

NİSAN 2012 SAYI: 47

moment

EXPO

OAİB

Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Aylık Makine İhracatı ve Ticareti Dergisi



DÜNYA
MAKİNECİLERİN
KORUMASI
ALTINDA

BEŞİBİRYERDELİ
KADIN

Bir
HANNOVER
MESSE
klasiği

AR-GE
PROJE PAZARI
SONUÇLANDI



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

RAKAMLAR VE GERÇEKLER

Rakamlar doğru yorumlandıkları takdirde paha biçilemez bilgiler sunarlar. Özellikle makine ihracatı gibi önemli bir konuda rakamların dilini çok iyi analiz ederek gerçeklerle bağını kurmak ve buna göre stratejiler geliştirmek çok önemlidir.

Son 10 yıl içerisindeki ihracat rakamlarını incelersek, makine ihracatımızın yıllık ortalama yüzde 22 arttığını görürüz. Ancak diğer bir rakamda Türkiye makine ihracatının kilogram başına elde ettiği gelirin 6,5 dolar olduğunu göstermektedir. Almanya makine sektörü ise kilogram başına 100 dolar gelir elde etmektedir. Rakamlar bize makine ihracatımızın hızla arttığını ancak kilogram başına değerinde gelişmiş ülkeler seviyesinin çok gerisinde kaldığımızı göstermektedir. Demek ki; kendi teknolojisi ile üretim yapan bir ülke modeline kavuşmamız gerekmektedir. Diğer bir deyişle, Türk makine sektörünün Almanya örneğinde olduğu gibi yüksek katma değerli alanlara doğru hızla girmesi gerekmektedir. Bu kapsamda yapılması gerekenler arasında, üretimde verimliliği sağlamak, dünyayı takip etmek ve Ar-Ge çalışmalarına önem vermek, gelişmiş ülkelerde olduğu gibi, ölçeği büyük ve teknolojik ürünleri ile farklılaşan firmalarla öne çıkmak sayılabilir.

Diğer bir rakam ise şunu göstermektedir: "Türkiye'de enerjiden sonra en fazla makine ithal edilmektedir." Oysa ki Türkiye makine üretimi yüzde 25 ithal girdi ile dışa bağımlılığı en az olan sektörler arasındadır. Makine bir yatırım malı olduğu için ithalatımız yüksek ama Türkiye makine üreticileri ve ihracatçılarının üretimlerindeki ithal girdi düşüktür.

En çarpıcı rakamlardan biri ise ülkemize ithal edilen makinelerin yüzde 70'inin Türkiye'de üretiliyor olmasıdır. Bu rakam kendi kendimize çelme attığımızın en aşikar örneklerinden biridir.

Bu tarz yüzlerce örnek verilebilir. Rakamlar ve gerçekler arasındaki ilişkinin akılcı bir şekilde yorumlanması neticesinde çok değerli verilere ulaşabiliriz. 2023 yılında 100 milyar dolar ihracat hedefi olan sektörümüzün bunu yapmaya ihtiyacı vardır. Elbette ki ihracat artışıyla gurur duyacağız. Ancak diğer rakamların analizine bakarak doğru sonuçlara ulaşma gayretinde olmalıyız.



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** MTG, TRABLUS ULUSLARARASI FUARI'NDAYDI
- 10 **GÜNDEM** AR-GE PROJE PAZARI SONUÇLANDI
- 14 **GÜNDEM** BİR HANNOVER MESSE KLASİĞİ
- 30 **GÜNDEM** ISK-SODEX 2012 ZAFER ÇAĞLAYAN
TARAFINDAN AÇILDI
- 36 **SEKTÖRDEN** "DIŞ PAZARLARI KAFESLEDİK"
- 40 **RÖPORTAJ** "SADECE 7/24 ULAŞABİLİRSİNİZ"
- 44 **POZİTİF** BEŞİBİRYERDELİ KADIN
- 50 **MSSP FOCUS** KAZAN SEKTÖRÜ KAZANIYOR MU?
- 58 **KAPAK** DÜNYA MAKİNECİLERİN KORUMASI ALTINDA
- 66 **ÜLKELERDEN** ALMANYA'YA MAKİNE İHRACATIMIZ
YÜZDE 53 ARTTI
- 74 **İZ BIRAKANLAR** TÜRK SAVUNMA SANAYİİ ALANINDA
İLK TÜRK GİRİŞİMCİ: ŞAKİR ZÜMRE
- 77 **GÖSTERGELER** MAKİNE İHRACATI İLK ÇEYREĞİ ARTIŞLA KAPADI
- 84 **FUARLAR**
- 86 **RAKAMLAR**
- 88 **ADRESLER**
- 89 **MOMENT IN ENGLISH**



ülkelerden

ALMANYA'YA
MAKİNE
İHRACATIMIZ
YÜZDE 53
ARTTI





pozitif

BEŞİBİRYERDELİ
KADIN
44



MSSP FOCUS
KAZAN SEKTÖRÜ
KAZANIYOR MU?
50

kapak

DÜNYA
MAKİNECİLERİN
KORUMASI
ALTINDA
58



moment
EXPO
in English

90

A HANNOVER MESSE
CLASSIC

91

“AVAILABLE ONLY 7/24”

92

SIX STRONG WOMEN IN THE
MACHINERY SECTOR

93

WORLD IS UNDER
PROTECTION
OF MACHINERY
INDUSTRIALISTS

94

IS THE BOILER SECTOR A
WINNER?

95

OUR MACHINERY EXPORT
TO GERMANY INCREASED
53 PERCENT

İZ BIRAKANLAR

TÜRK SAVUNMA SANAYİİ
ALANINDA İLK TÜRK GİRİŞİMCİ

**ŞAKİR
ZÜMRE**

74



**TUGAY SOYKAN**

TÜRK MAKİNECİLERİ ÜLKELERİ 'TEKER TEKER' FETHEDİYOR

Bir Hannover Messe Fuarı'na daha Türk makine sektörü adını altın harflerle yazdırdı. Bu ay Libya'da da, Türk makinesi gücünü gösterdi. Ar-Ge Proje Pazarı ödülleri sahiplerini buldu... Makine Tanıtım Grubu bu ay sektör adına birbirinden önemli çalışmalara imza atarak Türk makine sektörünü yine dünyaya duyurdu.

Libya'da 2-5 Nisan tarihleri arasında Trablus Uluslararası Fuarı 2012 (Tripoli International Fair) düzenlendi. Türkiye'nin ulusal katılım organizasyonunu OAİB'in düzenlediği fuarın Türk holü açılışına Libya Başbakanı Abdurrahim El Keib ile beraber çok sayıda bakan katıldı. Makine Tanıtım Grubu, fuarda yer alan info stand ile ziyaretçilere Türk makine sektörü hakkında bilgi verdi. Makine ve Aksamları İmalat Teknolojileri Ar-Ge Proje Pazarı sonuçları 13 Nisan günü Haliç Kongre Merkezi'nde düzenlenen törenle açıklandı. Akademiye, sanayici ve girişimci kategorisinde dokuz proje, ödüle layık görüldü.

Dünyanın en büyük endüstri fuarı olarak adlandırılan Hannover Messe'de, geçtiğimiz yıllarda olduğu gibi yine MTG rüzgarı esti. Fuarın her yanını çevreleyen "Key To Success" ilanları ile başarının anahtarının Türk makineleri kullanmaktan geçtiği vurgusu yapıldı. İklimlendirme, tesisat ve soğutma fuarı (ISK - SODEX 2012), 2-5 Mayıs tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlendi. Fuarın açılışı Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan tarafından yapıldı.

Makine sektörünün gündemini oluşturan haberlerimizin yanı sıra sayfalarımızda MSSP Focus başlığı altında Kazan ve Basınçlı Kap Sanayicileri Derneği'ni (KBSB) misafir ettik. Kazan ve basınçlı kap sektörünün üniversitelerle yaptıkları işbirliğine ve Ar-Ge projelerine de değindiğimiz röportajımıza Kazan ve Basınçlı Kap Sanayicileri Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Ali Eren, Ecostar Genel Müdürü Cem Özyıldırım ve Yıldız Teknik Üniversitesi Rektörü İsmail Yüksek katıldı.

2023 hedefiyle ihracata 500 milyon dolar katkı sağlanması beklenen tarihi imza sonrasında sektörde neler yaşandığını ve Eximbank'ın 2012 yılı planları arasında neler olduğunu Türk Eximbank Genel Müdür Yardımcıları Mesut Gürsoy ve Alaaddin Metin'den öğrendik. Türk makine sektörüne 7 gün 24 saat hizmet verdiklerini ifade eden yetkililer; sektöre sağlanan kredi programları hakkında da bilgi verdi.

Makine sektöründe faaliyet gösteren firmalardan ay sonu ihracat göstergelerinin yer aldığı kapsamlı araştırma konularımızın bulunduğu Moment Expo'da daha birçok sizleri bekliyor. Dergimizin Nisan sayısını sizlerle baş başa bırakıyoruz.

ORTA ANADOLU MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATÇILARI BİRLİĞİ ADINA SAHİBİ
Özkan AYDIN

YAYIN KURULU BAŞKANI
Adnan DALGAKIRAN

YAYIN KURULU
Adnan DALGAKIRAN, Kutlu KARAVELİOĞLU, Sevda 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
Sürekli, 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 ÇİLT
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 alını yapılmaması izne bağlıdır.

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

NETLIFT®

Professional Material Handling

Professional



Merkez : Fatih Sultan Mehmet Mah.
Gökçin Sk. No. 6 34771
Ümraniye - İSTANBUL
Tel.: +90 (216) 364 24 00
Fax : +90 (216) 364 28 00

Fabrika: Sakarya 2. Org.San.Böl. 9. Yol
No. 4 54330 Hendek - SAKARYA
Tel. : +90 (264) 654 50 57
Fax : +90 (264) 654 56 44





MTG, TRABLUS ULUSLARARASI FUARI'NDAYDI

LİBYA'DA 2-5 NİSAN TARİHLERİ ARASINDA TRABLUS ULUSLARARASI FUARI 2012 (TRIPOLI INTERNATIONAL FAIR) DÜZENLENDİ. TÜRKİYE'NİN ULUSAL KATILIM ORGANİZASYONUNU OAİB'İN DÜZENLEDİĞİ FUARIN TÜRK HOLÜ AÇILIŞINA LİBYA BAŞBAKANI ABDURRAHİM EL KEİB İLE BERABER ÇOK SAYIDA BAKAN KATILDI. MAKİNE TANITIM GRUBU, FUARDA YER ALAN İNFO STAND İLE ZİYARETÇİLERE TÜRK MAKİNE SEKTÖRÜ HAKKINDA BİLGİ VERDİ.



MTG, ZİYARETÇİLERİ BİLGİLENDİRDİ

Makine Tanıtım Grubu'na ait info standta ziyaretçilere Türk makine sektörü hakkında bilgi içeren usb bellek, makine ihracatçısı firmalar katoloğu ve CD'ler dağıtıldı. Trablus Uluslararası Fuarı'nda Makine Tanıtım Grubu ziyaretçilerin taleplerini toplayarak Türk firmaları hakkında bilgi verdi. Fuar alanı içerisinde 22 No'lu Türk holünde OAİB'in destek sağladığı 22 Türk firması fuara katıldı.

Kalkınma hamlesi başlatan Libya, hayata geçirdiği 35 milyar dolar tutarındaki beş yıllık kalkınma programı ile yabancı yatırımcıların ilgi odağı oldu. Trablus Uluslararası Genel Ticaret ve Sanayi Ürünleri Fuarı, Türk firmalarının Libya'daki iş hacmini genişletmesi ve farklı sektörlerdeki yeni yatırım alanlarını yerinde tespit edebilmeleri için önemli bir fırsat sundu. Söz konusu fuar komşu ülkeleriyle ticaretle önemli bir konuma sahip olan Libya nüfusunun yüzde 60'ının yaşadığı Trablus'ta Uluslararası Fuar Alanı'nda gerçekleşti.

Türkiye'nin ulusal katılım organizasyonunun OAİB tarafından gerçekleştirilen Trablus Uluslararası Fuarı Libya Ekonomi Bakanı Ahmad Al Kouchli, Libya Fuarı Başkanı Abdurrahim El Keib, Libya Elektrik Bakanı, Libya Yatırım Bakanı ve Libya Kalkınma Bakanı ve beraber-

lerindeki diğer bakanlar tarafından resmi törenle açıldı.

FUARA OAİB DESTEĞİYLE 20 FİRMA KATILDI

Fuara OAİB organizasyonu ile katılan 20 Türk firması 22 No'lu holde ürünlerini sergiledi. Trablus Uluslararası Fuarı'nda Fransa, Türkiye, Tunus, Filistin, İran, Cezayir, Ürdün, Libya ve Mısır'dan firmalar yer aldı. Türk holünün açılışı Trablus Büyükelçisi Ali Kemal Aydın, Trablus Ticaret Müşavirleri İbrahim Eriş ve Yusuf Yıldız, Libya Ekonomi Bakanı Ahmad Al Kouchli, Libya Fuarı Başkanı Abdurrahim El Keib, Libya Elektrik Bakanı, Libya Yatırım Bakanı ve Libya Kalkınma Bakanı ve beraberlerindeki diğer bakanlar tarafından yapıldı. Türk holünün açılışını yapan tüm Libya'lı Bakanlar açılış töreni sonrası Türk holünü gezerek sergilenen ürünler hakkında bilgi aldı.

FUARA KATILAN TÜRK FİRMALARI

- ANTEP FISTIĞI TANITIM GRUBU
- KANATLI TANITIM GRUBU
- MAKİNE TANITIM GRUBU
- SERAMİK TANITIM GRUBU
- ARAL
- BAYAMTAŞ
- BEYAZ KAĞIT
- BOLCA HİNDİ
- ELİTA YAĞ
- GENTAŞ
- GESAŞ
- GROUPDAĞ
- İPEKYOLU FUARCILIK
- NUH'UN ANKARA MAKARNASI
- RED ROSE COSMETICS
- SARSILMAZ
- SELVA
- UĞUR MAKİNA
- ULAŞ GIDA

16. yıl
Year



Nit Örme Tekstil San. ve Tic. Ltd. Şti.
KNITTING AND TEXTILE INDUSTRIES CO., LTD.



ITMA 2011
Barcelona - Spain
22-29 / 09 / 2011
Hall 3 / B188

Flat Knitting Machines Spare Parts



We Produce For You



Cam Manufacturing



Brush Production



Repairing of Motors & Electronic Boards



Technical Service



Design Programming



Maintenance

Abdi İpekçi Cad. Çizmeci İş Merkezi Zemin Kat No:87/89 34160 Bayrampaşa İSTANBUL / TURKEY
Tel: +90 212 567 83 51 - +90 212 544 68 15 Fax: +90 212 576 55 95 - GSM: +90 533 472 48 13 - +90 544 393 35 46
E-mail: nitorme@nitorme.com www.nitorme.com



AR-GE PROJE PAZARI SONUÇLANDI

I. MAKİNE VE AKSAMLARI İMALAT TEKNOLOJİLERİ AR-GE PROJE PAZARI ETKİNLİĞİ ÇERÇEVESİNDE GERÇEKLEŞTİ. PROJE YARIŞMA SONUÇLARI 13 NİSAN GÜNÜ HALIÇ KONGRE MERKEZİ'NDE DÜZENLENEN TÖRENLE AÇIKLANDI. AKADEMİSYEN, SANAYİCİ VE GİRİŞİMCİ KATEGORİSİNDE DOKUZ PROJE ÖDÜLE LAYIK GÖRÜLDÜ.

Makine ve aksamaları sektöründe ilk olarak geniş kapsamlı bir Ar-Ge proje pazarı etkinliği düzenlendi. Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği ta-

rafından organize edilen ve Türkiye genelinde 147 projenin yarıştığı "I. Makine ve Aksamları İmalat Teknolojileri Ar-Ge Proje Pazarı" etkinliği TÜBİTAK-TEYDEB ve TİM tarafından da desteklendi.

AMAÇ, YÜKSEK KATMA DEĞERE ULAŞMAK

Türk sanayisinin yüksek katma değerli üretim yapabilmesi ve ihracatın sürdürülebilir kılınmasına hizmet edecek bir adım olarak görülen Ar-Ge





proje pazarı etkinliği akademisyen, sanayici ve girişimcileri teşvik etmeyi ve yüreklendirmeyi amaçlıyordu. 13 Nisan sabahı Haliç kıyısında başlayan etkinlik, bilimin, girişimciliğin, sanayiciliğin ve de yaratıcılığın enerjisi ile donanmış yüzlerce insanı bir araya getirdi. Ödüllerin açıklanacağı salonun hemen karşısına kurulan sergi alanında 50'den fazla projenin önünde sahipleri duruyor ve konuklarına projelerinin amacını, çalışma prensiplerini ve faydalarını anlatıyorlardı. Bazı projeler karton panolarda şemalarla açıklanmış bazı projeler somut halleriyle Haliç Kongre Merkezi'ne taşınmıştı. İçlerindeki en ilgi çekici olanları ziyaretçiler tarafından kuşatılıyordu. Kuşkusuz en fazla rağbet gören proje Girişimcilik kategorisinde birincilik ödülünü de kazanacak olan Alper Ergen'in "Otomobil Sürüş ve Yarış Simülasyon ve Oyun Kokpiti Donanı-



AR-GE PROJE PAZARI'NIN KAZANANLARI

AKADEMİSYEN KATEGORİSİ

..... BİRİNCİ.....	
Saydam Cisimlerin Çevrimiçi Üç Boyutlu Taranması ve Kalite Kontrolü	Yrd. Doç Dr. Gönen EREN Prof. Dr. Aytül ERÇİL
..... İKİNCİ.....	
Türkiye'nin İlk Minyatür Yapay Kalp Pompasının Geliştirilmesi	Doç. Dr. İsmail LAZOĞLU
..... ÜÇÜNCÜ.....	
Sanayi Tipi Flok İplik Makinası Tasarımı ve Üretimi	Prof. Dr. Özcan ÖZDEMİR Prof. Dr. Mehmet KANIK Dr. Sibel ŞARDAĞ Ahmet GENÇ

SANAYİCİ KATEGORİSİ

..... BİRİNCİ.....	
Kare Gövde Senkron Tork Motoru İmalatı	Hasan Basri KAYAKIRAN (ELSİM)
..... İKİNCİ.....	
İki Kafalı Altı Eksenli CNC Yatay Freze	Mustafa Rebil DİRİN (DİRİNLER)
..... ÜÇÜNCÜ.....	
28 Servo Eksenli Transfer CNC İşleme Merkezi Geliştirilmesi	Orhan BOZOKLU Gökhan Vargın GÖK (TEKNODROM)

GİRİŞİMCİ KATEGORİSİ

..... BİRİNCİ.....	
Otomobil Sürüş ve Yarış Simülasyon ve Oyun Kokpiti Donanımı	Alper ERGEN
..... İKİNCİ.....	
Easy-Cut Biopsi İğnesi	Orhan EREN
..... ÜÇÜNCÜ.....	
Pamuk Elyafında Yabancı Madde (Kontaminasyon) Temizleme Sistemi	Recep YILMAZ Osman BABAARSLAN

PLAKET ÖDÜLLERİ

.....GELECEK VADEDEN SANAYİCİ ÖDÜLÜ.....	
Otonom Taşıma Aracı Kontrol Sistemi	Ahmet Hidayet KIRAZ
.....ÇEVRECİ GERİ DÖNÜŞÜM PROJE ÖDÜLÜ.....	
Tavuk Çiftliği Atıkları ile Birlikte Linyit Yakabilen Akışkan Yataklı Kazan Sistemi Prototip Tasarımı ve İmalatı	Hacı Ahmet İLHAN (MİMSAN GRUP)



mi” projesi idi. Çok sayıda ziyaretçi bu simülasyon aracını denemek için sıraya girdiler. Etkinliğin düzenleyen Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Dalgakıran da aracı kullananlar arasındaydı.

