montajlı kitler içinde endirekt yollardan yurt dışındaki alıcılara ulaşıyor. Bunun haricinde ise direkt olarak Hindistan, Romanya ve Mısır'a ihracat gerçekleştiriyoruz. İhracat kalemlerimiz içinde ise yine demir, bronz ve paslanmaz tozundan mamul kendinden yağlamalı oynar yataklar, düz, küresel, faturalı burçlar, çeşitli kamalar, kilit armut ve pistonları, ispanyolet dişlileri, normal ve yüksek devirli küçük ev aletleri için burçlar bulunuyor. Önümüzdeki sene içerisinde direkt yollarla gerçekleştirdiğimiz parça ihracatını artırmayı hedefliyoruz. Bu konuda yurt dışından gittikçe artan talepler var.

Türkiye makine üreticiliği bakımından sizce ne durumda?

Türk makine sektörü ülkemizin lokomotifidir. Ülkemizin sanayileşme tarihinin geçmişi çok eskilere dayanmıyor. En fazla 100 yıllık bir mazisi olan bu sektörün bugünkü durumu çok iyidir. Gelecekte daha da iyi olacağına inanıyoruz. Türk makine sektörü kendine bir amaç edindi. Cumhuriyetin 100'üncü yılında 100 milyar dolar değerinde bir hedef mevcut. Türkiye her geçen gün büyüyen ekonomisinin ve sahip olduğu bilgi birikiminin desteğiyle bence her türlü makine üretimini gerçekleştirebilecek teknolojiye ve alt yapıya sahip. Firmalar her geçen gün daha fazla Ar-Ge yatırımı yapıyor. Alanında uzman, iyi eğitim almış mühendis ve teknik kadrolarla çalışarak bugün yabancı teknolojilerle yarışan yerli teknolojileri yaratıyor. Ancak tüm sektörlerde olduğu gibi makine üretim sektöründe de küresel ekonomik sıkıntılar ve Uzak Doğu ile rekabet şartlarından kaynaklı problemler yaşandığını biliyoruz.

"TÜRKİYE'DE TOZ METALURJİ KONUSUNDA SÖZ SAHİBİYİZ"

Hassas ve seri üretime uygun makine parçaları ürettiklerini söyleyen Kaya; "Türkiye'de toz metalurji konusunda söz sahibi kuruluşlardan biriyiz. Firmamızın hedefi 'Sürekli kalite, artan üretim demektir' şeklindeki sloganı-

mız ile üretim hacmi ve pazar payını artırmak; toz metalurjisi ve sinterleme yönteminin tanınır hale getirilmesi ve yaygınlaştırılmasıdır" dedi.

2012 yılına nasıl başladınız ve şu andaki durumunuz hakkında bilgi verirsiniz?

Türk makine sektörü dünyada yaşanan en ufak bir ekonomik dalgalanmadan dahi çok çabuk bir biçimde etkilenebiliyor. Ancak son birkaç senedir ekonomi anlamında herhangi bir dalgalanmanın yaşanmaması bizlerin aleyhine oldu. Geçtiğimiz seneyi genel anlamda iyi bir durumda noktaladık. 2012'ye de piyasa şartlarının verileri ışığında iyi bir başlangıç yaptığımızı söyleyebilirim. Yeni iş bağlantıları için çeşitli görüşmelerimiz devam ediyor. Mevcut durumda çalıştığımız firmaların siparişleri ve mal teslimleri için de üretimimizi aksatmadan sürdürüyoruz.

Sektöre bakıldığında size göre en büyük problem nedir?

Bizim gibi yan sanayi olarak makine parçaları üreten firmaların genel sorunlarından biri ve belki de en önemlisi, Uzak Doğu pazarının rekabet olanaklarını ortadan kaldıran gelişimi ve ürün yaygınlığıdır. Uzak Doğu pazarı kısa bir sürede büyük bir gelişim gösterdi. Ancak bu gelişimi gösterirken fazla ürün-ekonomik fiyat politikasını uyguladı. Bu politika bizim gibi üreticileri zora soktu. Potansiyel ülkelerdeki firmalar aynı ürünü daha uygun fiyata satın alma kararı aldı. Rekabet ortamında avantajlı olan Uzak Doğu ise aynı süreçte çeşitlilik sununca bizim ürünlerimizi satmamız zorlaştı. Durumu bu bakışla değerlendirince yerli firmaların Uzak Doğu ve diğer yabancı pazarlarla rekabetini artıracak devlet desteği ve teşvikinin daha fazla olması gerektiğini düşünüyorum. Devlet ülkemizdeki firmalara teşvik ve rekabet unsurumuzu artırmamızı sağlayacak destekler verirse kısa zamanda Uzak Doğu gibi ülkelerle rekabet edebilir konumda oluruz.

"SİNER TEKNOLOJİSİNDE KALİTENİN ADRESİYİZ"

Sintek'in toz metalurjisi konusunda faaliyet gösteren ilk firmalardan olduğunun altını çizen Kaya; "Sahip olduğumuz kalite yönetim sistem

ŞAHİN KAYA KİMDİR?

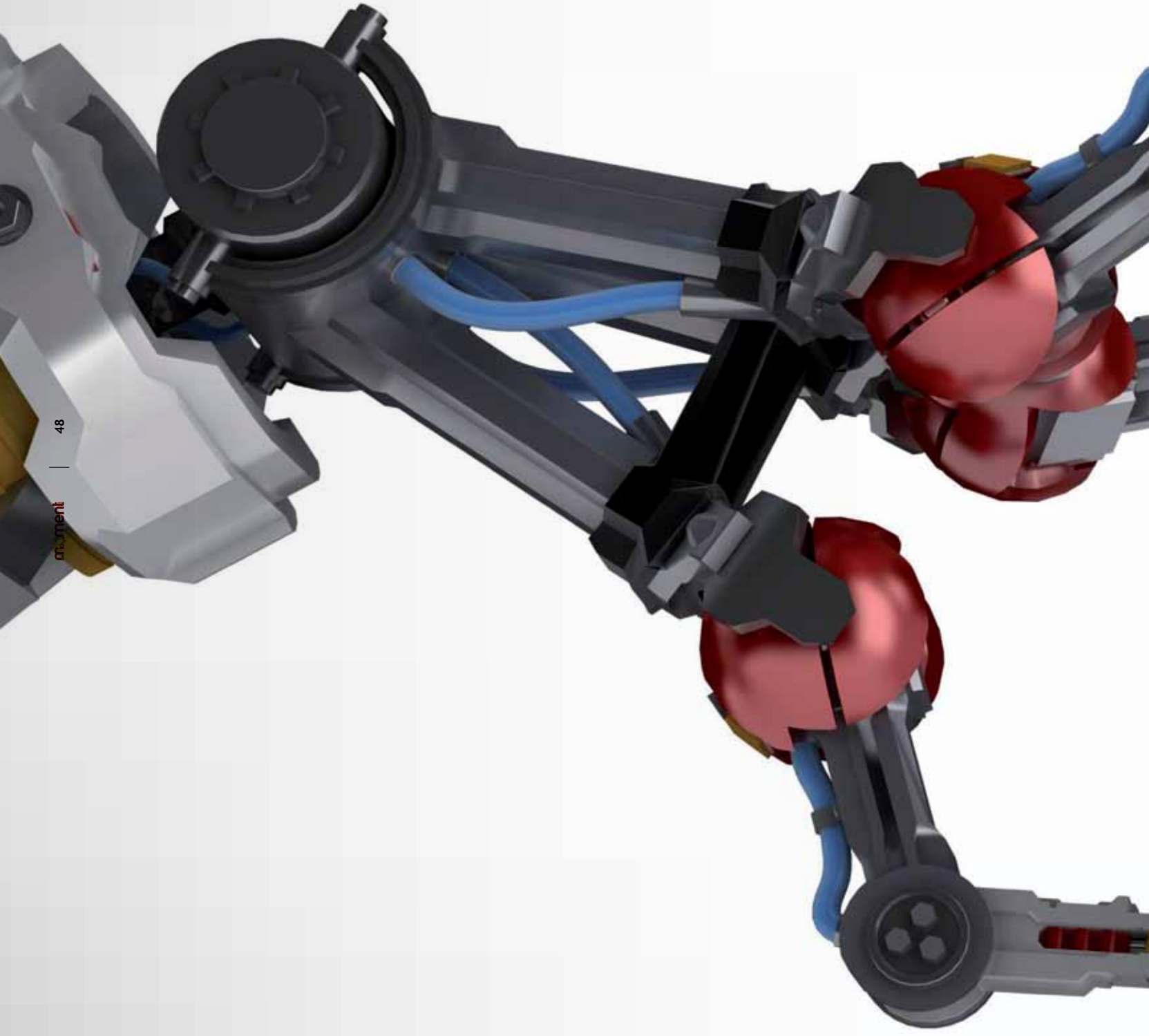


İstanbul'da 1975 yılında doğdu. 1997 yılında Yıldız Teknik Üniversitesi Metalurji Mühendisliği bölümünden mezun oldu. 2003 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi'nden İşletme Master derecesi aldı. İki yıl ısıtma-soğutma endüstrisinde çalışan Kaya 1997 yılından beri Sintek Toz Metalurji Sanayi'de üretim ve kalite bölümlerinde hizmet veriyor. Şu an Satış ve Pazarlama'dan Sorumlu Metalurji Mühendisi olarak çalışma hayatına devam ediyor.

sertifikası ve 40 yılı aşkın tecrübemizle, sinter teknolojisinde kaliteli ve rekabet edebilirliği yüksek ürünler ortaya çıkarıyoruz" diye konuştu.

Sintek Toz Metalurji Sanayi olarak sektörün geleceği hakkında neler söyleyebilirsiniz?

Toz metalurji sektörünün ve bir üretim yöntemi olarak toz metalurjisiyle parça imalatının yeterince tanınmadığını sektörün içinde biri olarak şahsen biliyorum. Aslında yüksek üretim hızları, az malzeme firesi, düşük maliyet, bitmiş parçada arzulanan hassas toleransları yakalama, karmaşık şekilli parçaların imalatı, kendinden yağlama özelliği verme, yüksek yoğunluğa sahip parça üretimi gibi avantajları göz önüne alındığında sektörün geleceğinin gayet umut vaat edici olduğunu söyleyebilirim. Zaten tüm bu olumlu göstergeler paralelinde yurt dışında sinter parça kullanımı gittikçe artıyor. Kendi müşterilerimiz de bizzat yurt dışındaki benzer uygulamalarda sinter parça kullanımı ile karşılaşarak toz metalurjisi ile tanışıyorlar.





GELECEĞİ YÖNLENDİREN SİSTEM:
**ENDÜSTRİYEL
OTOMASYON**



Otomatik üretim modern sanayinin temeli ve teknik ilerlemenin genel eğilimi olmaktadır. Bu da yeni fabrikasyon süreçleri, otomasyon olanaklarının daha geniş uygulanışı, otomatik işlem görücülerinin ve sanayi robotlarının, çeşitli tipte yükleme gereçlerinin, transfer tezgahları ve otomatik kontrol sistemlerinin kullanımı demektir. Tüm bunlar için sürekli yeni uzmanlar istemi doğuyor. Sanayi üretiminin bugünkü durumu düzenli artan çıktı, üretimin uzmanlaşarak bütünleşmesi, imalat süreçleriyle fabrika ürünlerinin standartlaşması ve ürün parametrelerinde aynılık istemi ile belirlenir. Bu son gereklilik; ancak imalat koşulları pratik olarak değişmediği sürece karşılanıyor. Fabrikasyonda, parçaların toplanmasında ve özellikle metal kesme tekniklerinde yeni yöntemlerin kullanımı yalnızca mekanizasyonda değil; imalatın, takım düzmeninin ve kontrol süreçlerinin otomasyonunda ana ön koşul oluyor. Endüstriyel otomasyonda mekanik, hidrolik ve elektronik birleşiyor. Otomasyon araçları olarak kuvvet, basınç,

Dünyada 1700'ü yıllarda ortaya çıkan otomasyon kavramı, ülkemizde son 15 yıldır gelişti.

hız iletme sistemleri (transducers), röleler, amplifikatörler, sinyal çevirgeçleri, elektriksel hidrolik ve pnömatik harekete geçiriciler kullanılıyor. Otomatik kontrolde, kam kontrolleri, mekanik durdurma kontrolleri, şablon kontroller ve nümerik kontroller söz konusu. Malzeme taşıyıcılığında basit oluklar bile otomasyonun bir parçası olarak kabul edilmekte; ayrıca ayırıcılar, besleyiciler, iticiler, yönlendiriciler ve robotlara kadar bunlar çeşitleniyor. Ölçüm işlemlerinde ve tezgahların ayarında otomasyondan yararlanılmakta; otomatik torna, freze, matkap ve taşlama otomasyonun bir kısmını oluşturuyor. Hatta montajlara da otomasyon girdi.

Endüstriyel otomasyon kavramı Türkiye'de çok yeni bir kavram olarak karşımıza çıkıyor. Yaklaşık 10-15 yıllık mazisi var. Otomasyonun pek çok çeşidi bulunuyor. Bilimsel deney ve süreçlerde otomasyon, laboratuvar otomasyonu, belli bir amaca göre çalışan bir sistemin otomasyonu, akıllı ev, bina, ofis otomasyonları, savunma sektöründe kullanılan otomasyon sistemleri ve üretim otomasyonu akla gelen ilk otomasyon çeşitleridir. Otomasyon, "Automatic Organization" kelimelerinden türetilerek "automation" kelimesi meydana gelmiştir. Bu nedenle otomatik organizasyon, el değmeden sadece makinenin çalışmasını başlatarak sonuna kadar giden bir proses, otomasyon işleminden geçmektedir. Endüstriyel otomasyon, otomasyonun endüstriye uyarlanması işlemidir. Bu ister endüstriye, ister binalara, isterse de başka bir alana uygulanabilir.

DÜNYADA OTOMASYON SİSTEMİ YAZILIMIN GELİŞMESİNE PARALEL İLERLEDİ

Dünyada bu alandaki çalışmalar

1930'lu yıllarda başladı. Özellikle transistörün bulunması önemlidir. Sonrasında Einstein'ın ekibinin de içinde bulunduğu çeşitli zamanlarda ve farklı üniversitelerde geliştirilen yazılım kavramının, yani basic'in, Fortran, cobol un gibi paketlerin ve mikro elektronikte CPU'nun bulunması ve nihayet buna paralel Windows ve dos operating sisteminin birlikte çalışmasının sağlanması bilgisayarın küçülerek 1983'lerden sonra 'personal computer'a geçmesi sonucu bugün ulaşılan inanılmaz bir evreye gelindi. ABD'de Philadelphia'da 1945'lerde ilk yapılan ve sadece dört işlem başarabilen ENIAC adlı bilgisayarın ortalama 5 bin tüpten oluştuğu ve yaklaşık 450-500 metre karelik bir alana yayıldığı düşünüldüğünde 50 yılda gelinecek noktanın ve bundan sonrasının nerelere gideceği hayal bile edilemez hale geldi. Bu sistem içerisinde üretim otomasyonunun çok uzun bir tarihi



yoktur. İlk otomasyonun T model Ford arabalarının yapılmasıyla başladığı kabul ediliyor. Aslında bunun öncesi de var. Otomasyonun ülkemizde aşağı yukarı 35 yıllık bir mazisi bulunuyor. 1970'lerde programlanabilir logic kontrol denilen PLC'lerin üretim sahasına girmesiyle otomasyon ivme kazandı. Şimdi artık PLC yerine başka cihazlar

kullanılıyor. Ölçme kavramı çok gelişti. Her üründe ölçme, her ürünün test edilmesi gibi farklı yöntemlerde kullanılan cihazlar farklılaştı. O oranda da artık üretim ve ürün mükemmelleşti.

OTOMASYON TEKNOLOJİYLE BÜYÜYOR

Bilim insanları sürekli çalışarak 1700'lü yıllarda civadan sıcaklık sensörü olarak yararlanmış ve geri besleme ile kuluçka makinesi icat ederek bilim ve teknoloji dünyasına sunmuşlardır. Günümüze geldiğimiz zaman 1949 yılında bulunan transistörlerle elektronik döneme girdik. 1949 yılından 1960 yılına kadar transistör dönemi olarak nitelendirebiliriz. 1960'tan sonra ilk entegre devreler ile elektronik sistemler daha tümleşik olarak yapıldı. 1974 yılında ilk mikroişlemci bulunarak elektronikteki adımlar daha hızlı atılmaya başlandı. 1980'le 1990 arası hızlanma, 1990'la 2000 arası daha fazla hızlanma, 2000'le 2011 arası ise çok daha büyük bir hızlanma yaşandı. Bu hızlanmalar hem fonksiyonelli, hem hızlılık ve hem de daha küçük hacimde sistemlerin gerçekleşmesi şeklinde idi. Bundan sonra daha da hızlanarak devam edecektir.

OTOMASYON DEĞİ: AMERİKA

Türk otomasyon firmaları endüstriyel otomasyon konusunda lider ülkenin Amerika olduğu kanısında. Amerika'dan sonra ise sıralamada Almanya ve Japonya bulunuyor. Sonrasında İngiltere, Fransa, İsveç var. Çin, Tayvan ve Kore hızla ilerleyen ülkeler klasmanında değerlendiriliyor. Ancak yazılımda çok gelişmiş olmasına rağmen Hindistan otomasyonda gelişmiş değil.





OTOMAŞYONUN GELECEĞİ

Faaliyetlerini hız kesmeden sürdüren ENOSAD'ın Yönetim Kurulu Başkanı Sedat Sami Ömeroğlu ile görüştük. Endüstriyel otomasyon konusunda hem sektöre, hem de gelecek hedeflerine ışık tuttuğumuz söyleşimizde, sektörün ihtiyaçlarından stratejik hedeflere kadar geniş kapsamlı bir röportaj gerçekleştirdik.

Otomasyon kavramı basit anlamıyla ne ifade ediyor?

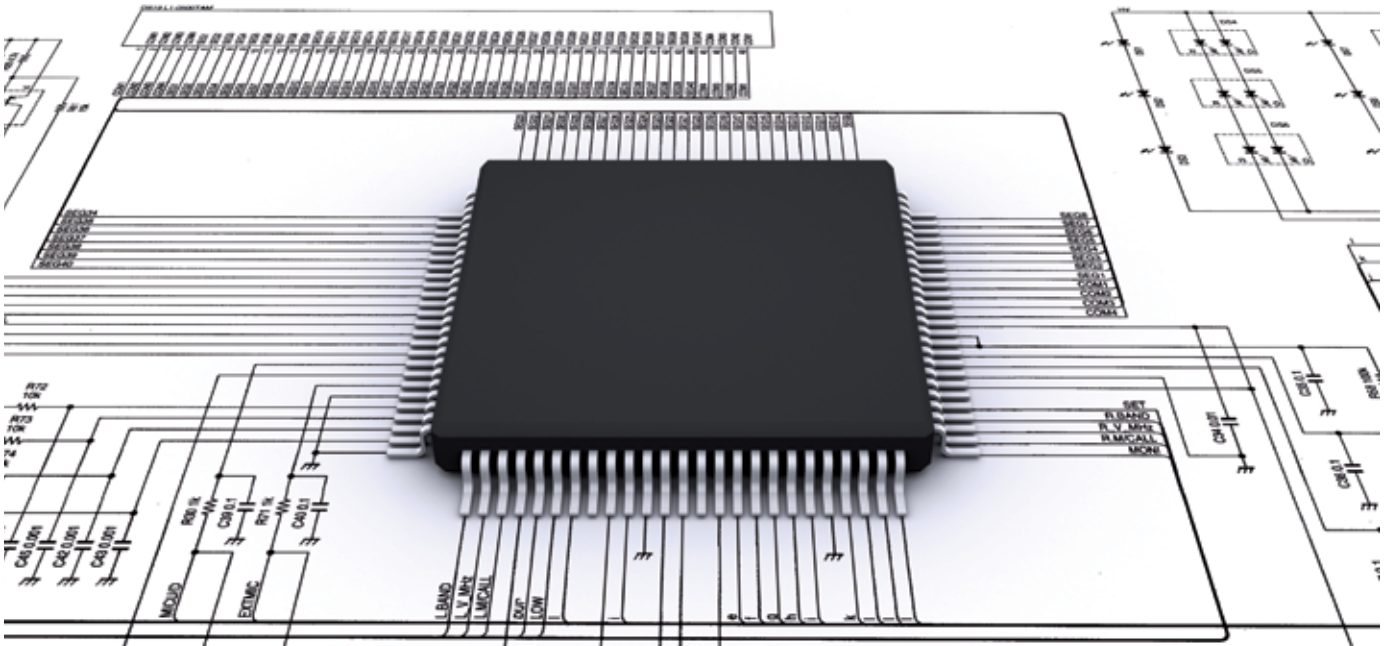
Otomasyon kavramının temel modeli İnsan vücudu ve davranışlarıdır. Doğal otomasyon olarak tanımlanan bu Otomatik kontrol sistemi esas alınarak gerçekleştirilen ve bilimsel çalışmalar başta olmak üzere endüstrinin her alanında ve farklı amaçlarla yapılan ileri teknolojiye dayalı elektromekanik sistem tasarımları, yapay otomasyon sistemleri olarak tanımlanabilir. Kısaca, yapay otomasyon insan vücudunun davranışlarından esinlenerek ortaya çıkmış gerekli kontrollerin otomatikleştirmesi kavramıdır ve işleyen her mekanizmanın insanın müdahalesine gerek kalmadan işlevlerini yerine geti-

rebilmesidir. Otomasyon olgusu kendi içerisinde çeşitlilik gösterir. Önceden tümüyle mekanik olarak yapılan kontroller, günümüzde bilgisayar alt yapısıyla bütünleşmiş mekatronik tabanlı hale dönüşmüş ve noktada özellikle yazılım ana bileşen haline gelmiş durumdadır. Kısaca; bir otomasyon sistemi, bir makineyi, hatta bir üretim yada denetim sürecini otomatik hale getirebilen, bunun için esnek ve kolaylık unsurlarını içinde barındıran akıllı bir denetimi uygulanabilir kılan mekatronik sistemlerdir.

Ülkemizde endüstriyel bazda otomasyon yapan, üreten kaç firma var?

Çok firma var; ama ENOSAD üzerin-

den konuşmak daha doğru olacaktır. Derneğimiz 2004 yılında bu tip işleri yapmaya muktedir 16 şirketin bir araya gelmesiyle kuruldu. ENOSAD'ın bugün 80 civarında üyesi var. Bunların içinde Global firmalar olduğu gibi, çoğunluk ulusal firmalardadır. Ülkemizde ENOSAD üyeleri dışında faaliyet gösteren firmaların tam sayısını vermem mümkün değil. Kimlerin ve ne tip otomasyon yaptığına dair elimizde doğru bir envanter çalışması yok. Bu konuda çalışıyoruz. İki kişi bir araya geldiğinde otomasyon yapabildikleri var sayılıyor olsa da bu durum tartışmalıdır. Belli standartları yakalamış, yetkin firmaların sayısı ise tahminime göre ülke çapında 200 civarındadır.



Bu firmaların fazla olması iyi bir şey mi? Yoksa firmaların birleşip daha az; ama güçlü firmalar olması mı gerekiyor?

Çok bölünmüşlük kesinlikle iyi bir şey değil. Küçük firmalar yerine birleşmiş, farklı disiplinlerden gelen mühendislerden oluşan güçlü ve uzman firmalar tercih edilmelidir. Uzman otomasyon firmalarının olması gerekiyor. Esas hedefimizin bu olması gerekir. Örneğin; süreç denetimi konusunda bir otomasyon yapılacaksa bunu yapacak firmanın sadece mekatronik bilmesi yetmez. Elektronik, makine ve yazılım yanında mutlaka kauçuğu, lastiği ve hatta gazı da biliyor olması lazım. Hayatta her şey kitapta yazdığı gibi değildir. Teori ve pratik çoğu zaman birbirinden çok farklıdır. Uzmanlık çok önemlidir. Bu, Türkiye'nin üzerinde durması gereken bir kavramdır.

Otomasyon konusunda önemli olan noktalar nelerdir?

Seri üretim yapan yada süreç denetimi uygulayan her sektör mutlaka otomasyona sahip olmak zorundadır. Neredeyse her sektörde "Üründe kalite, üretimde verimlilik" temelinde ürünün ve üretimin hatta sonrasında ki süreçlerin mutlak olarak otomatik olarak denetlenmesi gerekir. Kaliteyi yakalarken üretim verimliliğini göz ardı edemezsiniz. Bugün yaptığınız yanında, kaçta sattığınız önemi çok belirleyicidir. Bu noktadan bakıldığında özellikle emek ağırlıklı seri üretimlerde kalite yanında, fiyat performans ilişkisi de bozuk olacaktır. Dünyada artık tüm şirketler kaliteli üretim yanında üretimde verimi artıracak yöntemlerle dünya pazarında bir yer edinmeye çalışıyor. Marka değerine sahip olmak; ancak uygun bir otomasyon altyapısının üzerine kurulabilir. ENOSAD üyelerinin yaptığı işler çoğunlukla bu kapsamdadır.