HERKES BÜYÜK SALONA

Ar-Ge proje pazarının sonuçlarının açıklanacağı salona geçildiğinde tüm katılımcılar heyecanlıydı. Bağımsız jüri tarafından değerlendirilen projeler akademisyen, sanayici ve girişimci kategorilerinde dağıtılacaktı. Ödül töreninden önce etkinliğin düzenleyicileri, resmi yetkilileri ve kanaat önderleri bir bir kürsüye çıkarak kısa konuşmalar yaptılar. İlk kürsüye çıkan etkinlikte büyük emeği olan Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyesi Hasan Büyükdede idi. Makine sektörüne yönelik yapılan ilk ar-ge proje pazarı etkinliğinin sektöre artı değer kazandıracağına inandığının altını çizen Büyükdede her projenin kendi içinde başarılı olduğunu belirtti. Büyükdede'nin ardından konuşmasını yapmak için kürsüye çıkan Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı Mehmet Büyükekşi, yerli katma değeri yüksek teknolojik makinelerin üretilebilmesi



için bu tarz proje pazarlarının makine sektöründe sürekli düzenlenmesi gerektiğini belirterek, sanayinin ve üniversitenin bir arada çalışarak somut projeleri hayata geçirmeleri gerektiğini söyledi. İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Nazım Erken'de üniversite ve sanayi arasın-

da daha yakın köprüler kurabilmek için her iki tarafın da üzerine düşen sorumluluklardan bahsederek, üniversitelerin sanayinin somut isteklerine cevap verecek pratik yapılara kavuşması gerektiğini belirtti. Bosch Türkiye Genel Müdürü Steven Young firmasının Ar-Ge yatırımlarına ne





MEHMET BÜYÜKEKŞİ
Türkiye İhracatçılar Meclisi
Yönetim Kurulu Başkanı



ADNAN DALGAKIRAN
Makine ve Aksamları İhracatçıları
Birliği Yönetim Kurulu Başkanı



HASAN BÜYÜKDEDE
Makine ve Aksamları İhracatçıları
Birliği Yönetim Kurulu Üyesi

denli değer verdiğini ve bu nedenle dünya devi bir şirkete dönüştüklerinin altını çizen bir sunum gerçekleştirdi. Young'ın ardından söz alan Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Hüseyin Rahmi Çetin, bakanlık olarak makine sektörünün arkasında olduklarını ve 2023 yılında 500 milyar dolar ihracat hedefinin makine sektörü olmaksızın ulaşamayacağını bilinci ile teknoloji gelişimini sağlayacak her projeyi destekleyeceklerini belirtti. Etkinliğin açılış konuşmalarında son konuşmayı yapmak için kürsüye çıkan Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Başkanı Adnan Dalgakıran, katma değeri yüksek makineler üreten bir Türkiye sanayisinin ortaya çıkması için çalıştıklarını belirterek, Birlik olarak teknoloji üreten her odağın desteklenmesi gerektiğine inandıklarını söyledi.

SIRA KAZANANLARIN AÇIKLANMASINDA

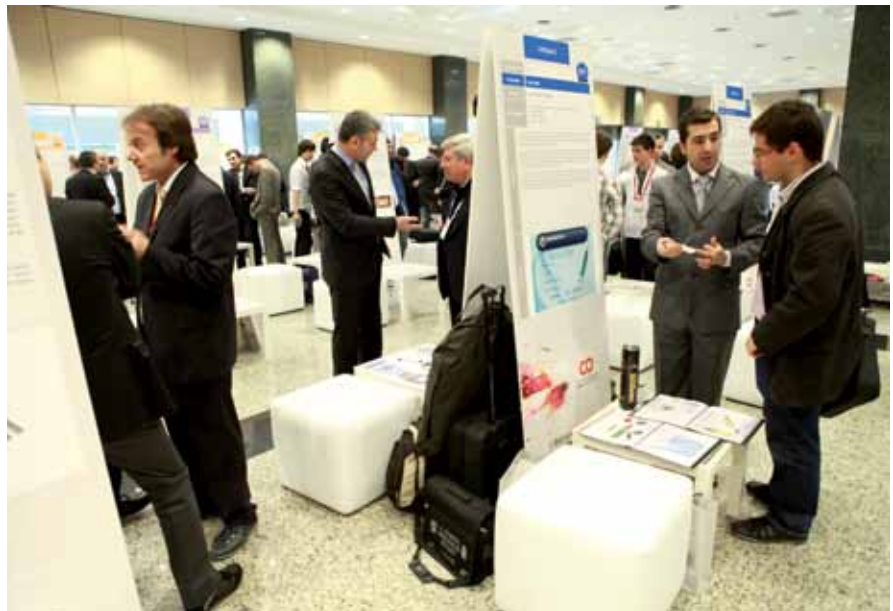
Konuşmaların ardından sıra kazananların açıklanmasına gelmişti. Heyecanın doruğa çıktığı bu anda ilk olarak akademi kategorisinin birincisi açıklandı. "Saydam Cisimlerin Çevrimiçi Üç Boyutlu Taranması ve Kalite Kontrolü" projesi ile Yrd. Doç Dr. Gönen Eren ve Prof. Dr. Aytül Erçil ödülleri almak için kürsüye çıktıklarında gözlerindeki sevinç en arka sıralardan bile izlenebiliyordu. Ardından sırasıyla akademi kategorisinin ikincilik ödülünü "Türkiye'nin İlk Minyatür Yapay Kalp Pompasının Geliştirilmesi" projesi ile Doç. Dr.

İsmail Lazoğlu alırken, üçüncülüğü ise "Sanayi Tipi Flok İplik Makinası Tasarımı ve Üretimi" projesi ile Prof. Dr. Özcan Özdemir, Prof. Dr. Mehmet Kanık, Dr. Sibel Şardağ ve Ahmet Genç kazandılar.

Sanayici kategorisinde ise birinciliğini, "Kare Gövde Senkron Tork Motoru İmalatı" projesi ile Hasan Basri Kayakıran alırken, ikinciliği, "İki Kafalı Altı Eksenli CNC Yatay Freze" projesi ile kazanan Mustafa Rebil Dirin ise herkesin gözlerini yaşartan bir konuşma yaptı. Ömrünü makine sanayisine adanmış olan Dirin, Türkiye'nin bu günlere geldiğini görmekten büyük onur duyduğunu ve etkinlikte emeği geçen herkese şükranlarını sunduğunu söyledi. Sanayi kategorisinde üçüncülüğü ise "28 Servo Eksenli Transfer CNC İşleme Merkezi Geliştirilmesi" projesi ile Orhan Bozoklu

ve Gökhan Vargın Gök kazandılar. Girişimci kategorisinde ise birincilik ödülünü "Otomobil Sürüş ve Yarış Simülasyon ve Oyun Kokpiti Donanımı" projesi ile etkinliğin ilgi odağı olan Alper Ergen alırken, ikinci "Easy-Cut Biopsi İğnesi" ile Orhan Eren, üçüncü ise "Pamuk Elyafında Yabancı Madde (Kontaminasyon) Temizleme Sistemi" ile Recep Yılmaz ve Osman Babaarslan oldu.

"I. Makine ve Aksamları İmalat Teknolojileri Ar-Ge Proje Pazarı" Türkiye makine sektörünün geleceğine ilişkin yeni umutlar filizlendirerek son buldu. Başarılı geçen etkinliğin, teknoloji odaklı üretime yönelme kararlığında olan makine sektörünün, ilerleyen yıllarda çok daha kapsamlı ve ses getiren ar-ge proje pazarlarına imza atacağını göstergesi oldu.





Bir **HANNOVER MESSE** *klasiği*

Welcome to HANNOVER MESSE 23. - 27. APRIL 2012

PROMOTION
WORLD
Hannover - 23 - 27. April 2012

Eingang

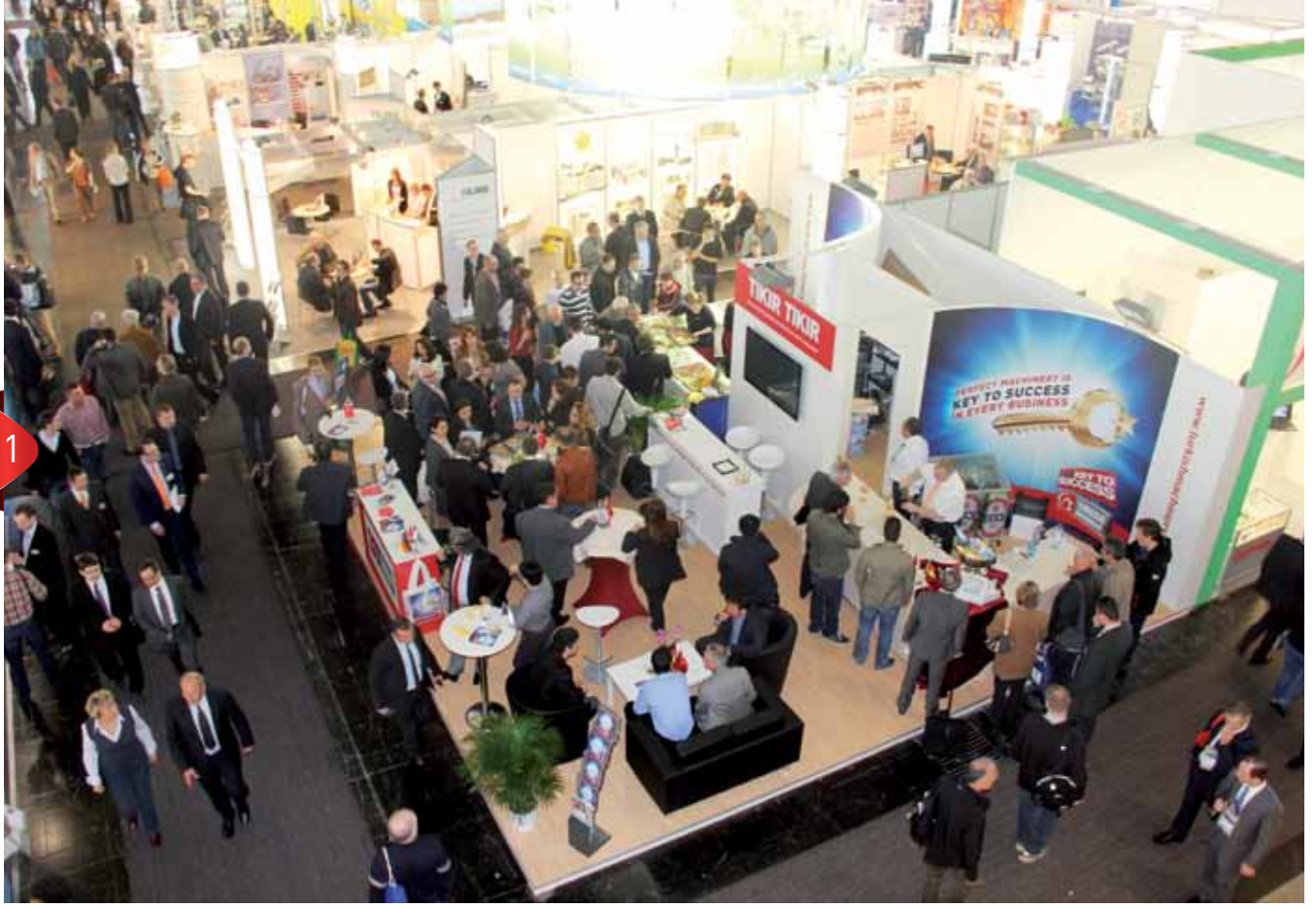
Entrance

Eingang

Entrance



Dünyanın en büyük endüstri fuarı olarak adlandırılan **HANNOVER MESSE**'de, geçtiğimiz yıllarda olduğu gibi yine MTG rüzgarı esti. Fuarın her yanını çevreleyen **"KEY TO SUCCESS"** ilanları ile başarının anahtarının Türk makineleri kullanmaktan geçtiği vurgusu yapıldı.



Dünyanın lider endüstri teknolojileri fuarı olan ve 65. yaşını kutlayan Hannover Messe, 23-27 Nisan 2012 tarihleri arasında Almanya'da gerçekleşti. Geçtiğimiz yıllarda "Tıkır Tıkır" sloganı ile fuara damgasını

vuran MTG, bu yıl da "KEY TO SUCCESS" ilanları ile Türk makinelerinin başarının anahtarı olduğu vurgusunu yaptı. Havaalanında başlayan MTG ilanları, fuar çevresi ve ana girişteki dev kulelerde, fuar içerisindeki küplerde ve otobüslerde yer aldı. Ayrıca 4.

holdeki MTG standında Türk makine sektörünün geldiği nokta ve becerileri hakkında katılımcılara ve ziyaretçilere bilgiler verildi.

MTG'NİN TEMASLARI

Hannover Messe 2012 süresince reklamları ile büyük ilgi toplayan MTG'nin Yönetim Kurulu Üyesi ve Almanya Proje Sorumlusu Sevda Kayhan Yılmaz ve Yönetim Kurulu Üyesi Ali Eren, üst düzey Alman yetkilileri ile görüşmeler gerçekleştirirken, düzenlenen basın toplantısı ile de yabancı basın mensuplarına Türk makine sektörü hakkında bilgiler verdi. Fuarın açılış gününde Aşağı Saksonya Ekonomi ve Çalışma Bakanı ve Başbakan Yardımcısı Jörg Bode MTG standını ziyaret ederek Türkiye ve Almanya arasındaki işbirliğini geliştirmek yönünde Sevda Kayhan Yılmaz ve Ali Eren ile görüşmelerde bulundu. Fuarın ikinci günü ise yabancı ve Türk basın mensuplarına yönelik olarak Türkiye makine sektörünü tanıttığı bir basın toplantısı düzenlendi. Toplantıda Türkiye makine sektörünü anlatan bir sunum gösterildi ve basın mensuplarının soruları yanıtlandı.





3. BÜYÜK TÜRKİYE

187 Türk firmasının yer aldığı Hannover Messe 2012'de Türkiye; Çin ve İtalya'dan sonra en fazla katılımcı ile üçüncü sırada yer aldı. Türk firmalarının fuara gösterdiği yoğun ilgi ile MTG'nin reklam kampanyası birleşince fuar süresince Türkiye etkisi gözlemlendi. Türk firmalarından yetkililer Hannover Messe'yi endüstri alanında dünyanın buluşma noktası olarak gördüklerini ve var olan müşterileri ile görüşmek, yeni müşteriler edinerek ihracatlarını artırmak için bu fuara katıldıklarını belirttiler.

ANA TEMA: YEŞİL ÜRETİM

150 bin metrekarelik alanda düzenlenen Hannover Messe 2012'nin, 2006 yılından bu yana gerçekleşenler arasında katılımcı ve ziyaretçi yönünden en iyisi olduğu belirtildi. Ayrıca 2008-2010 arası düzenlenen fuarlarla kıyaslandığında farklı sergi alanlarının da açıldığı görüldü. Ana teması "Sürdürülebilirlik ve yeşil üretim" olan Hannover Messe 2012'de yeşil üretimin her yönüyle ele alındığı etkinlikler düzenlendi. Yeşil üretime geçiş sürecinde şirketlere yardımcı olacak çözümler, süreçler ve tasarımlar hak-

- 1 MTG standında düzenlenen kokteyle yoğun katılım oldu.
- 2 Dünyanın en büyük fuar alanına sahip olan Hannover Messe'nin 2012 konsepti 'Yeşil Üretim'di.
- 3 Fuarın ikinci günü yabancı basın mensuplarına yönelik olarak Türkiye makine sektörünü tanıttığı bir basın toplantısı düzenlendi. Toplantıda Türkiye makine sektörünü anlatan film ve sunumun ardından yabancı ve Türk basın mensuplarının soruları yanıtlandı.
- 4 Fuarın açılış günü Aşağı Saksonya Ekonomi ve Çalışma Bakanı ve Başbakan Yardımcısı Jörg Bode MTG standını ziyaret ederek Türkiye ve Almanya arasındaki işbirliğini geliştirmek yönünde Sevdâ Kayhan Yılmaz ve Ali Eren ile görüşmelerde bulundu.

kinda da konferanslar düzenlendi. Dünya endüstrisinin buluşma noktası olan Hannover Messe'de gelecek yıllarda da MTG'nin tanıtım kampanyalarının süreceğine ve bu dev sahnede Türk makine sektörünün başrolü oynamaya devam edeceğine kesin gözüyle bakılıyor.





HANNOVER MESSE FOTO ALBÜM

Hannover Havaalanı dış hatlar bagaj teslim bölümünde MTG ilanları yer aldı.

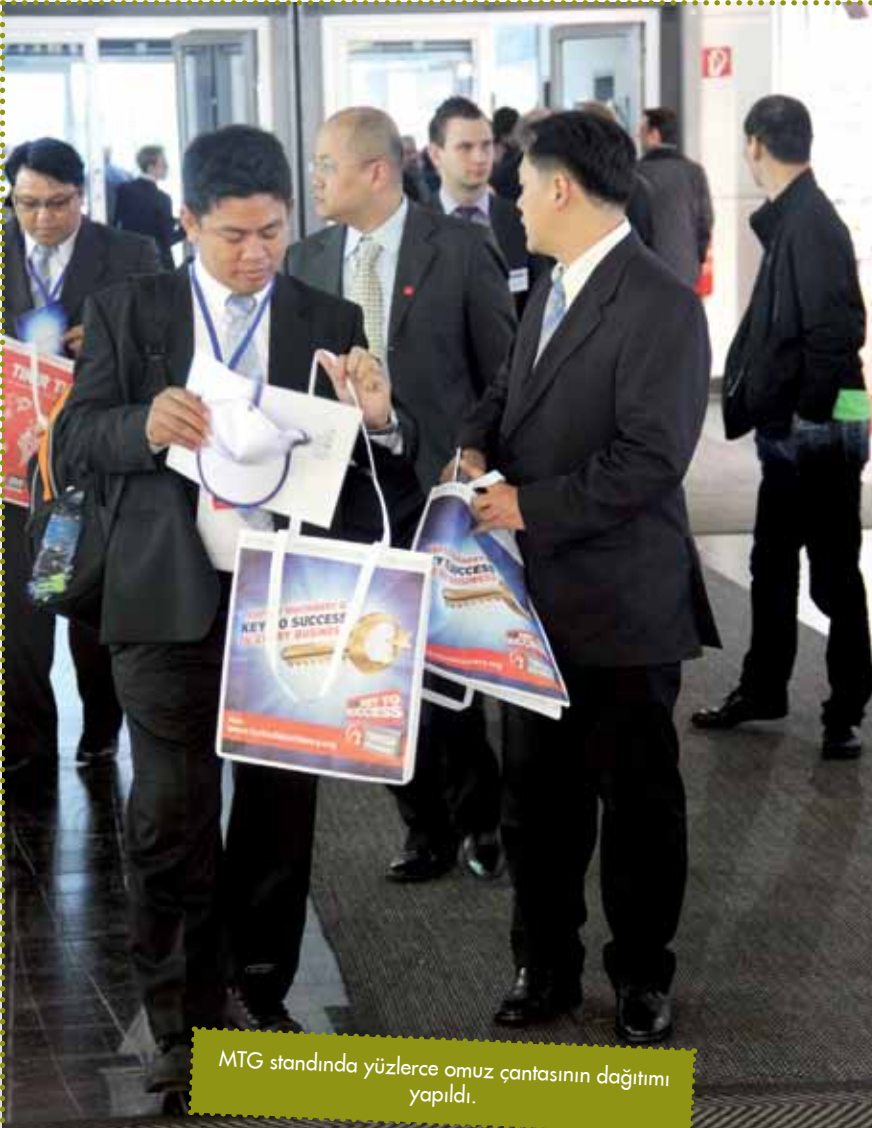


Hannover Messe'nin en yoğun bölgeleri olan ana giriş ve tren istasyonuna giden yol üzerinde konumlanan kulelerdeki "KEY TO SUCCESS" ilanları fuar süresince dikkatlerin Türk makinesinin üzerine odaklanmasını sağladı.



Fuar alanının çeşitli noktalarına dağılmış olan küp şeklindeki ilanlar çeşitli noktalarda Türk makinelerinin başarıya götürülen anahtar olduğu vurgusunu güçlendirdi.





MTG standında yüzlerce omuz çantasının dağıtımı yapıldı.

Fuar ana girişinde yer alan taksi durakları da "KEY TO SUCCESS" ilanlarıyla giydirdi.





Dünyanın en büyük fuar alanına sahip olan Hannover Messe' de servis hizmeti veren otobüsler "KEY TO SUCCESS" ilanlarıyla donatıldı.



Binlerce ziyaretçinin tren istasyonundan fuar alanına ulaşmak için kullandığı "sky walk" olarak adlandırılan geçidin girişine "KEY TO SUCCESS" ilanı verildi.



Hannover Messe'nin planını gösteren ve ziyaretçilere ücretsiz dağıtılan kağıtlarda da MTG ilanları yer alıyordu.



HANNOVER MESSE'YE 187 TÜRK FİRMASI KATILDI

Dünyanın en büyük ve prestijli endüstri fuarı olan Hannover Messe'ye bu yıl 187 Türk firması katıldı. Türkiye; Çin ve İtalya'dan sonra en fazla yabancı katılımcı ile üçüncü sırada yer aldı. Türk firmaları ile Hannover Messe 2012'yi ve MTG'nin tanıtım kampanyalarını konuştuk.



İŞ ADAMLARINA YAKIN OLMAK İÇİN HANNOVER MESSE'DE STANT AÇTIK



KUDRET CERAN
HANNOVER TİCARET
ATAŞESİ

Hannover Messe bizim için ilklerle dolu bir fuar oldu. Ekonomi Bakanlığı olarak ilk defa bir fuarda stant açarak ülkemizi temsil ettik. Bunun sebebi Hannover Messe'ye Türkiye'den çok sayıda firmanın katılmasıdır. Türkiye, Çin ve İtalya'nın ardından 187 firma ile fuarda katılımcısı en fazla olan üçüncü ülke oldu. Konsoloslüğümüz şehir merkezinde, fuar alanı ise şehir dışında olduğundan dolayı firmalarla birebir daha verimli görüşmeler gerçekleştirmek için bu standı kurduk. Fuar süresince hem Türk hem de Alman iş adamları ile bir araya gelerek iş ilişkilerinin gelişmesine katkı sağladık. Hannover Messe'de stant açmamızın bir diğer önemli sebebi ise; Ekonomi Bakanlığımızın KOBİ desteklerine önem vermesidir. Bakanlığımızın KOBİ'lerin fuarlara katılmasını teşvik etmek için oluşturduğu destek paketlerinin de tanıtımını yaparak bu yıl 187 olan Türk firma sayısını daha da yukarılara çıkarmak için faaliyetlerde bulunduk.

MTG'nin uluslararası arenada yaptığı tanıtım kampanyalarının çok faydalı olduğu kanaatindeyim. Bu yıl Hannover Messe'de düzenlenen reklam kampanyası da bir çok yabancı firmanın dikkatini çekmiş durumda. Özellikle havaalanı bagaj teslim bölümündeki MTG reklamlarını çok beğendiklerini söyleyen iş adamları ile görüştim. Bu tarz tanıtım kampanyaları sayesinde Türkiye makine ihracatında olumlu gelişmelerin olacağı düşüncesindeyim.

2023 HEDEFİNE ULAŞMANIN YOLU ALMANYA'DAN GEÇİYOR



DR. HAKAN AKBULUT
ULUŞLARARASI İŞ VE
POLİTİKA GELİŞTİRME
UZMANI, MTG ALMANYA
DANIŞMANI, ESSEN ESKİ
BAŞKONSOLOSU

Türkiye'nin Almanya ile tarihi ve ekonomik olarak derin ilişkileri bulunuyor. Almanya'nın Avrupa Birliği ülkeleri içerisindeki lokomotif rolü göz önüne alındığında ne denli önemli bir partner olduğu daha iyi anlaşılacaktır. Bu nedenle Türkiye ile Almanya arasındaki ticaretin gelişmesi adına yapılan girişimlerin çok yerinde olduğu kanaatindeyim. Türkiye ve Almanya'nın makine üreticilerinin işbirliği içerisinde olması her ülkenin yararınadır. Makine ihracatçıların Almanya'yı hedef pazar olarak belirlemesi üzerine bu partner ülke de ne tarz çalışmalar yapılması gerektiğine dair danışmanlık hizmeti vermeye başladı. Çünkü MTG katalizör görevi üstlenerek Almanya'ya yönelik makine ihracatının artmasında büyük rol oynayacaktır. Amacımız sadece ticari alanda değil siyaset, akademi ve sanat alanında Almanya ile işbirlikleri geliştirmek. Çok yönlü çalışmalar yaparak oluşacak planlamalarla süreklilik arz eden etkinlikler düzenleyecek

ve Türkiye ile Almanya'nın daha güçlü ilişkilere sahip olmasını sağlayacağız. 2023 yılı için 500 milyar dolar ihracat hedefi belirleyen Türkiye'nin bu hedefe ulaşabilmesi için Almanya ile çok daha fazla ticaret yapması gerekmektedir. İşte bu doğrultu da planlanan çalışmalar uygulamaya geçecek ve ülkemizin Almanya ile olan ticari faaliyetleri daha da gelişecektir.



“KEY TO SUCCESS” SLOGANI DAHA BAŞARILI



7. KATILIM

ALPAGUT ERŞEN
ENTİL ENDÜSTRİ
SATIŞ VE PAZARLAMA
MÜDÜRÜ

Hannover Messe, ihracat yapma kaygısı taşıyan ve stratejilerini bu yönde belirlemiş firmaların mutlaka katılması gereken bir fuar. Aynı zamanda var olan müşterilerimizle görüşmek içinde bulunmaz bir fırsat. Bu nedenle Hannover Messe'ye katılmaya devam edeceğiz. Geçmiş yıllara göre gerileme gözlemlensek de hala dünyanın en büyük endüstri fuarı burası ve bizim için Hannover Messe'de olmak bir zorunluluk.

“Tıkır Tıkır sloganını yurtiçinde izleme şansım oldu ve çok beğendim. Ancak yurtdışında bu sloganın anlaşılması oldukça güç. Bu nedenden ötürü “KEY TO SUCCESS” sloganın daha başarılı olduğunu düşünüyorum.”

MTG, TÜRKİYE GÜÇLÜDÜR KODUNU YAYIYOR



1. KATILIM

ÇAĞRI BİRCAN
HASÇELİK
İHRACAT MÜDÜRÜ

Sanayicilere hammadde satan bir firma olarak Hannover Messe'ye katıldık ve verimli bir fuar geçirdik. Avrupa Birliği ülkelerinden gelen ziyaretçilerle iş bağlantıları geliştirme fırsatını yakaladık. Özellikle makine ve yedek parça üreticilerinin standımıza yoğun ilgisi vardı. İlerleyen yıllarda da Hannover Messe'de yer almak niyetindeyiz.

MTG'nin reklam çalışmalarını fuarın her yanında gördük. Ülkemiz makine sanayisinin bu denli başarılı bir şekilde tanıtılması insanların beynine Türkiye makine üreticileri güçlüdür ve kaliteli mal üretirler kodunu yerleştiriyor. Bu anlamda çok faydalı bir tanıtım kampanyası olduğunu düşünüyorum.

“TIKIR TIKIR” DAHA ETKİLİ BİR SLOGANDI



7. KATILIM

ALTAY BURKUTOĞLU
FERRO DÖKÜM
GENEL MÜDÜR
YARDIMCISI

Dökümcüler arasında bu fuara katılmak bir gelenek olmuş. Amacımız yeni müşteriler bulmanın ötesinde ihracat yaptığımız firmalarla birebir görüşmeler gerçekleştirmek. Böylelikle güven tazeliyoruz. Dünyanın her yerinden profesyonel ziyaretçi ve katılımcıların burada yer alması Hannover Messe'yi çekim merkezi kılmış durumda. Dökümcülük alanında gelişmek isteyen bir firma iseniz mutlaka burada yer almalısınız. Bizlerde bu bilinçle hareket ederek fuar da kendimizi gösteriyoruz.

“KEY TO SUCCESS” ilanında yer alan anahtar görselinin ay yıldızlı figür içermesinin doğru olmadığı kanısındayım. Zaten ilanlarda Türk makinesi vurgulanıyor. Globalleşen dünyada bayrak kullanmak iyi bir fikir değil. Ayrıca “Tıkır Tıkır” sloganı yabancıların zihinlerinde yer etmişti. Şimdi bu sloganın değiştirilmesi doğru olmamış.

OTOBÜSLERE VERİLEN İLANLAR ÇOK ETKİLİYDİ



1. KATILIM

ERDOĞAN KÜÇÜKSERVI
DOĞANER MAKİNE
GENEL MÜDÜR

Bütün fuarların faydalı olduğunu düşünüyorum. Fakat Hannover Messe'nin ayrı bir özelliği var. Çünkü bu fuar bir dünya sahnesi. Endüstri alanındaki tüm gelişmeleri takip etmenin mümkün olduğu tek yer. Bu tarz nokta fuarlar sayesinde dış pazarlardaki varlığımızı pekiştirirken yeni gelişmelerden de haberdar oluyoruz. Aynı zamanda yeni müşteriler bulmak için buradan daha iyi bir fuar yok. Hannover Messe alternatifsiz olduğu için gelecek senelerde bu fuara katılmak istiyoruz.

MTG ilanlarını fuarın her yerinde gördük. Türk makinelerinin bu şekilde başarılı tanıtımının yapılması hem işlerimize fayda sağlıyor hem de bizleri gururlandırıyor. Özellikle otobüslere verilen ilanların çok başarılı olduğunu düşünüyorum. Çünkü otobüsler sürekli fuar alanı içinde dolaştı ve yabancı konukların zihnine bu ilanlar kazandı.

MTG İLANLARI FUARIN HER YANINDAYDI



1. KATILIM

ESAT TOPRAK
YAKUP ZERE MAKİNA
İHRACAT MÜDÜRÜ

Firma olarak, Avrupa ülkelerine ihracatımızı geliştirmek yönünde bir strateji belirledik. Bu nedenle Hannover Messe'ye katılarak yeni iş bağlantıları kurmak istiyoruz. Bu anlamda fuardan oldukça faydalandığımızı söyleyebilirim. Hannover Messe'ye gelen ziyaretçilerin profesyonel yapısı ve fuarın her endüstri dalına hitap etmesi başarıya ulaşmamıza katkı sağladı.

MTG'nin Türk makinesinin tanıtımına adna yapmış olduğu çalışmaların çok yerinde ve faydalı olduğunu düşünüyorum. İlanlar fuarın her yanına yayılmıştı. Ancak bu tanıtım kampanyalarının yanı sıra Avrupa ülkelerinden iş adamlarından oluşan bir heyet organizasyonu yapılmasının da faydalı olacağı kanaatindeyim.

TÜRKİYE, PARTNER ÜLKE ÇİN'İN ÖNÜNE GEÇTİ



5. KATILIM

GÖKHAN TURNALI
GEDİK DÖKÜM
VE VANA
DIŞ TİCARET MÜDÜRÜ

Hannover Messe oldukça istikrarlı bir yapıya sahip. Katılımcı ve ziyaretçilerin yoğun ilgisine şahit oluyoruz. Bu nedenle bu fuara her zaman katılmak arzusundayız. Fuarın bizim açımızdan iki önemli faydası var. Birincisi ihracat yaptığımız müşterilerimizle toplantılar gerçekleştirmek, ikincisi ise yeni müşterilere ulaşarak iş bağlantıları geliştirmek. Bu iki amacımıza her sene ulaşabiliyoruz. Hannover Messe bu imkanları firmamıza sunduğundan ötürü oldukça başarılı bir organizasyon.

"KEY TO SUCCESS" ilanlarını çok başarılı buldum. Bu ilanlar sayesinde Türkiye partner ülke Çin'in bile önüne geçti. MTG'nin bu tanıtım kampanyaları sayesinde kendimizi daha güçlü hissediyoruz. Hannover Messe gibi büyük bir organizasyonda var olmak MTG'nin ne kadar başarılı olduğunu gösteriyor.



İLANLAR TRENLERDE DE OLMALIYDI



3. KATILIM

KAMİL BÜKE
HEMA METAL DÖKÜM
PAZARLAMA MÜDÜRÜ

Hannover Messe'yi bir semt pazarı gibi düşünmek lazım. Eğer pazarcı tezgahını bir hafta açmazsa müşterileri "ne oldu?" diye merak eder. İkinci hafta açmazsa alışverişi keserler. Hema olarak Avrupa'da tanınan bir firmayız. Müşteri bulmaya ihtiyacımız yok. Fakat aynı semt pazarcısı gibi her sene bu fuarda yer alacağız. Müşterilerimizin güvenini kırılmaması bizim açımızdan çok önemli. Burada bulunmamızın sebebi iş bağlantısı geliştirmekten ziyade gösteri odaklı.

MTG'nin tanıtım kampanyaları Türk makine sektörü açısından çok değerli. Bu reklamlar sayesinde gelişen sanayimiz yurtdışında daha tanınır oluyor. Fuarın her yanında ilanları gördüm. Özellikle otobüslerdeki reklamların amacına ulaştığı kanaatindeyim. Fakat geçen sene olduğu gibi fuar alanının önüne kadar gelen trenlere de ilan verilseydi daha başarılı bir tanıtım kampanyasına imza atılmış olurdu.

"TIKIR TIKIR" REKLAMLARI DAHA SADE VE ANLAŞILIRDI



5. KATILIM

MARİ YANCI
İNTERSONİK
GENEL MÜDÜR
YARDIMCISI

Oldukça yoğun bir fuar yaşadık. Avrupa ve dünyanın dört bir yanından ziyaretçiler ve katılımcılarla görüşme şansımız oldu. Hannover Messe 2012'de amacımıza ulaştığımızı söyleyebilirim. Yeni iş bağlantıları geliştirmenin yanı sıra mevcut müşterilerimizle ilişkilerimizi güçlendirdik.

"KEY TO SUCCESS" sloganın çok anlaşılır olmadığını düşünüyorum. Aynı zamanda ilanları fazla renkli karmaşık buldum. Geçen sene yapılan "Tikir Tikir" kampanyasının daha sade ve anlaşılır olduğunu düşünüyorum. Ancak bu tanıtım çalışmalarının yapılmasının her zaman fayda sağladığından da eminim.

MTG İLANLARI ZİYARETÇİLERİ TÜRK FİRMALARINA YÖNELTİYOR



1. KATILIM

MAHMUT YÜKSEL
ÜSTEK MAKİNA
FİNANS MÜDÜRÜ

Hannover Messe'ye Avrupa ülkelerine ihracatımızı artırmak için katıldık. Firma olarak gördüğümüz ilgiden memnunuz. Gittiğimiz her ülkede Türkiye imajının güçlendiğini gözlemliyoruz. Bizler de bu imaja katkı sunmak için üretimimizi en iyi şekilde yaparak ihrac etmek istiyoruz. Hannover Messe bu anlamda bizim için değerli bir fuar olacak. Gelecek yıllarda da bu fuara katılmaya devam edeceğiz.

MTG ilanları havaalanından başladı ve fuarın dışı ve içinde devam etti. Hem görsel olarak hem de verdiği mesaj açısından ilanların çok başarılı olduğunu düşünüyorum. Ülkemizin tanıtım ve makine sektörümüzün imajının güçlenmesi için bu tarz tanıtım kampanyalarına her daim ihtiyacımız var. MTG'yi kulluyorum.

MTG'NİN DEĞERİ GELECEKTE DAHA İYİ ANLAŞILACAK



5. KATILIM

MEHMET ALİ ACAR ARDEMİR YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Hannover Messe'de kendi ürünlerimizi sergilerken aynı zamanda rakiplerimizi de takip etme şansını buluyoruz. Dünyanın bütün endüstri üretimi bu fuarda olduğu için kendimizi ne yöne doğru geliştirmemiz gerektiğine dair doneler topluyoruz. Tabii ki en önemli amacımız yeni müşteriler kazanmak. Ancak mevcut müşterilerimizle de ilişkilerimizi güçlendirmek adına Hannover Messe'den faydalanıyoruz. Türk döküm sanayicileri olarak Avrupa Birliği ülkeleri arasında dördüncü sırada yer alıyoruz. Birinci sıraya yükselmek için daha fazla fuara katılmalı ve yeni iş kontakları geliştirmeye önem vermeliyiz.

MTG ilanlarını görsel olarak çok beğendim. Aynı zamanda ilanların yerleri çok iyi seçilmişti. MTG, çocuklara okumayı söktüren bir öğretmen gibi şu anda dış pazarları Türk makinesi kalitelidir algısı ile dolduruyor. Nasıl bir öğrenci okumayı bir anda söker; işte bu çalışmaların meyvesi de bir anda alınmaya başlanacak. İşte o zaman MTG'nin çalışmalarının değeri daha iyi anlaşılacak.

MTG İLANLARI GÖZ ALICIYDI



8. KATILIM

METİN YUSUFOVİÇ DİRİNER SATIŞ TEMSİLCİSİ

Türkiye döküm sanayi dünyada hatırı sayılır bir noktaya yükseldi. Bizlerde dökümcülük alanında yeni iş bağlantıları geliştirmek için Hannover Messe'ye katılıyoruz. Bu yılda fuardan oldukça memnunuz. Her zaman ki gibi hareketli ve yoğun günler geçiriyoruz. Ziyaretçi profilinin profesyonel olması fuarın en önemli artısı. Amacımız sadece müşteri bulmak değil. Hannover Messe'ye katılmak bizim için bir geleneğe dönüşmüş durumda. Müşterilerimiz bizi burada görünce güvenleri devam ediyor.