Otomasyonda AB ülkeleri ve Amerika gibi ülkelerin lider konumda olmasını nasıl açıklıyorsunuz?

Uzak Doğu'yu da konunun içerisine katmak lazım. Bir kere bu teknolojiler konusunda çalışmaya bizden daha önce başladılar. Verim kavramına bizden daha önce ulaştılar. Ama burada lider olurken özellikle alt yapı ve eğitim üzerinde durdular. Bu gibi ülkelerin bu kadar ileride olmalarının en önemli



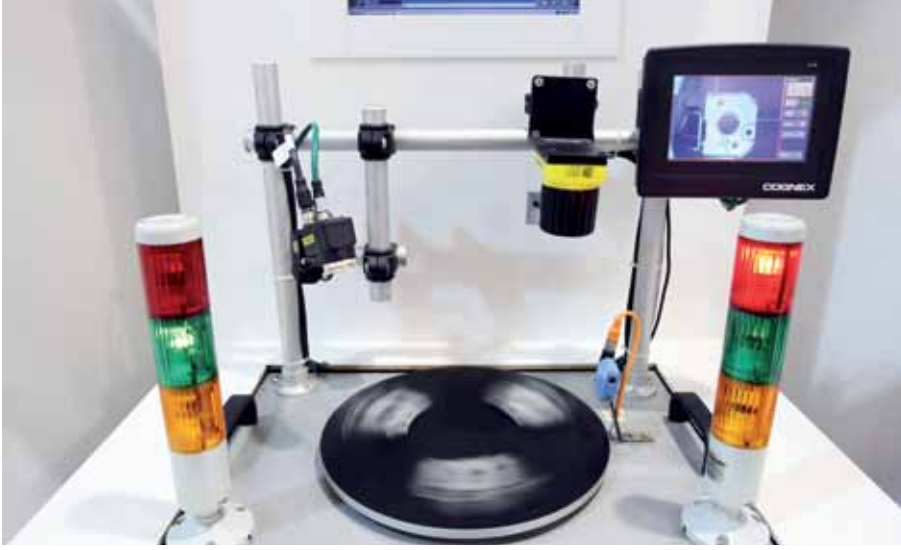
SEDAT SAMİ ÖMEROĞLU
ENOSAD Yönetim Kurulu Başkanı

bir diğer sırrı da eğitimde saklıdır. Ama bunlar madalyonun bir yüzünü gösteriyor. Madalyonun diğer yüzünde ise çalışma disiplini yatıyor. Bu durum, toplumun sahip olduğu alt kültürle çok yakından ilgili bir konudur ve süreç gerektirir. Kaliteyi satın alanın istemesi, bunun farkında olması gerekir. Farkındalık Türkiye'de yeni yeni oluşuyor. Otomasyon sektörünün mazisi ülkemizde 80'li yıllar civarına dayanır. Günümüzde yaygınlaşması teknolojinin de gelişmesine paralel olarak oldukça yeni sayılır. Ama bu gün dünyaya rekabete ulaştığımızı da belirmemiz gerekir.

Ülkemizde yapılan otomasyonun iyi yapıldığını söylemek mümkün mü? Dünyaya rekabete yeni yeni başladık. Ama hızlı gidiyoruz. En iyi biz diyemeyiz ama daha alınacak mesafe olsa da iyiler arasında sayılabiliriz. Geçenlerde Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının yaptığı bir sektör buluşmasında Türkiye'de yapılan makinenin kilogramının 6 dolar, Almanya'nın yaptığı makinenin fiyatının ise 100 dolar olduğu belirtilmişti. Oysa İki ülke de

Çok küçük firmalar yerine birleşmiş, yaptığı işi iyi bilen hatta farklı disiplinlerden oluşan güçlü firma modellerinin oluşması lazım.

aynı malzemeyi, aynı kontrol sistem alt yapısını kullanıyor. Aradaki önemli fark disiplin ve yaratıcı düşünceye verilen önem ve iç talep dinamizmi. Hatta daha da önemlisi Takım çalışması kültürü. İşçisinden mühendisine çok verimli çalışıp takım çalışmasını becerebiliyorlar. Zamanı verimli kullanma yetileri var. Başkasının kontrolünden daha çok, kendi kendileri kontrol edebilme gibi bir alt kültürleri var. Kendi performanslarına kayıtsız değiller, bunu çok önemsiyorlar. Hatta başkasının çalışmasında kendilerini doğrudan ilgilendirmese dahi bir aksama varsa, buna kayıtsız kalmıyorlar. Dolayısıyla



otokontrol sistemi oluşmuş. Bizim de bu alt kültüre çok kolay ve hızlı ulaşmamız gerekir. Birde kendi marka değerini yaratabilmeyi başarabilmiş durumdalar. Daha doğrusu ülke marka değeri olmuş.

Peki sizce eşit şartlarda üretim yapıyor olmamıza rağmen bizden önde olmalarında başka ne gibi unsurları söz konusu olabilir?

Aradaki en büyük fark Çalışma verimliliğidir. Bilgi edinebilir bir şeydir ama çalışma ahlakı edinilemiyor sonradan. Bakın bugün aranan her tür bilgi kitaplarda hatta internette var. Ulaşmak artık çok kolay. Bilgi sırt olmaktan neredeyse çıkmış durumda. Bizim okuduğumuz matematikle, fizikle, Amerikalı'nın, Alman'ın ya da Japon'un okuduğu matematik yada fizik arasında bir fark yok. Kullandıkları malzemelerin ham maddesi de uzaydan gelmiyor. Üstelik bizden yada benzer ülkelerden alıyorlar. İş yapıyorlar ve aynı bilim çerçevesinde öğreniyorlar. Ancak bizim yaptığımızla onların yaptığı arasında bir fark var. Onlarda 'adamsendecilik' yok. Ben yaptım oldu yok. Sonra yaparım yok... Ürettiklerini önce kendileri için yapıyorlar, kendileri beğeniyor ve hatadan korkuyorlar. Rekabete kendilerini iyileştirebilmek için açıklar. Adam kayırma yok. Doğru adamı doğru yere getirme ve orada tutabilme yetileri çok gelişmiş. Onların kendi özünde olan bir şey bu.

Türkiye'nin dünya klasmanında yeri nerededir?

Bu klasmanı ölçmek çok kolay değil

tabi. Amerika ve Avrupa'nın yanında özellikle Japonya, Güney Kore Hindistan, Hong Kong hatta şimdilerde Çin, Malezya ne yazık ki bizim önümüzde. Avrupa, Amerika için konuşmuyorum ama saydıklarım arasında bizden sonra bu işlere başlayan bazı ülkeler bizi çoktan geçmiş durumdalar. Arayı kapatmak için çok ve özel çalışmamız lazım. Bu noktada 2023 ile ilgili makine sektörünün koyduğu 100 milyar dolarlık ihracat hedefinin farkındalığı sektörümüz açısından bence çok önemli. O hedefe ulaşabiliriz, daha iyisini de yapabiliriz. Belirlenmiş bu hedefe ve kilitlenmiş olmamız çok ama çok önemli bir adım olacaktır. Buna inanmalıyız. Bu sebeple ben iyi bir yolda olduğumuzu düşünüyorum. Dolayısıyla Türkiye, bu konuda 2023 hedefine kilitlenmesi lazım. Ülkemiz kısa zamanda, kısa mesafe koşucusu gibi hızlı koşmalı, sonrasında da bunu yorulmadan ve mutlaka maratona çevirmelidir. 'Ben de yaptım, ve yapacağım' dememiz gerekir. Bu imajın yaratılması gerekir. "Made in Turkey" kavramını içimizde ve dünyada büyütmeli ve sürdürülebilir yollarını mutlaka bulabilmeliyiz. Otomasyon sektörü bu noktada anahtar konumdadır.

Sektörde 2023 hedefiyle ilgi olarak sizce ne gibi önlemlerin alınması gerekiyor?

Alınacak önlemlerin radikal önlem olması lazım. Bu noktada öncelikle takım çalışmasının üniversitelerde şart koşulması lazım. Örneğin; Üniversite stajlarının mutlaka 20 günden fazla olması lazım. Bir stajyer öğrenci

2023 ile ilgili makine sektörünün koyduğu 100 milyar dolarlık ihracat hedefinin farkındalığı çok önemli. Bu hedefe ulaşabiliriz, hatta daha iyisini de yapabiliriz. Böyle bir hedef belirlenmiş ve bizim de ona kilitlenmiş olmamız son derece önemlidir.

staj yaptığı yerin ne iş yaptığını bile bu zaman içinde öğrenemez. Öğrenciler stajlarını bir yıl boyunca ve en az 6 ay blok olmak üzere sürdürmelidirler. Geri kalan süreyi de isterlerse entelektüel birikimleri için harcayabilirler. Sanayi bakanlığınca firmalara bu konuda akreditasyon verilmelidir. Bu aynı zamanda firmalara hükümet nezdinde puan da getiriyor olmalı. Bu ve benzer konular ENOSAD çatısı altında sıkça gündeme geliyor. Meslektaş üyelerimizle bu konuda fikir alışverişinde bulunuyoruz. Daha çok detay var ama bunları burada belirtmek çok uzun sürer. İşler bugünden yarına değişemeyebilir elbette. Ama uzun ve kısa vadeli yol haritaları belirlenmesi gerekir. Mühendis olmak öyle herkesin harcı falan olamamalıdır. Herkes nasıl doktor olamıyor yada olmamalıysa, mühendisliğin de doğrusu öyle herkesin yapabileceği bir meslek olmadığı açıktır. Diğer yandan rekabet koşullarının düzenlenmesi gerekir. Rekabet hukuku önemlidir. Taklitçiliğin ve kopyanın şirket bölünmelerinin mutlaka önüne geçilmesi gerekir. Şirket Birleşmeleri radikal bir şekilde teşvik edilmeli ve kolaylaştırılmalıdır. Dünya çapında pazarlama ağları ve yeni stratejiler uygulanmalıdır. Destekler herkese değil, doğru işlere ve yoğun şekilde yapılmalıdır. Devlet desteklerinde paradan daha önemli unsurlar da dikkate alınmalı ve mutlaka dahil edilmelidir. Ve bence en önemlisi 2023

hedeflerine çok makine ihracatına değil katma değeri yüksek ileri teknoloji ağırlıklı Akıllı makine üretiminde yaratıcı ve yenilikçi fikirlere destek verilmelidir. Bu noktada Bilim San ve Teknoloji bakanlığının Otomasyon teknolojilerine özel önem vermesi süreç açısından mutlak gereklidir. ENOSAD bu konuda bakanlıkla sıkı işbirliğine hazırdır. Türkiye’de özellikle makine üreticilerinin 2023’e hedeflenmiş durumda olduğunu görüyorum ve bundan memnuniyet duyuyorum.

Ülkemizde anahtar teslim projeler yapan firmaların durumu nedir?
ENOSAD aslında proje üreten firmaların bir araya gelmesiyle oluşturulması planlanan bir yapı içindeydi. Ama başlangıçta sektörde bu işi yapan firma başvurusu yeterli olamadı. Bu nedenle sektördeki tüm oyuncular bir araya gelerek bugün ortaya çıkan yapı oluştu. Bu yapının içinde anahtar teslim Otomasyon Projeleri üretenlerin yanında sensör, motor, PLC, PAC, konstrüksiyon malzemeleri gibi teknoloji üreticisi ithalatçı firmalar hatta bilgi ve tanıtım hizmeti sunan sektör dergileri de yer aldılar. Bu şirketler içinde teknoloji üreten dünya çapında firmalar da ağırlıklı olarak varlar. Kısacası ENOSAD sektörde ciddi ve işini iyi yapan firmaların biraraya geldiği otomasyon teknolojileri üreten yerli ve menşei

yabancı olan teknoloji tabanlı firmalardan oluşan bir dernek. Yakında internet sitemizde böyle bir sınıflandırma çalışmanın duyurusu da yapılacak. Çok yakın zamanda anahtar teslim proje yapan yada tedarik eden firmalara belli bir disiplin temelinde web sayfamızdan ulaşabilmek mümkün olacak. Bu konu önemsedığımız bir konudur ve ana hedeflerimizin başında gelmektedir.

Otomasyon firmaları sizce Ar-Ge’ye mi yoksa Sis-Ge’ye mi önem vermelidir?
Bu yalnızca otomasyon için değil, tüm makine sektörü için geçerli bir durum. Ülkemizin hedefi Ar-Ge’den daha çok Sis-Ge olmalıdır. Yani sistem geliştirmeye, sistem tasarımına ağırlık vermemiz gerekiyor. Nasıl en verimli, en kabiliyetli, akıllı sistemleri geliştirebiliriz düşüncesinin hâkim olması lazım. Türkiye’nin hedefi bu olmalıdır. Akıllı makineler yapamazsak makinelerimizin kilosu 6 doları aşamaz. Bu durum uzun vadede bizi hedefe götürmüş götürse de bu durumun vadedi sürdürülemez. Ar-Ge bu işin içinde önemli bir bileşendir. Ar-Ge Türkiye’de son 15 yıldır yoğun olarak var olsa da biz bunun yeterli bir söylem olmadığını düşünüyoruz. Ar-Ge’nin nerede başlayıp, nerede bittiği konusunda çok net çizgiler yok. Sis-Ge kavramı ise ENOSAD’ın altını çizdiği önemli bir kavramdır ve içini

ŞEDAT SAMİ ÖMEROĞLU KİMDİR?



Yıldız Teknik Üniversitesi’nden 1982 yılında mezun oldu. Elektrik-elektronik mühendisi olan Ömeroğlu, birkaç sektörde mühendis olarak çalıştıktan sonra 1995’de ileri otomasyon ve akıllı sistemler geliştirme konularında çalışan kendi şirketini kurdu. 2004 senesinde ise 16 Şirketin bir araya gelmesiyle Endüstriyel Otomasyon Derneği (ENOSAD)’ı kurdu. Ömeroğlu şu an ENOSAD’ın 4. dönem Yönetim Kurulu Başkanı olarak hizmet veriyor.

dolduracak bilgi ve beceri birikimine sahip olduğumuz kanıtlarıyla ortadadır.



Ar-Ge’ye firmalar sizce biraz da zaman kaybı şeklinde mi bakıyor?

Ne yazık ki evet. Çoğu üreticinin konuya boşuna zaman ve para kaybı olarak baktığını görüyoruz. İşletmeler risk almakta cimri davranmaktalar. Bu tip yatırımlardan kaçınıyorlar. Diğer taraftan sıradan işlerin örneğin Ürün yada model geliştirmenin çoğunlukla Ar-Ge olarak tanımlandığıyla yada Ar-Ge ağırlıklı projelerden normal bir iş performansı beklentisiyle ucuz ve kısa zamanda başarımlar beklentileriyle sıklıkla karşılaşıyoruz. Daha önce dediğim gibi Ar-Ge’nin tanımı çok değişken ve bilinçli farkındalığından bahsetmek biraz zor. Ar-Ge şüphesiz ki çok değerli bir konu. Birçok başarılı projeden bahsetmek elbette mümkün. Bu memnuniyet verici bir durum. Ama bunun terside ne yazık ki sıklıkla karşılaşılan bir durum. ‘Ben şu şartlar altında şunu yaptım, şu kadar para harcadım, bu



yaklaşımı uyguladım; ama sonuç şu sebeplerden başarısız oldu da denebilir. Hep başarıların kitabı yazılmış. Oysa başarısızların kitabının yazılmasına daha fazla ihtiyaç var. Bu yolla hatalardan ya da eksikliklerden ders alınabilir. Aksi takdirde başarısızlık tekrarları ülke çapında verimsizlik yaratacaktır. Oysa sistem geliştirme hedefinin içinde zaten ağırlıklı olarak Ar-Ge var. Tabii ENOSAD olarak konuya Sanayi tarafından ve sektör temelinde bakıyoruz. Akademik yönden bakıldığında Ar-Ge'nin önemi ve gereklilikleri çok açık ortadadır. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın yeni yapılanmasının doğal sonucu olarak bu konularda çok faal durumda olması memnuniyet vericidir.

Firmaların bu noktada en büyük hatası nedir?

Bizce Ar-Ge'nin özgün olması lazım. Ancak gerçekte uygulama bu yönde değil. Çoğu zaman işletme bize 'Bu işi ve şu kadar sürede istiyorum, fiyatınız ne olacak?' diye soruyor. Yapacağınız Araştırma için bir fiyat konuşabilmek mümkün olmadığı gibi çoğu zaman gecikmenin cezası da var. Geliştirme için ise en ucuz olmak zorundasınız. Tabii haksız rekabete de dayanacak gücünüz olabilmeli. Böyle Ar-Ge yapılır mı? Ne yazık ki bilginin değeri Türkiye'de hala yok.

Üniversitelerin ilgili bölümlerinde yetişen öğrenciler sizce yeterli mi?

Talebe bilgi talep eden, öğrenci ise öğretileni alan, anlayan demektir. Bu kavram çok ama çok önemlidir. Bence öğrenci artık, bilgiyi talep eden olmalıdır. Ben mühendislik kökenliyim. mühendis, batıda 'Engineer' demektir. Bir de Teknoloji terimi var. Yunanca 'Tekno' ve 'logia' kelimelerinin birleşimiyle oluşmuş. 'Tekno' ustalık, beceri; 'Logia' ise bilim demek. Yani teknoloji ustalık ve beceri bilimi, üretim bilimi demektir. 'Engineer' ise Latince kökenli ingeniatiorem'den türemiş ve teknoloji üretmekte kabiliyetli olan kişi anlamına geliyor. Bizdeki karşılığı 'Mühendis'. 'Mü' bilmek 'Hendese' ise geometri anlamındadır. Yani Arapça "geometri bilen kişi" demek. Bir tarafta geometri bilen, diğer tarafta teknoloji üretmekte kabiliyetli olan kişi... Bugün dünyaya hangisi hakim?

Bizim engineer'lar yetiştirmemiz gerekiyor. Yabancı kelimelere takılmış değilim, çok sevmem de üstelik. Fakat bu bizim işimizle ilgili bir kavram ve farkı anlatmak bakımından gerekli diye düşünüyorum. Yetişen mühendislerimizin teknoloji üreten kabiliyetli kişiler olması lazım. Bu nedenle belki biraz olumsuz olacak ama üniversitede bilgiyi talep eden öğrencilerin yeterli olduğunu düşünmüyorum. Öğrencilerin çoğu işinde uzman olmak yerine kolay ve çabuk zengin olma hayaline sahip. Diğer yandan yeni nesil hala takım çalışmasına açık değil. Bireysellik çok ön planda. Bunun da hızla değişmesi lazım. Birde gençlerle işveren arasında Güven sorunu var ki burada bahsetmek uzun sürer diye girmiyorum. Ama şu kadarını söylemeliyim ki firmaların çoğu bu güvensizlik temelinde kendilerini kollamak adına bilgiyi paylaşmaktan uzak duruyor. Buda bilginin paylaşımını birikimini engelleyen negatif bir faktör olarak firmanın yenilikçi yaratıcılığı engelliyor. Bu durum özellikle teknolojiyle uğraşan firmaların ömrünü kısaltan ciddi bir verimsizlik faktörüdür ve gelecek için çok önemlidir. Üniversitelerimize yönelik önemsedığımız bir diğer değişim önerisi de bitirme ödevleri konusudur. Bizde olduğu gibi mezun olan bir mühendisin işe adaptasyonundaki sürenin uzun olması dünyada da yaşanan bir verimsizlik konusudur. Hangi disiplinden mezun olursa olsun bir mühendisin tek başına

Akıllı Sis-Ge ana hedef olmalıdır.

değer teşkil etmesi artık çok nadirdir. Bu konuda farklı disiplinlerden en az iki mühendisin bir araya gelerek takım çalışması sonucunda ortak bitirme projesi yapması esas olmalıdır. Konular fakülte yönetimlerince ve endüstrinin istekleri doğrultusunda seçilmelidir.

Otomasyon sektöründe yaşanan sıkıntıları nasıl sıralarsınız?

Birkaç problem özellikle sektörü derinden etkiliyor. Bunlardan biri şirket bölünmeleridir. Bu olağanüstü sıkıntılı bir durumdur. Gelecekle ilgili maratonda bizi yalnız bırakır, insanların bir araya gelmesi ve bir arada kalması artık zorunluluktur. İş transferlerinde varsa mutlaka referans mektuplarının tekrar gündeme gelmesi lazım. Birçok şirket biliyorum ki teknolojiyi transfer etmiyor, bilgiyi üretmiyor. Bilgi el değiştirecek kaygısıyla saklanıyor. Bu konuda hukuk çok zayıf, çok geriden geliyor. Ayrıca gençler çoğunluk adına yenilikçi değil, diplomayla çok para kazanmak istiyorlar. Daha mühendis ve uzman olmadan hatta piyasa deneyimi olmadan iş beğenmiyorlar. Özellikle derneğimizin çatısı altında yer alan



bazı şirketlerin büyüme potansiyeli çok yüksek olmasına rağmen, bu olumsuzluklara dayalı büyüyemiyorlar. Çünkü genç mühendislerde bilgi yada uzmanlık yerine kısa zamanda yüksek ücret hedefi her şeyden çok daha önemli. Genç mühendisler işi biraz öğrendikten sonra hemen ayrılarak ya rakibe gidiyorlar yada rekabete giriyorlar. Kopyalama, müşteri çalma konularında etik dışı yaklaşımlar ne yazık ki çok yoğun. Bu sektörümüzde kanayan bir yaradır. Diğer yandan hala yabancı hayranlığı devam ediyor. Yerli firma olarak en iyi işi de ortaya koysanız, ucuza yapmalısınız beklenti var. Yerli otomasyon şirketlerinde fiyat çok belirleyici oluyor. Teşvik konusunda destekler artırılabilir, üreten firmaya mı yoksa alıcı şirkete mi verileceği tartışılmalıdır. Ama önlemlerin alınması mutlaka gerekir.

Bu sorunlar hangi çalışmalarla azalabilir?

Şirket yapılarının radikal bir şekilde düzenlenmesi gerekir. Şirketlerin birleşmeleri desteklenmelidir. Örneğin; makine, yazılım, elektronik alanında iş yapan şirketlerin bir araya gelebilmesi, birlikte iş yapabilmesi, ortaklık yapılması desteklenmelidir. Çok ve herkese teşvik yerine, az ama ciddi ve kontrol edilebilir teşvikler verilmelidir. Herkes her işi yapamamalıdır. Herkesin üniversiteye gitmesi ve mühendis olması gerekmediği çok açıktır. Çoğu zaman teknisyenlik mühendislikten daha önemli olmaktadır. Teknisyen sayısının ve niteliğinin artması ve geliştirilmesi gerekir.

Sektörün 2012 yılı hedef ve projeleri arasında neler var?

Sektör büyümek istiyor. Türkiye'deki

müşteri firmaların çoğunluğu yurt dışı kaynaklı üreticilerdir. Bu firmalara hizmet yanında, hedefimiz yurt dışına da sistem tasarımlarının ihracının kesinlikle artmasıdır. Bu noktada Akıllı Sistem tasarımlarına özel önem verilmesi ve desteklenmesi gerekir. Dünyaya 'Biz de iyi yaparız' diyebilmek için bazı farklı yollar ve yurt içi firmaların yerli sistem tasarımlarına yönlendirilmesi için farklı tanıtım faaliyetlerinin artırılması planlanıyor. Endüstriyel otomasyon ve akıllı sistemler/makineler konusunda dünyada özellikle Avrupa'da pazarlama ofisleri kurulması çok yerinde olur. Bu konuda üyelerimizin geliştirdiği bir dizi önerinin, derneğimiz nezdinde hükümetimizle paylaşımı ve geliştirilmesi temelli toplantılar düşünülmektedir.

"VİZE PROBLEMİ YAŞANIYOR"

"Altınay Robot Teknolojileri başta otomotiv ana ve yan sanayileri olmak üzere cam, beyaz eşya, mobilya, seramik ve gıda gibi sektörlerde fabrika seviyesinde robotlu esnek üretim/otomasyon üretim ve montaj hatlarının mühendisliği, üretimi ve devreye alınması hizmetlerini gerçekleştiriyor. Altınay ihracat faaliyetlerinin tamamını serbest bölge üzerinden yapıyor. Bu

nedenle sorunları şirketimiz açısından iki başlıkta toplamak mümkün. Altınay yurt dışındaki otomobil fabrikalarında robotik sistemlerin kurulumunu yaptığı için çalıştırdığı personelin bir kısmını 3-6 aylık süreler itibarıyla yurt dışında bulundurması gerekiyor. Bu bakımdan şirket çalıştırdığı personel ile ilgili olarak bilhassa AB ülkeleri açısından bir vize problemi yaşıyor. Bunun yanı sıra

Eximbank kaynakları bazen yetersiz kalıyor. Bir de Eximbank'ın kullandığı krediler için yüzde 100 teminat istemesi de şirketlerin kredi maliyetlerinin artmasına neden oluyor."