MTG ilanlarını havaalanından başlayarak takip ettim. Bagaj teslim bölümündeki ilan çalışmamın çok etkili olduğu kanaatindeyim. Ayrıca fuar içerisindeki kuleler, küp ilanlar ve otobüs giydirmeleri çok başarılı olmuş. Bu ilanların fuar süresince ziyaretçi ve katılımcıların ilgisini çektiğine eminim.

MTG, BİR ADIM ÖNDE OLMAMIZI SAĞLIYOR



12. KATILIM

NUR ÇABUK EMAS ELEKTROTEKNİK İHRACAT UZMANI

Her yıl aynı yerde Hannover Messe'ye katılıyoruz. Artık bu fuarda kökleştirmemizi söyleyebilirim. Ziyaretçiler çok profesyonel ve bu sayede zamanımızı verimli bir şekilde kullanabiliyoruz. Orta Avrupa ve İskandinav ülkelerinden gelen talepler var. Bu talepleri doğru bir şekilde değerlendirirsek ihracat ağıımızı geliştirerek bir başarıya imza atmış olacağız.

MTG'nin potansiyel teşkil eden çeşitli ülkelere tanıtım kampanyaları yürütmesi işlerimize fayda sağlıyor. Çünkü Türk makinelerinin tanıtımının yapıldığı bir ülkede bir adım önde oluyoruz.



MTG SEKTÖRÜMÜZÜ İLERİYE TAŞIYOR



5. KATILIM

**NURAN KURŞUNEL
GÖKTEPE**
KURŞUNEL KALIP
DIŞ TİCARET SORUMLUSU

Hannover Messe'ye geçtiğimiz senelerde milli katılım organizasyonu ile gelmiştik. Ancak o zamanlar kendi üretimimize ilişkin hollerde yer alamıyorduk. Bu nedenle bireysel katılma kararı aldık. Zaman geçtikçe fuarın küçüldüğünü gözlemliyoruz. Ancak yine de merkez bir fuar olması sebebiyle Hannover önemini koruyor. Biliyoruz ki yeni müşteri edinebileceğimiz en doğru yerdeyiz. İlerleyen yıllarda da Hannover Messe'ye katılmaya devam edeceğiz.

MTG'nin tanıtım kampanyaları sektörümüzün ilerlemesine katkı sağlıyor. Birlikte hareket edersek Türk makine sanayisi daha güçlenecektir. Bu nedenle tüm makineciler MTG'nin çalışmalarına destek olmalı ve dünyada daha da etkin bir şekilde sesimizi duyurmalıyız.

TÜRKİYE'Yİ PARTNER ÜLKE SANDILAR



8. KATILIM

**SİNAN DOĞAN
ATAY MAKİNA
PAZARLAMA VE DIŞ
TİCARET MÜDÜRÜ**

Hannover Messe dünyanın en yerleşik ve bilinen fuarlarından biri. Bu fuar iyi ya da kötü olsa da katılmaya devam etmek zorundayız. Çünkü bir geleneği devam ettiriyoruz. Yeni iş bağlantıları dahi geliştirmesek var olan müşterilerimizle görüşmek de bizlere yetiyor. İhracat yapmak isteyen firmaların bu fuar yer alması için devlet teşviklerinin daha iyi anlatılması gerekiyor. O zaman çok sayıda Türk firması Hannover Messe'ye gelecek ve dünya pazarından aldığımız pay artacaktır. İhracat rakamlarımız da aynı oranda yükselecektir.

Bazı yabancı komuklarımız "Bu sene partner ülke siz misiniz?" diye sordular. MTG'nin ilan çalışmaları işte bu denli etkili olmuş. MTG'nin tanıtım kampanyaları sayesinde fuara gelen insanların algısı olumlu manada değişiyor. Türk makinesinin kaliteli olduğuna dair izlenimlerle ülkelerine dönüyorlar. Sektörümüze bundan daha büyük bir katkı sunulamaz.

MTG SEKTÖRÜN İMAJINI GÜÇLENDİRİYOR



1. KATILIM

**SENEM YENERER
MAKTEL MAKİNA
İHRACAT ŞEFİ**

Hannover Messe ziyaretçilerin çok yoğun geldiği bir fuar. Bizler de faydalı iş ilişkileri geliştirme fırsatı bulduk. Bu fuarı önemi dünya endüstrisi için bir buluşma noktası olmasından kaynaklanıyor. Yeni ihracat pazarları bulmak için mutlaka gelinmesi gereken bir mecra.

MTG'nin yurtdışı tanıtım kampanyaları sektörün kalite imajını güçlendiriyor. İlerleyen yıllarda da bu tanıtım kampanyaları mutlaka devam etmeli.

MTG, BİZLERE GURUR VERİYOR



2. KATILIM

TARKAN AÇAR
SİLVAN SANAYİ
SATIŞ VE PAZARLAMA
MÜDÜRÜ

Hannover Messe'ye gelen ziyaretçilerin profesyonel olması bu fuarı önemli kılıyor. Vaktimizi çok iyi bir şekilde değerlendirip yeni iş ilişkileri geliştirme fırsatı buluyoruz. Bir diğer önemli etken ise dünyanın her noktasından gelen müşterilerimizle bu fuar sayesinde toplantılar yapabiliyoruz. Geçmiş senelerde olduğu gibi hareketli ve memnun edici bir fuar geçirdik. İlerleyen yıllarda da Hannover Messe'ye katılmaya devam edeceğiz.

MTG reklamları adeta bir gövde gösterisi olmuş. Bu tanıtım kampanyaları bizleri gururlandırıyor. Ayrıca kalitemizi anlatmak için kat etmemiz gereken yolun kısalmasını sağlıyor. Bu reklam çalışmalarını da emeği geçen herkese şükranlarımı sunuyorum.

MTG YAPAR, FİRMALAR BOZAR!



8. KATILIM

ZEKERİYA KIYLIK
HİSARLAR
YURTDIŞI PAZARLAMA
YÖNETİCİSİ

Hannover Messe'ye katılan Türk firmalarının sayısı her geçen yıl artıyor. Bu durum Türkiye'nin canlı ekonomisinin ve gelişen yapısının bir göstergesidir. Ancak ülkemizdeki büyümeye paralel olarak Avrupa ekonomisinin de canlanması gerekiyor. O zaman daha fazla ihracat yapabiliriz. Almanya gibi Avrupa Birliği'nin lokomotifi olan bir ülkede Türkiye makine sektörünün kendini göstermesi gerekiyor. Bunun yolu da fuarlardan geçiyor. Hannover Messe bu nedenle çok değerli bir fuar. Firma olarak Hannover Messe'den her zaman fayda sağladık. İlerleyen yıllarda da bu durumun devam edeceğini düşünüyorum.

MTG'nin tanıtım kampanyasının fuar içerisindeki yaygınlığı ve kullanılan görsellerin canlılığı bizleri çok etkiledi. Ancak bu reklam çalışmalarının ardını doldurmak gerekiyor. Bunu yapacak olan da MTG değil, Türk makine firmalarıdır. MTG imajımızı güçlendirirken kalitesiz üretim yapan firmalar imajımızı bozmemalı.

İLAN YERLERİ ÇOK İYİ SEÇİLMİŞ



1. KATILIM

ZEYNEP ÇORUH
CETA MAKİNA
TEMSİLCİLİK YETKİLİSİ

Hannover Messe'nin çok büyük bir fuar alanına sahip olmasının avantajları saymakla bitmez. Örneğin dünyanın her yanından ziyaretçileri çekmesi ve endüstri alanından aradığınız her sektörü tek bir fuar alanı içerisinde bulmak gibi... Ancak bu büyüklükten doğan dezavantajlar olduğunu da düşünüyorum. Buraya gelen profesyonel bir ziyaretçi nokta atışları yapmak zorunda. Çünkü tüm fuarı dolaşması mümkün olamaz. Bu bence fuarın dezavantajı. Ancak Hannover Messe yine de dünyanın en önemli endüstri fuarı olma özelliğine taşıyor. Bizler de bu fuardan olabildiğince faydalanma gayretindeyiz.

MTG ilanlarını fuarın her yanında gördük. Oldukça dikkat çekici ve başarılı bir tanıtım kampanyası olmuş. İlanların yer seçimleri de çok yerinde. Bu görsellikte ve komundaki ilanlar asla gözden kaçmaz.



ISK-SODEX 2012

ZAFER ÇAĞLAYAN
TARAFINDAN AÇILDI

İklimlendirme, Tesisat ve Soğutma Fuarı (ISK - SODEX 2012), 2-5 Mayıs tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlendi. Fuarın açılışı Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan tarafından yapıldı.





Hannover-Messe Sodeks Fuarçılık tarafından düzenlenen ve dört gün süren fuarın açılışını Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan yaptı. Açılışa Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı Mehmet Büyükekşi, İklimlendirme Sanayi İhracatçıları Birliği Başkanı Zeki Poyraz ve Hannover Messe Sodeks Fuarçılık Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Murat Demirtaş da katıldı. Fuarı yerli ve yabancı 80 bin kişi ziyaret etti. 11 salonda ve yaklaşık 55 bin metrekarelik alanda düzenlenen ISK - SODEX 2012, iklimlendirme, tesisat ve soğutma sektöründe dünyanın üçüncü, Türkiye'nin ise tüm sektörler

inde en büyük fuarı olma özelliğini taşıyor. Bin 300'ün üzerinde firmanın



katıldığı ISK- SODEX yabancı alım heyetleri sayesinde ciddi iş bağlantılarının oluşması sağlandı.

“ENGELLERİ KALDIRIYORUZ”

İki yılda bir düzenlenen ISK-SODEX, yurt dışına açılmak ve uluslararası işbirliklerini geliştirmek isteyen Türk firmaları ile Türkiye'nin bulunduğu bölgede etkili olmak isteyen uluslararası kuruluşların en önemli iş ve pazarlama platformu niteliğini taşıyor. ISK-SODEX 2012'nin açılışında konuşma yapan Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan; “Eski bir sanayici olarak fuarlara katılmayı önemli buluyorum. Sizin fuarınızı da ayrıca önemsiyorum. 1979 yılında üniversiteden mezun olurken bitirme tezi ısıtma-soğutma-havalandırma olan birisi olarak buradayım. Sektöre inanıyorum ve güveniyorum. Dün gece Dubai'den gelmeme ve bugün Bakanlar Kurulu olmasına rağmen yine

de buraya geldim” dedi. Türkiye'nin ihracatla büyüme modelini seçtiğini belirten Bakan Çağlayan; “Devlet artık ekonomiden çıktı. Girişimciye yol gösteren, engelleri kaldıran bir grayder gibi hareket ediyor” diye konuştu. Tüm dünyada ısıtma, soğutma ve havalandırma cihazlarına olan talep bin gün geçtikçe arttığını söyleyen Hannover-Messe Sodeks Fuarçılık Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Genel Müdürü Murat Demirtaş ise “Türk iklimlendirme sektörü dünyada söz sahibi olmaya başladı. Son dokuz yılda ihracatımız yedi kat artış gösterdi. Sektörün 2002 yılında 630 milyon dolar olan ihracatı 2011 yılında 4.5 milyar dolara yükseldi. Bu ciddi bir başarıdır” dedi.



“ÜRETİMİMİZİN YÜZDE 5’İ BURADAKİ SEGMENTLERLE İLGİLİ; AMA FUARIN 1/5’İ BİZİM!”

POMSAD ÖNCEKİ BAŞKANI VE MAKİNA İHRACATÇILARI BİRLİĞİ BAŞKAN YARDIMCISI KUTLU KARAVELİOĞLU’NUN SODEX FUARI HAKKINDAKİ DÜŞÜNCELERİNİ ÖĞRENDİK.

Sodex’te hangi makineler ağırlıktadır, sektörün hangi alanlarına hitap ediyor?

Küresel notasyona göre değerlendirsek, esasen bu fuar sıhhi tesisat ve HVACR alt sektörlerinin bir fuarındır; öyle başlamıştır; ama zamanla pompa ve vana alt sektörleri de burada asli unsurlar olmuşlardır. HVACR, “ısıtma”, “havalandırma”, “klima yani iklimlendirme” ve “soğutma” demek; yani dört ayrı makine segmenti; toplamda 22 makine segmenti var. Bu fuarda ısıtma, havalandırma ve soğutmanın, iklimlendirme ile örtüşen kısımlarını görüyoruz. Yoksa binlerce başka uygulaması var ısıtma ve soğutmanın, ağırlıklı olarak da endüstriyeldir. Sıhhi tesisat dediğimiz alana bakınca da, içinde, diğer bir çok sektörde de olduğu gibi, kalbi diyebileceğimiz pompalar ve vanalar, elbette onlar da kısmen var. Kumanda ve elektrikli sistemler bir başka alan. Zaten böyledir, yaşamla ilgili konfor şartlarını tek bir segment yerine getirmez. Bütün segmentler, bütün segmentlerle kesişirler. Altyapıda da böyledir; barajlar, içme suyu ve kanalizasyon arıtma tesislerinde, şehir şebekelerinde. Örneğin; pompalar, vanalar ve sair mekanik teçhizat ağırlıktadır. Ama orada da ısıtma, havalandırma, iklimlendirme ve soğutma yapılır.

Pompa ve vana segmentlerinin asli unsur olmasından kastınız nedir?
Bu fuar 11 holü de dolduruyor. Yer sorunu var, daha fazla büyüyebilir kolaylıkla; çünkü uluslararası bir niteliği var. Çok fazla yabancı imalatçı burada mal sergiliyor; bu da çevremizden ziyaretçileri çekiyor. Yani



ithalata da, yabancıların ihracatına da katkıda bulunan bir organizasyon; ama başka türlü de yapamazsınız. Yersizlik hem fiyatlara yansıyor, hem de katılımcı firma sayısını sınırlandırıyor. 55 bin metrekare yer kiralanıyor; pompa ve vana imalatçılarımız ve bir miktar da ithalatçı 2 holü kapatıyorlar ve diğer hollere taşıyorlar. 11 bin metrekare civarında bir yer kiralanıyor, 1/5’i fuarın. Asli unsur, tam da uygun tariftir.

Pompa ve vana segmentlerinin iklimlendirmeyele ilişkisi nasıldır?
Bunu segmentlerimizin kesişimi olarak ele alalım, pazar paylarımıza göre çok net ortaya koyabiliriz. Toplam üretimimize baktığımızda, bunun yüzde 3-5’i iklimlendirme sistemlerinde kullanılan pompa ve vanalar içindir, dünyada da aynen böyledir. Sulama, drenaj ve altyapıdan yüzde 15-20 gelir; sanayiden yüzde 40-45 gelir. Prosesten, enerjiden, demir çelikten,

madencilikten de geri kalanı gelir. Ne ısıtma, ne soğutma, ne havalandırma, ne de pompa-vana sektörü SODEX'te sergilenebilen kısımlarıyla değerlendirilemez. Bizim ürünlerimiz, burada görülebilenin 20 katıdır. Pozitif depasmanlı pompalar var, pistonlu, dişli pompalar var; kendi başlarına bir dev segment. Genel algı sadece santrifüj pompalar üzerine oturuyor. Vanada da öyle, piyasada gördüğümüz veya binamıza takacağımız sürgülü veya küresel vanalar dışında vana yok sanıyoruz. Düşünün, 15 bin litre/saniye su basan pompaları, 100 tona varıyor bir pompa; 4 metre çapındaki vanaları, bizim asıl işimiz konutların dışındadır. Daha yağ, gaz ve yakıt pompaları, kimyasal pompalar, sıcak su, çevrim pompaları var. Vanaları da özel elbette. O kadar geniş ki. Zaten, dünyada en çok üretilen iki makina, pompa ve vanadır. Her yerde, her makinada, her inşaatta, her tesiste, sıvının olduğu her yerde olmak zorundadırlar. Yani, biz kendi başımıza bir segmentiz, alt sektörüz, sektörüz, her nasıl tabir ediyorsanız; söylemek istediğim bu. Şu anda, iki birlik altında birden yer alıyoruz; bizim gönlümüzden geçen bir şey değildi; ama biz bunu faydaya çevireceğiz ümidindeyim.

Dünyada pompa vana segmentleri nasıl yapılır?

Pompa ve vana ayrılmaz iki ürün. Gelişmiş ülkelerde bu iki sektör umumiyetle aynı örgütlerin çatısı altında olur; dernekleri, federasyonları birdir. Dilleri birdir, teknolojik gelişme paraleldir. Muhatapları, müşterileri ve tedarikçileri birdir. Küresel şemsiye örgütleri de neredeyse aynı durumdadır. POMSAD da aynı yollardan geçerek bugünkü durumuna ve temsil erkine ulaşmıştır. POMSAD Başkanı bir yıldır Avrupa Vana Sanayicileri Derneği Başkanıdır. Bende on yıldır Avrupa Pompa İmalatçıları Derneği Yönetim Kurulundayım. Avrupa derneklerindeki güçlü temsil, sorunsuz mali yapı ve geniş uzman kaynağı bu sayededir. Bir güncel gelişme, daha güçlü ve etkin örgütler olabilmek için, bu ikisine kompresör segmentinin de dahil oluyor olmasıdır. Kompresör de gaz basan bir pompadır neticede, teknik veya konstrüktif olarak da benzerlikler vardır. Fransızlar bunu geçen

yıl yaptı. Almanlarda, makina sektörü hiçbir şekilde bölünmez, tek bir yapı altında bütün segmentler örgütlenbilmiştir, o yüzden de fevkalade başarılıdırlar.

İhracatçı birlikleri içinde pompa vana segmentlerinin yerini nasıl değerlendiriyorsunuz ?

84. poz içinde yer alan her şey makinedir. Fakat, makine sektörü o kadar geniş ve o kadar büyük bir misyona sahiptir ki, uzmanlaşma kaçınılmazdır. 2023'te 100 milyar dolar demek, hiç hata yapmak lüksümüz yok demektir. Ne segmentlerin yapılmasında, ne örgütlenmesinde, ne de uyumunda. Pompa ve vana ihracatımız 700 milyon dolar, 2023 hedefimiz 6 milyar dolar, çok ciddi bir hedef. İhracatçı birliklerimizin yeniden yapılandırılması, daha doğrusu sorumluluk alanlarının yeniden belirlenmesi

çalışmalarının yürütüldüğü biliniyor. Bu çalışmalarını fevkalade önemli buluyorum ve kısa sürede tamamlanmasını umuyorum; uzadıkça enerji kaybedeceğiz, yorulacağız. Belki de akamete uğrayacak. Neticesi önemlidir, elbette büyük yarar hedeflenmektedir; ama bu konunun bir an evvel netleşmesi ve speküle edilemeyecek şekilde ele alınması, neticesi kadar önemlidir. Her sektörün birden fazla birliği olmasının faydasından çok zararı görülmüş olmalı ki, bunlar tartışılıyor, bazı adımlar atılıyor. Çok birliğin faydaları ancak bölgesel olabilir diye düşünürüm. Siyasi bir konu oluyor neticede, benim işim hiç değil. Ama tek birlik olmanın, kaynak ve zaman israfını ortadan kaldıracığı tabiidir. Daha önemlisi, uzmanlaşmadır; zaten zor bir hedefimiz var, duracak değiliz; ama parçalı yapı gücümüzü bölüyor, hızımızı düşürüyor.