K. İHSAN AKINCI
Genel Müdür Yardımcısı
Altınay Robot Teknolojileri

"TÜRKİYE'NİN HEDEFİ İHRACAT"

"Elsim, 1989 yılından bugüne endüstriyel hareket otomasyon sektöründe önemli ilklere imza atarak endüstri ve makine imalatçılarına ihtiyaçlarına yönelik kaliteli çözümler sunuyor. Firmamızda son dört yıldır ihracat daha sistemli yapılıyor. Firma olarak ana hedefimiz Almanya ve İtalya pazarıdır. Bu hedefler

içerisinde İran'ı da dahil edebiliriz. İhracat konusunda herhangi bir sıkıntı çok fazla yaşanmıyor. Ancak fuar konusunda zorlanmalar yaşandığını söyleyebilirim. 2012 yılında hedefimiz ihracatımızı artırma yönünde olacak. Bu kapsamda zaten Türkiye'de dünyaya açılım yapıyor. Ülkemizde Avrupa'ya göre yüzde 20

daha az enerji tüketen ürünler var. Bizim motorlarımızı kullanarak firmalar daha verimli makineler üretebiliyor."

HASAN BASRİ KAYAKIRAN
ELSİM Elektronik
Firma Sahibi

"FİRMA OLARAK İHRACATTA SORUN YAŞAMIYORUZ"

"Test teknolojilerini Türkiye'ye ilk getiren firmalar arasında yer alıyoruz. E3TAM olarak firmalara hem otomasyon yapıyoruz, hem de bunu yurt dışına ihraç ediyoruz. Yurt içinde de bu faaliyetleri yapıyoruz. Firma olarak biz daha çok test sistemleri konusunda çalışıyoruz. Özellikle teknolojik olarak yapay

görme kavramını Türkiye'ye ilk getiren firmayız. Bunun içinde yapay duyma ve yapay dokunmayı da sayabiliriz. Bu konuda ilk Ar-Ge çalışmalarını yapan öncü şirketlerden biriyiz. Hindistan'da bir şirkete beş tane bilgisayar, yazılım alt yapısına sahip test makinesi yaptık. Çok beğenildi, beş tane daha ısmarla-

dılar ve onlarla çalıştık. İhracat yaparken sıkıntı yaşadığımızı söyleyemem."

SEDAT SAMİ ÖMEROĞLU
E3TAM Endüstriyel ve Bilimsel Test
Teknolojileri Tasarımı
Firma Sahibi



İSVİÇRE EN FAZLA MAKİNE İTHAL EDİYOR





İsviçre 2011 yılında Türkiye'den 1,5 milyar dolar değerinde ithalat gerçekleştirdi. Söz konusu ithalatta 25 milyon dolarlık payın sahibi ise makine sektörü oldu.

Gelişim atağına kalkan İsviçre otomatik bilgi işlem makineleri ve ünitelerine ihtiyaç duyuyor.



A lmanya, Fransa, İtalya, Avusturya ve Liechtenstein ile sınırları bulunan İsviçre, bir Orta Avrupa ülkesidir. Ülkenin yüz ölçümü 41 bin 277 kilometrekare olup, bu alanın 30 bin 741 kilometrekaresi verimli ve 10 bin 828 kilometrekaresi verimsiz topraklardan oluşur. İsviçre'nin büyük bir bölümü dağlar ve göller ile kaplı olup, en yüksek noktası deniz seviyesinden 4 bin 634 metre yükseklikte bulunan Monte Roseun Dufour Tepesi ile en alçak noktası deniz seviyesinden 193 metre yükseklikte bulunan Lago Maggiore'dur. Ülkenin nüfusu 2011 yılı tahminine göre 7,7 milyon'dur. Yaşlanan nüfus ülkenin en önemli dezavantajlarından biridir. Ülkedeki ortalama yaşam süresi AB (yüzde 25) ortalamasının üzerindedir. Yapılan tahminler 2030 yılında 65 yaş üstü nüfusun toplam içindeki payının yüzde 42,6'ya kadar yükseleceğini gösteriyor. İsviçre'de haftalık çalışma saati 38 saat olmakla birlikte sektörlere göre değişiklik gösterebilir. İsviçre'nin en önemli ticaret ortağı Almanya'dır. Ülkenin ihracatının, ithalatı karşılama oranı yüzde 113'tür.

TÜRKİYE-İSVİÇRE DIŞ TİCARETİ

Ülkemiz ile İsviçre arasındaki 2011 yılı dış ticaret dengesi ülkemiz aleyhine açık veriyor. Dış ticaret dengesi 2011 yılında bir önceki yıla göre yüzde 222 azaldı. 2011 yılında iki ülke arasındaki

TÜRKİYE VE İSVİÇRE İKİLİ DIŞ TİCARETİ (\$)

Kaynak:
TUIK verileri

		2009	2010	2011
İhracatımız	Değer	3.931.821.024	2.056.859.883	1.489.182.046
	Değişim %		-47,7	-27,6
İthalatımız	Değer	1.999.386.065	3.153.701.528	5.018.822.764
	Değişim %		57,7	59,1
Hacim	Değer	5.931.207.089	5.210.561.411	6.508.004.810
	Değişim %		-12,2	24,9
Denge	Değer	1.932.434.959	-1.096.841.645	-3.529.640.718
	Değişim %		-156,8	221,8

dış ticaret hacmi bir önceki yıla göre yüzde 24 artarak 7 milyar dolar kaydedildi.

TÜRKİYE, İSVİÇRE'YE BUZDOLAPLARI, DONDURUCULAR İHRAÇ EDİYOR

İsviçre'ye genel ihracatımızda ilk sırayı "İnciler, Kıymetli Taş ve Metal Mamulleri, Madeni Paralar", ikinci sırayı "Mineral Yakıtlar, Mineral Yağlar ve Müstahsalları, Mumlar" alıyor. "İnciler, Kıymetli Taş ve Metal Mamulleri, Madeni Paralar" ürün grubundan 2011 yılı içerisinde gerçekleştirilen ihracat değeri 598 milyon dolar değerinde bulunuyor. Bir önceki seneye göre sözkonusu ürün grubu yüzde 54 azaldı. Toplam ihracatımız 2011 yılında 2 milyar dolar seviyesine yaklaştı. Aynı yıl içerisinde 2010 yılına göre en fazla ihracat artışı ile "Mineral Yakıtlar, Mineral Yağlar ve Müstahsalları, Mumlar" ürün grubunda gerçekleşti.

TÜRKİYE, ÜLKENİN MAKİNE İTHALİNDE 29. SIRADA

İsviçre 2011 yılında makine ve aksamlarında toplam 21 milyar dolar ithalat gerçekleştirdi. İsviçre'nin 2011 yılı verilerine göre makine ve aksamlarında gerçekleştirdiği ithalat, 9 milyar dolar ile en fazla Almanya'dan oldu. Almanya'yı, İtalya ve Fransa takip etti. 2011 yılında, 2010 yılına göre ilk on ülke içerisinde en fazla ithalat artışı gerçekleşen ülke yüzde 28 ile İtalya oldu ve aynı yıl İtalya'dan 2 milyar doların üzerinde ithalat gerçekleşti. Türkiye, İsviçre'nin ithalat gerçekleştirdiği ülkeler arasında 29. sırada yer alıyor. İsviçre'nin 2011 yılında Türkiye'den yaptığı makine ithalatı 25 milyon dolar değerinde gerçekleşti.

İSVİÇRE EN FAZLA BİLGİ İŞLEM MAKİNELERİ İTHAL ETTİ

İsviçre'nin 2011 yılında makine ve aksamları toplam ithalatı yaklaşık 21

İSVİÇRE'NİN MAKİNE VE AKSAMLARI İTHALATINDAKİ BAŞLICA KALEMLER (84.FASIL-\$)

Kaynak: BM İstatistik Bölümü Verileri

GTİP TANIMI	2009	2010	2011	Değişim 11/10(%)
1 OTOMATİK BİLGİ İŞLEM MAKİNELERİ, ÜNİTELERİ	2.598.766	3.116.283	3.510.991	12,7
2 MATBAACILIĞA MAHSUS BASKI MAKİNELERİ, YARDIMCI MAKİNELER	1.156.338	1.175.002	1.248.056	6,2
3 MUSLUKÇU, BORUCU EŞYASI-BASINÇ DÜŞÜRÜCÜ, TERMOSTATİK VALF DAHİL	699.586	822.429	965.382	17,4
4 KENDİNE ÖZGÜ FONKSİYONLU MAKİNE VE CİHAZLAR	702.124	740.095	935.862	26,5
5 TURBOJETLER, TURBO-PROPELLER, DİĞER GAZ TÜRBİNLERİ	1.016.456	823.386	917.479	11,4
6 [84.56-84.65]'DEKİ MAKİNELERİN AKSAM VE PARÇALARI	465.814	603.967	803.954	33,1
7 HAVA-VAKUM POMPASI, HAVA/GAZ KOMPRESÖRÜ, VANTİLATÖR, ASPIRATÖR	531.453	584.840	665.766	13,8
8 AĞIR İŞ MAKİNE VE CİHAZLARININ AKSAM VE PARÇALARI	508.238	495.837	597.282	20,5
9 BUZDOLAPLARI, DONDURUCULAR, SOĞUTUCULAR, ISI POMPALARI	464.860	486.405	591.935	21,7
10 SANTRİFÜJLE ÇALIŞAN KURUTMA, FİLTRE, ARITMA CİHAZLARI	478.358	511.059	583.068	14,1
DİĞER	8.118.822	8.696.152	10.072.858	15,8
TOPLAM	16.740.815	18.055.455	20.892.633	15,7

milyar dolar değerinde kaydedildi. İsviçre'nin makine ve aksamları ithalatında ilk sırada "Otomatik Bilgi İşlem Makineleri, Üniteleri" ürün grubu aldı. Adı geçen ürün grubundan, 2011 yılı içerisinde gerçekleşen ithalat değeri 4 milyar dolar seviyesini buldu.

İSVİÇRE EN FAZLA MAKİNE İTHAL EDİYOR

İsviçre'nin en fazla ithalat gerçekleştirdiği ilk üç ürün grubu sırasıyla "Makine ve Aksamları", "Eczacılık Ürünleri" ve "İnciler, Kıymetli Taş ve Metal Mamulleri, Madeni Paralar" oldu. 2010 yılına göre en fazla ithalat artışı, yüzde 34 ile "Mineral Yakıtlar, Mineral Yağlar ve Müstahsalları, Mumlar" ürün grubundan 17 milyar dolar olarak gerçekleşti.

İSVİÇRE ALMANYA'DAN AÇIK ARA FARKLA İTHALAT YAPIYOR

İsviçre'nin 2011 yılında tüm ürünlerde toplam ithalatı yüzde 18 artarak 208 milyar dolar olarak gerçekleşti. İsviçre'nin 2011 yılı verilerine göre tüm ürünlerde gerçekleştirdiği ithalat, 67

İSVİÇRE'NİN ÜLKELERE GÖRE MAKİNE VE AKSAMLARI İTHALATI (BİN \$) - (84.FASIL)

Kaynak: BM İstatistik Bölümü Verileri

	GTİP TANIMI	2009	2010	2011	Değişim (11/10)
1	ALMANYA	6.934.608	7.520.425	8.510.903	13,2
2	İTALYA	1.805.522	1.802.245	2.314.637	28,4
3	FRANSA	1.110.302	1.172.060	1.347.840	15,0
4	HOLLANDA	1.266.044	1.395.546	1.221.774	-12,5
5	ÇHC	799.393	1.031.106	1.162.022	12,7
6	AVUSTURYA	843.075	948.890	1.117.044	17,7
7	ABD	565.163	578.889	708.444	22,4
8	ÇEK CUM.	432.646	586.595	687.008	17,1
9	İNGİLTERE	522.776	504.276	538.013	6,7
10	BELÇİKA	374.653	382.780	483.013	26,2
29	TÜRKİYE	18.536	16.224	25.428	56,7
	DİĞER	2.086.633	2.132.647	2.801.935	31,4
	TOPLAM	16.740.815	18.055.459	20.892.633	15,7

milyar dolar ile en fazla Almanya'dan oldu. Almanya'yı, İtalya ve Fransa takip ediyor. 2011 yılında, 2010 yılına göre yüzde 31 ile en fazla ithalat artışı gerçekleşen ülkenin Belçika olduğu görülüyor. Aynı yıl Belçika'dan 6 milyar

dolar değerinde ithalat gerçekleşti. Türkiye, İsviçre'nin ithalat gerçekleştirdiği ülkeler arasında 26. sırada yer alıyor. İsviçre'nin 2011 yılında Türkiye'den yaptığı ithalat 1,5 milyar dolar değerinde gerçekleşti.

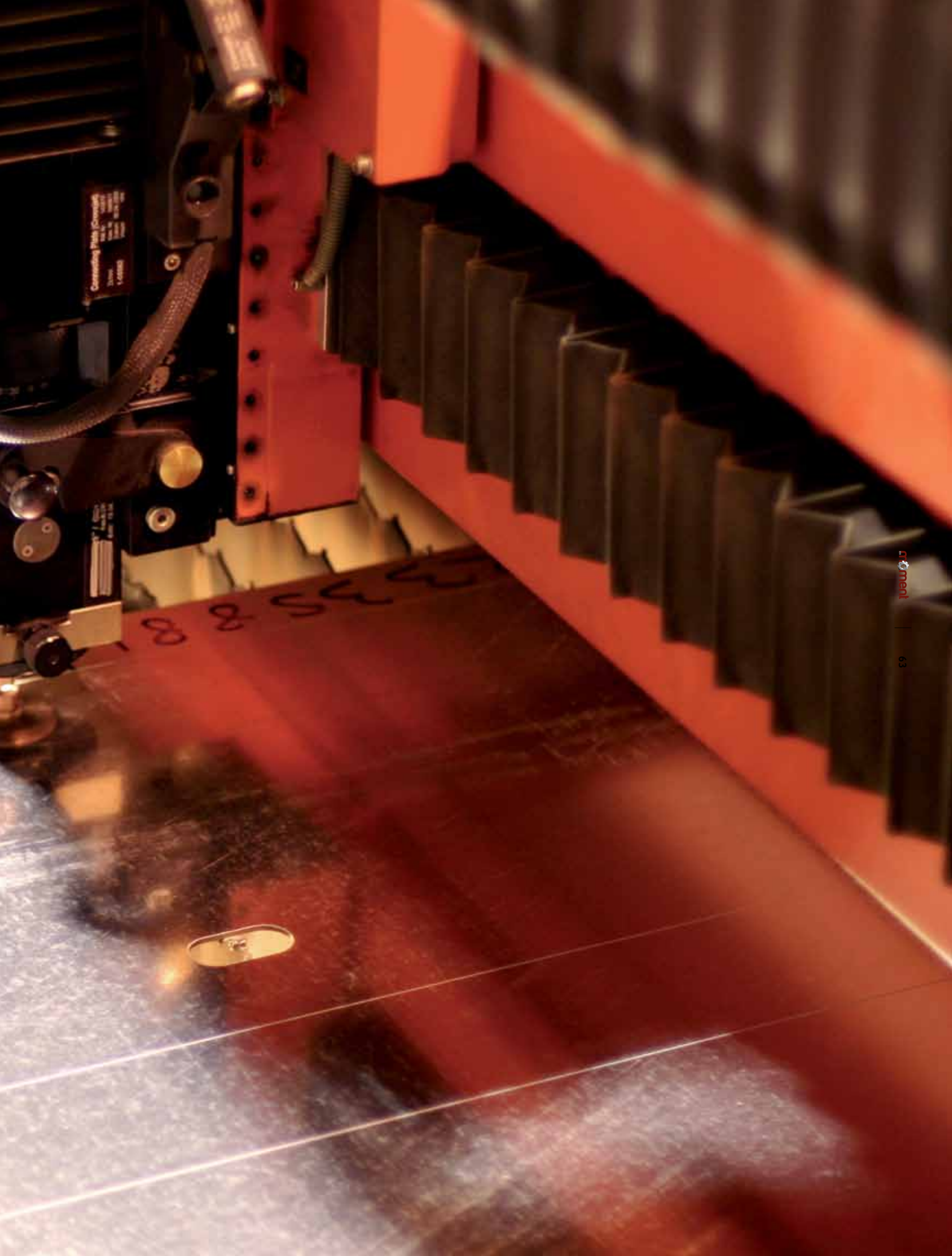




TÜRKİYE VE AVRUPA'NIN EN BÜYÜĞÜ İKİTELLİ OSB

Yaklaşık 700 hektarlık bir alan üzerinde 38 sanayi kooperatifi ve 30 bin iş yerinden oluşan İkitelli Organize Sanayi Bölgesi, üretim kapasitesi ve iş yeri sayısı ile Türkiye'nin en büyük sanayi merkezi konumunda.







İkitelli bölgesi 1984 yılında İstanbul'un tarihi yarımadasını dolduran iş yerlerinin şehir dışına çıkarılması projesi ile adını duyurmaya başladı. Gedikpaşa, Laleli, Sultanhamam ve Süleymaniye gibi bölgelerde gayrisihhi şartlarda hizmet veren atölyelerin esnaf-sanatkarlarının; Çevre Sağlığı Müsteşarlığı, İstanbul Valiliği ve İstanbul Belediyesi'nin kararı doğrultusunda iş yerlerini adı geçen bölgelerden taşımaya zorunluluğu ortaya çıkınca bu sektörde çalışanlar kooperatifleşme yoluna gidip İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nden arsa talebinde bulundular. 02.08.1985 tasdik tarihli 1/5000 ölçekli İkitelli OKSB Nazım İmar Planı'nda, 700 hektarlık bir alan çeşitli iş kollarında faaliyet gösteren 36 adet küçük ve orta ölçekli sanayi ile toplu iş yeri kooperatifine tahsis edilmek üzere 01.02.1985 tarihinde istimlak kararı alındı. Arsa Ofisi'nce kamulaştırma çalışmalarını takiben bölge bedeli karşılığında ilgili kooperatiflere verilerek kendi öz kaynakları ile inşaat çalışmaları başladı.

“300 BİN KİŞİLİK İŞ YERİ”

Kurucularını, 1984 yılında İstanbul

Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği'ne bağlı meslek odalarının başkanları ve yan sanayi meslek teşekküllerinin yöneticilerinin oluşturduğu İkitelli Organize Sanayi Bölgesi'nin (İOSB) asıl gelişimi ise 1990'lı yıllarda inşaatların tamamlanma sürecinde başladı. Bugün 38 kooperatif, 30 bin civarında iş yerinin bulunduğu İOSB'de çalışan sayısı ise 300 binlere yaklaştı. Bu haliyle Güneydoğu Anadolu Projesi'nden (GAP) sonra ülkemizin en büyük projesi olma unvanına sahip İOSB, Türkiye'nin ve Avrupa'nın ise en büyüğü konumunda. İkitelli OSB Yönetim Kurulu Başkan Vekili Nihat Tunalı artan üretimi, katma değeri, istihdamı ve üretim teknolojileriyle donanan makine parkuruyla ülkemizin örnek ve en büyük organize sanayi bölgesi olan İkitelli OSB'nin son 10 yıl içerisinde muazzam bir çekim merkezi haline geldiğini belirtti. Ürün çeşitliliğinde dünya çapında rekorlara imza atılmasının bu büyümenin en büyük nedeni olduğunu vurgulayan Tunalı; “Burada iş yapan hem aradığı malı buluyor, hem de ürettiğini yanı başında satıyor, bu büyük bir avantaj. Diğer büyük bir avantaj ise İkitelli'nin şehir merkezine, hava limanına ve oto-

Türkiye'nin geleceği üretim ve ihracattan geçiyor. Endüstri ve sanayinin bugünkü temposu, hızı ve gelişimi gelecek için umut vericidir.

gara olan yakınlığı. Ulaşımı ise metronun hizmete girmesiyle çok daha kolay bir hale gelecek. Planlı bir yerleşimi, geniş ara yolları, site içinde ferahlık ve ulaşım kolaylığı da bir başka cazibe” diye konuştu.

“YILLIK İHRACAT 4 MİLYAR DOLAR”

2011 yılı ihracat rakamlarına göre İOSB, Türkiye ihracatının yüzde 15 ile 20'sine sahip. Tunalı, yıllık ihracatı yaklaşık 4 milyar dolar civarında olan İOSB'nin hem katma değer, hem de sağladığı istihdam olanakları ile ülke kalkınmasında önemli bir payı olduğu-

nu vurguladı. İhracatın genellikle Orta Doğu ülkeleri, Rusya, Balkan ülkeleri ve Avrupa'ya yapıldığını hatırlatarak sözlerine şöyle devam etti: "Tüm bunları topladığımızda İkitelli OSB için Türkiye'de ticaretin başkenti demek yanlış olmaz."

"İŞ YERLERİNİN YÜZDE 60'I SANAYİ KURULUŞU"

4562 sayılı Organize Sanayi Bölgeleri Kanunu'nun 15.04.2000 tarihinde yürürlüğe girmesinden sonra geçen bir yıl içinde, tüzel kişilik kazanan İkitelli OSB'de küçük ve orta ölçekli birçok iş yeri faaliyet yürütüyor. Bu iş yerlerinden yüzde 60'ının sanayi kuruluşu, yüzde 40'ın da ticarethane niteliğinde olduğu bölgede, sanayi kuruluşlarının yüzde 50'sinde üretim yapılıyor. Oto yedek parçadan insansız hava aracına kadar geniş yelpazedeki ürün çeşitliliğini yaratan iş kolları ise deri ve mamulleri, ayakkabı, saracıye, makine, makine yedek parça, döküm, madeni eşya, dokuma, tekstil, triko, konfeksiyon, mobilya ve kereste, oto tamir olarak sıralanabilir.

"MAKİNE ÜRETİMİNİN YÜZDE 15'İ İOSB'DE YAPILIYOR"

İkitelli Organize Sanayi Bölgesi'nde 5-6 kooperatifte makine imalatı konusunda ağırlıklı olarak hizmet verildiğine

dikkat çeken Tunalı, bu kooperatiflerde makine üretiminin yanında yedek parça imalatının da yapıldığını ve İOSB'de gerçekleşen üretimin toplam makine üretiminin yüzde 15'i oranında olduğunu da bilgisini verdi. Makine sektöründe parça temini ve montajın sektörün can damarı olarak nitelendiren Tunalı; "OSB'lerde yer alan kooperatiflerin bir arada bulunmasının gerek satış gerek satış sonrası hizmet noktasında büyük bir avantaj olarak görüyoruz" diye ekledi.

"YATIRIM TEŞVİK BELGESİ KAZANCIMIZI ARTIRDI"

Organize sanayi bölgeleri için devletin Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı kanalıyla sunduğu bir imkan olan Yatırım Teşvik Belgesi'ne sahip olduklarını anlatan Tunalı, bu belge sayesinde İOSB'ye her yıl yapılacak yatırımlarda KDV muafiyeti sağlamaya devam edeceklerinin önemine değindi: "Belge, OSB'ye her yıl yapılacak yatırımların bildirim halinde proje harcamalarına ve mal girişlerine KDV muafiyeti sağlıyor. Ülkemiz genelinde her OSB için tanınan Yatırım Teşvik Belgesi alma hakkı yeni olmamasına rağmen çok bilinen bir uygulama değil, biz bunu araştırmalarımız sonucu ortaya çıkardık ve çok kısa bir süre içinde başvurumuzu gerçekleştirip belgemizi

aldık. KDV muafiyeti sayesinde İOSB'ye 2011 yılında 3 trilyon liraya yakın bir kazanç aktardık. Bir örnek vermek gerekirse İkitelli'de hava hatlarının yer altına alınması projesinde maliyet bedeli olan 16 milyon TL'nin 2 milyon 880 bin TL KDV'lik bölümü muafiyet kapsamına girdi. Yani 2 milyon 880 bin liralık meblağ İOSB kasasında kalmış oldu. Sadece yer altı kablosunun KDV tutarı 720 bin lirayı bulmaktaydı. Şimdi bu tutar yine İkitelli'de kullanılacak ve bu bölgenin sağlık gibi, eğitim gibi başka hizmet alanlarında değerlendirilecek" dedi.

"100 BİN METRE ELEKTRİK KABLOSU YER ALTINA ALINACAK"

Ayda ortalama 70 milyon kw saat enerjinin tüketildiği İOSB'nin elektrik ihtiyacını anlatan Tunalı: "Biz ihaleden İOSB olarak geçen yıla göre büyük bir kazanım elde ettik. Enerji ihalesinde bir önceki yıla göre ayda 70 milyon kw saat elektrik için yapılan ödemede 250 bin liralık indirim sağlandı. Böylece İOSB'nin yıllık kazanımı 3 milyon TL oldu. Bu kazanım ile İkitelli'de enerji dağıtımına teknolojik yenilikler de sağlanacak. Uzunluğu 100 bin metreyi bulan elektrik hatları yer altına alınacak, böylece görsel açıdan estetik bir görüntü ortaya çıkacak. Ayrıca hem yüksek araçlar, hem de hava koşulları





sebebiyle ortaya çıkan çeşitli kaza, arıza ve yangınlar önlenmiş olacak. Otokontrol sistemi ile enerji dağıtımında merkezden kontrol, izleme ve müdahale teknolojisi kullanılacak” şeklinde konuştu.