ARÇAN HACIRAHİFOĞLU
DOĞUŞ VANA
FABRİKA MÜDÜR
YARDIMCISI

MTG'nin kampanyalarını genel olarak faydalı buluyorum. Fakat bildiğiniz gibi makine çok geniş bir kavram. Bu noktada özellikle sektörel bazı tanıtım kampanyaları da düzenlense gayet başarılı olur.

MTG'NİN TANITIMLARI ALT MAL GRUPLARINA DA İNMELİ

ISK-SODEX Fuarı, Pawex ile birlikte sektörün en önemli iki fuar organizasyonu. Biz her iki fuara da muhakkak katılıyoruz. Üstyapı ve altyapı ürünlerinde iğneli vanalar, balans vanaları özellikle rağbet gören ürünlerimiz. Bu fuar dolayısıyla; müteahhitler, proje firmaları, belediyeler gibi kamu ve özel sektörden pek çok yeni müşterileri temas kurma imkanı buluyoruz. Aynı zamanda bu fuar eski müşterilerimizle de tekrar bir araya gelme fırsatı sağlıyor. Firmamız sektöründe TURQUM sertifikası almaya hak kazanan ilk firma. Yurtdışı ihracatımızda TURQUM sertifikasının pek çok avantajını görüyoruz, bu bizim için büyük bir destek.



AYHAN EREN
ERENSAN
YÖNETİM KURULU ÜYESİ

MTG'nin tanıtım kampanyalarının çok başarılı olduğunu düşünüyorum. Uluslararası pazarlarda Türk makinesi kaliteli bir algısının yayılması ihracatın artmasını doğrudan etkileyecek bir unsurdur.

TÜRK MAKİNESİ KALİTELİDİR ALGISI YAYGINLAŞIYOR

ISK-SODEX piyasaya çıkan yeni ürünler hakkında bilgilerin alınabildiği ve yeni iş kontaklarının geliştirilebildiği bir fuar olması nedeniyle firmamız açısından önemli. ISK-SODEX'e gelen yabancı konukların artması da sevindirici bir gelişme. Yerel olduğu kadar uluslararası niteliklere ulaşan bu fuar iklimlendirme sektörünün Avrupa'daki en büyük üçüncü organizasyon olarak değerlendiriliyor. Avrupa'da küçülen bir pazar söz konusuysen Türkiye süratli bir şekilde gelişim kaydediyor. Bizde Erensan olarak bu gelişimden payımızı almak için buradayız.



FARUK AKPINAR FAF VANA ŞİRKET MÜDÜRÜ

MTG, "TIKIR TIKIR" I HERKESE EZBERLETTİ

ISK-SODEX Fuarı civardaki ülkeleri de kapsayan bir niteliğe kavuştu. Gerek tanıtım organizasyonları, gerek firmaların fuara yaklaşımları ve düzenleyici şirketin çalışmalarıyla bu fuar çoktan ulusal olmanın ötesine geçti. Ben bu durumdan gayet mutluyum. Sektörümüz için bu fuar Frankfurt ve Milano'daki fuarlara alternatif bir organizasyon haline geldi. İlk gün belli bir yoğunluk olmasına rağmen, genel olarak sakin bir ortam vardı.

Cuma ve Cumartesi günü daha fazla bir yoğunluk bekliyorum.

MTG'nin reklam kampanyalarını çok önemsiyor ve olumlu buluyorum. Özellikle "Tıkır Tıkır" bilinen bir slogana dönüştü. Bu anlamda ülkemiz sanayisini tanıtan her çalışma bizim için önemli ve değerli. Ülkemiz bu tanıtım faaliyetleriyle önemli bir ivme kazandı, gelişerek devam etmesini umuyorum.



HÜSEYİN M. YÜKSEL
İSKİD
DERNEK MÜDÜRÜ

MTG, düzenlediği reklam kampanyaları ile makine sektörünün sesini tüm dünyaya duyuruyor. Reklam kampanyalarının ilerleyen dönemde alt sektörlerle inmesinde fayda olacağı kanaatindeyim. MTG'nin uluslararası fuarlarda İSKİD'e yer vermesinin de çok değerli olduğunu düşünüyorum.

MTG, İSKİD'E ÖNEMLİ DESTEKLER SAĞLADI

ISK-SODEX Türkiye'nin en büyük ve etkili, dünyada da ilk üçte yer alan çok önemli bir fuar organizasyonu. Fuar merkezine sığlamaması gibi durum yaşıyor, ekler yapılarak yoğun talebe cevap vermeye çalışılıyor. Sektördeki yeniliklerin sergilendiği ve uluslararası katılımın her geçen yıl daha da arttığı bir ortam söz konusu. Çin'den ABD'ye birçok farklı ülkeden yabancı alım heyetleri burada sektör temsilcileriyle temas kurma imkanı buluyor. Bunun yanı sıra yurt içinden ilgi de oldukça memnun edici düzeyde. Biz de İSKİD olarak fuar süresi boyunca TOBB'un işbirliğiyle öğrenci ziyaretleri organize ettik. Hafta sonu ziyaretçi sayısının daha da artmasını bekliyorum.



KEREM GÜÇLÜ
SUMP POMPA
ENDÜSTRİYEL PROJE
VE POMPALARI SATIŞ
DEPARTMANI

MTG'nin kampanyaları genel anlamda başarılı ve akılda kalıcı işler. Ama sektörel anlamda özel çalışmalar da yapılması bizi daha mutlu eder.

MTG'NİN REKLAMLARI AKILDA KALICI

Sektörde en fazla rağbet gören, alan uygunluğu bakımından da ürünlerimizi rahatça sergileme imkanı bulduğumuz önemli bir fuar olduğunu düşünüyorum. Hem yurt içinden hem de yurt dışından birçok ziyaretçi fuar süresi boyunca firmalarla birebir görüşme imkanına sahip oluyor. Dört sene öncesine kıyasla fuardan direkt satış oranı çok düşük. Bunda, fuarın hafta içi günlerde yoğunlaşmasının ve ulaşım konusunda yetersizliklerin de etkisi var. ISK-SODEX'i daha çok yeni ürünlerin lansmanının yapıldığı bir alan olarak önemli görüyorum. Burasını bir nevi prestij fuarı olarak tanımlamak bence mümkün.



ÖZDEN ERTÖZ
VANSAN MAKİNA
GENEL MÜDÜR

MTG'nin tanıtım çalışmaları tabii ki çok önemli. Bu alanda olabildiğince büyük bütçelerle, daha çok tanıtım organizasyonlarına ağırlık vermek lazım. Özellikle başlı başına bir sektör olarak pompa sanayinin de tanıtımlarda yer bulmasını arzu ediyorum.

MTG'DEN SEKTÖRÜMÜZE ÖZEL ÇALIŞMALAR BEKLİYORUZ

Bu fuar Türk pompa sanayinin boy gösterdiği bir yer. Burada sektör temsilcisi firmaların hepsinin bir arada olması iyi bir tanıtım olanağı yaratıyor. Yalnızca Türkiye'den değil yurt dışından gelen alıcılar da rahatlıkla firmalara ulaşabiliyor. Pompa sektöründeki gelişmelerin sergilendiği açık vitrin olarak da ISK-SODEX'in çok önemli olduğunu değerlendiriyorum. Firmalar tüm yeni çalışmalarını burada müşterilere ve ziyaretçilere gösterme şansına sahip. Firma olarak bu fuara yıllardır katılıyoruz. Sektörün daha çok tanıtılmasına ihtiyaç var. Yerli firmaların bu sektörde çok başarılı ürünler geliştirdiğinden habersiz olan ve bu yüzden yabancı ve ithal ürünler tercih eden alıcılar var.



ROBERTO LEUCCI
RHOSS KLİMA
İHRACAT MÜDÜRÜ

ISK-SODEX FUARI HER GEÇEN YIL BÜYÜYOR

İklimlendirme sektörü dünya çapında yükselen bir grafik çiziyor. Bu anlamda Türkiye de bu trendden etkilendi. Üretim ve ihracat konusunda ilerleme kaydediyor. Türkiye'de Üntes Klima ile bir iş ortaklığı kurduk. Bunun sebebi Türkiye'nin ısıtma, soğutma ve iklimlendirme sektörü açısından dünyanın en önemli ülkeleri arasında yer alması. Uzun süredir Üntes firması ile çalışıyoruz çünkü kaliteden yana olan bir firmayız. ISK-SODEX Fuarı her geçen yıl büyüyor. Bu da Türkiye ekonomisinin iyiye gittiğinin bir göstergesi. İlerleyen yıllarda da Türkiye'de iş yapmaya devam edeceğiz.



ÜMİT KALAYCI DUYAR VANA İŞ GELİŞTİRME DEPARTMANI

MTG, SEKTÖR ADINA BÜYÜK FAYDALAR SAĞLIYOR

Mekanik tesisat sektörü için büyük öneme sahip olan bu fuara firma olarak yıllardır katılıyoruz. Burada satıştan çok ürünlerimizi sergilemek ve markamızın imajını tazelemek için yer alıyoruz. ISK-SODEX yeni ürün lansmanı açısından da firmamıza bulunmaz bir fırsat sağlıyor. Markamızı ve firmamızı önceden tanıyan ya da tanımayan tüm müşterimizle buluşma fırsatı yakaladığımız güzel bir buluşma noktası. Bu yıl da fuara olan

ilgi yoğun. Hafta sonu itibariyle bu yoğunluğun artmasını bekliyoruz. Önceki yılları yakalayıp hatta onu geride bırakacak bir ziyaretçi sayısına ulaşmayı umuyoruz.

MTG'nin tanıtım çalışmalarını sektör açısından faydalı bulduğumu ifade edebilirim. Yurt dışı pazarlarda Türkiye makine sektörünün gelişen yapısını tanıtım kampanyaları ile daha ileri bir noktaya taşıyor.



VAHDETTİN YIRTMAÇ
MAS-DAF MAKİNA
GENEL MÜDÜR

MTG'nin faaliyetlerini başarılı buluyorum fakat reklam kampanyalarında tek tek sektörlerin de tanıtımına yer verilmesi çok daha faydalı olur düşüncesindeyim. Sektör olarak ihracatımızda muazzam bir artış varken bununla doğru orantılı seyrreden bir tanıtım kampanyası yok.

MTG, BAŞARILI FİRMALARIN DA TANITIMINI YAPMALI

Dünyanın 54 ülkesine ihracat yapan bir firma olarak biz bu fuarın dünyaya açılan bir kapı olduğunu düşünüyoruz. ISK-SODEX Avrupa ile de entegre olması bakımından diğer fuarlardan daha özel bir yere sahip. Burası bir sergi alanı olmanın yanında aynı zamanda bir görsel vitrin. Hem ülkemizde hem de Avrupa'da bu fuarın öneminin daha büyük reklam kampanyalarıyla duyurulması lazım. Pompa sektöründe yer alan firmalara da daha geniş bir fiziki alan ayrılması gerektiğini düşünüyorum. Genel anlamda fuarın yeni müşteri bulmaktan çok kendi yeniliklerimizi müşterileri tanıtmada konusunda faydalı olduğuna inanıyorum.



YULA AKSU
İMPO MOTOR POMPA
İHRACAT MÜDÜRÜ

MTG'NİN TANITIM KAMPANYALARI İHRACATÇILARA BÜYÜK AVANTAJ SAĞLIYOR

İMPO Motor Pompa olarak uzun yıllardır çeşitli sektörel fuarlara katılım gösteriyoruz. Bu sene de ISK-SODEX Fuarı'nda yerimizi aldık. Yurt dışından gelen ziyaretçilerle buluştuğumuz, özellikle dış piyasa için yeni müşteri portföyü oluşturduğumuz ve her katılımımızda ziyaretçi sayısının büyük oranda arttığını gözlemlediğimiz sektördeki en önemli fuar. ISK-SODEX satışlarımızı ve marka tanınırlığımızı arttırmak için bize büyük faydası dokunan bir organizasyon.

Sektördeki firmalar her geçen gün yurt dışında kendilerine daha önemli bir yer ediniyor. MTG'nin tanıtım kampanyalarının bu başarıda pay sahibi olduğuna inanıyorum.



“DIŞ PAZARLARI KAFESLEDİK”

İzmir Kemalpaşa Organize Sanayi Bölgesi’nde faaliyet gösteren Kutlusan Makine kendi Ar-Ge ekibiyle, tavukçuluk sektörünün ihtiyaç duyduğu tüm ekipman ve kafes sistemlerinin üretimini gerçekleştiriyor. Tavuk ve yumurta üretim ekipmanları konusunda Türkiye’nin en büyük, dünyanın ise önde gelen kafes sistemi üreticileri arasında olduklarını belirten Kutlusan Genel Müdürü Hasan Büyükkutlu; “Hedefimiz; dünya pazarında lider firma olmaktır” dedi.

Türkiye tavukçuluk sektörüne ekipman üretmek amacıyla Mustafa Büyükkutlu tarafından 1996 yılında kurulan Kutlusan, bugün 21 bin metrekaresi İzmir’de, 3 bin metrekaresi de yurt dışında (Hindistan, Malezya ve Suudi Arabistan) bulunan tesislerinde hizmet veriyor. Müşterilerin yedek parça ve satış sonrası teknik hizmetlerini karşılamak

amacıyla 24 bin metrekaresi kapalı, toplam 58 bin metrekareye yayılan üretim tesislerinde lojistik çalışmalara imza atıyor. Kutlusan, bu tesislere ek olarak ekipmanları üzerindeki değişiklikleri ve etkilerini araştırmak amacıyla 10 bin metrekaresi kapalı olmak üzere toplam 150 bin metrekarelik beş Ar-Ge kümesiyle, yurt içi ve dışına yönelik faaliyet gösteriyor. Patentli kafes

sistemleriyle verimliliği öne çıkarmayı amaçlayan firma, yüksek teknoloji ekipmanlar üretiyor.

Kutlusan’ın yapılanmasından bahsedebilir misiniz?

Kutlusan kuruluşundan bugüne kadar, sürekli kaliteli malzeme kullanarak sürekli iyileştirme prensibiyle teknolojisini geliştirerek kaliteli mamuller



üreten, her zaman müşteri memnuniyetini ön planda tutan ve kurduğu tesislerin satış sonrası hizmetlerini de başarıyla götüren bir firma oldu. Biz sektörde emin adımlarla büyüme hedefimiz doğrultusunda ileri teknoloji, güçlü insan kaynakları ve profesyonel iş yaklaşımımızı daima ön planda tutuyoruz. 20 mühendis ve 50 teknik elemanla toplamda 400 kişiyi bulan çalışanımızla kalite ve başarı için var gücümüzle çalışıyoruz.

Satışını gerçekleştirdiğiniz ürün çeşitleri ve özellikleri nelerdir?

Tavukçuluk sektörünün ihtiyaçları doğrultusunda zengin kafes sistemi seçeneklerimizle bu alandaki tüm ekipmanların üretimini yapıyoruz. Ürettiğimiz hijyenik ve katlı piliç eti üretim kafesleri (UNIBRO - 162,5 BROPLUS), sektördeki önemli markalar tarafından tercih edilip kullanılıyor. Cıvcivin gelişinden, yumurtanın paketlenmesi ve işlenmesine kadar tüm ihtiyaçlarında müşterilerimize çözümler sunuyoruz. Yumurtacı tavuk sistemi (Eco Plus), cıvcivlerin tavuk olana kadar bakıldığı kafes sistemi olan cıvciv kafesi sistemi (Unifor), damızlık kafesi sistemi (Residence), çekmeceli broiler kafes sistemi (162,5 Broplus), otomatik folluk sistemi (Centrebelt), Avrupa Uyum ve Hayvan Refahı yasalarına uygun yumurtacı tavuk kafesi sistemi (Enrichable- Enrich), broiler damızlık kafesi (UniBreed), yumurtacı damızlık kafes sistemi (Eco Breed) ve Perfo Tünel gübre kurutma sistemleri, yumurta tasnif, paketleme ve işleme sistemleri ve yumurta yazma makineleri, soğutma-havalandırma ve ısıtma sistemleri, silo ve helezon sistemleri üretim kalemlerimizi oluşturuyor.

“DÜNYADA İLK BİZ ÜRETTİK”

Kafes ve yumurta üretim ekipmanlarını Türkiye’de ilk kez üreten ve satan firma olduklarını ifade eden Büyükkutlu, ürettikleri yüksek teknolojlü ekipmanlar sayesinde yumurta ve etlik piliç üretiminin gelişmesine önemli katkılar sağladıklarını söyledi: “Dünyada 12 katlı 260 bin tavuk kapasiteli kafesleri ilk biz ürettik.”

Ürünlerinizin ihracatı hangi ülkelere gerçekleşiyor?

Ürün yelpazemiz içinde yer alan



ürünlerimizin hepsinin ihracatını gerçekleştiriyoruz. Çin, Endonezya, Malezya, Suudi Arabistan, Azerbaycan, Gürcistan, Hindistan ve Avustralya’nın da aralarında olduğu 38 ülke Kutlusan ürünlerini biliyor ve kullanıyor. Firmamızın İran, Mısır, Malezya, Suudi Arabistan, Kuveyt, ABD, Pakistan, Hindistan ve Cezayir’de bayileri var. Yurt dışı bayiliklerimizin sayısını artırma yönünde de hızlı bir çalışma içerisindeyiz.

Ar-Ge’sini kendi yaptığınız ve Fransa’ya ihraç ettiğiniz kafes hakkında bilgi verir misiniz?

Avrupa standartlarına uygun yumurtacı tavuk kafesi zenginleştirilebilir/zengin (enrichable/enrich) kafes sistemi ile ilgili gelişmeleri öngörerek, yaklaşık dört yıl önce Avrupa hayvan refahı kanunlarını baz alarak kafes sistemiyile ilgili Ar-Ge çalışmalarına başladık. Geçen yıl zenginleştirilebilir/zengin kafes sistemiyle ilgili Ar-Ge çalışmalarını başarı ile sonuçlandırdık ve ilk ürün satış anlaşmasını da Fransa ile imzaladık. Zenginleştirilebilir kafes sisteminin ana yapısı hayvan refahı ile ilgili yeni çıkan yönetmeliğe uygun ve olası değişikliklere de uyumlu olacak şekilde tasarlandı. Sahip olduğu yapı itibarıyla ara bölme telleri kaldırılıp

sisteme modüler olarak folluk, astroturf folluk zemini ve ünite başından folluk başlangıcına kadar uzanan iki tünek borusu eklenerek zengin kafes sistemine dönüştürülebilir. Gözlerdeki yumurtaları toplamak için asansörlü yumurta toplama sistemleri ve elevatörlü yumurta toplama sistemleri kullanım ihtiyacına uygun olarak alternatif toplama sistemlerimizi oluşturuyor. Ar-Ge çalışmalarımız sonucu geliştirdiğimiz çekmeceli broiler (piliç eti) üretim kafesleri de, sektördeki önemli markalar tarafından kullanılıyor.

TÜBİTAK destekli projenizden bahseder misiniz?