“MESLEKİ EĞİTİMDEKİ AÇIĞI KAPATMAK İÇİN ÇALIŞIYORUZ”

25 yıldır İkitelli'nin temel sorunlarından olan eğitim açığına göreve geldikten sonra el koydukları bilgisini paylaşan Tunalı, bu eğitim yılının başında bölgede çıraklık okulunun faaliyete geçtiğini, bunun yanında projeleri tamamlanmış ve Bakanlık'tan onay beklenen iki eğitim tesisi çalışmasının daha bulunduğunu da kaydetti. Tunalı konuşmasına şöyle devam etti: “Bunlardan biri İOSB Endüstri Meslek Lisesi, bir diğeri ise İstanbul Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği (İSTESOB) ile ortaklaşa yaptığımız İşletmeler Üstü Eğitim ve Teknoloji Merkezi'dir. Eğitim-öğretimin devam ettiği çıraklık okulu yani İkitelli Organize Sanayi Bölgesi Mesleki Eğitim Merkezi'mizin Milli Eğitim Bakanlığı ile yaptığımız protokol doğrultusunda arsa, bina ve okula öğrenci alımı dahil bütün hakları İOSB'dedir. 70 çırak-öğrenciyle eğitime başlayan okulumuzda ağırlıklı olarak elektrik-elektronik teknolojisi, makine teknolojisi, metal teknolojisi, motorlu araçlar teknolojisi eğitimleri veriliyor. Toplamda 167 dalda eğitim yapacak olan okulun altı sınıfı, iki atölyesi, bir bilgisayar labora-

tuvarı ve bir adet kütüphanesi bulunuyor. Türkiye'nin genel sorunlarından biri olan kalifiye eleman yetiştirememeye sorununa böyle çalışmalarını hayata geçirerek sorumluluğumuz dahilinde İOSB olarak biz de çözüm getirmeye çalışıyoruz.”

METRO İLE BİRLİKTE ULAŞIM SORUNU DA BİTECEK

İOSB'nin en önemli sorunlarından biri olan ulaşım konusunda da çalışmaların devam ettiğini belirten Tunalı; “Ulaşım konusunda hali hazırda inşaatının büyük bölümü tamamlanmış olan metronun açılış tarihi bekleniyor. İETT'den yapılan açıklamaya göre metro bu yılın ilk çeyreğinde hizmete sokulacak. Mevcut durumda gerek otobüs, gerekse minibüslerle de ulaşım sağlanıyor. Ancak bölgeye metronun gelmesiyle İOSB'de çalışanlarının iş yerlerine ulaşımı hem daha kolay, hem de daha rahat olacak diye düşünüyoruz” diye konuştu.

“TEKNOPARK İLE İOSB YENİ BİR BOYUT KAZANACAK”

“Üniversite-sanayi iş birliği bölgemiz ve başkanlığımız için vazgeçilmez bir hizmettir” diye açıklamada bulunan Tunalı, konuyla ilgili olarak şunları söyledi: “Yetişen elemanları sektöre kazandırmamızın; ancak yapılan protokollerle sağlanabileceğini düşünüyoruz. Başkanlığımız da Kültür Üniversitesi, Yıldız Teknik Üniversitesi, Aydın Üniversitesi

OSB'deki kooperatiflerin bir arada bulunmasını gerek satış, gerek satış sonrası hizmet noktasında büyük bir avantaj olarak görüyoruz.

ile ortaklaşa çalışmalar yapmaktadır. Öğrencilere tanınan staj imkanının yanında, Yıldız Teknik Üniversitesi ile yapılan sözleşme gereği İOSB Hizmet Alanı'na teknopark yapılacak. Demirciler Sanayi Sitesi (DEMSİT) içinde 582 ada, 11 parsel, 9 bin 314 metrekare arsa alanı ve bulunduğu imarlı parseli üzerindeki Sosyal Tesis Binası revize edilerek teknopark dizaynı ile yükselcek ve 23 bin metrekare binasıyla İOSB'ye hizmet verecek. Demirciler Sanayi Sitesi Teknoloji Geliştirme Projesi ile burası İkitelli Organize Sanayi Bölgesi'nin giriş kapısı olacak. Söz konusu teknopark çevrenin teknoloji bölgesi niteliği kazanırken şu andaki iş yerleri ve çevrenin hem kira geliri, hem de mülk değeri otomatik olarak artacak. Üyeler ve KOBİ'ler açısından, teknoparkın sağlayacağı faydalarla gelişme ortamında yeni yatırım olanakları ortaya çıkacak. Ayrıca DEMSİT ortaklarının sahip oldukları mekanların da değerleri artacak. Organize sanayi bölgesindeki teknoloji ve Ar-Ge alanlarındaki gelişmelerle ulusal ve küresel pazarlarda rekabet güçlerini artıracak. Yıldız Teknoloji Geliştirme Bölgesi Teknoparkı'nda, sanayi ve bilim bir araya gelerek bölgedeki tüm KOBİ'lere yeni teknolojiler araştırma ve geliştirmenin alt yapısını ve ortamını sunacak. Teknoparkta çalışarak araştırma yapan KOBİ'ler hibelerden yararlandıkları gibi bazı vergi muafiyetlerinden de yararlanabilecek. İş yerlerini büyütürken marka olmaya çalışacaklar. Amaç bu teknoparkla ileri teknolojiler alanında çalışan yerli ve uluslararası şirketleri bir araya getirerek aralarında ve üniversitelerle sinerji yaratmalarını sağlayan mekanizmalar kurmak ve geliştirmek.”





“TEZYİDİ BEDEL DAVALARI BİZİM İÇİN BÜYÜK SIKINTI YARATIYOR”

OSB’lerin son dönemdeki en büyük sıkıntılarının birinin, aynı zamanda tüm kamulaşan alanların da sorunu olan tezyidi bedel davaları olduğu konusuna değinen Tunalı; “1985 yılında bin kat şerhle satın alınan yerlerin tapuları halen sahiplerini verilmedi. O dönemdeki Arsa Ofisi bugünkü TOKİ, tebligatta hata yaptığı için bugünün sanayicileri ve kooperatifleri bugünkü bedel üzerinden arsalarla ödeme yapmak zorunda bırakılıyor. Konu ile ilgili de kanuni düzenlemelerin bir an önce yapılması gerekiyor” şeklinde konuştu.

“ÇEVREYE SAYGILI BİR İOSB İÇİN PROJELER ÜRETİYORUZ”

Sanayinin ve üretimin yoğun olduğu bölgede çevre ve geri dönüşüm konusunun da önemli bir gerçek olduğunu hatırlatan Tunalı, çevreye saygılı bir sanayi bölgesi olarak var olan depolama alanlarının yanında yeni dönemde tehlikeli atık ara depolama alanları için de inşaata başlanacağını söyledi. Tunalı, yönetim programına alındığı ve uygulamaya koyulacağı bilgisini verdiği diğer çalışmalar hakkında ise şunları söyledi: “İkitelli’deki en büyük eksik olan yönlendirme ve iletişim sorunu giderilecek. İOSB kendi radyo ve televizyonunu kurarak yayına başlayacak. ALO OSB hayata geçirilecek.

Çevre düzenlemeleri tamamlanacak. Bölgemiz çalışanlarının konut ihtiyacının karşılanması için TOKİ ile ortak çalışmalar başlattık. Yıldız Teknik Üniversitesi ile ortaklaşa yapılacak olan teknopark hayata geçirilecek. Yönetim olarak önümüzdeki dönemlerdeki hedefimiz İOSB’nin, Avrupa ve Türkiye’nin en büyük OSB’sine yakışır modern yapılara, imalat alanlarına, tesislere ve hizmete kavuşturulmasını sağlamaktır. Asıl gayemiz İkitelli’yi bir cazibe merkezi haline getirmektir. Daha önce de belirttiğim gibi önümüze yaşam boyu mesleki eğitimden, sağlık sorunlarına çözüm üretmeye varana değin bir dizi yeni hedef koyduk ve bu noktada çalışmalarımızı aksatmadan sürdürüyoruz.”

“BU ÜLKENİN GELECEĞİ ÜRETİM VE İHRACATTAN GEÇİYOR”

Röportajımızın sonunda İOSB’nin gelecek hedeflerinden de bahseden Nihat Tunalı; “Başbakan’ın işaret ettiği 2023 hedefi bizim için de oldukça heyecan verici. Bu anlamda İkitelli OSB olarak biz de çağın yenilikleri ve teknolojinin olanaklarından faydalanarak kalitede yüksek, maliyette ise düşük bir üretim süreci için Ar-Ge çalışmalarına yön vereceğiz. Bu ülkenin geleceği üretim ve ihracattan geçiyor. Endüstri ve sanayinin bugünkü temposu hızı ve gelişimi gelecek için umut verici” dedi.

NIHAT TUNALI KİMDİR?



Gümölcine’de 1947 yılında doğdu. İlk, orta ve lise eğitimini İstanbul’da tamamladı. Üniversite eğitimini ise İstanbul İktisadi Ticari İlimler Akademisi İşletme - Muhasebe Bölümü’nde alan Tunalı, mali müşavirlik ve inşaat alanlarında uzun yıllar çalıştı. İkitelli’de Tümsan Sanayi Sitesi Yapı Kooperatifi’nde 15 yıldır yöneticilik yapan Nihat Tunalı, üç yıl İkitelli Organize Sanayi Bölgesi (İOSB) Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yaptı. 2011 yılı Şubat ayında getirildiği İOSB Başkan Vekilliği görevini, 25 Ocak 2012’deki İOSB Genel Kurulu’nda oy birliği ile seçilerek sürdürmeye devam eden Tunalı aynı zamanda, 2011’de merkezi Ankara’da bulunan Organize Sanayi Bölgeleri Üst Kuruluşu’nda (OSBÜK) Yönetim Kurulu Üyesi’dir.

İkitelli Organize Sanayi Bölgesi’nde 5-6 kooperatifte makine imalatı konusunda ağırlıklı olarak hizmet veriliyor. İOSB’de gerçekleşen toplam üretimin yüzde 15’i makine üretimidir.



TERMODİNAMİĞİN GENÇ VE TALİHSİZ BABASI: SADİ CARNOT

Hazırlayan: Fatih Toptan

O, çalkantılı bir dönemde kısacık bir yaşam sürdü. Buna rağmen, adını bilim tarihine yazdıracak çalışmalar gerçekleştirdi...

Derler ki, bahar çağları güzeldir. Gülistan kokusu, gül bahçesinde ötüşen kuşların nağmeleri latifdir. İnce saz tellerinin yanık feryatları hoştur. Fakat ey gafiller bunların hepsi yar ile birlikte güzeldir." "Cahil her yerde herkesle çingar çıkarır. Suda boğulanlar gibi gördüğü her şeye sarılır. Rezillerle yoldaş olma. Çünkü tencere ile düşüp kalkana kara bulaşır."

Fransız Devrimi'nin önde gelen isimlerinden Lazare Carnot, ilk çocuğuna İran Edebiyatı'nın en büyük şairlerinden Şirazlı Sadi'nin adını verirken acaba onun yukarıdaki rubailerinden mi etkilenmişti? Peki bu ad, Lazare Carnot'nun oğluna aynı adı ve kaderi taşıyacak torununa uğursuz mu gelmişti? İlk sorunun yanıtının 'Evet' olma olasılığı var... Ancak ikinci soruya cevap aramak bir teknoloji yazısı için pek yerinde olmayacağından, biz böylesi çalkantılı bir dönemde ve kısacık bir ömürde bilim tarihine önemli çalışmalarla adını yazdıran Sadi Carnot'nun yaşamına dönelim...

Sadi Nicolas Léonard Carnot, Fransa'nın en çalkantılı dönemlerinden birinde, 1 Haziran 1796'da Paris'te dünyaya gelir. Fransız Devrimi'nin önde gelen isimlerinden olan babası Lazare Carnot, doğumdan kısa bir süre sonra ülkeden kaçmak zorunda kalır. 1799'da geri dönüp sonraki yıl Napoleon'un Savaş Bakanı olur. Lazare Carnot, zorlamalar sonucu 1807'de istifa eder. Kendini oğulları Sadi ve Hippolyte'in eğitimine adar. Babasından aldığı eğitim sırasın-



Sadi Carnot

Paris, Panthéon'un günümüzdeki halinden bir görünüm.



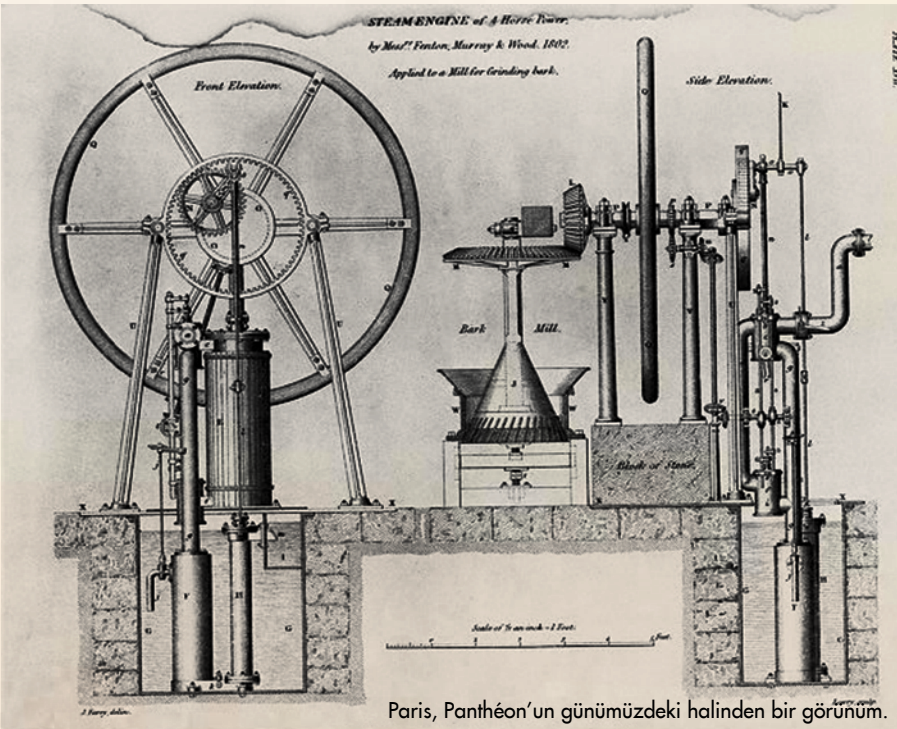
da başarının sinyallerini veren Sadi, Paris'te Lycée Charlemagne'a baş-

lar. 1812'de mümkün olan en küçük yaşta, henüz 16'sındayken ünlü École

Polytechnique'e girmeye hak kazanır. O dönem öğretim kadrosunda Poisson, Ampère, Gay-Lussac ve Arago gibi bilim tarihinin büyük isimlerini de barındıran École Polytechnique, öğrencilerine çok parlak bir öğrenim görme imkanı sunmaktadır.

Sadi Carnot, 1814'te, önce diğer öğrencilerle birlikte kuşatma altındaki Paris'te işgalcilere karşı savaşıyor. Sonra da École Polytechnique'ten mezun olur. Öğrenimine Metz'deki École du Génie'de devam eder. Burada devam edeceği iki yıllık eğitim askeri mühendislik üzerinedir.

Öte yandan Lazare Carnot, Napoleon'un 100 günlük 2. iktidarında İçişleri Bakanlığı görevine getirilir. Ancak bu dönemin sona ermesiyle sürgüne gönderilir ve bir daha Fransa'ya geri dönemez. Babasının bu durumu Sadi Carnot'nun kariyerini de etkiler. Beklediği görevleri alamaz. Ancak boş durmaz, çeşitli kurslara katılır. Bu dönemde endüstriyel problemlere ilgi duymaya başlar.



Paris, Panthéon'un günümüzdeki halinden bir görünüm.



“BÜYÜK CARNOT”

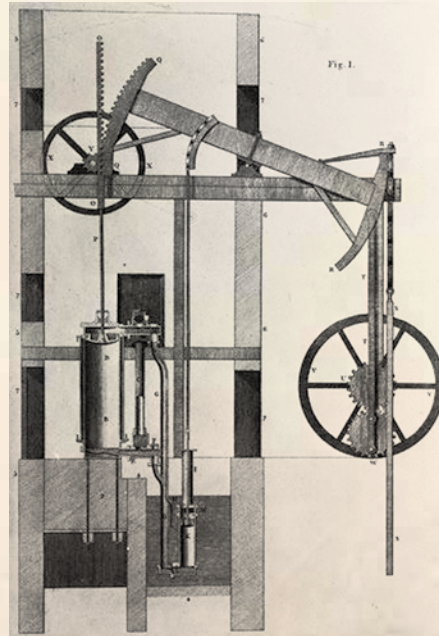


Lazare-Nicolas-Marguerite Carnot; Fransız Devrimi sırasında hükümetlerde görev alan, Genel Savunma ve Kamu Güvenliği komitelerinin üyesi, devrimci silahlı güçlerin seferber edilmesine katkıda bulunan devlet adamı ve komutan, ‘Zaferin Örgütleyicisi’ ve ‘Büyük Carnot’ lakaplarının sahibi, Şirazlı Sadi’nin hayranı ve bir Sadi Carnot’nun babası, bir Sadi Carnot’nun dedesi... 4 Eylül 1797’de, kralcılara karşı yapılan darbeden sonra Almanya’ya kaçmak zorunda kalan Lazare Carnot, Napoleon Bonaparte’ın 9 Kasım 1799’daki darbeyle iktidara gelmesinin ardından geri döner ve Savaş Bakanlığı’na getirilir. Napoleon’un ‘Yüz Gün’ döneminde bu kez İçişleri Bakanlığı koltuğuna oturan Lazare Carnot’nun siyasi yaşamı, XVIII. Louis’in yeniden tahta çıkmasıyla tamamen sona erer ve 1815 Temmuz’unda Fransa’dan sürülür... Üçüncü Cumhuriyet döneminde ‘İtibarı iade edilen’ Lazare Carnot’nun külleri, torun Sadi Carnot’nun Cumhurbaşkanlığı döneminde Fransa’nın ulusal anıt mezarı olan Panthéon’a yerleştirilir.

İlgisini özellikle gazlar teorisi çekmektedir. O dönemde buhar makineleri, madenlerden dışarı su pompalamak, demir dövmek, tahıl öğütmek, iplik eğirmek ve kumaş dokumak gibi çeşitli alanlarda kullanılmaktadır. Ne var ki, bu makinelerin verimi düşüktür. Öte yandan, bu makineler konusunda üstünlük kesin bir şekilde Sanayi Devrimi’nin beşiği İngiltere’dedir. Carnot, Fransa’nın içinde bulundu-

ğu durumda, buhar makinelerinden yeterince yararlanılamamasının da payı olduğunu düşünmektedir.

Carnot dikkatini buhar makinesindeki ısı ve enerji kaybı sorunu üzerine yoğunlaştırır. Ondan önce buhar makinelerinin verimi konusunda çalışanlar, elde edilen iş ve tüketilen yakıtı odaklanmıştı. Carnot ise bu konuda, makinedeki sürecin temel niteliğini ele alır. Buhar makinesini –bu diğer makineler için de geçerlidir– üç bileşen halinde inceler; ısı kaynağı, ısıyı taşıyan su ile buhar ve ısı toplayıcı olan yoğunlaştırıcı. Bu süreçte hareket enerjisinin, ısının buhar kazanının yüksek sıcaklığından yoğunlaştırıcının düşük sıcaklığına geçerken üretildiğini belirtir. Kısaca, ideal bir makinenin verimi, makineyi çalıştıran buhar ya da bir diğer akışkanın verimine değil, makinenin en sıcak ve en soğuk bölümlerinin sıcaklıklarına bağlıdır. Gelin bir de Guillen’den dinleyelim: “Carnot yalın bir ifadeyle, bir buharlı makinenin basit bir değirmen çarkından pek de farklı olmadığını öne sürüyordu. Bir değirmen çarkı, yüksek bir yerden alçak bir yere doğru doğal olarak akan suyla çalışıyordu. Aynı biçimde bir buharlı makine de kazandan nispeten daha soğuk olan bir soğutucuya doğal yollarla akan bir ısıyla çalışıyordu. Bir şelale ne kadar yüksekse değirmen çarkının ürettiği güç de o denli büyük oluyordu; benzer biçimde, ‘Isı şelalesi’ ne kadar yüksekse makinenin ürettiği



James Watt’ın buhar makinesinin çizimi.

‘KÜÇÜK’ SADI CARNOT



Sadi Carnot’nun küçük kardeşi Hippolyte Carnot, ağabeyinin ölümünden beş yıl sonra dünyaya gelen oğluna onun adını verir. Mühendislik öğrenimi gören Marie François Sadi Carnot, Fransız-Alman Savaşı sırasında, direnişçileri örgütlemek üzere Normandiya Komiserliği’ne atanır. Daha sonra meclise girer; 1880’de Bayındırlık Bakanı, 1885’te Meclis Başkan Yardımcısı görevlerini yürüttükten sonra 1887’de Cumhurbaşkanı seçilir. Yedi yıl bu görevi yürütür. 24 Haziran 1894’te Lyon’da bir sergide yaptığı konuşmanın ardından bir İtalyan anarşisti tarafından öldürülür. Marie François Sadi Carnot, Panthéon’a büyükbabası Lazare Carnot’nun yanına gömülür.

enerji de o kadar büyük oluyordu.” Carnot 1824’te çıkardığı bu sonuçları, yaşamı sırasında yayımlanan tek yapıtı olan ‘Ateşin devindirici gücü ve bu gücü açığa çıkaran makineler üzerine düşünceler’ adlı makalesinde yayımlar. Makalenin yayımlanmasından kısa bir süre sonra, Pierre Girard, Paris’teki Bilimler Akademisi’ne bu makaleyle ilgili uzun bir inceleme sunar. Çok olumlu görüşler içeren bu inceleme, Revue Encyclopédique’de de yayımlanır.

ŞİRAZLI ŞADİ



Şirazi Sadi'nin mezarı.

13. yüzyılda yaşayan Bostan, Gülistan gibi eserleriyle tanınan, İran edebiyatının en büyük şairlerinden Sadi'yi, Şiraz'daki zarif kabrinde ebedi istirahatgahında ziyaretçileri hiç yalnız bırakmıyor. İranlılar sadece Sadi'yi değil, Firdevsi, Hafız, Ömer Hayyam gibi nice şairini de, kabirlerinde hiç yalnız bırakmıyor. Özcan Yurdalan'dan dinleyelim: "Kabirlerin ortak özelliği saygın birer ziyaret yeri olması. Bu ziyaretler, yasak savma, yıldönümünde hatırlanma biçiminde gerçekleşmiyor. Sıradan, kuru resmi törenlerle anılmıyor şairler. İranlılar, ne zaman denk gelirse, gidip şairlerini yokluyorlar. İyi havalarda, hafta sonlarında, şöyle bir kafa dinlemek için, dışarıdan gelmiş misafirleri gezdirirken, bayramda, seyranda şairleri ziyaret ediyorlar. Başuçlarında dua okuyanlar, hatim indirenler kadar şiirlerini mırıldayanlar da gördüm. (...) Bazı günler iğne atsan yere düşmüyor buralarda. Kısacası üç yüz, beş yüz yaşındaki şairler bu anlamlı ziyaretlerle hala yaşıyor İran'da."

Buna rağmen çalışması gereken ilgiyi hemen görmez. On yıl sonra Fransız mühendis Emile Clapeyron'un bu makalede belirtilen sonuçlar üzerine yaptığı çalışmalarla Sadi Carnot'nun çalışmaları hatırlanır. Kaynaklar bu gecikmenin sebepleri olarak makalenin basılı kopyaların sayısının az olması, bilimsel yayınlarının dağıtımının ağır olması ve bu konuda liderliğin İngiltere'de olması sebebiyle Fransa'dan böyle bir çalışma beklenmesi gibi sebepleri öne sürmektedirler.

Sadi Carnot'nun çalışmaları asıl önemini, 1850'de Almanya'da Rudolph



Müttefikler Paris'e giriyor. 31 Mart 1814.

Clasius ve bir sonraki yıl İngiltere'de, Lord Kelvin olarak bilinen William Thomson'ın geliştirdiği termodinamik kuramıyla birleştirilmesiyle kazanır. Ne var ki Carnot bunların hiç birini göremez. Bu yetenekli ve talihsiz adamın yaşamı, Paris'teki kolera salgını sırasında, 24 Ağustos 1832'de, henüz 36 yaşındayken sona erer. İdeal bir ısı makinesinde kullanılan akışkanın basınç ve sıcaklığında ortaya çıkan ardışık çevrimsel değişimler olarak tanımlanan 'Carnot çevrimi', termodinamiğin ikinci yasasının temelini oluşturur. Lord Kelvin ve Rudolph Clasius, termodinamik kuramı geliştirirken Carnot'nun çalışmalarından yararlanır. Nikolaus August Otto ve Rudolf Diesel de, kendi adlarıyla anılan motorlarını geliştirirken, 'Carnot çevrimi'nden yararlanırlar. Özellikle Diesel'in, Carnot çevriminin kuramsal verimliliğine yaklaşacak içten yanmalı bir motor üzerine başlattığı çalışmalar, onu dizel motoruna götürür. Tüm bu motorlar çalıştıkça, onların geliştirilmesinde kullanılan kuramsal temellere önemli katkılar koyan bu talihsiz adamın adı da sanırım hep hatırlanacak.

KAYNAKÇA

1. Sadi, Rubailer ve İlk Gazeller, Milli Eğitim Basımevi, 1947.
2. M. Guillen, Dünyayı Değiştiren Beş Denklem, Çev. G.



Sadi Carnot'nun öğrenim gördüğü dönemde École Polytechnique'te ders veren Arago ve Ampere manyetizma üzerine çalışıyor...

Tanrıöver, TÜBİTAK Popüler Bilim Kitapları, 9. Basım, Ankara, 2004.

3. J.J. O'Connor, E.F. Robertson, Sadi Nicolas Léonard Carnot, http://www-history.mcs.st-andrews.ac.uk/Biographies/Carnot_Sadi.html (Erişim tarihi: Eylül 2006)

4. Ana Britannica, Ana Yayıncılık, İstanbul, 1994.

5. A. Feldman, P. Ford, Bilginler ve Buluşlar Ansiklopedisi, Milliyet Yayınları, 1983.

6. Ö. Yurdalan, İran Yolculuğu, Om Yayınevi, 2001.



9'UNCU ODTÜ ROBOT GÜNLERİ DÜZENLENDİ

Türkiye'nin ilk uluslararası robot organizasyonu ODTÜ Robot Günleri; ODTÜ Kültür Kongre Merkezi'nde 17-18 Mart 2012 tarihleri arasında düzenlendi. ODTÜ Robot Günleri'nde çeşitli kategorilerden robot yarışmaları organize edildiği gibi özgün ve yaratıcı fikirler de kendine yer buldu.

Robotları ve teknolojilerini ziyaretçilere tanıtmak, işlevleriyle kullanım alanları hakkında bilgiler sunmak ve robot dünyasına ilgi duyanları eğlenceli bir ortamda bir araya getirmeyi hedefleyen 9.'uncu ODTÜ Robot Günleri, Mart ayında ODTÜ Robot Topluluğu üyesi olan öğrenciler tarafından gerçekleştirildi. 9. Uluslararası ODTÜ Robot Günleri'nde mayın tarlası kategorisine ek olarak, her sene düzenlenen mini sumo, sumo, çizgi izleyen, slalom, çöp toplayan, triatlon, çoklu mini sumo ve serbest kategorileri olmak üzere toplam dokuz ayrı kategoride yarışmalar düzenlendi.

500 ROBOT VE BİN 500 YARIŞMACI

ODTÜ Robot Günleri kapsamında 17 Mart 2012 tarihinde yapılan açılışın ardından farklı saat ve salonlarda turnuvalar düzenlendi. Turnuvalar esnasında Rabia Yorgancı "Hovis Lite ve Robobu-ilder Robot" isminde sunum yaptı. Prof. Dr. Levet Akın ise "Sosyal Robotlar" konusunda konuşma gerçekleştirdi. Organizasyonun ikinci gününde ise katılımcılar bir ilke tanık oldu. Yarış kategorilerine ilk kez eklenen mayın tarlası kategorisinde yarışma düzenlendi. Keyifli yarışmanın ardından Çiğdem Çakıcı Özkök "İnsansız Aracın Geliştirilmesi" konusunda sunumunu ziyaretçilerle paylaştı. 9. ODTÜ Robot Günleri'nin kapanış konuşması öncesinde de son yarışmalar düzenlenerek ödüller kazananlara takdim edildi. 9. Uluslararası ODTÜ Robot Günleri kapsamında yarışmalara 500 robot ve bin 500 kadar yarışmacı katıldı.



Her yaşta insana hitap eden Robot Günleri'ne ilköğretim öğrencisinden lise ve üniversite öğrencisine, hatta hobi olarak robot yapımıyla ilgilenen insanlar katıldı. Eğlenceli bir ortamda gerçekleşen etkinliğin birincilerine ve dereceye giren robot sahiplerine de HP-Bimeks ödül ana sponsorluğunda laptoplar, neotech ve robo.web'den çeşitli hediyeler verildi.

ROBOT GÜNLERİNE YENİ BİR KATEGORİ EKLENDİ

9. ODTÜ Robot Günleri'nde bu sene ilk kez mayın tarlası isminde yeni bir kategori eklendi. Savunma sanayiinde önemli bir konu olan mayınları düşüne- rek kurulan yeni kategoriyle teknolojiyi bir adım daha öne taşımak hedeflen-

di. Kategori yeni olmasına rağmen 9. ODTÜ Robot Günleri'nde 20 kadar robot yarıştı ve birinciliği Balıkesir İMKB Endüstri Meslek Lisesi'nden 'Dede' isimli robot aldı.

ODTÜ Robot Klübü'nün 2002 yılından bu yana gerçekleştirdiği Robot Günleri'ne 2008 yılından itibaren dünyanın dört bir yanından katılımcılar geliyor. Uluslararası olma özelliği kazanan bu organizasyon ASELSAN ana sponsorluğunda gerçekleşiyor.

ODTÜ ROBOT KLÜBÜ TARAFINDAN HAZIRLANAN BAZI PROJELER

Yangın Söndüren Robot:

Tamamen otonom olarak çalışıyor. Günlük hayatta kullanılabilir. İnsan hayatının riske atılacağı tehlikeli du-



rumlarda söz konusu robot bu görevi başarıyla yerine getirebiliyor. İTÜ Robot Günleri'nde de yarışan yangın söndüren robot aynı zamanda bu organizasyondan da ödül aldı. (Emre Akgül, Robotik ve Kontrol Alanında Araştırma Görevlisi, Master Öğrencisi)

Süpürge:

Otonom olarak çalışarak objeleri devirmeden, yerlerini değiştirmeden temizlik yapabiliyor. Endüstriyel anlamda kullanılabilirliği çok yüksek. İTÜ Robot Günleri'nde de yarıştı ve derece aldı. (Kemal Arı, Elektrik-Elektronik Mühendisliği, 4. Sınıf)

Kendini Dengeleyen Robot:

Otonom olarak zeminde kendini dengeleyebilen bir robottur. Ginger robotuyla benzer mantıkta çalışıyor. (Engin Esin, Elektrik-Elektronik Mühendisliği, Master Öğrencisi)

Hexapod:

Hexapod adı verilen altı bacaklı bu robot ise insan hayatının riske atılmayacağı yerlerde rahatlıkla kullanılabilecek bir teknoloji içeriyor. Örümceklerden ilham alınarak geliştirilen bu robotlarda altı bacağına verimli kullanılmasıyla birlikte çok esnek bir hareket yapısı bulunuyor. Savunma sanayinde, arama kurtarma çalışmalarında büyük kolaylık sağlayabiliyor. (Ahmet Boslu, Elektrik Elektronik Mühendisliği, 4. Sınıf)

Çöp Toplayan Robot:

Bu robot sahip olduğu sensörler sayesinde çevresindeki nesnelere

algılayarak sahip olduğu mekanizmalar vasıtasıyla bu nesnelere toplamak üzere tasarlandı. Günlük hayattaki çöp toplamak gibi zahmetli bir işin insan gücüne ihtiyaç duymadan yapılabilir olduğuna bir örnektir. (Ali Kerem Yılmaz,

Makine Mühendisliği, 4. Sınıf)

Mayın Tarlası Robotu:

Robot mayınlı yolları tespit ediyor. Tespit ettiği tehlikeli yollardan gitmeyi kendine özel, güvenilir bir yol izliyor. İleride geliştirilerek savunma sanayinde büyük rol oynayacağı düşünülen bu robotlar tamamen otonomdur. Kendi kararlarını kendileri alıp, doğru yolu bulabiliyorlar. Askeri alanda kullanılarak insan hayatının riske atılması gereken durumlarda rahatlıkla kullanılarak, can kayıplarının önüne geçilebilir. Bu robot ODTÜ Robot Günleri'nde mayın tarlası kategorisinde yarışmak üzere tasarlandı. (Mustafa Çağlayan Durmaz, Makine Mühendisliği, 4.Sınıf)

Alper Güngör (Elektrik Elektronik Mühendisliği / 2): ORT Proje Koordinatörü

ODTÜ ROBOT TOPLULUĞU HAKKINDA

ODTÜ Robot Topluluğu hakkında açıklama yapan Uluslararası ODTÜ Robot Günleri Genel Koordinatörlerinden Şeyda Şimşek şu açıklamalarda bulundu: "Genelinin ODTÜ Mühendislik Fakültesi'nden olduğu hevesli birkaç öğrenci tarafından Şubat 2000'de, robot ve robotik alt sistemlerinin tasarım, üretim ve uygulamalarını teşvik etmek; çeşitli uzman disiplin alanlarında kazanılmış bilgi ve becerilerini takım çalışması ve ruhu içerisinde aktarmayı sağlamak amacıyla kurulmuş Türkiye'nin ilk Robot Topluluğu'dur. Bu genç topluluk ilk yıllarında, okuldaki teknik derslerde edindikleri bilgileri uğraşlarında kazandığı tecrübelerle birleştirerek yurt dışında benzerleri görülen gelişmiş robotları Türkiye'de ilk kez yapmaya başlamış ve bu robotların sergileriyle birçok yeni insanı daha, bu teknolojiye hevesli hale getirmişti. Robot topluluğu olarak genelde dört ana başlık altında faaliyetlerimize devam ediyoruz: Eğitimler, projeler, uluslararası ODTÜ Robot Günleri'nin organizasyonunu yapmak ve temiz enerji kulübü adı altında güneş ve hidrojen arabalarını yapmak. Bunlardan ilki topluluğumuzun devamlılığını sağlayan ve temel amaçlarımızdan biri olan eğitim faaliyetlerimizdir."



Otonom park yapabilen robot

“BÜYÜK BAŞARILARIN SAHİPLERİ, KÜÇÜK İŞLERİ TITIZLIKLA YAPANLARDIR”

Aile şirketinde çekirdekten yetişen ve GÖÇMAKSAN’da İhracat Müdürü olan Tuğba Göçmen, makine sektöründe kadınlar için ön yargının olduğuna dikkat çekti.



Tuğba GÖÇMEN
GÖÇMAKSAN
İhracat Müdürü

Makine sektöründe kadınların başarılı olabilmek için büyük mücadeleler verdiğini vurgulayan Göçmen, bu dezavantajlı duruma karşı aile şirketlerinde çocukluğundan beri emek harcayan başarılı kadınlardan bir tanesi. Göçmen eğitim hayatını, Göçmaksan’da işe başlama sürecini ve sektörde başarılı bir kadın olmanın yollarını Moment Expo okurlarıyla paylaştı. Göçmen, hiçbir başarının aceleyle olmadığına dikkat çekerek büyük başarılarla imza atabilmenin gerekliliklerine değindi.

Kendinizden bahseder misiniz?
Bilkent Üniversitesi Mütercim Ter-

cümanlık bölümünden 2007 yılında mezun oldum. Aynı yıl aile şirketimiz olan GÖÇMAKSAN’da dış ticaret bölümünde çalışmaya başladım. GÖÇMAKSAN, ilk kez 1960 yılında Ankara’da kuruldu. Firmamızın ihracat bölümüne başlamam, daha da öncesinde seçtiğim bölümle ilgili olarak istediğim bir durumdu. Zaman içerisinde bölümün başındaki isim oldum.

Çok kısa bir süre önce evlendiğinizi biliyoruz. Öncelikle Moment ekibi olarak mutluluklar dileriz. Peki bu süreç iş hayatınıza nasıl yansdı? Geçtiğimiz Eylül ayında evlendim. İş hayatında oluşmuş bir ön yargı vardır:

“Bir bayan evleniyorsa çalışma performansı bundan etkilenir, eğer ki bir de çocuk yapmayı düşünürse kariyeri olumsuz yönde etkilenmiş olur.” Ancak bunun doğru olmadığını bizzat yaşadığımda da anladım. Aksine insan hayatında ne kadar mutlu ise pozitifliği bütün hayatına olumlu olarak yansıyor. İş hayatında da her geçen gün emin adımlarla bir adım daha atarak kendimi geliştiriyorum. Ben iş konusunda emekleme dönemini yeni atlatmış, artık yürümek üzere doğrulan bir kadıyım. Önümüzdeki günlerde de hem kendi adıma, hem de GÖÇMAKSAN adına çok daha iyi yerlere geleceğimizi düşünüyorum.

Çalışma hayatına nasıl başladınız?
İş hayatına başlama sürecim çocukluk dönemlerine kadar gider. Firmamız aile şirketi olduğu için ben küçük yaşlarımda dahi işe gidip gelirdim. GÖÇMAKSAN 1960 yılında 30 metre karelik küçük bir atölyede başladığı üretim faaliyetlerine 25'i aşkın makine çeşidiyle şu anda 8 bin 500 metre karelik alanda devam ediyor. Firmamız 1994 yılında kurum-sallaşma yolunda ilk adımı atarak makine parkını artırıp daha kaliteli ve teknolojik ürünler üretmeye başladı. Ben o yıllarda aile içi sohbetlerini hatırlıyorum. Aile büyükleriyle beraber iş yerine yaptığım her ziyarette farklı şeyler öğrendim. Zaten hayatımın hiçbir döneminde 'Evde oturacağım, ev hanımı olacağım' diyen bir kişi olmadım. İş hayatını seven ve merak duyan bir yapıya sahip olduğum çocukluğumdan belli oluyordu.

Bu sektörde sizce nasıl başarılı olunabilir?
Her bireyin toplumda üstlenebileceği bir görev muhakkak vardır. Bakın size şöyle belirteyim; benimle aynı dönemde mezun, aile şirketi olan arkadaşları-

mın arasında bir tek işine sarılan ve bu işi gerçekten canla başla yapmak isteyen ben oldum. Bu sadece basit bir örnek. Diğer arkadaşlarım master yapıyor ya da yurt dışına çıktı. Bu süreçte ailelerinin de çok etkisi olduğunu düşünüyorum tabii ki. Bildiğiniz üzere her birey yaptıkları ile anılır. Siz eğer birey olarak bir başarıya imza atmamışsanız, bir başkasının en yakın örneği babanızın, kardeşinizin, annenizin ya da bir yakınınızın başarısı sizi sadece mutlu eder. Sizin de başarılı olduğunuzu göstermez. Başarılı olabilmek için acele edilmemesi gerektiğine inanıyorum. Bunu size bir alıntı yaparak ifade etmek istiyorum. 'Zira hiçbir başarı acele ile olmamıştır. Büyük başarıların sahipleri küçük işleri titizlikle yapabilme sabrını gösteren kişilerdir (Schiller).'

Kaç yıldır bulunduğunuz görevi sürdürüyorsunuz? Ortalama bir iş gününüz nasıl geçiyor?
Son beş senedir GÖÇMAKSAN'ın dış ticaret bölümünde hizmet veriyorum. İhracata başladığımız operasyonlar genellikle çok yoğun oluyor. Gün içerisinde hem internet, hem de telefon ortamında firmalarla yapılan görüşmeler çok fazla vakit alıyor. Ancak bu konuda bir şansımız var. GÖÇMAKSAN'da yer alan ofislerimizin tasarımı ev formuna sahip. Dolayısıyla iş yerime geldiğimde günün nasıl geçtiğini anlamıyorum. Günlük koşuşturmaların arasında birde bakıyorumki gün bitmiş. Bu biraz da kişinin işini sevmesiyle de doğru orantılı olsa dahi ofis tasarımının bu yönde olması çalışanlara avantaj sağlıyor.

GÖÇMAKSAN'da yer alan ofislerimizin tasarımı ev formuna sahip. Dolayısıyla iş yerime geldiğimde günün nasıl geçtiğini anlamıyorum. Bu biraz da kişinin işini sevmesiyle de doğru orantılı olsa dahi ofis tasarımının bu yönde olması çalışanlara avantaj sağlıyor.

Yoğun iş temposunda çalışan insanlar, sizce başarıya nasıl ulaşabilir?
Her işin kendine ait bir yoğunluğu ve zorluğu muhakkak vardır. Ancak makine sektörünün temelleri çok eskiye dayanmıyor. Dolayısıyla her geçen gün büyüme yolunda ilerleyen makine sektörü oyuncularını, diğer iş kollarına nazaran daha fazla emek harcıyor. Ciddi bir iş temposunda sahip bu sektöre emek ve gönül verenler başarılı olmak için daha fazla gayret gösteriyor. Bütün bunların yanı sıra başarıyla ilgili de şöyle bir gerçek var: Kişi işini doğru dürüst yapıyorsa, başarılı olmaması için hiçbir sebep yoktur. Gerek ben, gerekse de GÖÇMAKSAN ailesi elimizden geldiğince bunu yapıyoruz. Kimseye rahatsızlık vermeden, kimsenin malına ve hakkına göz dikmeden doğru bildiğiniz yolda yürüyoruz. Bu bilinci yakalayan herkes muhakkak başarıya ulaşacaktır.

Sizce sektörde erkek egemenliği var mı? Bu durum kadınlara herhangi bir zorluk yaratıyor mu?
Sektörde erkek egemenliği konusunda kesinlikle hemfikirim. Geçmiş yıllarda birçok nedenden ötürü makine sektöründe kadınlar kendini pek gösterememiş. Sayıca bugün bile erkeklere nazaran daha az kadın sektörde hizmet veriyor. Zorluk konusunda ise hiçbir zorluk yaşamadığımı söyleyebilirim. İş nedeniyle özellikle son beş senedir birçok ülkeye gittim. Ne ülkemizde, ne de yurt dışında hiçbir sıkıntı ile karşılaşmadım. Siz iş yapıyorsunuz kadın ya da erkek olmanız fark etmez. Beyaz ya da siyah, Çinli ya da Rus... Ticarete iş yaparken bunların hiçbir önemi yoktur. Aynen kadın ya da erkek olmanın bir önemi olmadığı gibi.

İş hayatında kadın olmaktan kaynaklanan problemler yaşadınız mı? Makine sektöründe faaliyet gösteren kadınlar arasında yer aldığınız için bilakis çevremden bugüne kadar hep takdir gördüm. Sektörde yer alan kadın çalışan sayısının azlığı, dışardan bakan insanlar

in için bazen sorun yaratabileceği şekilde algılanabiliyor. Fakat bu tam aksine kadınlara avantaj sağlıyor. Bu kadar özveriyle işini yapan kadınlara hem insanlar daha çok yardımcı oluyor, hem de herhangi bir durum karşısında problem ihtimali en aza indirgeniyor.

Bulduğunuz firmada sizin gibi iyi bir konuma gelmiş başka kadın çalışanlar var mı?
GÖÇMAKSAN'da işe alım sürecinde insanların cinsiyetlerinden ziyade mevcut pozisyon için aranan kişinin beceri ve kabiliyetleri dikkate alınır. Bundan 51 yıl önce inşaatçı el aletleriyle piyasaya giren firmamızda artık 51 ülkeye ihracat yapan, alanında duayen bir firma haline geldik. Dolayısıyla firmamızda çalışan sayımız da oldukça fazla. Firmamızda diğer firmaların ak-

sine daha çok kadın egemen bir profile sahibiz. Bu nedenle GÖÇMAKSAN'da iyi konumda olan birçok kadın çalışan bulunuyor.

İş ile ilgili yurt dışı seyahatleri gerçekleştiriyor musunuz?

Yurt dışı firma ziyaretlerimiz oluyor; ancak daha da yoğun olarak fuar katılımlarımızın olduğunu söyleyebilirim. GÖÇMAKSAN yüzde 80'lik pazar payı ile yüzde 35'i yurt dışı, yüzde 65 yurt içi olarak satışlarına devam ediyor. Bir firmanın da ihracat payını artırması için yurt dışındaki talepleri görüp, onlara cevap verebiliyor olması gerekir. Bu nedenle ayda en az iki ya da üç fuara katılıyoruz. Fuarlar seyahatlere oranla biraz daha yoğun geçiyor. Gitmiş olduğum ülke dışından birçok ziyaretçiye de ulaşma fırsatını yakalıyoruz.

Yurt dışı gezilerinizde bir kadın olarak olumsuz olaylar yaşıyor musunuz, gözlemlerinizi nelerdir?

Kadın ya da erkek olarak hiçbir zaman ayırt etmiyorum, bir erkek nasıl sorunla karşılaşıyorsa kadın da aynı sorunla karşılaşıyor. Açıkçası bugüne kadar bu yönde herhangi bir olay yaşamadım. Seyahat ettiğim ülkelerdeki firmalar, ülkeye gittiğim andan dönüşüne kadar gerekli tüm organizasyonu yapıyor. Bu noktada biz de ülkemize gelen ziyaretçilerimizin, kadın ya da erkek, gerekli olan tüm ihtiyaçlarını karşılıyoruz.

Sektöre bakıldığında sizce niçin sayıca az kadın yer alıyor?

Ne yazık ki sektörümüz kadınların ilgisini çekebilen bir sektör değil. Diğer bir neden olarak da buna ilgi duyan kadınlar kimi erkek yöneticilerin önyargısı ile karşılaşıyor. Kadınların karşılaştığı bu sorunlar ortadan kalkarsa bu sektörde daha fazla kadın çalışan olur. Ben kadınların pek çok başarıya imza atacağını ve çok iyi konumlara yükselebileceğine inanıyorum.



Bu sektörde daha fazla kadın çalışan ve yönetici görmek için neler yapılabilir?

Yapılacak en önemli şey; sektörün erkek egemen tabusunu yıkmak. Biz kadınların sadece bu sektörde değil, diğer tüm sektörlerde de yılmadan, daha azimli ve mücadeleci bir tutum izlemesi gerekiyor. Makine sektöründe ve diğer sektörlerde başarılı olmak için erkek olmaya gerek yok. Kadınlar da nasıl olsa kadın olduğum için başarılı olamam şeklinde bir umutsuzluğa asla kapılmamalı. Azim ve mücadele beraberinde başarıyı getiriyor. Bununla beraber sizlerin yapmış olduğu gibi

sektör içerisindeki kadınların görüşleri alınabilir. Makine sektöründe faaliyet gösteren kadınların korkutucu bir tablo içerisinde olmadıkları daha fazla gösterilebilir.

Diğer kadın çalışanlara ve yöneticilere ne gibi tavsiyelerde bulunmak istersiniz?

Diğer çalışan kadınlara söyleyebileceğim; eşer cinsiyet ayrımına maruz kalmak istemiyorlarsa toplumun kendilerine yüklediği rollerden kurtulup hedefledikleri yolda inançla ilerlemeleridir. Kadın çalışanların bu konuda toplu hareket etmesi ve fikir alışverişinde bulunmasının önemli olduğunu düşünüyorum. Yöneticilerin de önyargılarını yıkıp bu sektörde cinsiyet ayrımına gitmeden yetkinlik bazında kişilere şans tanımaları gerekiyor. Her insanın iki kolu, iki bacağı var. Akıllarını kullanıp, çalışmalarını yeterli olacaktır. Herkes başarılı olabilir. Bence önemli olan bunu gerçekten istemek ve bunun için çalışmaktır.

Yöneticilerin önyargılarını yıkıp bu sektörde cinsiyet ayrımına gitmeden, yetkinlik bazında kişilere şans tanımaları gerekiyor.



GÖSTERGELER

ŞUBAT 2012



MAKİNE İHRACATI 2012 YILI OCAK-ŞUBAT DÖNEMİNDE YÜKSELİŞİNİ SÜRDÜRDÜ

Makine ve aksamaları sektöründe 2012 yılı Ocak-Şubat döneminde 2011 yılı aynı dönemi değerlendirmelerinde yüzde 8 oranında artış yaşandı. 2011 yılı Ocak-Şubat döneminde 1 milyar 663 milyon dolar değerinde olan ihracat kayıt rakamı, 2012 yılında 1 milyar 803 milyon dolar seviyesine yükseldi.

Makine ve aksamaları sektöründe 2012 yılı ihracatı en fazla yapılan mal grubu motorlar ve aksamaları oldu. Söz konusu mal grubunda 2012 yılı Ocak-Şubat döneminde 292 milyon dolar değerinde ürün ihraç edildi. Listenin ikinci sırasında klimalar, soğutucu ve dondurucular yer aldı. Klimalar, soğutucu ve dondurucular 2011 yılının Ocak-Şubat döneminde 266 milyon dolar seviyesindeyken

2012 yılının aynı döneminde 283 milyon dolar oldu. Listenin üçüncü sırasında ise inşaat ve madencilik makineleri yer aldı. İnşaat ve madencilik makineleri sektöründe 2011 yılı Ocak-Şubat döneminde 148 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirilirken 2012 yılında bu rakam 183 milyon dolar seviyesine yükseldi. Böylelikle inşaat ve madencilik makineleri sektöründe geçtiğimiz yıla göre yüzde 24 oranında artış yaşandı.