Çekmeceli broiler kafes sistemi (broplus) ve etlik tavuk yetiştiriciliği için üretim yelpazemiz içinde ileri teknoloji ürünü sistemlerimizin geliştirilmesinde, TÜBİTAK’tan yardım ve destek gördük. İlerisi için düşündüğümüz farklı projeler üzerinde çalışmalarımız devam ediyor. Bu projeler kapsamında da TÜBİTAK’la beraber çalışmayı istiyoruz. Ayrıca toplam kalite prensiplerini benimsemiş bir firma olarak TSE-HYB ve TSEK kalite belgeleriyle müşterilerimize ulaştırdığımız kaliteyi de tescillemiş olduk. Daha önce ISO: 9001-20 KYS Belgesi’ni almıştık. Kalite Yönetim Entegre Sistemleri ile birlik-



te; ISC:9001-2008 KYS, ISO: 14001-2007 ÇYS (Çevre Yönetim Sistemleri), OHSAS:18001:2008 İSG (İş Sağlığı ve Güvenliği) belgeleriyle ilgili çalışmalarımızı da sürdürüyoruz.

"ŞİRKETLERİN BU SEKTÖRE OLAN İLGİSİ ARTTI"

İhracat kadar, iç piyasada beyaz et ve yumurta tüketimindeki hızlı artışın şirketlerin bu sektöre olan ilgisini artırdığını kaydeden Büyükkutlu, sözlerine şöyle devam etti: "2000'li yıllarda Türkiye'de kişi başı yıllık yumurta tüketimi 80-90 adetken, bu rakam 2011'de 240 adedi buldu. Talepteki bu artış, arz artışını da beraberinde getiriyor. Türkiye'deki günlük yumurta üretimi kısa süre içinde 20 milyondan 68 milyon adede yükseldi."

Çalışanlarınızın gelişimi üzerine çalışmalar yürütüyor musunuz?

Firma olarak müşterilerimize hep daha kaliteli ürün ve hizmetler sunmayı hedeflediğimiz ve bu hedefe ulaşmada en önemli etkenlerden birinin eğitim olduğunu bildiğimiz için şirket içi eğitimlerimize çok önem veriyoruz. Ürün kalitesini üretim kalitesinin, üretim kalitesini de çalışanların bilinç ve bilgisinin belirlediğinden yola çıkarak, kalite hedefimizi daima ileriye taşımaya çalışıyoruz. Eğitim programlarımız dahilinde çevre yönetim sistemleri, iş sağlığı ve güvenliği yönetim sistemi (İSG), israf yönetimi ve tertip düzen sistemi (5S), toplam kalite yönetimi, sürekli iyileştirme (kaizen), hata türü ve

etkileri analizi (FMEA), pozitif düşünce ve motivasyon eğitimleri veriliyor. Bunların dışında ise teknik personelimiz için teknik bilgiye dayalı; ölçme ve ölçme bilgisi, kalibrasyon, teknik resim okuma gibi çeşitli eğitim ve seminer programları planlayıp çalışanlarımızın gelişime katkı sağlıyoruz.

Kutlusan Akademi'nin kuruluşu hangi aşamadadır?

2012 yılı bütçesiyle karara bağlanmış olan bir eğitim çalışmamız da Kutlusan Akademi'dir. Kutlusan Akademi, sadece firma bünyesiyle sınırlı olmayıp, sektörden insanların da katılabileceği bir eğitim programında, sektörle ilgili her konunun eğitiminin uzmanlarca gerçekleştirildiği bir eğitim ortamı olacak. Kafes sistemlerinden, yetiştiriciliğe, verimlilikten kümes yönetimine kadar sektörün ihtiyacı olan bilgilerin paylaşıldığı bir akademik ortam için alt yapı çalışmalarına başlanmış sınıflar ve eğitim binası büyük ölçüde tamamlandı. Eğitim verecek uzmanlar ve akademisyenlerle görüşmeler sürüyor. Eğitim programının oluşturulma çalışması da devam ediyor.

Kutlusan olarak fuarlara katılım sıklığınız nedir?

Sektörümüzün gelişimine ve sektördeki firmaların karşılıklı iletişimlerine olanak sağlayan fuarları çok önemsiyor ve dünyanın neresinde olursa olsun mutlaka katılmaya çaba gösteriyoruz. 2011 yılı içerisinde de Dünya Fuar Organizasyonları Derneği onaylı ve Orta Doğu,

Balkanlar, Türkiye Cumhuriyetleri'nin en önemli uluslararası tavukçuluk fuarı olan Türkiye Tavukçuluk Fuarı'nda (VIV) ürünlerimizi sergileme fırsatı bulduk. 2011 yılında Suudi Arabistan, Dubai, Kiev, Çin, Tayland, Özbekistan, İngiltere, Rusya, Ukrayna, Güney Afrika, Suriye, Endonezya, Malezya, Mısır, Fransa, ABD gibi çeşitli ülkelerdeki fuarlara katıldık. Bu yıl da şimdiye kadar Amerika, Hindistan, Özbekistan, Dubai'de gerçekleştirilen fuarlarda katılımcılarla buluştuk. Önümüzdeki günlerde Çin, Cezayir, Mısır, Endonezya, İran, Suudi Arabistan, Meksika, Ukrayna, Irak ve Kazakistan'da gerçekleşecek olan fuarlarda da katılımcılarla buluşacağız.

"ÇEVRE BİLİNCİNE ÇOK ÖNEM VERİYORUZ"

Çevreye ve doğaya karşı duyarlılığa her zaman öncelik verdiklerine değinen Büyükkutlu, bu sebeple firma olarak karbon yayılımının azaltılması için düşük enerji maliyetli bilişim ve üretim teknolojileri kullanma konusunda hassas davrandıklarına değindi. Büyükkutlu; "Yıllık karbon yayılımı noktasında yapılan hesaplamalarda, işletmemizin yıllık karbon yayılım değeri yani karbon ayak izi (carbon footprint) yapılan iyileştirmelerle 14.92 ton'a düşürüldü. Firmamız bu değeri daha da aşağıya çekmek için düşük karbon salımlı teknolojileri yakından takip ediyor ve mevcut makine sistemlerini düşük karbon salımlı makine ve sistemlerle değiştirmek için gerekli yatırımları gerçekleştiriyor. Bu noktada öncelikle IT birimimizdeki bilişim sistemlerinde gerekli dönüşümleri hayata geçirdik. Bu çalışmalarda; sanallaştırma ile donanım maliyetlerini azalttık, derleme ve yüksek işlem gücü gerektiren işleri elektriğin ucuz olduğu saatlerde gerçekleştirdik. CRT monitörlerimizi LCD'ler ile değiştirdik, yazıcı çıktılarının çift taraflı alınması kararını uyguladık. Tasarruf ve verimlilik konusunda yeni çalışmalar yapmaya devam edeceğiz" diye sözlerini tamamladı.

Çevre konusu Kutlusan için ne ifade ediyor?

Bu noktada öncelikle IT birimimizdeki bilişim sistemlerinde gerekli dönüşümleri hayata geçirdik. Bu çalışmalarda; sanallaştırma ile donanım maliyetlerini azalttık, derleme ve yüksek işlem gücü

12 katlı ve 260 bin tavuk kapasiteli kafesleri dünyada ilk üreten firmayız.

gerektiren işleri elektriğin ucuz olduğu saatlerde gerçekleştirdik. CRT monitörlerimizi LCD'ler ile değiştirdik, yazıcı çıktılarının çift taraflı alınması kararını uyguladık. Firmamızda çeşitli yerlere yerleştirilecek kiosklar ile kağıt gerektiren işlemleri dijital ortama taşıyarak kağıt kullanımında yüzde 60 oranında bir tasarruf planlıyoruz. Malzeme sağlayıcılarımızın gönderdiği paketleme, ambalaj malzemeleri ve paletleri geri dönüşüme sokarak sevkiyatlarımızda kullanarak bu sayede hem atıkları geri kazanıp, hem de işletmemizin karbon yayılım değerini aşağılara çekiyoruz. En önemlisi ise ürettiğimiz ekipmanlarla ürünümüzü kullanan firmaların da karbon yayımlarının azalmasını sağlıyoruz. Tam otomatik ve bilgisayar ile gerçekleştirilen kafes kontrolü sayesinde, yem miktarının verimli ve sağlıklı tüketime göre hassas ayarlanabilmesini sağlamakta ve hayvan başına 5-10 gr yem tasarrufu yapılabilmesini olanaklı kılıyoruz. En düşük kapasitede ortalama 50 bin tavuk olduğu düşünüldüğünde bu miktar ayda 15 ton yem tasarrufu anlamına gelmekte ve bu da yemin işlenmesinden nakliyesine kadar önemli bir tasarruf edilmesi ve karbon yayılımında düşüş anlamına gelmektedir. Otomasyon sistemi ile yemleme dışında, enerji tüketimi, sulama, ilaç

kullanımı, zararlı kimyasal kullanımı ve atık yönetimi konularında da önemli bir tasarruf sağlıyoruz. Yönetim olarak sorumluluğumuzun bilincinde tasarruf ve verimlilik konusunda yeni çalışmalar yapmaya devam edeceğiz.

Sosyal sorumluluk anlamında ne yönde çalışmalarınız var?

Sosyal sorumluluk projelerine önem veren bir firma olarak hem bölgenin tanıtımına katkıda bulunmak, hem de gençlerin yararlı ve sağlıklı faaliyetlerde bulunması için yapılan çalışmalara destek olmak istedik. Bu nedenle bölgemizdeki sosyal projelere sponsor olarak maddi destek verdik ve vermeye de devam edeceğiz.

Sizce sektörde ne gibi sıkıntılar yaşıyor?

Türk makine sektörünün tüm alt dallarında olduğu gibi bizim sektörümüzde de sorunlar yaşıyor. Öncelikle Modern Teknolojik Kafes Sistemi üretimini ülkemizde ilk kez gerçekleştiren firmayız. Bu nedenle her konuda olduğu gibi bu konuda da ilk olmanın zorluklarını yaşadık. Öncelikle kalifiye eleman bulma konusunda sorunlar yaşadık. Gerçekleştirdiğimiz Ar-Ge projelerinde bizim için deneyim ön planda oldu. Neticede kafes sistemlerini yapabilmemiz için kafes sisteminde yetiştirilecek olan tavuk türünün (Etlik, Yumurtacı, Damızlık gibi) her türlü özellikleri ve alışkanlıklarını bilmeniz gerekir. Bunun yanı sıra ülkemizde bunu yapan öncü firma olduğumuz için ilk etapta kendi sesimizi duyurma konusunda çalıştık. Bu noktada sürekli olarak fuarları takip ediyoruz ve tanınırluluğümüzü artırıyoruz. Bir de destek durumu söz konusu

HASAN BÜYÜKKUTLU KİMDİR?



Kayseri'de 1974 yılında doğdu. İlk öğrenimini Kayseri'de tamamladı. Daha sonra İzmir'de öğrenimini tamamladı. 1992-1993 yıllarında ön lisans eğitimine Dokuz Eylül Üniversitesi Meslek Yüksekokulu Makine Programı Bölümü'nde devam etti. 1993-1997 yılları arasında Ege Üniversitesi Ziraat Fakültesi Zootekni Bölümü'nde lisans eğitimini tamamladı. 1996 yılında okul stajını yapmak için Hollanda'ya gitti. Üniversite 3. sınıfta iken 1996 senesinde babası Mustafa Büyükkutlu'nun maddi manevi desteği ile Kutlusan'ın kurucu ortağı olarak çalışmalara katıldı. Şu anda Kutlusan'da Genel Müdür olarak görevine devam ediyor.

tabii. Ancak gerek devlet, gerekse de OAİB belirli bir noktaya kadar destek sağlıyor.

2012 yılına nasıl başladınız ve gelecek planlarınız hakkında bilgi verir misiniz?

2012 bizim için geçen yıl gibi yine yoğun bir yıl oluyor. Verim, kalite, güven prensipleriyle müşteri ilişkilerinde sürekliliği sağlayarak sektörde üretim ve ihracat lideri olmanın sorumluluğunu taşıyoruz. Anahtar teslim projelerimiz ile en iyi hizmeti en uygun fiyata sunma anlayışımız devam edecek. Ayrıca yurt dışındaki lider kuruluşların temsilcilikleri ile işbirliklerimiz sayesinde ürün yelpazemizi her geçen gün daha da artırmaya devam edeceğiz. 2011 yılında 51 milyon lira olan ciromuzu 2012'de 80 milyon liraya ulaştırmayı hedefliyoruz.





"SADECE 7/24 ULAŞABİLİRSİNİZ"

Eximbank'ın 2012 yılı planları arasında neler olduğunu Türk Eximbank Genel Müdür Yardımcıları Mesut Gürsoy ve Alaaddin Metin'den öğrendik. Türk makine sektörüne 7 gün 24 saat hizmet verdiklerini ifade eden yetkililer; sektöre sağlanan kredi programları hakkında da bilgi verdi.

Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği ile Türk Eximbank arasında 2010 yılının Aralık ayında makine ihracatçılarına desteklemek için 'Ülke Alıcı Kredi Programı' imzalandı. Türkiye ihracatının 2023 yılında 500 milyar dolara yükseltilmesine katkı sağlayacak kurumlardan biri olan Türk Eximbank, son iki yıldır makine ihracatçılarına orta ve uzun vadeli krediler sağlıyor. Yurt dışındaki alıcıların finansman temini konusunda sıkıntılarını çözüm getirerek makine ihracatının artırılmasını hedefleyen program kapsamında, makine imalat sektöründe faaliyet gösteren ihracatçılara beş yıla kadar vade ile alıcı kredisi kullanırılıyor. Ülke Alıcı Kredisi Programı dahilinde Türk makine imalatçılarına orta ve uzun vadeli ülke alıcı kredileri, ihracat kredi sigortası ve garanti faaliyetlerine ağırlık vereceklerini belirten Türk Eximbank yetkilileri; aradan geçen zaman içerisinde hem sektörü değerlendirdi, hem de 2012 vizyonu dahilinde uygulanması planlanan kolaylıkları açıkladı.

Eximbank'ın kuruluşu, yapılanması ve amaçları hakkında bilgi verebilir misiniz?

Mesut GÜRSOY: Ülkemizin tek resmi ihracat finansman kuruluşu olan Türk Eximbank; ihracatçıları, ihracata yönelik üretim yapan imalatçıları ve yurt dışında faaliyet gösteren girişimcileri kısa, orta-uzun vadeli nakdi ve gayri-nakdi kredi programları ile destekliyor.

Ayrıca, bankamızca uygulanmakta olan Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası programı ile ihracatçıların mal ve hizmet ihracatından doğan alacakları ticari ve politik risklere karşı teminat altına alınıyor.

Eximbank'ın son dönem yenilikleri nelerdir? Bu yenilikler Eximbank ile çalışan ya da çalışma isteğinde olan ihracatçı firmaları nasıl etkileyecek?

Mesut Gürsoy: Hızla değişen dünyamızda ve ülkemizde yaşanan gelişmeler doğrultusunda, geçen yılın Temmuz ayından itibaren yeniden yapılanma süreci içinde bulunan Türk Eximbank, bir yandan kendi bünyesinde gerçekleştirdiği yapısal değişiklikler ile bir yandan da sektörden gelen talepler doğrultusunda yeni bir hizmet anlayışı ve zengin ürün çeşitliliği politikası ile sektördeki imajını güçlendirerek hizmetine devam ediyor. Son bir yıllık süre zarfında hem mevcut kredi programlarının iyileştirilmesi, hem de yeni uygulamalara yer verilmesi suretiyle ihracatçılarına çeşitli imkanlar sunuldu. Bunlardan bir kaçını sayacak olursak; kısa vadeli kredilerde TC Merkez Bankası (TCMB) kaynaklı olan ve bankamızca doğrudan ihracatçı firmalarımızın imkanına sunulan Reeskont Kredisi Programı'nda bürokratik engellerin en aza indirilmesi amacıyla muhtelif zamanlarda yapılan yeni düzenlemeler sayesinde, kredi kullanıcıları firmalarımız çok kısa sürelerde ve düşük maliyette kredi kullanım imkanına kavuştular. İhracat-

çılarımızı desteklemek için kaynaklarını seferber eden Merkez Bankası ile işbirliği içerisinde piyasanın en cazip koşullu kredisi olarak ihracatçılarımaza kullanılan Reeskont Kredisi'nin kapsamı genişletilerek daha fazla ihracatçının, daha cazip koşullarla bu krediden yararlanması sağlandı. Bilindiği üzere, küresel krizin ihracatımız üzerindeki etkilerinin hissedilmeye başlandığı 2009 yılında Merkez Bankası ile görüşülerek, bankamıza tanınan limiti 2 milyar dolara, 2011 yılında ise 4 milyar dolara yükseltildi. Söz konusu kaynaklar Reeskont Kredisi programı çerçevesinde yoğun bir şekilde ihracatçılarımaza kullanırılıyor. Ağustos 2011'den itibaren ihracatçılarımaza döviz ihtiyacının yanı sıra TL kredi talepleri de süratle karşılanmaya başladı. Dolar ve Euro'nun yanı sıra kredinin TL bacağına da uygulamaya geçirilmesi, ihracatçılarımaza karşı karşıya kalacağı döviz kuru riskinin bankamızca yönetilmesi anlamına gelmektedir ki, bu da ihracatçılarımaza önlerini görmesine imkan tanıyor. Ayrıca TL kredilerinde firmalara 120 gün vadeye ek olarak, bankamız kaynakları ile destek sağlanması suretiyle 180 gün vade seçeneği de sunuluyor. Piyasadaki en düşük maliyetli kredi programı olarak göze çarpan bu kredi programımıza ek olarak TL kredilerinde, bankamız kısa vadeli ihracat kredi sigortası programından yararlanan firmalara 23.08.2011 tarihinden itibaren 0,25 puanlık bir faiz indirimi de sağ-



lamaya başlandı. Böylelikle Reeskont Kredisi'nin ihracatçılarımıza maliyeti, daha da düşmekte ve ihracatçılarımızın cebini yakmamaktadır. Buradan da anlaşılabilirce üzere, bankamızın ihracat kredi sigortası imkanlarından yararlanan firmalar bir yandan diğer kredilerimizde olduğu gibi Reeskont Kredisi'nde de faiz avantajından yararlanırken, diğer yandan da ihracat alacaklarını ticari ve politik risklere karşı teminat altına alıyor. Tüm ihracatçılarımıza açık olan Reeskont Kredisi'nden yararlanmak isteyen firmalarımızın teminat olarak sadece, kendilerinin borçlu, Eximbank'ın alacaklı olarak görüldüğü bir bononun üzerine herhangi bir bankadan aval alarak getirmeleri yeterli olacaktır.