Makine ve aksamaları sektöründe ihracat kayıt rakamları listesinde 2012 yılının Ocak-Şubat dönemi kapsamında en fazla yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri mal grubunda yaşandı. Söz konusu kalemler bazında ilk sektörün yüzde 54 oranında artış gösterdiği belirlendi. 2011 yılının Ocak-Şubat döneminde 26 milyon dolar değerinde ihracat yapılan büro makineleri sektörü 2012 yılında 46 milyon dolara yükseldi. 2011 yılının Ocak-Şubat ayına göre 2012 yılında yüzde 29 oranında artan türbin, turbojet, hidrolik silindirlere listenin ikinci sırasında yer aldı. Türbin, turbojet, hidrolik silindir ihracatı 2011 yılının Ocak-Şubat döneminde 24 milyon dolar seviyesinde gerçekleşirken 2012 yılının aynı döneminde 30 milyon dolar oldu. 2012 yılının Ocak-Şubat döneminde hadde ve döküm makinelerinde yüzde 24 oranında büyüme yaşandı. Hadde ve döküm makinelerine dair yapılan ihracat 2012 yılının Ocak-Şubat döneminde 46 milyon dolara yükseldi. Sıralamada aynı yüzdeyle yüzde 24 oranıyla üçüncü sırayı inşaat ve madencilik makineleri paylaştı. İnşaat ve madencilik ihracatı 2012 yılı Ocak-Şubat döneminde 183 milyon dolara yükseldi.

MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ İSTİĞAL ALANI İTİBARIYLA İHRACAT GERÇEKLEŞTİRİLEN İLK ON ÜLKE (2011-2012 YILLARI OCAK-ŞUBAT)

Kaynak:
Tüm İhracatçı
Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2011		2012		[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (Bin ton)	DEĞER (Mil. \$)	MİKTAR (Bin ton)	DEĞER (Mil. \$)	MİKTAR	DEĞER
ALMANYA	19.1	145	22.4	157.3	17.0	8.4
A.B.D	3.7	45.4	5.2	73.2	42.2	61.1
İNGİLTERE	12.6	54.4	17.7	70.7	40.4	29.8
RUSYA	6.8	57	10.3	67.2	49.9	17.7
İRAK	10.3	56.7	12.3	62.9	19.2	11.1
İRAN	14.7	81.9	8.1	56.8	-45.0	-30.6
FRANSA	7.1	42.6	10.6	54.2	47.4	27.2
İTALYA	8.1	52.2	9.6	49.1	19.0	-5.9
SUUDİ ARABİSTAN	3.7	29.2	4.4	46.5	18.6	59.1
AZERBAYCAN	4.3	32	6.1	41.4	40.1	29.3
DİĞER	89.3	515.1	9.4	568.9	5.4	10.4
T O P L A M	180.2	1,112	201.2	1,248.6	11.6	12.3

ALMANYA'YA İHRACATIMIZ ARTTI
Makine ve aksamalarında ihracatı

ORTA ANADOLU MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ İŞTİĞAL ALANI İTİBARIYLA İHRACAT KAYIT RAKAMLARI

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

MAL GRUBU ADI	OCAK-ŞUBAT 2011		OCAK-ŞUBAT 2012		[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (Kilo)	DEĞER (\$)	MİKTAR (Kilo)	DEĞER (\$)	MİKTAR	DEĞER
REAKTÖRLER VE KAZANLAR	8,108,028	66,563,383	8,732,485	61,052,613	7.7	-8.3
TÜRBİNLER, TURBOJETLER, HİDROLİK SİLİNDİR VE AKSAM-PARÇALARI	1,914,887	23,555,086	151,783	30,462,318	-92.1	29.3
POMPALAR VE KOMPRESÖRLER	11,855,945	98,381,936	13,102,630	115,027,790	10.5	16.9
VANALAR	5,947,819	56,016,860	7,241,810	67,998,527	21.8	21.4
ENDÜSTRİYEL KLİMALAR VE SOĞUTMA MAKİNELERİ	53,318,648	266,946,294	58,382,675	283,547,564	9.5	6.2
ENDÜSTRİYEL ISITICILAR VE FIRINLAR	3,654,299	37,632,917	5,289,387	42,529,868	44.7	13.0
HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ, KALIPLAR, AKS. VE PARÇALARI	7,118,099	45,861,909	8,367,098	56,655,189	17.5	23.5
GIDA SANAYİİ MAKİNELERİ, AKS. VE PARÇ.	9,970,316	64,520,115	7,937,074	53,815,090	-20.4	-16.6
TARIM VE ORMANCIKILIKTA KULLANILAN MAK. AKSAM VE PARÇALARI	11,353,101	43,886,162	8,396,196	31,309,327	-26.0	-28.7
YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEMeye MAHSUS MAK. AKS. VE PAR.	5,659,568	26,692,743	8,829,984	41,202,024	56.0	54.4
İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER AKS. VE PAR.	38,974,389	148,212,911	47,442,089	183,014,998	21.7	23.5
KAĞIT İMALİNE VE MATBAACILIĞA MAHSUS MAKİNELER	1,108,806	8,523,545	858,305	6,763,381	-22.6	-20.7
DİĞER ENDÜSTRİYEL YIKAMA VE KURUTMA MAKİNELERİ, AKS. PAR.	45,811,348	156,456,266	49,034,668	161,443,562	7.0	3.2
TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ AKS. VE PAR.	9,902,944	49,523,020	7,526,303	44,087,342	-24.0	-11.0
DERİ İŞLEME VE İMALAT MAKİNELERİ AKS. VE PAR.	309,122	1,225,358	266,745	1,053,707	-13.7	-14.0
KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞLEME VE İMALATINA AİT MAKİNELER	1,450,922	12,453,085	1,251,842	15,450,748	-13.7	24.1
TAKIM TEZGAHLARI	14,103,435	94,914,008	14,080,099	99,231,520	-0.2	4.5
DİĞER MAKİNELER , AKSAM VE PARÇALAR	15,274,957	105,834,534	16,969,258	111,372,300	11.1	5.2
MOTORLAR, AKSAM VE PARÇALARI	14,427,057	257,170,204	18,686,337	292,211,113	29.5	13.6
BÜRO MAKİNELERİ	999,748	24,620,113	413,182	16,004,935	-58.7	-35.0
RULMANLAR	1,662,752	17,825,340	1,857,899	19,722,350	11.7	10.6
SAVUNMA SAN.İÇİN SİLAH VE MÜHİMMAT	1,329,388	40,236,692	1,272,870	49,925,912	-4.3	24.1
AMBALAJ MAKİNALARI	647,449	16,891,002	867,706	19,625,910	34.0	16.2
TOPLAM	264,903,028	1,663,943,481	286,958,425	1,803,508,088	8.3	8.4

gerçekleştirilen ilk 10 ülke listesinde birinci sırada Almanya yer aldı. 2011 yılı Ocak-Şubat döneminde 145 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirilen Almanya'ya 2012 yılının Ocak-Şubat döneminde 157 milyon dolar seviyesine ulaşıldı. Listenin ikinci sırasında ise ABD var. ABD'ye yönelik yapılan ihracatta 2011-2012 yılı Ocak-Şubat dönemi kıyaslandığında yüzde 61 oranında artış yaşandığı görülüyor. 2011 yılının Ocak-Şubat döneminde 45 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirilirken 2012 yılının Ocak-Şubat döneminde 73 milyon

dolar seviyesi aşıldı. Listenin üçüncü sırasında ise yüzde 30 oranında artışla İngiltere bulunuyor. İngiltere'ye 2012 yılının Ocak-Şubat döneminde 71 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirildi. Listenin dördüncü ve beşinci sırasında ise sırasıyla Rusya ve Irak var. Rusya'ya yapılan ihracatımız 2012 yılının Ocak-Şubat döneminde 67 milyon dolar oldu. Irak'a yönelik 2012 yılında yapılan ihracatta ise 63 milyon dolar seviyesine gelindi. Sıralama şu şekilde devam ediyor: Almanya yüzde 8 oranında arttı (157 milyon dolar), ABD yüzde 61 oranında

arttı (73 milyon dolar), İngiltere yüzde 30 oranında arttı (71 milyon dolar), Rusya yüzde 18 oranında arttı (67 milyon dolar), Irak yüzde 11 oranında arttı (63 milyon dolar), İran yüzde 31 oranında azaldı (57 milyon dolar), Fransa yüzde 27 oranında arttı (54 milyon dolar), İtalya yüzde 6 oranında azaldı (49 milyon dolar), Suudi Arabistan yüzde 59 oranında arttı (47 milyon dolar), Azerbaycan yüzde 29 oranında arttı (41 milyon dolar), diğer ülkelerin toplamında ise yüzde 10 oranında artış yaşandı (568 milyon dolar).



ENDÜSTRİYEL KLİMALAR VE SOĞUTMA MAKİNELERİ

Makine ve aksesuarları sektöründe İngiltere yüzde 77 oranında değer kazanarak Türkiye geneli endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihracatında birincilik koltuğuna oturdu. 2011 yılı Ocak-Şubat döneminde 18 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirilen ülke, 2012 yılının Ocak-Şubat döneminde 32 milyon dolar seviyesine yükseldi. Listenin ikinci sırasında ise Almanya yer aldı. Anılan ülkeye yüzde 48 oranında ihracat artışı sağlandı. Almanya'ya 2011 Ocak-Şubat döneminde 20 milyon dolar değerinde ürün ihraç edilirken 2012 yılının aynı döneminde 29 milyon dolar seviyesine yaklaşıldı. Fransa endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri sektörü ihracatında üçüncü sırada yer aldı. Fransa'ya 2011 yılının Ocak-Şubat döneminde 13 milyon dolar değerinde ürün ihraç edilirken 2012 yılının aynı döneminde 19 milyon dolar değerine yaklaşıldı. Irak ve İtalya ise endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri sektöründe ülkemizin en fazla ihracat gerçekleştirdiği dördüncü ve beşinci ülke olarak listede yer aldı. Irak'a 2012 yılının Ocak-Şubat döneminde 13 milyon dolar değerinde endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri ihraç edildi. Beşinci sırada yer alan İtalya'ya ise 2012 yılının Ocak-Şubat döneminde



8 milyon dolar değerinde ürün ihraç edildi. Endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri sektöründe en fazla artışın gözlemlendiği ülke yüzde 84 oranıyla Polonya oldu. İngiltere yüzde 77 oranıyla

ikinci, Fransa yüzde 50 oranıyla üçüncü ülke oldu. Endüstriyel klimalar ve soğutma makineleri sektöründe 2011-2012 yılları Ocak-Şubat dönemi karşılaştırmalı ilk on ülke raporunda ise yalnızca İtalya, İran ve Rusya'da azalış tespit edildi.

MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ İŞTİGAL ALANI İTİBARIYLA İHRACAT KAYIT RAKAMLARI

OCAK - ŞUBAT 2011		OCAK - ŞUBAT 2012		[%] DEĞİŞİM	
MİKTAR (Ton)	DEĞER (Bin \$)	MİKTAR (Ton)	DEĞER (Bin \$)	MİKTAR	DEĞER
32.647	173.178	43.422	216.241	33,0	24,9

ENDÜSTRİYEL KLİMALAR VE SOĞUTMA MAKİNELERİ TÜRKİYE GENELİ İHRACATI (2011 ve 2012 Yılları Ocak-Şubat Dönemi)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2011 YILI			2012 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (Kg)	DEĞER (\$)	\$/kg	MİKTAR (Kg)	DEĞER (\$)	\$/kg	MİKTAR	DEĞER
İNGİLTERE	4.129.485	18.082.321	4,4	7.921.699	31.916.857	4,0	91,8	76,5
ALMANYA	3.139.773	19.719.939	6,3	5.029.102	29.110.802	5,8	60,2	47,6
FRANSA	2.881.813	12.636.420	4,4	4.516.628	18.935.261	4,2	56,7	49,8
IRAK	2.536.393	10.865.042	4,3	2.938.025	13.339.588	4,5	15,8	22,8
İTALYA	1.384.119	8.976.678	6,5	1.848.409	8.447.473	4,6	33,5	-5,9
ABD	686.319	7.413.170	10,8	635.577	7.834.405	12,3	-7,4	5,7
POLONYA	834.915	3.773.804	4,5	1.536.151	6.954.222	4,5	84,0	84,3
İRAN	1.645.448	8.472.681	5,1	1.234.118	6.690.100	5,4	-25,0	-21,0
RUSYA	1.312.218	6.772.691	5,2	1.374.227	6.169.241	4,5	4,7	-8,9
HOLLANDA	717.984	4.922.272	6,9	926.666	6.106.339	6,6	29,1	24,1

İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER

İnşaat ve madencilikte kullanılan makineler ihracatımız 2012 yılının Ocak-Şubat döneminde artış yaşadı. Değer bazında geçtiğimiz yılın Ocak-Şubat dönemine kıyasla yüzde 24 oranında artış değerini yakalayan inşaat ve madencilikte kullanılan makineler ihracatı 183 milyon dolar seviyesindeydi. İnşaat ve madencilikte kullanılan makineler sektörü ihracatımızın en fazla olduğu ülke Almanya olarak belirlendi. Söz konusu ülkeye yapılan ihracatımızda büyüme yaşandı. Almanya'ya olan ihracatımız 2012 yılının Ocak-Şubat döneminde 17 milyon dolar seviyesini geçti. İlk 10 ülke sıralamasında ikinci sırada ise İngiltere yer alıyor. İngiltere'ye yönelik gerçekleşen ihracatımız 2011 yılının Ocak-Şubat döneminde 9 milyon dolar seviyesinde bulunuyordu. 2012 yılı Ocak-Şubat döneminde ise inşaat ve madencilikte kullanılan makineler ihracatımızda yüzde 44 oranında artış yaşandı. İngiltere'ye yönelik gerçekleşen ihracatımız 2012 yılının Ocak-Şubat döneminde 13 milyon dolar seviyesini yakaladığı kaydedildi. Üçüncü sırada ise Azerbaycan yer alıyor. Azerbaycan'a yapılan inşaat ve madencilikte kullanılan makineler ihracatında 2012 yılının Ocak-Şubat döneminde 12 milyon doları geçildiği kaydedildi. Dördün-



cülük ve beşincilik koltuğunda ise sırasıyla Ege Serbest Bölgesi ve Irak yer alıyor. Ege Serbest Bölgesi'ne olan ihracatımız yüzde 16 oranında arttı. Söz konusu ülkeye 2012 yılında 10 milyon dolar değerinde inşaat ve madencilikte kullanılan makineler gönderildi. Irak ise yüzde 34 oranında artışla 9 milyon dolar ihracat değeriyle beşinci sırada yer aldı. Irak'a 2011 yılının Ocak-Şubat döneminde 7 milyon dolar değerinde

inşaat ve madencilikte kullanılan makineler ihracat edildi. İnşaat ve madencilikte kullanılan makineler sektörü Türkiye geneli ihracat tablosunda en fazla artış yüzde 213 oranıyla Azerbaycan'a gerçekleştiği dikkat çekiyor. Ürdün'den sonra ikinci sırada yüzde 138 oranında artışla Tunus yer alıyor. Rusya ise yüzde 53 oranında artışla üçüncülük koltuğunda oturuyor.

MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ İŞTİĞAL ALANI İTİBARIYLA İHRACAT KAYIT RAKAMLARI

OCAK - ŞUBAT 2011		OCAK - ŞUBAT 2012		[%] DEĞİŞİM	
MİKTAR (Ton)	DEĞER (Bin \$)	MİKTAR (Ton)	DEĞER (Bin \$)	MİKTAR	DEĞER
38.974	148.213	47.442	183.015	21,7	23,5

İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER TÜRKİYE GENELİ İHRACATI (2011 ve 2012 Yılları Ocak-Şubat Dönemi)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2011 YILI			2012 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (Kg)	DEĞER (\$)	\$/kg	MİKTAR (Kg)	DEĞER (\$)	\$/kg	MİKTAR	DEĞER
ALMANYA	4.610.148	17.915.291	3,9	4.273.024	17.196.408	4,0	-7,3	-4,0
İNGİLTERE	4.573.439	8.789.076	1,9	5.864.354	12.669.045	2,2	28,2	44,1
AZERBAYCAN	797.108	3.888.970	4,9	2.026.033	12.187.861	6,0	154,2	213,4
EGE SERBEST BÖLGE	2.272.871	8.565.244	3,8	2.795.077	9.892.893	3,5	23,0	15,5
IRAK	1.593.943	6.777.627	4,3	2.686.557	9.061.192	3,4	68,5	33,7
RUSYA	981.704	5.803.343	5,9	1.592.603	8.862.937	5,6	62,2	52,7
İRAN	2.709.492	12.730.537	4,7	1.902.860	8.813.006	4,6	-29,8	-30,8
İTALYA	2.234.042	5.698.474	2,6	3.286.171	8.424.997	2,6	47,1	47,8
BELÇİKA	1.591.930	4.576.517	2,9	2.335.380	6.760.451	2,9	46,7	47,7
TUNUS	621.084	2.742.672	4,4	771.861	6.526.536	8,5	24,3	138,0



HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ



Makine ve aksesuarları ihracatımızın en önemli kalemlerinden biri olan hadde ve döküm makineleri ihracatımız 2012 yılı Ocak-Şubat döneminde yüzde 24 oranında artış yaşadı. Söz konusu sektör ihracatı 2011 yılı Ocak-Şubat döneminde 45 milyon dolar değerindeyken bu rakam 2012 yılı Ocak-Şubat döneminde 56 milyon dolar seviyesine yükseldi.

Rusya'ya yönelik hadde ve döküm makineleri sektöründe 2012 yılının Ocak-Şubat döneminde 11 milyon dolardan fazla ihracat gerçekleşti. Yüzde 185 oranında artışın yaşandığı ülkede

geçtiğimiz sene aynı dönemde 4 milyon dolar değerinde hadde ve döküm makineleri ihraç edildi. İkinci sırada ise İran yer aldı. 2012 yılı Ocak-Şubat döneminde söz konusu ülkeye 6 milyon dolar değerinde ihracat yapıldı. Almanya ise 2012 yılı Ocak-Şubat döneminde 6 milyon dolar değerinde hadde ve döküm

makineleri ihraç ederek üçüncü sırada yer aldı. Listenin dördüncü sırasında ise Hindistan yer alıyor. Hindistan'a 2012 yılının Ocak-Şubat döneminde 4 milyon dolar değerinde ürün ihracat edildi. Yüzde 14.894 oranında artışın yaşandığı ülkeye geçtiğimiz senenin aynı döneminde 28 bin dolar değerinde hadde ve döküm makineleri gönderildi. İlk beş ülke arasında beşinci sırada İtalya bulunuyor. İtalya ihracatında yüzde 50 oranında artış yaşayan hadde ve döküm makineleri sektörü 2011 yılının Ocak-Şubat döneminde 2 milyon dolar ihracat rakamına yaklaştı. Söz konusu ülkeye 2012 yılının Ocak-Şubat döneminde 3 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleşti.

Hadde ve döküm makineleri sektörü ihracatımızda artış oranı bakımından ise ilk sırada yüzde 14.894 oranıyla Hindistan yer alıyor. Söz konusu ülkeden sonra yüzde 2.651 oranında artışla Meksika ikinci sırada, yüzde 898 oranıyla Cezayir üçüncü sırada bulunuyor.

MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ İŞTİĞAL ALANI İTİBARIYLA İHRACAT KAYIT RAKAMLARI

OCAK - ŞUBAT 2011		OCAK - ŞUBAT 2012		[%] DEĞİŞİM	
MİKTAR (Ton)	DEĞER (Bin \$)	MİKTAR (Ton)	DEĞER (Bin \$)	MİKTAR	DEĞER
7.118	45.862	8.367	56.655	17,5	23,5

HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ TÜRKİYE GENELİ İHRACATI (2011 ve 2012 Yılları Ocak-Şubat Dönemi)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2011 YILI			2012 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (Kg)	DEĞER (\$)	\$/kg	MİKTAR (Kg)	DEĞER (\$)	\$/kg	MİKTAR	DEĞER
RUSYA	276.115,59	3.915.372,88	14,2	1.219.008	11.166.368	9,2	341,5	185,2
İRAN	2.432.311,85	10.205.592,18	4,2	795.407	6.339.329	8,0	-67,3	-37,9
ALMANYA	980.457,27	8.020.086,74	8,2	923.932	6.075.720	6,6	-5,8	-24,2
HİNDİSTAN	60.833,86	28.676,15	0,5	1.083.938	4.299.804	4,0	1.681,8	14.894,4
İTALYA	237.410,97	2.175.165,09	9,2	393.063	3.267.827	8,3	65,6	50,2
CEZAYİR	32.512,75	299.548,12	9,2	439.169	2.990.381	6,8	1.250,8	898,3
MISIR	232.736,63	1.133.178,98	4,9	214.269	1.616.826	7,5	-7,9	42,7
FRANSA	205.659,73	2.206.712,38	10,7	249.218	1.355.795	5,4	21,2	-38,6
MEKSİKA	916,33	46.810,00	51,1	275.071	1.287.831	4,7	29.918,8	2.651,2
ÜRDÜN	40.796,91	548.422,86	13,4	116.980	1.286.919	11,0	186,7	134,7

KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞLEME MAKİNELERİ

Makine ve aksamları ihracatımızın en önemli kalemlerinden biri olan kauçuk, plastik, lastik işleme makineleri ihracatımız 2012 yılı Ocak-Şubat döneminde artış kaydetti. 2011 yılının Ocak-Şubat dönemi ile kıyaslandığında yüzde 24 oranında artış gösteren kauçuk, plastik, lastik işleme makineleri ihracatımız 15 milyon dolar seviyesine yükseldi.

Türkiye geneli kauçuk, plastik, lastik işleme makineleri ihracatının ilk sırasında İran yer aldı. Söz konusu ülkeye 2012 yılının Ocak-Şubat döneminde 2 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleşti. Makine ve aksamları sektöründe yüzde 37 oranın artışıyla Rusya ikinci sırada yer aldı. Polonya'ya 2011 yılının Ocak-Şubat döneminde 1 milyon dolar değerinde kauçuk, plastik, lastik işleme makineleri ihraç edildi. Bu rakam 2012 yılının aynı döneminde 2 milyon dolar seviyesine yükseldi. Üçüncü sırada yer alan Irak'a ise 2011 yılı Ocak-Şubat döneminde ihracatımız 119 bin dolar değerindeydi. Irak'a 2012 yılının aynı döneminde 2 milyon dolara yaklaşan kauçuk, plastik, lastik işleme makineleri ihraç edildi. Dördüncü ve beşinci sırada ise sırasıyla İspanya ve Bulgaristan yer aldı. İspanya'ya olan kauçuk, plastik, lastik işleme makineleri ihracatımız 2012 yılının Ocak-Şubat



döneminde 1 milyon dolar seviyesini geçti. Bulgaristan ise yüzde 80 oranında artış yaşayarak beşinci sırada yer aldı. Bulgaristan'a yönelik gerçekleşen kauçuk, plastik, lastik işleme makineleri ihracatımız 2011 yılının Ocak-Şubat döneminde 653 bin dolar seviyesindeydi. Bu rakam 2012 yılının aynı döneminde 1 milyon dolar seviyesine yükseldi. Kauçuk, plastik, lastik işleme makine-

neleri ihracatımızda en fazla yükseliş İspanya'da yaşandı. Söz konusu ülkeye 2012 yılının Ocak-Şubat döneminde 1 milyon dolar değerinden fazla ihracat gerçekleşti. Yüzde 2.301 oranında artış yaşandı. Listenin ikinci sırasında ise yüzde 1.096 oranında artış yaşayan Irak yer alırken yüzde 771 oranında kauçuk, plastik, lastik işleme makineleri ihracatı artan ülke Azerbaycan üçüncü sırada olarak kaydedildi.

MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ İŞTİĞAL ALANI İTİBARIYLA İHRACAT KAYIT RAKAMLARI

OCAK - ŞUBAT 2011		OCAK - ŞUBAT 2012		[%] DEĞİŞİM	
MİKTAR (Ton)	DEĞER (Bin \$)	MİKTAR (Ton)	DEĞER (Bin \$)	MİKTAR	DEĞER
1.451	12.453	1.252	15.451	-13,7	24,1

KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞLEME MAKİNELERİ TÜRKİYE GENELİ İHRACATI (2011 ve 2012 Yılları Ocak-Şubat Dönemi)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2011 YILI			2012 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (Kg)	DEĞER (\$)	\$/kg	MİKTAR (Kg)	DEĞER (\$)	\$/kg	MİKTAR	DEĞER
İRAN	435.561	2.381.313	5,5	190.890	2.202.444	11,5	-56,2	-7,5
RUSYA	81.882	1.239.264	15,1	111.750	1.703.072	15,2	36,5	37,4
IRAK	23.724	119.124	5,0	255.881	1.424.868	5,6	978,6	1.096,1
İSPANYA	6.759	54.172	8,0	24.675	1.300.454	52,7	265,1	2.300,6
BULGARİSTAN	37.432	652.554	17,4	35.596	1.175.798	33,0	-4,9	80,2
AZERBAYCAN	25.866	116.638	4,5	76.547	1.015.560	13,3	195,9	770,7
MOĞOLİSTAN	0	0	-	5.360	617.495	115,2	-	-
ALMANYA	32.246	293.046	9,1	43.474	477.533	11,0	34,8	63,0
ROMANYA	30.662	213.488	0,0	39.781	425.589	10,7	29,7	99,4
POLONYA	34.324	77.704	2,3	9.391	407.158	43,4	-72,6	424,0

**ABD**

IMTS
İMALAT TEKNOLOJİLERİ FUARI
10-15 Eylül 2012 @Şikago
Spring World
3-5 Ekim 2012 @Rosemont
METALFORM
12-14 Kasım 2012 @Las Vegas

ALMANYA

HANNOVER MESSE
ÜRETİM TEKNOLOJİLERİ FUARI
23-27 Nisan 2012 @Hannover
AMB
METAL İŞLEME VE TEKNOLOJİLERİ FUARI
18-22 Eylül 2012 @Stuttgart
EuroBLECH
SAC LEVHA İŞLEME TEKNOLOJİLERİ FUARI
23-27 Ekim 2012 @Hannover
Valve World Expo
VANA KONFERANSI VE FUARI
27-29 Kasım 2012 @Dusseldorf
EuroMold
TAKIM TEZGAHLARI, EKİPMANLARI VE TASARIMLARI FUARI
27-30 Kasım 2012 @Frankfurt/Main

AVUSTURYA

Intertool Austria (Part of Vienna-Tec)
TEKNOLOJİ ÜRETİMİ FUARI
9-12 Ekim 2012 @Viyana
Schweissen Join-EX (Part of Vienna-Tec)
KAYNAK, BİRLEŞTİRME, KESME VE KORUMA FUARI
9-12 Ekim 2012 @Viyana

BREZİLYA

EuroMold Brasil
TAKIM TEZGAHLARI, EKİPMANLARI VE TEKNOLOJİLERİ FUARI
20-24 Ağustos 2012 @Joinville

ÇEK CUMHURİYETİ

PROFINTech
YÜZEY İŞLEME TEKNOLOJİSİ FUARI
10-14 Eylül 2012 @Brno
WELDING
KAYNAK MÜHENDİSLİĞİ FUARI
10-14 Eylül 2012 @Brno
IMT
TAKIM TEZGAHLARI FUARI
10-14 Eylül 2012 @Brno

ENDONEZYA

Machine Tool Indonesia
TAKIM TEZGAHLARI, METAL İŞLEME VE KAYNAK TEKNOLOJİLERİ FUARI
5-8 Aralık 2012 @Jakarta

FINLANDİYA

Nordic Welding Expo
23-25 Ekim 2012 @Tampere

GÜNEY AFRİKA

HARDEX
ENDÜSTRİ VE DONANIMLARI FUARI
Ağustos 2012 @Johannesburg
afrimold
TAKIM TEZGAHLARI, EKİPMANLARI VE TASARIMLARI FUARI
10-12 Ekim 2012 @Midrand

GÜNEY KORE

Welding Busan Korea (WBK)
KAYNAK, KESME VE LAZER KESİM TEKNOLOJİLERİ FUARI
14-17 Kasım 2012 @Busan

ÇİN

CIHS - China International Hardware Show
DONANIM VE TAKIM TEZGAHLARI FUARI
19-21 Eylül 2012 @Şangay
Asiamold
KALIP VE İŞLEME, TASARIM VE UYGULAMA GELİŞTİRME FUARI
19-21 Eylül 2012 @Guangzhou
China International Bearing Industry Exhibition
RULMAN ENDÜSTRİSİ FUARI
20-23 Eylül 2012 @Şangay
Wire & Tube China
BORU VE KABLO FUARI
25-28 Eylül 2012 @Şangay
CIHF
DONANIM FUARI
Eylül 2012
CMTE
TAKIM TEZGAHLARI FUARI
15-17 Ekim 2012 @Nanjing
Hong Kong International Building and Decoration Materials & Hardware Fair
DONANIM FUARI
27-29 Ekim 2012 @Hongkong/SAR
MWCS Metalworking and CNC Machine Tool Show
TAKIM TEZGAHLARI, METAL İŞLEME VE KAYNAK TEKNOLOJİLERİ, BORU VE TÜP SİSTEMLERİ FUARI
6-10 Kasım 2012 @Şangay
DMP
PLASTİK VE KAUCUK DÖKÜM TEKNOLOJİLERİ FUARI
14-17 Kasım 2012 @Dongguan
SF CHINA
YÜZEY İŞLEME VE KAPLAMA FUARI
28-30 Kasım 2012 @Guangzhou

NİSAN

AĞUSTOS

EYLÜL

EKİM

KASIM

ARALIK

HİNDİSTAN

Tube India International & Metallurgy India

YÜZEY İŞLEME TEKNOLOJİLERİ FUARI

30 Ekim - 1 Kasım 2012 @Bombay

India Essen Welding & Cutting

KESİM VE KAYNAK TEKNOLOJİLERİ FUARI

30 Ekim - 1 Kasım 2012 @Bombay

Surface INDIA

YÜZEY İŞLEME TEKNOLOJİLERİ FUARI

21-24 Kasım 2012 @Yeni Delhi

IHT

TAKIM TEZGAHLARI FUARI

7-9 Aralık 2012 @Madras

HOLLANDA

Surface Vakbeurs

YÜZEY İŞLEME TEKNOLOJİLERİ FUARI

9-11 Ekim 2012 @s-Hertogenbosch

İSPANYA

Eurocoat

2-4 Ekim 2012 @Barcelona

FERREMAD

ENDÜSTRİ VE DONANIMLARI FUARI

23-26 Ekim 2012 @Madrid

İTALYA

BI-MU

METAL İŞLEME VE KESME MAKİNELERİ,
ROBOTLAR, OTOMASYON VE YARDIMCI
TEKNOLOJİLER

2-6 Ekim 2012 @Milan

JAPONYA

Tool Japan

DONANIM VE TAKIM TEZGAHLARI FUARI

10-12 Ekim 2012 @Chiba/Tokyo

JIMTOF

TAKIM TEZGAHLARI FUARI

1-6 Kasım 2012 @Tokyo

KANADA

IPE International Pipeline Exposition

BORU HATTI FUARI

25-27 Eylül 2012 @Calgary

KAZAKİSTAN

KAZMET

19-21 Eylül 2012 @Almati

MACARİSTAN

Fastener Fair - Budapest

BAĞLANTI ELEMANLARI FUARI

Eylül 2012 @Budapeşte

MEKSİKA

EXPO NACIONAL FERRETERA

DONANIM FUARI

6-8 Eylül 2012 @Guadalajara

MISIR

MACTECH

TAKIM TEZGAHLARI, KESME VE KAYNAK
TEKNOLOJİLERİ FUARI

22-25 Kasım 2012 @Kahire

POLONYA

TOOLEX

MAKİNE AKSAMLARI VE İŞLEME FUARI

2-4 Ekim 2012 @Sosnowiec

EUROTOOL (Intertool)

TAKIM TEZGAHLARI VE EKİPMANLARI
FUARI

16-18 Ekim 2012 @Karakov

BLACH-TECH-EXPO

SAC LEVHA İŞLEME, KAYNAK VE
KAPLAMA FUARI

16-18 Ekim 2012 @Karakov

ExpoWELDING

KAYNAK MÜHENDİSLİĞİ FUARI

16-18 Ekim 2012 @Sosnowiec

PORTEKİZ

EMAF

TAKIM TEZGAHLARI VE EKİPMANLARI
FUARI

7-11 Kasım 2012 @Porto

ROMANYA

TIB

TEKNOLOJİ ÜRETİMİ FUARI

17-20 Ekim 2012 @Bükreş

RUSYA

Metmash/Stankoinstrument

METALURJİ VE METAL İŞLEME FUARI

5-7 Eylül 2012 @Rostov-on-Don

Surface RUSSIA (ITFM)

YÜZEY İŞLEME TEKNOLOJİLERİ FUARI

25-28 Eylül 2012 @Moskova

WELDEX (ROSWELD)

METAL KAYNAK VE EKİPMANLARI FUARI

23-26 Ekim 2012 @Moskova

MITEX

TAKIM TEZGAHLARI, EKİPMANLARI VE
TEKNOLOJİLERİ FUARI

6-9 Kasım 2012 @Moskova

TAYLAND

Metalex

TAKIM TEZGAHLARI VE METAL İŞLEME
FUARI

21-24 Kasım 2012 @Bangkok

TÜRKİYE

TATEF

METAL İŞLEME TEKNOLOJİLERİ FUARI

2-7 Ekim 2012 @İstanbul

UKRAYNA

Metallurgija / Metallurgy

18-21 Eylül 2012 @Donetsk

Metal-Forum of Ukraine

METAL ENDÜSTRİSİ FUARI

Ekim 2012 @Kiev

International Industrial Forum

20-23 Kasım 2012 @Kiev

VIETNAM

METALEX Vietnam

MAKİNE AKSAMLARI VE İŞLEME FUARI

4-6 Ekim 2012 @Ho Chi Minh



SEKTÖREL BAZDA İHRACAT RAKAMLARI -1000 \$

SEKTÖRLER	ŞUBAT				SON 12 AY			
	2011	2012	Değişim ('12/'11)	Pay(12) (%)	2010-2011	2011-2012	Değişim ('12''11/'11-'10)	Pay ('11-'12) (%)
I. TARIM	1,347,939	1,544,130	14.55	13.84	15,509,075	18,206,286	17.39	13.30
A. BİTKİSEL ÜRÜNLER	1,011,234	1,136,415	12.38	10.19	11,487,327	13,274,047	15.55	9.70
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mam.	381,464	500,245	31.14	4.48	4,245,616	5,662,591	33.38	4.14
Yaş Meyve ve Sebze	234,852	179,763	-23.46	1.61	2,307,948	2,229,142	-3.41	1.63
Meyve Sebze Mamulleri	82,731	91,336	10.40	0.82	1,135,149	1,220,455	7.52	0.89
Kuru Meyve ve Mamulleri	102,110	96,758	-5.24	0.87	1,283,454	1,375,665	7.18	1.01
Fındık ve Mamulleri	133,656	144,737	8.29	1.30	1,600,624	1,778,808	11.13	1.30
Zeytin ve Zeytinyağı	15,469	15,875	2.63	0.14	172,553	184,162	6.73	0.13
Tütün ve Mamulleri	53,612	100,939	88.28	0.90	683,345	747,977	9.46	0.55
Süs Bitkileri	7,341	6,761	-7.90	0.06	58,639	75,250	28.33	0.05
B. HAYVANSAL ÜRÜNLER	85,459	111,375	30.33	1.00	1,004,224	1,479,662	47.34	1.08
Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller	85,459	111,375	30.33	1.00	1,004,224	1,479,662	47.34	1.08
C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ	251,246	296,339	17.95	2.66	3,017,525	3,452,577	14.42	2.52
Ağaç Mamulleri ve Orman Ürünleri	251,246	296,339	17.95	2.66	3,017,525	3,452,577	14.42	2.52
II. SANAYİ	8,510,453	9,353,483	9.91	83.84	96,573,907	113,179,665	17.19	82.69
A. TARIMA DAYALI İŞLENMİŞ ÜRÜNLER	834,354	893,533	7.09	8.01	9,498,505	11,127,758	17.15	8.13
Tekstil ve Hammaddeleri	627,617	638,447	1.73	5.72	6,802,531	7,942,699	16.76	5.80
Deri ve Deri Mamulleri	101,715	104,561	2.80	0.94	1,362,807	1,478,128	8.46	1.08
Halı	105,021	150,525	43.33	1.35	1,333,165	1,706,930	28.04	1.25
B. KİMYEVİ MADDELER VE MAM.	1,144,196	1,393,985	21.83	12.50	12,925,414	16,148,336	24.93	11.80
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	1,144,196	1,393,985	21.83	12.50	12,925,414	16,148,336	24.93	11.80
C. SANAYİ MAMULLERİ	6,531,903	7,065,964	8.18	63.34	74,149,988	85,903,571	15.85	62.76
Hazırlanmış ve Konfeksiyon	1,289,261	1,313,712	1.90	11.78	14,910,315	16,134,445	8.21	11.79
Otomotiv Endüstrisi	1,633,116	1,642,559	0.58	14.72	17,672,655	20,526,619	16.15	15.00
Gemi ve Yat	74,547	112,328	50.68	1.01	1,164,439	1,334,695	14.62	0.98
Elektrik - Elektronik Mak. Bilişim	759,293	954,396	25.70	8.55	9,938,609	11,480,627	15.52	8.39
Makine ve Aksamları	343,154	424,133	23.60	3.80	4,079,069	5,242,111	28.51	3.83
Demir ve Demir Dışı Metaller	488,053	502,339	2.93	4.50	5,345,874	6,323,173	18.28	4.62
Çelik	1,286,297	1,368,938	6.42	12.27	13,048,989	15,665,716	20.05	11.45
Çimento ve Toprak Ürünleri	226,694	236,952	4.53	2.12	3,140,424	3,157,927	0.56	2.31
Mücevher	115,831	135,743	17.19	1.22	1,259,984	1,685,544	33.78	1.23
Savunma Sanayii	23,811	77,191	224.19	0.69	303,969	470,249	54.70	0.34
İklimlendirme Sanayii	284,892	292,067	2.52	2.62	3,223,101	3,809,016	18.18	2.78
Diğer Sanayi Ürünleri	6,954	5,605	-19.39	0.05	62,562	73,449	17.40	0.05
III. MADENCİLİK	246,499	258,536	4.88	2.32	3,715,118	3,858,544	3.86	2.82
Madencilik Ürünleri	246,499	258,536	4.88	2.32	3,715,118	3,858,544	3.86	2.82
İhracatçı Birlikleri Kaydından Muaf İhracat					1,603,770	1,629,405	1.60	1.19
T O P L A M (*)	10,104,891	11,156,148	10.40	100	117,401,870	136,873,899	16.59	100

(*) İhracatçı Birlikleri kaydından muaf ihracatın yaklaşık değeridir. Son ay verilerinde gözardı edilmiştir.

TÜRKİYE GENELİ KARŞILAŞTIRMALI ÜLKE RAPORU [01 OCAK - 28 ŞUBAT 2011 / 01 OCAK - 29 ŞUBAT 2012]

	ÜLKE ADI	TÜRKİYE GEN. ÜLKE 01 OCAK 28 ŞUBAT 2011	TÜRKİYE GEN. ÜLKE 01 OCAK 29 ŞUBAT 2012	TÜRKİYE GEN. MAK. SEK. 01 OCAK 28 ŞUBAT 2011	TÜRKİYE GEN. MAK. SEK. 01 OCAK 29 ŞUBAT 2012	TÜRKİYE DEĞ.	MAKİNE DEĞ.
1	ALMANYA	2,090,228,015.17	2,113,951,810.87	145,064,423.00	142,918,449.39	1.13	-1.48
2	BİRLEŞİK DEVLETLER	674,204,903.66	942,891,112.36	45,473,139.65	79,402,272.13	39.85	74.61
3	RUSYA FEDERASYONU	914,464,574.49	954,962,690.10	57,089,962.14	68,110,337.53	4.43	19.30
4	IRAK	1,120,793,853.10	1,546,471,580.50	56,697,987.16	61,038,842.27	37.98	7.66
5	İRAN (İSLAM CUM.)	616,133,038.30	460,664,359.89	81,895,284.15	54,242,936.85	-25.23	-33.77
6	SUUDİ ARABİSTAN	392,289,034.69	646,279,357.10	29,258,404.66	47,798,403.78	64.75	63.37
7	BİRLEŞİK KRALLIK	1,172,243,744.62	1,241,866,538.63	54,462,576.45	45,894,063.15	5.94	-15.73
8	İTALYA	1,333,864,637.95	1,030,006,099.67	52,215,313.67	44,241,291.86	-22.78	-15.27
9	AZERBAJCAN-NAHÇIVAN	269,285,755.50	354,795,931.73	32,038,285.14	41,232,208.55	31.75	28.70
10	FRANSA	1,054,951,983.19	1,056,072,410.63	42,643,826.19	41,188,462.71	0.11	-3.41
11	MISIR	306,750,650.48	534,447,071.81	12,719,955.70	21,591,440.52	74.23	69.74
12	CEZAYİR	216,218,810.75	282,703,170.25	17,622,004.93	21,260,235.68	30.75	20.65
13	EGE SERBEST BÖLGE	118,866,236.95	154,260,520.77	12,881,557.64	19,746,122.52	29.78	53.29
14	FAS	116,406,799.39	196,900,156.52	7,776,149.29	19,685,109.48	69.15	153.15
15	HINDİSTAN	104,252,219.99	127,868,067.73	11,434,129.18	18,485,401.64	22.65	61.67
16	ROMANYA	405,152,529.75	398,856,489.70	17,083,375.29	18,183,738.96	-1.55	6.44
17	BELÇİKA	394,664,574.20	397,028,726.46	16,224,301.59	17,628,579.16	0.60	8.66
18	KAZAKİSTAN	129,054,215.82	138,914,629.01	14,456,376.13	17,123,505.60	7.64	18.45
19	BULGARİSTAN	211,330,307.74	210,976,964.92	12,783,146.62	17,049,459.34	-0.17	33.37
20	POLONYA	272,476,205.14	288,131,117.49	16,300,695.48	15,010,620.37	5.75	-7.91
21	TÜRKMENİSTAN	176,107,412.13	197,227,665.07	15,513,434.74	14,806,931.53	11.99	-4.55
22	İSPANYA	630,473,806.17	596,481,618.49	18,260,737.72	14,566,461.34	-5.39	-20.23
23	HOLLANDA	492,244,204.18	602,840,514.77	13,086,545.48	14,478,422.90	22.47	10.64
24	GÜRCİSTAN	145,532,913.00	145,191,241.28	11,251,954.94	13,519,753.20	-0.23	20.15
25	AVUSTURYA	141,299,698.46	152,957,196.54	10,472,995.82	13,343,243.21	8.25	27.41
26	UKRAYNA	235,424,469.36	235,636,256.46	11,705,359.98	12,836,755.88	0.09	9.67
27	ÖZBEKİSTAN	46,426,449.68	49,337,951.68	10,289,540.30	12,284,144.66	6.27	19.38
28	TUNUS	73,347,353.95	150,571,185.03	7,387,994.11	12,191,169.83	105.29	65.01
29	İSRAİL	363,295,480.34	355,277,740.95	13,771,404.55	11,940,563.34	-2.21	-13.29
30	LİBYA	232,087,642.57	358,181,985.93	14,782,851.18	11,535,272.93	54.33	-21.97
31	ÜRDÜN	100,023,666.39	119,671,829.80	9,318,277.91	10,587,096.44	19.64	13.62
32	ÇİN HALK CUMHURİYETİ	306,615,121.96	399,053,370.12	9,296,879.14	10,065,802.13	30.15	8.27
33	BAE	648,182,148.49	514,610,535.38	9,981,882.50	9,775,561.18	-20.61	-2.07
34	GÜNEY AFRİKA CUMHURİ	51,027,301.95	52,650,264.86	6,844,262.30	8,473,807.80	3.18	23.81
35	BREZİLYA	99,287,258.17	141,815,556.57	7,674,366.86	8,313,160.71	42.83	8.32
36	İSVEÇ	177,505,167.31	180,131,278.33	9,098,363.05	7,634,193.71	1.48	-16.09
37	MEKSİKA	16,925,817.65	36,638,285.62	2,916,770.24	7,448,373.13	116.46	155.36
38	ENDONEZYA	54,315,086.93	52,095,661.63	2,051,082.30	7,384,261.31	-4.09	260.02
39	ÇEK CUMHURİYETİ	132,872,980.86	115,285,769.53	4,810,317.94	6,733,271.62	-13.24	39.98
40	AVUSTRALYA	59,240,970.90	66,968,244.21	3,635,045.21	5,900,386.76	13.04	62.32
41	MACARİSTAN	71,344,375.17	88,833,927.31	4,214,272.66	5,594,510.55	24.51	32.75
42	PAKİSTAN	25,676,891.82	37,391,610.95	3,269,866.38	5,445,099.34	45.62	66.52
43	YUNANİSTAN	269,211,406.32	213,119,212.32	8,264,023.56	5,248,732.91	-20.84	-36.49
44	SURİYE	220,738,832.16	132,663,723.69	13,758,135.51	4,695,791.70	-39.90	-65.87
45	DANİMARKA	142,540,366.49	146,034,560.46	3,238,241.72	4,448,141.67	2.45	37.36
46	LÜBNAN	90,647,474.28	127,555,231.53	5,865,647.94	4,412,742.09	40.72	-24.77
47	ETİYOPYA	30,148,328.26	49,760,850.80	14,195,809.89	4,345,269.74	65.05	-69.39
48	KKTC	143,881,987.74	147,668,205.44	6,203,357.86	4,326,081.92	2.63	-30.26
49	AFGANİSTAN	39,849,853.11	51,325,762.17	5,232,102.41	4,092,263.29	28.80	-21.79
50	SUDAN	32,925,306.38	34,476,212.47	7,479,722.41	4,037,008.52	4.71	-46.03
	DİĞER	2,554,815,748.93	3,038,954,139.81	112,029,730.68	119,889,487.50	18.95	7.02
	TOPLAM	19,717,647,611.99	21,668,456,395.34	1,112,021,871.35	1,192,185,244.33	9.89	7.21



RESMİ KURUMLAR

SEKTÖREL ÖRGÜTLER

Orta Anadolu Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği	03 12 447 27 40.....	www.makinebirlik.com
Makine Sanayi Sektör Platformu	03 12 447 27 40.....	www.makinesektorplatformu.org
TURQUM	03 12 447 27 40.....	www.turqum.com

RESMİ KURUMLAR

SEKTÖREL ÖRGÜTLER

Maliye Bakanlığı	03 12 415 29 00.....	www.maliye.gov.tr
Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı	03 12 201 50 00.....	www.sanayi.gov.tr
Ekonomi Bakanlığı	03 12 204 75 00.....	www.ekonomi.gov.tr
Bakanlık Gümrük Müsteşarlığı	03 12 306 80 00.....	www.gumruk.gov.tr
Devlet Planlama Teşkilatı	03 12 294 50 00.....	www.dpt.gov.tr
İhracat Bilgi Platformu	03 12 417 22 23.....	www.igeme.org.tr
Makine Mühendisleri Odası	03 12 444 86 66.....	www.mmo.org.tr
Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği	03 12 218 20 00.....	www.tobb.org.tr
Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu	02 12 339 50 00.....	www.deik.org.tr
Türk İşbirliği ve Kalkınma İdaresi Başkanlığı	03 12 508 10 00.....	www.tika.gov.tr
Türkiye İstatistik Kurumu	03 12 410 04 10.....	www.tuik.gov.tr
Hazine Müsteşarlığı	03 12 204 60 00.....	www.hazine.gov.tr
TÜBİTAK	03 12 468 53 00.....	www.tubitak.gov.tr

RESMİ KURUMLAR

SEKTÖREL ÖRGÜTLER

Akışkan Gücü Derneği	02 12 210 34 23.....	www.akder.org
Ambalaj Makinecileri Derneği	02 16 545 49 48.....	www.amd.org.tr
Anadolu Asansörcüler Derneği	03 12 232 06 40.....	www.anasder.org.tr
Araç Üstü Ekipman İmalatçıları Derneği	02 12 440 18 43.....	www.arusder.org
Bağlantı Elemanları Sanayici ve İşadamları Derneği	02 12 609 06 35.....	www.besiadturkey.com
Endüstriyel Otomasyon Sanayicileri Derneği	02 16 469 46 96.....	www.enosad.org
İklimlendirme, Soğutma, Klima İmalatçıları Derneği	02 16 469 44 96.....	www.iskid.org.tr
İstif Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Derneği	02 16 467 09 46.....	www.isder.org.tr
Kazan ve Basıncılı Kap Sanayicileri Birliği	02 12 222 81 93.....	www.kbsb.org
Makine İmalatçıları Birliği	03 12 468 37 49.....	www.mib.org.tr
OSTİM Organize Sanayi Bölgesi	03 12 385 50 90.....	www.ostim.org.tr
Plastik Sanayicileri Derneği	02 12 444 20 85.....	www.pagder.org
Sağlık Gereçleri Üreticileri ve Temsilcileri Derneği	03 12 433 77 88.....	www.sader.org.tr
Tekstil Makine ve Aksesuarları Sanayicileri Derneği	02 12 552 76 60.....	www.temsad.com
Tüm Asansör Sanayici ve İşadamları Derneği	02 16 324 94 36.....	www.tasiad.org.tr
Türk Tarım Alet ve Makineleri İmalatçıları Birliği	03 12 419 37 94.....	www.tarmakbir.org
Türkiye Mermer Doğaltaş ve Makineleri Üreticileri Birliği	03 12 440 83 63.....	www.tummer.org.tr
Türkiye İş Makineleri Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği	02 16 477 70 77.....	www.imder.org.tr
Türkiye Pompa ve Vana Sanayicileri Derneği	03 12 255 10 73.....	www.pomsad.org.tr
Türk Tıbbi Cihaz Üretici ve Tedarikçi Dernekleri Federasyonu	03 12 468 69 84.....	www.tumdef.org



moment
in English



MPG TAKES ‘THE BOOT’ BY STORM AT MOSTRA CONVEGNO EXPOCOMFORT 2012

MACHINERY PROMOTION GROUP, WHICH WAS REPRESENTED AT 2 STANDS AT THE MOSTRA CONVEGNO FAIR IN MILAN, ITALY, MADE A WIDESPREAD PROMOTION CAMPAIGN THROUGH ITS ADVERTISEMENTS AT THE AIRPORT, SUBWAY STATIONS AND FAIR HALL. VISITORS AND ATTENDANTS SAW THE MPG ADVERTISEMENTS AT HUNDREDS OF POINTS AND ADMIRINGLY WITNESSED THE LEVEL THE TURKISH MACHINERY SECTOR HAS REACHED.