Yine bankamızca doğrudan kullanılan bankamız kaynaklı İhracata Hazırlık Kredisi Programı'nda ihracat performans şartı kaldırılmış, daha önceden ihracat performansına bağlı olarak değişen firma limiti tüm firmalarımız için 15 milyon Amerikan Doları olarak belirlendi. Firmalarımıza hem maddi, hem de işlemsel külfet yaratan; ilk kredi başvurusunda bir defaya mahsus alınan Faks Sözleşmesi ile her bir kredi kullandırımında alınan Genel Kredi Sözleşmesi ve Noter Onaylı Firma Taahhütnamesi'nin alınma şartı kaldırılarak, dileyen firmalarımıza söz konusu belgeleri bankamız huzurunda imzalama seçeneği getirildi. Ayrıca ihracatçılarımızı döviz riskine karşı bire bir koruma, kurdaki aleyhte değişik-

liklerden etkilenmeme, spotta lehte gelişen hareketlerden faydalanma gibi özelliklere sahip olan ve belirli bir vadede belirli bir fiyattan belirli miktarda varlığı gelecekte belli bir tarihte alma ya da satma hakkı veren bir sözleşme olan opsiyon uygulaması bankamızın yeni ürün yelpazesi içinde yer alıyor. **Alaaddin METİN:** Türk Eximbank olarak yeni bir program üzerinde çalışmalarımıza devam ediyoruz. Bu program sayesinde teyitsiz akredite; mal mukabili, vesaik mukabili, dengeli işlemlerde de sadece bizim sigorta poliçesinin güvencesini teminat olarak kabul edip, alacaklarını iskonto edeceğiz. Yani bir anlamda factoring şirketlerinin yaptığı hizmetleri de biz yapacağız.

Ülke kredileri ihracatçıları nasıl etkiliyor?

Alaaddin METİN: Ülke Limitleri Listesi önceki yıllarda hükümetler arasında imzalanmış ikili protokoller, ülkelerce yapılan resmi kredi başvuruları ve firmalarımızın gündemlerindeki projeler dikkate alınarak ülke bazında belirlenirken 2012 yılında OECD tarafından değerlendirilmesi yapılarak Ermenistan, Güney Kıbrıs Rum Kesimi ve Kuzey Kore dışındaki tüm ülkeleri kapsayacak şekilde revize edildi. Bu durumda minimum ülke limiti 250 milyon dolar oldu. Önceden Türk Eximbank tarafından sağlanan finansman desteği Türkiye'den yapılacak mal ve hizmet ihracatının yüzde 85'i ile sınırlıyken yeni uygulama ile Türkiye ve üçüncü

ülkelerden yapılacak ihracatın (ihracat kontrat bedeli) yüzde 85'ini geçmeyecek şekilde Türk mal ve hizmet ihracatının yüzde 100'ünü finansman desteği sağlanması imkanı getirildi. Türk firmalarının yurt dışındaki ihalelere katılıp yeni iş almalarına katkı sağlayan kesin taahhüt içermeyen niyet mektubu başvurularına ilişkin prosedür basitleştirilerek taleplerin daha kısa sürede karşılanması imkanı yaratıldı. OECD 6. ve 7. grup ülkelere devlet garantisi altında kredi açılması imkanının yanı sıra Türk Eximbank tarafından muteber kabul edilen bankalara da kredi açılması veya bu bankaların garantisi altında işlem yapılması imkanı getirildi. Borçlu tanımı genişletilmiş devlet garantisi teminatı altında kamu bankaları / kurumları / kuruluşları, hükümetler arasında imzalanmış protokollerle belirlenen kamu bankaları / kurumları / kuruluşları, Türk Eximbank tarafından belirlenen kriterlere göre analizi yapılarak muteber kabul edilen bankaların yanı sıra yukarıda sayılan bankaların garantisi altında bankalara veya alıcılara; veya yapılacak analiz ve değerlendirme sonucunda kredibilitesi yüksek alıcılara da kredi açılması imkanı getirildi. Bu çerçevede Yurt Dışı Alıcı Değerlendirme çalışmalarının başlatılarak mali ve ticari moralitesi yeterli görülen firmalarla kredi ilişkisine girilmesi planlanıyor. Önümüzdeki dönemde diğer ihracat kredi kurumlarındaki best-practice'lerin incelenerek



2012 yılında makine imalat, yazılım ve gemi inşa sektörlerine finansal destek imkanları artırılacak olup ileri teknoloji içeriği olan ihracata özel önem verilecek.

gerekli alt yapı çalışmalarına başlanması hedefleniyor.

Orta ve uzun vadeli ihracat kredi sigortası programlarında ne gibi düzenlemeler söz konusu?

Alaaddin METİN: ICIEC (İslam Ülkeleri Arası İhracat Kredi ve Yatırım Sigortası Kurumu) ile Ekim 2011'de imzalanan işbirliği anlaşmasının bir sonraki aşamasında hayata geçirilmesi planlanan Acentelik Anlaşması ile ICIEC portföyünde bulunan sigorta ürünlerinin Türk Eximbank kanalıyla ihracatçılarına ulaştırılması hedefleniyor. ICIEC üyesi ülkelere yapılacak ve reasürans anlaşmaları kapsamında değerlendirilemeyen ihracat işlemlerinin ICIEC tarafından reasüre edilerek Türk Eximbank sigorta programları kapsamına alınması öngörülüyor.

Eximbank'ın ihracata yönelik kredileri nelerdir?

Mesut GÜRSOY: Kısa vadeli ihracat kredileri kapsamında Türk Eximbank ihracatçı ve ihracat bağlantılı mal üreten (makine sektörü de dahil olmak üzere) tüm imalatçı firmalara, özellikle ihracata hazırlık döneminde, sevk öncesi finansman gereksinimlerinin karşılanması amacıyla TL ve döviz cinsinden kredileri tahsis ederek bu kredileri bankalar aracılığıyla veya doğrudan Türk Eximbank tarafından firmalara kullanıyor. Bu kapsamda aracı bankalar vasıtasıyla kullanılan ve limiti 15 milyon Amerikan Doları tutarında olan Sevk Öncesi İhracat Kredileri (SÖİK) Programı çerçevesinde firmalarımızın işletme sermayesi ihtiyacı karşılanabiliyor. Ayrıca bankamızca doğrudan teminat karşılığında kullan-

dırılan İhracata Hazırlık Kredileri (İHK) Programı'nda ise firma limiti 15 milyon Amerikan Doları'dır. KOBİ vasfını haiz imalatçı, imalatçı-ihracatçı firmalar için 500 bin Amerikan Doları limitli bir kredi programımız (KOBİ-İHK) mevcuttur. Bahsi geçen her iki kredi programında da asli teminat unsuru olarak, banka teminat mektubu ile devlet iç/dış borçlanma senetleri ve Kredi Garanti Fonu (KGF) Kefaleti kabul ediliyor. Bankalardan kredi kullanımı için teminat temininde zorluk çeken firmaların söz konusu sorunu aşmalarına imkan verebilecek alternatif bir teminat unsuru olarak KGF kefaleti öneriliyor. Amacı küçük ve orta ölçekli işletmeler için sağladığı kefaletle bu işletmelere destek vermek, yatırımlarının ve işletmelerinin finansmanında banka kredisi kullanmalarını mümkün hale getirmek olan KGF'nin söz konusu kefaleti, teminat gücü bakımından nakit benzeri teminatlar ile eş değer teminatlar kategorisinde yer alıyor.

Ülke kredileri kapsamında dayanıklı ve dayanıksız tüketim malları ile sermaye malları ihracatı destekleniyor. 2012 yılında makine imalat, yazılım ve gemi inşa sektörlerine finansal destek imkanları artırılacak olup ileri teknoloji içeriği olan ihracata özel önem verilecek. 2012 yılında kredi vadeleri; dayanıklı ve dayanıksız tüketim mallarının finansmanı için azami 2 yıl, sermaye malı finansmanı için ise 5-7 yıl olarak uygulanmaya başlandı. Ülke kredilerinin etkin kullanımı için çeşitli ülkelerdeki bankaların analizlerine başlanarak muteber bankalara açılacak kredi hatları ile o ülkedeki alıcılara daha hızlı bir şekilde kredi kullanılması planlanıyor. Orta ve uzun vadeli ihracat kredi sigortası programları kapsamında ise tüketim malları için 24 aya kadar vadeli, sermaye/yarı sermaye malları için 60 aya kadar vadeli işlemler değerlendirilebiliyor.

Verilen hizmetler konusunda diğer bankalara göre farkınız nedir?

Mesut GÜRSOY: Eximbank'la diğer ticari bankalar birbirleriyle rekabet etmez, birbirini tamamlar. Bazı pazarlar vardır ki ticari bankalar onlarla ilgili risk almak istemez, o tür durumlarda Eximbank devreye girer. Mesela Irak; ticari bankalar buralarda ürkek davranabilir, o tür durumlarda devreye girer.



MESUT GÜRSOY
Türk Eximbank
Genel Müdür Yardımcısı

Politik, siyasi ve ekonomik kriz dönemlerinde uzun yıllara dayalı bir pazarın ortadan kalkmasını istemez. Devlet adına risk alır; çünkü kazanılmış bir pazarın kaybedilmesini hiç istenmez, kamu desteğiyle orada faaliyet gösterir, ihracata destek verir. Türkiye gibi ülkelerde, denenmemiş enstrümanların teminat olarak kullanılması öyle çok hızlı olmayabilir. Bu durum gelenek ve sistemi değiştiren bir yaklaşımdır.

Alaaddin METİN: Birincisi Türk Eximbank sayesinde ülkemizdeki sigorta kültürü yaygınlaşacak. Böylelikle yapılan işlemlerin bir güvencesi olacak. İkincisi de Merkez Bankası'nın sağladığı bir takım imkanlar var. Söz konusu imkanların koşulları ise son derece uygun. Çok cuzzi bir oranla kaynak sağlamak, merkez desteği olmadan neredeyse imkansız. Ancak sağlanacak sigorta sayesinde böyle bir kaynakla kredilendirmiş olacağız. Sevkiyat öncesine ilişkin henüz bir şey yapamadık. Mutlaka bankalardan teminat mektubu, ya da benzeri birinci sınıf bir teminat istiyoruz. Bu da firmalar için bir yandan ciddi bir maliyet yükü, bir yandan da firmaların bir bölümü için bankalardan gayrimenkul göstermek sıkıntı yaratabiliyor. Dolayısıyla bu sigorta programıyla bankacılık sistemini bir ölçüde aradan çıkarmış oluyoruz. Dolayısıyla artık Eximbank'la ihracatçı doğrudan karşı karşıya olacak. Yapacağımız sigorta sayesinde firma alacaklarını güvencede tutacak; ama bunlar arasında vadeli olanlar varsa derhal onunla ilgili finansman imkanına



ALAADDİN METİN
Türk Eximbank
Genel Müdür Yardımcısı
Ülke Kredileri

kavuşabilecek. Şimdilik belli bir fiyata kadar olan bölümü sigorta poliçesiyle karşılayabilecek durumdayız; ama yakın gelecekte orta ve uzun vadelerini de yapacağız.

Eximbank'ın sağladığı kredi programı kapsamında 2010 yılından bu yana neler değişti?

Alaaddin METİN: 2009'daki 400 milyon dolar, 2010'da 600 milyon dolar, 2011'de 1.6 milyar dolar, 2012'nin ilk üç ayında 2 milyar dolar. Bu biraz tanıtım atağıyla mümkün oluyor; ama şundan eminim artık ihracatçılar arasında Eximbank'ın sağladığı kredi programları biliniyor. Şu ana kadar binin üzerinde firma birebir ziyaret edildi. Bu firmalar seçilirken İhracatçı Birlikleri ile beraber çalışıldı. Bizim işimiz pazarlama değil, aktif pazarlama içinde yer almıyoruz. Buna gerek de yok zaten, ihracatçıyı bilgilendirip geriye çekiliyoruz. Nasıl bir seçeneği olduğu bilgisini veriyoruz. Amaç, tanıtım. İhracatçılarla üst düzey toplantılar yapıyoruz. Onların görüş, öneri, şikayet ve isteklerini öğrenmeye çalışıyoruz. Bu süreç böyle yürür. Yeni pazarlara giriş, yeni ürünlerin ihracatı anlamında ülke kredilerini çok etkin bir şekilde kullanmayı düşünüyoruz. Yurt dışı ayağını da etkin bir şekilde yürüteceğiz. Eximbank ihracatçıya artık çok yakın. Firmalar bizi sadece 7 gün 24 saat arayabilirler.

Eximbank'ın kredi portföyüne yeni eklenen makine sektörüne ilişkin kredi ve hizmetlerin detayları nelerdir?

Mesut GÜRSOY: Önümüzdeki günler-

de sevk sonrası nitelikteki Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskonto Programı kapsamında makine sektöründeki firmaların da ilgisini çekeceğini düşündüğümüz yeni bir uygulamayı gerçekleştireceğiz. İhracatçılarımızın sevk sonrası finansman ihtiyaçlarına cevap veren Merkez Bankası kaynaklı programının teminat yapısında önemli bir uygulamayı başlatacağız.

Halen poliçe veya bonoya bağlı kabul kredili ihracat işlemlerinden doğan alacaklar ile gayrikabili rücu ihracat akreditiflerine dayalı vadeli ihracat alacaklarını iskonto ettiğimiz programın revizyonu ile bankaları aradan tamamen kaldıracacağız. Teminat olarak sadece Eximbank'ın sigorta poliçesini alacağız.

Bu uygulama ile ihracat alacaklarını bankamıza sigortalatmış olan firmalarımızın mal mukabili ihracat alacakları da kredinin teminatı olacak. Firmalarımız Libor + 0,75 seviyesinde çok cüzi bir maliyet ile 120 güne kadar vadeli finansman imkanından faydalanacak, bunların yanı sıra bankamız sigorta kültürünü yerleştirerek önemli bir hizmet daha gerçekleştirmiş olacaktır. Çok kısa bir süre içinde uygulamaya geçmesi düşünülen bu yeni programın sipariş üzerine çalışan firmalar tarafından da tercih edileceğini düşünüyoruz.

Alaaddin METİN: Dünyada Eximbank'ta ticari bankaların teminatıyla kredi kullandırmanın tersine, Eximbank'ın teminatıyla ticari bankalar kredi kullanıyor. Sigorta poliçesinin teminat olarak kullanılması Türk Eximbank'ın dünyadaki Eximbank'lar arasında bir fonksiyon göstermesi yönünde atılmış bir adımdır. Dünyada Eximbank'ta nakdi krediden ziyade sigorta ve teminatla garantiler ihracatçıların bürokratik işlemlerini kolaylaştırır. O yönüyle ticari bankalar birbirini tamamlar. Sigorta poliçesinin teminat olarak kullanılmasını yaygınlaştırabilirsek Türkiye'de ihracat dünyasında bir çığır açılacak. Bu yöntem daha önce birkaç ticari bankayla anlaşmalar çerçevesinde denendi; ama istenilen sonucu alamadık. Dünyada Malezya ve Kore gibi birkaç ülke dışında sigorta poliçesi karşılığı fon sağlayan Eximbank yok. Dünyada Eximbank'lar daha çok işin sigorta ve garanti bölümünü yapar. Ama biz burada fon sağlama işlemi de yürütüyoruz. Bu noktada uzun vadede amacımız

Sigorta poliçesini teminat olarak kullandırmamızla beraber ihracatımızda bir çığır açılacak.

fon sağlayan olma konumundan çıkıp, garanti ve güvence işlemleriyle ticari bankacılık sisteminin elinde fonların ihracatın finansmanına nasıl aktarılabileceğini sağlamaktan yanadır. Biz şu konuda öncü olduktan sonra, daha çok erken olmasına rağmen ikinci aşamada sisteme bunu tanıtip tekrar asli görevimiz olan sigortayla, garantiyle güvence veren konumumuza döneceğiz. Eximbank'ın varmak istediği nihai nokta, sektörden daha fazla kaynağın uygun koşullarda ihracat sektörüne yönelmesinin önünü açmak, o ortamı hazırlamaktır. Poliçe uygulaması etkin bir şekilde yaygınlaşır ve kullanılırsa Eximbank bu yönde çok ciddi bir adım atacak.

Makine sektörüne yönelik yeni kredi uygulamalarının geçmiş uygulamalardan farkları nelerdir? Detayları hakkında bilgi verebilir misiniz?

Alaaddin METİN: Bir yandan kısa vadeli ve sevk sonrası finansman ihtiyaçları için bankalardan getirilecek ilave teminat olmaksızın sadece Eximbank sigortası ile kredi kullandırma imkanı, diğer yandan yakın gelecekte aynı imkanları orta uzun vadeli işlemler içinde tanımak, sektörün teminat ile ilgili sıkıntısını ortadan kaldıracaktır diye düşünüyoruz.

2012 yılı ve sonrasında uygulamaya koymayı planladığımız bu programlar sayesinde sigorta kültürünü yerleştirmeyi hedefliyoruz. Bunu gerçekleştirebilmemiz halinde hem sektöre riskten uzak bir ortamda çalışma, hem de sigorta sayesinde krediye erişim imkanı sağlamış olacağız.

Daha önce 6. ve 7. Grup ülkelere sadece devlet garantisi ile kredi kullanılabiliyordu, yeni uygulama ile Türk Eximbank tarafından muteber kabul edilen bankalarla da işlem yapılmaya başlanmış olup makine ihracatı için 7 yıla kadar vade tanınıyor.

BEŞİBİR YERDE Lİ KADIN

Türk makine sanayi içerisinde en fazla kadın çalışanın yer aldığı firmalardan biri olan Kayahan Grubu, 1950 yılından beri Konya'da faaliyet gösteriyor. Firmada üst düzey yönetici olarak çalışan altı kadınla makine sektörü adına söyleşi gerçekleştirdik.

Yönetim Kurulu Başkanı Sevda Kayhan Yılmaz, Mali ve İdari İşler Genel Müdür Yardımcısı ve Toplam Kalite Yöneticisi Deniz Genez Aydın, Mali İşler Yöneticisi Fatma Balta, Satış Proje Yöneticisi Aysen Kayhan Babacan, Sipariş Proje Yöneticisi Sevsen Kayhan Korkut ve Yurt Dışı Satın Alma Müdürü Hansen Kayhan Cenge. Kayahan markası altında faaliyetlerini sürdüren Türk makine sektörünün altı güçlü çalışan kadını... Aynı firmada yıllardır sektöre yön veren birbirinden başarılı kadın yöneticiler ile makine sektöründen ve çalışan kadın olmanın öneminden bahsettik.

Sevda Kayhan Yılmaz

Sizi daha yakından tanıyabilir miyiz? Konya'da 1965 yılında doğdum. Sanayici bir ailenin en küçük çocuğuyum. İlk, orta ve lise eğitimimi Konya'da tamamladıktan sonra ODTÜ İşletme Bölümü'nde okumak için Ankara'ya yerleştim. Üniversiteyi bitirdikten sonra evlenip, tekrar Konya'ya döndüm. 21 yaşında bir oğlum ve 15 yaşında bir kızım var.

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

İş hayatına ait anılarım çok eski... Eski kiden dükkanımız evimizin altındaydı. Orayı hatırlıyorum; ilkokuldan sonra

babamın yanında işe gitmeye başladım. İlk paramı, döküm kumunun içindeki ergimiş madeni miktatsızla toplayıp babama satarak kazandım. Sonra matkapta, rovelverde çalıştım, montaj yaptım. Yani lise bitene kadar aslında yaptığım vasıfsız işçilikti. İlginçtir; babam beni sigortalamamış, bir teftişte müfettiş beni yakalamış. Sigortalılığa başlayışım da böyle oldu zaten. Cezalı olarak geriye dönük sigortamı yatırmışlar. 33 yaşında işçi emeklisi oldum böylece. Üniversiteden sonra büroya geçtim, hemen hemen her bölümde çalıştım: Teknik resim çizdim, maliyet muhasebesi yaptım, ithalat işlemlerini öğrendim. Sonra firmaya ve kendime bir hedef koydum: Güçlenmek için yurt dışında müşteri bulmalıydık. Böylece dış ticarete başladım.