At the Mostra Convegno Fair organized in Milan, Italy, between March 27-30, Machinery Promotion Group created a strong wind of Turkey thanks to its widespread advertisements featuring the motto “Turkey to success.” MPG provided its visitors information on the Turkish machinery sector at its 2 stands as well. In 2010, totally 157477 visitors, including 800 press members and 2138 foreign visitors from 54 countries, attended the MCE-Mostra Convegno Fair, held once in every two years on a fair area of 325 thousand square meters as a showcase for heating, cooling, air conditioning, installation technologies, water treatment and HVAC equipments. MCE 2012 Fair, which attracted 2096 attendants, hosted 74 Turkish companies.

Represented at the MCE 2012 Fair at two stands in the 7th and 22nd halls, MPG enabled the associations İSKİD

and POMSAD, both members of the Machinery Industry Sector Platform, to take place at the same stand.



OAI B SUPPORTS INDUSTRY FAIR

“INDUSTRIAL AUTOMATION,” “ELECTRICS-ELECTRONICS,” “HYDRAULIC&PNEUMATIC” AND “INTRALOGISTICS” SECTORS CAME TOGETHER AT THE WIN FAIR PHASE 2, ORGANIZED BY HANNOVER MESSE BİLEŞİM FUARCILIK AT TÜYAP İSTANBUL BETWEEN MARCH 29 – APRIL 1, 2012. THE FAIR, SUPPORTED BY OAI B, ATTRACTED VISITORS FROM ALL OVER THE WORLD.

Various sectors came together at İstanbul TÜYAP Fair, Convention and Congress Center, including “automation,” which has been growing steadily since 2010 and aims a business volume of 4 billion dollars, “electronics-electronics,” solution partner of 70 sectors, “logistics,” which has a business volume of 50 billion dollars, and “hydraulic&pneumatic,” the driving force of the machinery sector. The fair was organized by Hannover Messe Bileşim Fuarçılık at TÜYAP between March 29 and April 1, 2012. This leading organization of the Eurasian region, which brings together four fairs under a common roof, was supported by 78 local and foreign foundations, including the Ministry of Science, Industry and Technology, Ministry of Economy, TOBB, OAI B and KOSGEB. Germany, Bulgaria, China, Italy and Taiwan were represented at their own pavilions at the fair, for which 1744 companies confirmed their attendance, including companies from Austria, Belgium, Czech Republic, Denmark, France, South Korea, India, Netherlands, England, Iran, Spain, Switzerland, Poland, Portugal, Romania, Serbia, Jordan and Greece alongside with local attendants, which are leaders of their fields.

“WIN FAIRS MAKE YOU WIN”

The fair was inaugurated by Jörg Bode, Economy, Labor and Transport Minister of Lower Saxony, Germany. Jörg Bode was one of the speechmakers at the inauguration ceremony, attended by the chairmen of the sector’s leading associations and unions and representatives of respective ministries.



Alexander Kühnel, General Manager of Hannover Messe Bileşim, stated that they believe the fair will be very fruitful for the attendants and the visitors and said: “Like every time, the fair was visited by many procurement committees thanks to the support of the Ministry of Economy. Committees from Azerbaijan, Croatia, Iraq, Iran, Egypt, Uzbekistan, Poland, Senegal, Tunisia and Jordan, that is, Middle Eastern and North African countries mainly, visited the stands of the attending companies to hold business talks during their visit to the fair. Besides these procurement committees, Spanish committees and German committees from North Rhein Westphalia visited the fair, too. 49 buses that departed from 29 cities in Turkey carried visitors to the fair. Like Phase 1, WIN

Fair Phase 2 made the attendants win.”

“OPPORTUNITIES CAN BE CREATED”

Fikret Dalkıran, Chairman of the Executive Board of Fluid Power Association (AKDER), which represents the Turkish hydraulic and pneumatic sector with its 69 members, said: “Turkey’s machinery and accessories export amounted to 10,7 billion dollars in 2008. Affected by the crisis, it decreased by 20 percent to 8,8 billion dollars in 2009. It increased to ??? billion dollars in 2010. In 2011, it amounted to 12,2 billion dollars, registering an increase of 23 percent compared to 2010 and 15 percent compared to 2008, the pre-crisis period. I hope that this fair creates new opportunities for Turkey’s machinery and accessories export.”



SWITZERLAND'S MAIN IMPORT ITEM IS MACHINERY

SWITZERLAND REALIZED 1,5 BILLION DOLLARS WORTH OF IMPORT FROM TURKEY IN 2011. THE MACHINERY SECTOR HAS A SHARE OF 25 MILLION DOLLARS OF THIS EXPORT. SWITZERLAND IS MAKING A DEVELOPMENT LEAP AND NEEDS AUTOMATIC DATA PROCESSING MACHINES AND UNITS.



The balance of the foreign trade between Turkey and Switzerland in 2011 reveals a deficit against our country. This balance decreased by 222 percent in 2011 compared to the previous year. The volume of the foreign trade between the two countries increased by 24 percent in 2011 compared to the previous year and was recorded as 7 billion dollars.

TURKEY RANKS 29TH AMONG MACHINERY IMPORT PARTNERS

Switzerland realized 21 billion dollars worth of machinery and accessories import in 2011. According to 2011 data, Switzerland's major machinery and accessories import partner in that year was Germany. Switzerland's import from this country amounted to 9 billion dollars. Italy and France ranked behind Germany. Among the top ten import partners, Italy registered the highest import increase in

2011 compared to 2010 with a rate of 28 percent. In that year, Switzerland made more than 2 billion dollars worth of import from Italy. Turkey ranks 29th among Switzerland's import partners. Switzerland's machinery import from Turkey in 2011 amounted to 25 million dollars.

SWITZERLAND'S MAIN IMPORT ITEM: DATA PROCESSING MACHINES

Switzerland's total machinery and accessories import in 2011 amounted to approximately 21 billion dollars. The product group "Automatic Data Processing Machines, Units" was the main item in Switzerland's machinery and accessories import. The value of import of this product group in 2011 reached 4 billion dollars. The product group "Machinery Accessories and Spare Parts Stated Between 84.56-84.65" registered the highest import increase in 2011 compared to 2010 with a rate of 33,1 percent.

THE SYSTEM THAT SHAPES THE FUTURE: INDUSTRIAL AUTOMATION

AUTOMATIC MANUFACTURING HAS BEEN THE CORNERSTONE OF MODERN INDUSTRY AND THE MAIN TREND OF TECHNICAL PROGRESS. THIS MEANS NEW FABRICATION PROCESSES, A MORE WIDESPREAD APPLICATION OF AUTOMATION POSSIBILITIES AND USE OF AUTOMATIC PROCESSORS AND INDUSTRIAL ROBOTS, VARIOUS TYPES OF LOADING TOOLS, TRANSFER MACHINES AND AUTOMATIC CONTROL SYSTEMS.



The word automation is derived from "automatic organization." Automatic organization is a process that starts with just launching the machine and continues until the end without any manual operation. Industrial automation is the application of automation to industry. It can be applied to industry, buildings or any other field.

The sectors that focus on increasing their manufacturing turn to automation systems instead of only purchasing machinery. We have talked to Sedat Sami Ömeroğlu, Chairman of the Executive Board of ENOSAD (Industrial Automation Industrialists' Association), which continues its activities in this way without slowing down. In our interview, which provides an insight into both the sector and the future targets regarding industrial automation, we mentioned a wide range of subjects from the needs of the sector to the strategic targets.

How many companies are there in our country that manufacture automation on an industrial basis?

As of today, ENOSAD has almost 80 members, including both global and national companies. It is not possible to tell the exact number of the companies except ENOSAD members in our country. It can be 200, or even 500; you can never know exactly, because there are many large and small companies. We do not have a proper inventory regarding who is active in automation and to what degree.

Is it good that there are many of these companies? Or would it be better if these companies united and thus there were less companies, which are much stronger?

Dividedness is not good. Instead of many small companies, powerful companies are needed, which are united, know their activity field really well, even bringing together various discipli-

nes. Expert automation companies are needed. This is our major aim.

What measures do you think need to be taken regarding the sector's targets for the year 2023?

Drastic measures are needed. Especially teamwork should be prioritized at universities. The issue of internship, for example. Students should be able to continue their internship for at least one year. All companies should be able to be accredited. This should bring a plus to the companies before the government. Such a mechanism must be provided for this issue.





“THOSE WITH GREAT SUCCESS ARE THOSE WHO DO MINOR WORKS METICULOUSLY”

WE MADE AN INTERVIEW WITH TUĞBA GÖÇMEN, EXPORT MANAGER OF GÖÇMAKSAN. GÖÇMEN, WHO HAS BEEN WORKING FOR THEIR FAMILY COMPANY RIGHT FROM THE START OF HER CAREER, POINTED OUT THAT THERE IS A PREJUDICE AGAINST WOMEN IN THE MACHINERY SECTOR. IN OUR INTERVIEW, WE MENTIONED THAT WOMEN SHOULD GAIN SUCCESS IN THE MACHINERY SECTOR AND TALKED ABOUT A WIDE RANGE OF SUBJECTS CONCERNING THE SECTOR.

I graduated from Bilkent University, Department of Translation and Interpreting in 2007. In the same year, I started working at the foreign trade department of GÖÇMAKSAN, our family company. GÖÇMAKSAN was founded in Ankara in 1960. My career at the export department is something I had always wished, which was related to my field of study. In time, I became the head of the department.

How do you think one can be successful in this sector?

There is certainly a duty for every individual in the society to take over. At this point, I can show myself as an example. Among my friends who graduated in the same year and had their own family businesses, I was the only one who embraced her job and desired to do her best for it. This is just an example. Some of my friends are studying to get their master's degrees and some have gone abroad. I think their families were of course a major factor in this process. As you know, every person is remembered with the things he does.

How do you think the people working with intensive schedules can reach success?

Every job certainly has its own kind of intensity and difficulty. However, the machinery sector does not date back that old. Therefore, the players of the machinery sector, which makes a leap on the way to growth each passing day, make much more effort than in other business fields. Those who make



such an effort and put their love into this sector, which requires a tiring schedule, do much more to become successful.

Why do you think there are few women in the sector?

Unfortunately, our sector is not one that can attract women. Another reason is that women interested in it confront prejudice from some male managers. There will be more female professionals in the sector if these problems are solved. I believe that women will enjoy a great deal of suc-

cess and high positions in the sector.

What advice would you like to give to other female workers and managers?

If they do not want to be exposed to gender discrimination, they should step out of the roles attributed to them by the society and faithfully follow what they aim to do. I think it is important that female workers cooperate and exchange ideas to achieve this. Managers should break their prejudice and offer people chances based on only their competence, avoiding any kind of gender discrimination in the sector.

“İKİTELLİ OIZ: THE BIGGEST IN TURKEY AND EUROPE”

İKİTELLİ ORGANIZED INDUSTRIAL ZONE, LOCATED ON AN AREA OF ALMOST 700 HECTARES AND COMPOSED OF 38 INDUSTRIAL COOPERATIVES AND 30 THOUSAND WORKPLACES, IS THE BIGGEST INDUSTRIAL CENTER IN TURKEY IN TERMS OF MANUFACTURING CAPACITY AND NUMBER OF HOSTED WORKPLACES.

Nihat Tunali, Vice Chairman of the Executive Board of İkitelli OIZ, stated that this zone, which sets a model as the biggest organized industrial zone in Turkey with its increasing manufacturing capacity, added value, employment and its machinery equipped with manufacturing technologies, has become a center of attraction within the last 10 years. Underlining that the world records broken in product diversity constitute the major reason of this growth, Mr. Tunali said: “Companies that have their workplaces here not only find the goods they are looking for but also sell their products right there, which is a big advantage. Another big advantage is that İkitelli is close to the city center, airport and bus terminal. Transport will be made much easier when the subway system is put into service. Other factors that add to the zone’s attraction are its well-planned settlement, wide by-roads, spaciousness and easy transport.”

“A WORKPLACE OF 300 THOUSAND PEOPLE”

İkitelli Organized Industrial Zone (İOSB) was founded in 1984 by the chairmen of the trade chambers affiliated to İstanbul Union of Chambers of Tradesmen and Craftsmen and managers of sub-industry trade associations. Its major process of development, however, started in 1990s when the construction work was completed. Today, there are 38 cooperatives and about 30 thousand workplaces in İOSB and the number of the workers employed within the zone has almost reached 300 thousand. İOSB, which is the biggest project in Turkey behind GAP (Southeastern



Anatolia Project) with these figures, is the biggest industrial zone in Turkey and Europe.

“ANNUAL EXPORT AMOUNTS TO 4 BILLION DOLLARS”

According to the export figures for 2011, İOSB accounts for 15 to 20 percent of Turkey’s export. Tunali underlined that İOSB, annual export of which amounts to approximately 4 billion dollars, contributes greatly to the country’s development through both the added value and the employment chances it creates. Reminding that the major export partners are Middle Eastern countries, Russia, Balkan countries and Europe, Tunali added: “When we consider all of these together, it is not wrong to call İkitelli OIZ Turkey’s capital of trade.”

“İOIZ ACCOUNTS FOR 15 PERCENT OF THE MACHINERY MANUFACTURING”

Mr. Tunali pointed out that 5-6 cooperatives in İkitelli Organized Industrial Zone focus mainly on machinery manufacturing, these cooperatives

manufacture spare parts as well besides machinery and İOSB accounts for 15 percent of the overall machinery manufacturing. Stating that spare part supply and installation are the vital points in the machinery sector, Mr. Tunali added: “We think that it is a big advantage in terms of sales and post-sales services that the cooperatives in OIZs are located all together in a common area.”

“MANUFACTURING AND EXPORT ARE THE KEYS TO THIS COUNTRY’S FUTURE”

At the end of our interview, Nihat Tunali mentioned the future aims of İOSB and said: “The target for the year 2023 that the prime minister has pointed is very exciting for us as well. In this respect, as İkitelli OIZ, we will manage our Research&Development work for a high-quality and low-cost manufacturing process, making use of the innovations of the age and technology. Manufacturing and export are the keys to this country’s future. The current pace and development of the industry is really promising.”

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

Source: All Exporter Unions Database

PRODUCT GROUP	JANUARY 01 FEBRUARY 28, 2011		JANUARY 01 FEBRUARY 29, 2012		[%] CHANGE	
	QUANTITY (Kg)	VALUE (\$)	QUANTITY (Kg)	VALUE (\$)	QUANTITY	VALUE
REACTORS AND BOILERS	8,108,028	66,563,383	8,732,485	61,052,613	7.7	-8.3
TURBINES ,TURBOJETS, TURBO PROPELLERS	1,914,887	23,555,086	151,783	30,462,318	-92.1	29.3
PUMPS AND COMPRESSORS	11,855,945	98,381,936	13,102,630	115,027,790	10.5	16.9
VALVES	5,947,819	56,016,860	7,241,810	67,998,527	21.8	21.4
INDUSTRIAL AIR CONDITIONERS AND COOLING MACHINES	53,318,648	266,946,294	58,382,675	283,547,564	9.5	6.2
INDUSTRIAL HEATERS AND COOKERS	3,654,299	37,632,917	5,289,387	42,529,868	44.7	13.0
ROLLER AND FOUNDRY MACHINES, MOULDS	7,118,099	45,861,909	8,367,098	56,655,189	17.5	23.5
FOOD INDUSTRY MACHINES, ACCESSORIES AND SPARE PARTS	9,970,316	64,520,115	7,937,074	53,815,090	-20.4	-16.6
AGRICULTURE AND FORESTRY MACHINES	11,353,101	43,886,162	8,396,196	31,309,327	-26.0	-28.7
LOAD LIFTING, CARRYING AND STOWING MACHINES	5,659,568	26,692,743	8,829,984	41,202,024	56.0	54.4
CONSTRUCTION AND MINING MACHINES	38,974,389	148,212,911	47,442,089	183,014,998	21.7	23.5
PAPER MANUFACTURING AND TYPOGRAPHY MACHINES	1,108,806	8,523,545	858,305	6,763,381	-22.6	-20.7
OTHER INDUSTRIAL WASHING AND DRYING MACHINES	45,811,348	156,456,266	49,034,668	161,443,562	7.0	3.2
TEXTILE AND CLOTHING MACHINES AND ACCESSORIES	9,902,944	49,523,020	7,526,303	44,087,342	-24.0	-11.0
LEATHER PROCESSING AND MANUFACTURING MACHINES AND ACCESSORIES	309,122	1,225,358	266,745	1,053,707	-13.7	-14.0
GUM, PLASTIC, RUBBER PROCESSING MACHINES	1,450,922	12,453,085	1,251,842	15,450,748	-13.7	24.1
MACHINE TOOLS	14,103,435	94,914,008	14,080,099	99,231,520	-0.2	4.5
OTHER MACHINES, ACCESSORIES AND SPARE PARTS	15,274,957	105,834,534	16,969,258	111,372,300	11.1	5.2
ENGINES, ACCESSORIES AND SPARE PARTS	14,427,057	257,170,204	18,686,337	292,211,113	29.5	13.6
OFFICE MACHINES	999,748	24,620,113	413,182	16,004,935	-58.7	-35.0
BEARINGS	1,662,752	17,825,340	1,857,899	19,722,350	11.7	10.6
WEAPONS AND AMMUNITION FOR THE DEFENSE INDUSTRY	1,329,388	40,236,692	1,272,870	49,925,912	-4.3	24.1
PACKAGING MACHINES, ACCESSORIES AND SPARE PARTS	647,449	16,891,002	867,706	19,625,910	34.0	16.2
TOTAL	264,903,028	1,663,943,481	286,958,425	1,803,508,088	8.3	8.4

TOP TEN EXPORT PARTNERS IN RESPECT TO THE ACTIVITY FIELD OF THE MACHINERY AND EXPORTERS UNION (2011-2012, PERIODS BETWEEN JANUARY-FEBRUARY)

Source: All Exporter Unions Database

COUNTRY	2011		2012		[%] CHANGE	
	QUANTITY (1000 tonnes)	VALUE (Million \$)	QUANTITY (1000 tonnes)	VALUE (Million \$)	QUANTITY	VALUE
GERMANY	19.1	145	22.4	157.3	17.0	8.4
USA	3.7	45.4	5.2	73.2	42.2	61.1
ENGLAND	12.6	54.4	17.7	70.7	40.4	29.8
RUSSIA	6.8	57	10.3	67.2	49.9	17.7
IRAQ	10.3	56.7	12.3	62.9	19.2	11.1
IRAN	14.7	81.9	8.1	56.8	-45.0	-30.6
FRANCE	7.1	42.6	10.6	54.2	47.4	27.2
ITALIA	8.1	52.2	9.6	49.1	19.0	-5.9
SAUDI ARABIA	3.7	29.2	4.4	46.5	18.6	59.1
AZERBAIJAN	4.3	32	6.1	41.4	40.1	29.3
OTHER	89.3	515.1	9.4	568.9	5.4	10.4
TOTAL	180.2	1,112	201.2	1,248.6	11.6	12.3

Dalgakıran.

Denizcilik endüstrisinde

'Görünmeyen Gücünüz.'



Dalgakıran Marine Kompresörler

Wave Serisi

3 kademeli, direk akuple, ilk çalıştırma havası kompresörleri

- Düşük kompresyon sıcaklığı ile düşük operasyon maliyeti
- Direkt akuple motor-kompresör ile minimum tasarruflu kayıp
- 55 °C ortam sıcaklığında dahi sürekli çalışmaya uygun tasarım ve uygulama
- Makine dairesi koşullarına uygun küçük ve kompakt tasarım
- 2000 saat bakım aralıkları ile düşük bakım maliyeti
- Elektronik kontrol modülü içeren entegre elektrik panosu
- Drenaj ekipmanları ve susturucu, emek borumu içeren tam çözüm
- 50 her/60 Hz elektrifikasyona uygun IP55 üslü motor
- Toplam Koruyucu Bakım hizmetimiz ile 5 yıl garanti



444 2012

www.dalgakıran.com

DALGAKIRAN

görünmeyen güç

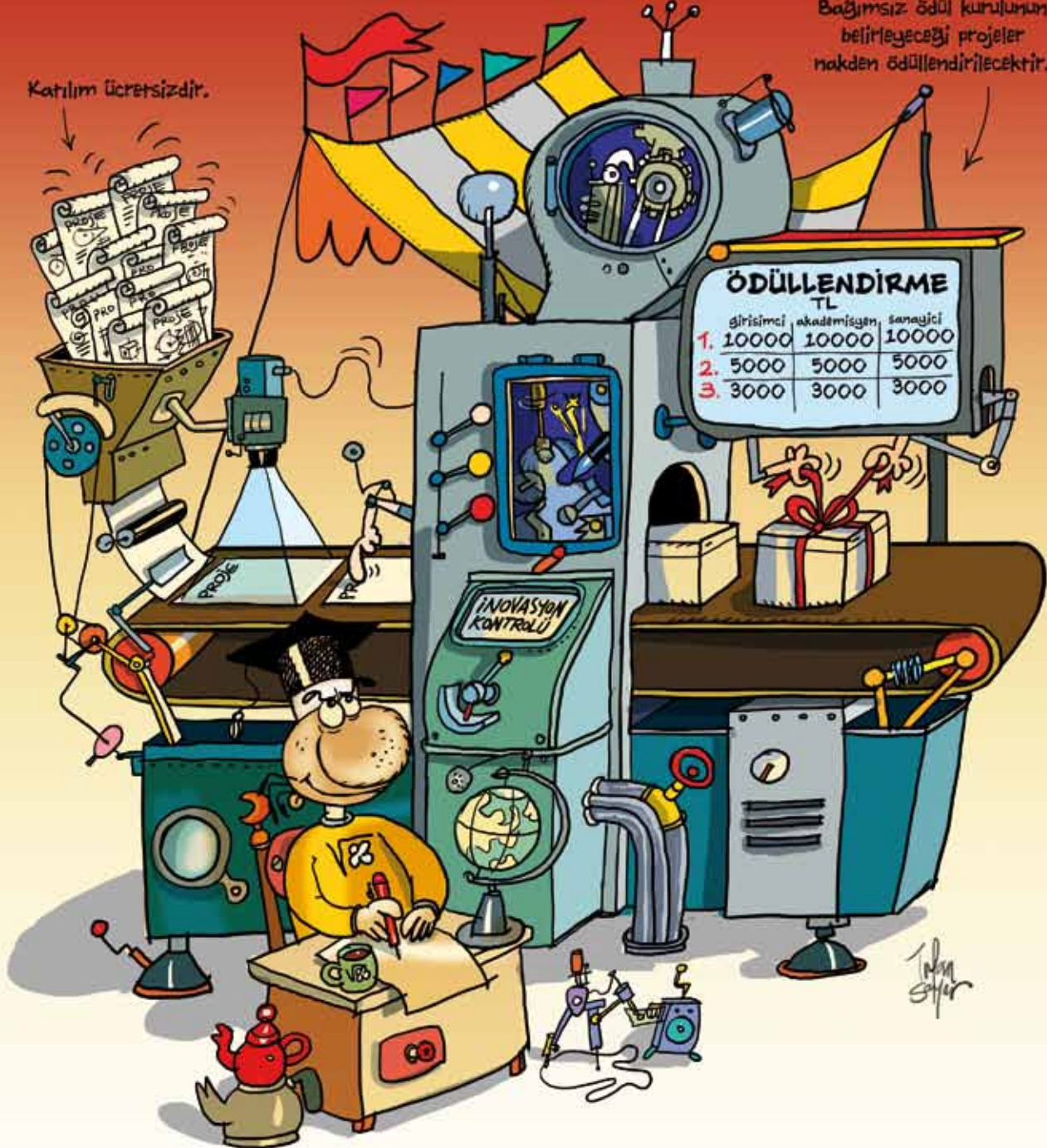
I. MAKİNE VE AKSAMLARI İMALAT TEKNOLOJİLERİ AR-GE PROJE
PAZARI İÇİN SANAYİCİLER, GİRİŞİMCİLER, AKADEMİSYENLER
BİR ARADA

"TIKIR TIKIR" İŞLEYEN BEYİNLER BULUŞUYOR

13 NİSAN 2012 HALIÇ KONGRE MERKEZİ

Bağımsız ödül kurulunun
belirleyeceği projeler
nakden ödüllendirilecektir.

Katılım ücretsizdir.



Bilgi için: (0312) 447 27 40 - 191 ve 192 • info@makineapp.com • www.makineapp.com

DÜZENLEYEN KURULUŞ



MAKİNE VE AKSAMLARI
İHRACATÇILARI BİRLİĞİ



TÜRKİYE CUMHURİYETİ
EKONOMİ BAKANLIĞI



TÜRKİYE
İHRACATÇILAR
MECLİSİ



TÜBİTAK



KOSGEB