Gün içerisindeki iş trafiğiniz nasıl ilerliyor?

Kayahan'da 2011 yılının Ağustos ayına kadar genel müdürlük yaptım. Bugüne kadar hep aileden birilerinin yaptığı bu göreve bir profesyonel gelmesini istedim ve şimdi sadece Yönetim Kurulu Başkanı olarak çalışmaya devam ediyorum. Konya'da olursam 07:30-08:00 arası işe gelirim, ilk iş atölyeyi turlarım. Yaklaşık bir saat sonra masama gelince, önce maillerimi kontrol ederek çalışmaya başlarım. Genellikle öğlen bir saat ara veririm. Akşam 18:30'a kadar işte olurum. Hem Ankara'da, hem de Konya'da evim var. Yönetim Kurulu Üyesi olduğum Makine İhracatçıları Birliği ve Makine İmalatçıları

Birliği'ndeki görevlerim veya şirketle ilgili seyahatim varsa, iş günüm uçağın veya trenin saatiyle başlar. Hafta içinde pek evde değilim, hafta sonları da çoğunlukla ailemle olmayı tercih ederim. Ankara'da kaldığım günlerde evden çalışıyorum. En keyiflisi eşofmanla ve kedilerimle çalışmak.

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

Çok teşekkür ederim. Eğer bir başarı varsa, hep iyi ekiplerin içinde olmamandır. Makine gibi bir sektörde tek başına bir şey yapamazsınız. Ulaşacağınız noktayı organizasyon şemanızdaki en alt çalışan bile etkiler. Bireyler tek tek bir birim fayda sağlıyorlarsa birlikte hareket edildiğinde birim faydanın artacağına inanırım. Hep saksıda çınar ağacı büyümeyeceğine inandım, bu nedenle firma ile ilgili amaçlarımın dışında Türk makinesinin gelişmesi için çalışılması gerektiğine inandım.

Erkek egemen bir sektörde kadın olmak zor mu?

Bu çok sık rastlanan, benim de en zorlandığım sorudur. Bir de "Konya'da" deseniz tam olacaktı. Üst düzey yöneticilik ya da patronluk açısından düşünürsek erkek olmak zor asıl bu sektörde; çünkü erkekseniz ve sanayiciyseniz toplumun sizden beklediği bir "Ağalık" rolü var. Yaparsanız insanoğludur; kibre kapılabilir. Kötüdür. Kadınsanız, sizi asla ağa olarak görmezler zaten. Erkek olmanın başka bir zor-



luğusa, tıpkı doğadaki liderlik savaşı gibi ailede yetki devri zamanlaması ve yetkiyi kimin alacağı konusudur. Ailede sürtüşmelere sebep oluyor. Ben buna "Testosteron zehirlenmesi" diyorum. Kadınların hormonal kalkanları var; daha uzlaşmacı, daha anlayışlı oluyorlar ve bu bir avantaj.

İş hayatında kadın olmaktan kaynaklanan problemler yaşadınız mı? Hiç yaşamadım gerçekten. Herkes Konya'da bir kadın olarak çalıştığını duyunca hayret ederdi. Konya'nın muhafazakar olduğunu düşündükleri için benim zorlanıp zorlanmadığımı çok soran oldu. Bazıları Konya'ya at gözlüğüyle bakıyor. Konya yüzyıllardır kökleşmiş bir hoşgörü geleneğine sahiptir. Konya'da olmakla ilgili bir sorunum yok. Konya Sanayi Odası'nın Meclis Üyesiyim, sanayici arkadaşlarımla uyumlu çalışıyoruz.

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

Olmaz mı? Ben aslında "Kadınlarla çalışmayı sevmem" derim; ama iyisini on iyi erkeğe değişmem. Sevmem; çünkü hemcinslerimizle mesafe ayarlayamayız, kolayca ağlayabiliriz. Değişmem; çünkü vefalidirler, sadıktırlar, inanılanın aksine sır tutarlar. Şirkette üç

yeğenim var, farklı şirketlerde yönetim kurulu üyelikleri görevlerinin yanı sıra profesyonel olarak da çalışıyorlar. Ayrıca gençliğinde başlayıp profesyonel hayatını sadece bizimle geçirmiş olan Muhasebe ve Finans Müdürümüz Fatma Hanım hem çalışıp, hem okuyup, hem annelik yaptı. İdari Mali Genel Müdür Yardımcımız Deniz Hanımı da üniversite yıllarından tanırım. Şirketimizde yeni olmasına rağmen bize çok kolay uyum sağladı.

İş ile ilgili yurt dışı seyahatleri gerçekleştiriyor musunuz?

Evet tabii ki; ama artık yeğenlerimin deneyimi arttı. Onlar daha fazla gitmeye başlıyorlar.

Yurt dışı gezilerinizde bir kadın olarak olumsuz olaylar yaşıyor musunuz?

Olumsuzluk erkeklerin de başına gelebilir, eğer karanlık yerlerde gezerlerse! Bazı prensiplerim var, bunlara uyarım. Şimdiye kadar kadın olduğum için yapamadığım tek iş, Suudi Arabistan'da bir fuara katılmama izin vermemişlerdi yani vize vermemişlerdi. Başka da yok.

Başarılı bir kadın olarak aldığınız ödüller var mı? Var ise bahsedermisiniz?

Var, hiçbirini diğerinden ayırt etmemek ve hiçbirini atlamamak için saymaya-

cağım. Ancak bir tanesi vardır ki benim için özeldir; üniversitede okurken ilk kez yılın kız öğrencisi seçilmişti ve arkadaşlarım beni seçti. O ödül benim için çok anlamlı.

Sektöre bakıldığında sizce niçin sayıca az kadın yer alıyor?

Kadınlar nerede varlar ki... Bence buna sebep toplumun eğitimi değil. Kadınların doğalarında olan bir eksiklik: Biz mücadeleyi çok sevmiyoruz sanırım. "Sen çok istiyorsan, buyur" deyip yol açıyoruz.

Uluslararası pazarda çalışan Türk kadını sizce yeterince aktif mi?

Fuarları filan düşününce aslında "Aktif" diyesim geliyor. İlginçtir; uluslararası pazarlarda yabancılardan çok farklı değiliz. Kadın her yerde kadın...

Diğer kadın çalışanlara ve yöneticilere ne gibi tavsiyelerde bulunmak istersiniz?

Kadınlar için ayrı şeyler söyleyemem. Çok klasik şeyler aslında uzmanlarla çalışmaları, prensipli, uzlaşmacı ve iyi niyetli olmaları; çünkü niyeti iyi olanın akıbeti iyi olur.

Eksik gördüğünüz veyahut eklemek istedikleriniz?

Çok teşekkür ederim. Üyelerimizden,

Deniz Genez Aydın

Kadınların sezgisel bir yapısı var. Bu çok özel bir yeti. Aynı zamanda karar alma süreçlerinde akılcılık kadar da etkili... Kadınların yönetimdeki başarıları da buradan geliyor.

Sevsen Kayhan Korkut

Aile görüşü, sosyal çevre ve iş ortamındaki erkek egemenliği makine sektöründe çalışan kadın sayısını etkiliyor. Gelecek nesillerin bu durumu düzelteceğine inanıyorum.

Sevda Kayhan Yılmaz

Makine sektöründe erkek olmak kadın olmaktan daha zor. Çünkü erkekseniz ve sanayiciyseniz toplumun sizden beklediği bir "Ağalık" rolü var. Bu nedenle erkekler bence "Testosteron zehirlenmesi" yaşıyor. Kadınların ise hormonal kalkanları var.



Fatma Balta

Bilgisayar programcılığı kursunda tanıştığı Sevdâ Kayhan Yılmaz sayesinde iş hayatına başladım. İş yerinin sanayi bölgesinde olması sebebiyle ağabeyimin karşı çıkmasına rağmen, babamın desteğiyle sektörde çalışmaya başladım.

Hansen Kayhan Cenge

Fabrikanın bahçesinden girer girmez misafirlerimizi çiçeklerle karşılıyoruz. Kayhan Grubu üst yönetimi çoğunlukla kadın olduğundan ofisimizin dekorasyonu ve ortamı da diğer firmalara göre çok farklı.

Aysen Kayhan Babacan

İş dünyasının gergin ve sınırlı ortamını kadınlar törpüleyiyor. Müşterilerimiz bizlerin pozitif enerjisinden etkilenerek alışık olmadıkları kadar nezeli bir şekilde yanımızdan ayrılıyorlar.



Makine İhracatçılar Birliği'ne üyeliği bir zorunluluk olarak değil, makinecilerin bir araya geldiği demokratik bir kurum olarak görmelerini ve yönetimde katılımcı olmalarını istiyorum. Lütfen makineciler olarak sesimizi daha çok duyurabilmek için tek vücut olalım; çünkü Türkiye'nin ilerlemesinde bizlerin üstüne çok büyük sorumluluk düşüyor.

Deniz Genez Aydın

Sizi daha yakından tanıyabilir miyiz? Ünye'de 1965 yılında doğdum. 1989 yılında ODTÜ İşletme Bölümü'nden mezun oldum. 1 Ağustos 2011 tarihinden beri Kayahan Grup Mali ve İdari İşler Genel Müdür Yardımcılığı ve Toplam Kalite Yöneticiliği görevlerini yürütüyorum.

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

1989-1998 yılları arasında TÜBİTAK'ta Uzman Yardımcısı, Uzman, MAM Özel Kalem Müdürü ve MAM Başkan Asistanı görevlerinde bulundum. 1998-2000 yılları arasında ESBAŞ'ta Teknopark Proje Yürütücüsü, 2000-2001 yıllarında EBSOV'da Kurucu Genel Sekreter olarak görev yaptım. 2001-2002 yıllarında TOBB'da KOBİ Gelişim Proje Koordinatörü, 2002-2004 yıllarında ABİGEM-Ko-

caeli Projesi'nde Uzun Süreli Yabancı Danışman görevlerinde bulundum. 2004-2011 yılları arasında ise Beijing ve Shanghai şehirlerinde olmak üzere Çin Halk Cumhuriyeti'nde, Türk-Çin KOBİ'leri arası ticaretin geliştirilmesi konusunda çalıştım.

Kadın ve erkek çalışan arasındaki fark nasıl en aza indirgenebilir?

Aynı eğitimi alan kadın ve erkekler arasında bile olayları algılama ve değerlendirme farklılıkları görülürken farklı disiplinlerden gelenler arasında fark olması kaçınılmazdır. Bunu en aza indirmenin temel yolu bence disiplinler arası kadın-erkek karışık proje grupları halinde çalışmaktır. Zaman içerisinde işletme içindeki tüm işleri, geleneksel hiyerarşik çalışma düzeninden proje bazında çalışma düzenine getirebiliriz diye düşünüyorum. Böylece sadece sipariş temelli projelerimiz değil, yönetsel proje gruplarımız oluşur ve farklı bakış açılarının ortak değerlendirilmesinde daha doğru kararların alındığı bir karar mekanizması kurulabilir.

Kadınların iş dünyasında daha duygusal olduğu doğru mu? Strateji anlamında kadınlar genel anlamda ne yönde planlamalar yapıyor?

"Duygusallıkla sezgiselliği karıştırmak gerekir" diye düşünüyorum. Kadın veya erkek bazı insanlar diğerlerine göre daha duygusal olabilirler, karar süreçlerinde duygularını ön plana çıkarabilirler; bu da sadece iş yaşamında

değil, özel yaşamlarda da yanlış kararlara neden olabilir. Onun için kadın veya erkek mutlaka analitik, rasyonel ve verilere dayalı karar süreçlerini kullanan yöneticiler olmaya çalışmalıdır. Sezgisellik ise çoğunlukla kadınların sahip olduğu, çok özel bir yeti bence. Ve karar süreçlerinde akılcılık kadar da etkili... Kadınların yönetimdeki başarıları da buradan geliyor; özellikle akılcı ve analitik düşünme yapısına sahip kadınlar bir de sezgilerini doğru kullanmayı başarıyorlarsa, önlerinde kimse durmıyor.

Kadınların bir diğer özelliği de detaycı olmaları. Bu özellikleri de onların, özellikle detay planlama gerektiren işlerde daha iyi olmalarına neden oluyor. Mevcut verileri toplayıp, iyi analiz edip, detayları görüp, sezgilerini de kullanarak olabilecekleri tahmin edebilen bir yönetici, bunu planlamada kullandığında çok isabetli ve az sapmalı planlar yapıyor. Özellikle bütçe, yeni yatırımlar, etkinlik, proje gibi geleceğe yönelik tahminlerin de yer aldığı detaylı planlamalarda, mutlaka bu tip bir kadın çalışan/yöneticinin olması gerekir diye düşünüyorum.

Fatma Balta

Sizi daha yakından tanıyabilir miyiz? Konya'da 1972 yılında doğdum. Anadolu Üniversitesi Açık Öğretim Fakültesi Muhasebe Bölümü mezunuyum. Lise 10. sınıf ve ilköğretim 3. sınıfa giden iki kız çocuğu annesiyim. 1992 yılında Kayahan'da başlayan iş hayatım halen aynı firmada Mali İşler Yöneticisi olarak devam ediyor.

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

Bilgisayar programcılığı kursunda tanıştığım ve şu an çalıştığım şirketin Yönetim Kurulu Başkanı olan Sevda Kayhan Yılmaz'ın teklifi ile iş hayatım başladı. Tabi başlangıç aşaması iş yerimin sanayi bölgesinde olması sebebiyle ağabeyimin karşı çıkmasına rağmen babamın desteğiyle oldu. Lise eğitiminden sonra iş hayatına başladığım için çalıştığım firmanın da desteği ve teşvikiyle Açık Öğretim Fakültesi'ni

tamamladım. Muhasebe biriminde çirak olarak başladığım iş hayatım kademeli olarak ilerlemeye devam etti. Ailemin ve iş arkadaşlarımla katkılarıyla planladığım kariyer hedeflerim sırasıyla teker teker gerçekleşirken bugün Serbest Muhasebeci Mali Müşavir sıfatıyla halen görevime devam ediyorum.

Sektörde kadın çalışan sayısını artırmak için ne gibi yöntemler izlenebilir?

Çalıştığımız sektör makine imalatı ve ağır sanayi sektörü olması sebebiyle kadın çalışan sayısı oldukça düşüktür. Kadın çalışanların büyük kısmı da idari kadroda yer alıyor. Düzenli çalışma saatleri, hafta sonu tatilleri, iş yerine duyulan güvenin artırılması, hamilelik ve doğum izinlerinin düzenli olarak kullanılması ve bu süreçlerden sonra işini kaybetme endişesi taşınamaması, ücretlerin cinsiyete göre değil yapılan işe göre düzenlenmesi ile bilgi ve becerisini kolaylıkla verimliliğe dönüştürebilecek kadın çalışan sayısı hızla artacaktır.

Aysen Kayhan Babacan

Sizi daha yakından tanıyabilir miyiz? Konya'da 1978 yılında doğdum. 1996 yılında Konya Karatay Anadolu Lisesi, 2000 yılında Selçuk Üniversitesi Makine Mühendisliği, 2002 yılında ise Selçuk Üniversitesi Makine Mühendisliği Yüksek Lisansı'ndan mezun oldum. Evliyim ve bir çocuğum var.

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

Aile şirketimiz olan Kayahan'da 2000 yılından beri çalışıyorum. Mühendislik Yöneticisi olarak başladığım görevime Satış-Proje Yöneticisi olarak devam ediyorum.

Kadınların iş dünyasında erkeklere göre daha avantajlı olduğu yönler nelerdir?

Erkek hakimiyetinin olduğu iş dünyasında kadınların ortamı yumuşattığını ve erkeklerin kadınlara daha nazik davrandığını düşünüyorum. Bunun da özellikle satış ve müşteri ilişkileri ko-

nusunda kadınlara avantaj sağladığına inanıyorum. Çünkü kadının bulunduğu ortamda daha yapıcı ve daha sakin çalışma ortamı doğuyor. İş dünyasının gergin ve sinirli ortamını kadın hakimiyetinin törpülediği fark ediliyor. Yurt dışı ile çalışan bir firma olduğumuz için müşterinin muhatap olarak bir kadınla karşılaşması da pozitif bir etki yaratıyor ve Türkiye'nin, özellikle de Konya'nın negatif imajını kırıyor.

Sevsen Kayhan Korkut

Sizi yakından tanıyabilir miyiz?

Konya, 1980 doğumluyum. 2002 yılında Selçuk Üniversitesi Makine Mühendisliği, 2004 yılında Selçuk Üniversitesi Makine Mühendisliği Yüksek Lisansı'ndan mezun oldum. 2002 yılından beri aile şirketimiz olan Kayahan'da çalışıyorum.

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

Mezun olduktan sonra öncelikle fabrikada birçok bölümde kısa süreli çalışarak iş öğrendikten sonra Mühendislik Yöneticisi olarak çalışmaya başladım. 2006 yılından bu güne kadar Sipariş-Proje Yöneticisi olarak görevime devam ediyorum.

Türkiye makine sektöründe çalışan kadın sayısı erkeklere göre daha mı az? Bu durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türkiye'de makine sektöründe çalışan kadın sayısı kesinlikle daha az. Çalışma ortamındaki zor koşullardan dolayı kadınlar bu sektörde çalışmak istemiyor. Örneğin; mezun olduğum makine mühendisliği bölümünde 72 erkek öğrenci varken sadece 8 kız öğrenci bulunuyordu. Bu 8 kız öğrenci sayısı diğer dönemlere göre oldukça yüksek bir sayı idi. Makine sektöründe ki kadın çalışan sayısının az olmasının sebeplerinden bazıları ise aile görüşü, sosyal çevre ve iş ortamındaki erkek egemenliğidir. Bizim aile şirketimizde tamamen kadın hakimiyeti söz konusudur. Umuyorum ki bütün makine sektöründeki firmalar için bu durum gelecek nesiller ile değişir.

Hansen Kayhan Cenge

Sizi daha yakından tanıyabilir miyiz?

Konya'da, 1984 yılında doğdum. Lise eğitimimi Konya Karatay Anadolu Lisesi'nde tamamladım. 2008 yılında Konya Selçuk Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü'nde lisansımı; 2010 yılında yine Selçuk Üniversitesi Endüstri Mühendisliği'nde yüksek lisansımı tamamladım.

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

2007'nin Şubat ayında aile şirketimiz olan Kayahan'da işe başladım. 2008 Haziran ayına kadar çeşitli birimlerde görev yaptım. 2008 yılı Haziran ayından bu yana da firmamızın satın alma biriminde yurt dışı satın almanın başında çalışma hayatımı sürdürüyorum.

Makine sektöründe aktif çalışan bir kadın olarak sizce ofisler nasıl dekore edilmeli?

Sanayideki firmaların yüzde 90'ında karşılaşacağınız manzara aynıdır. Bakımsız ofisler, yağlı masalar, koltuklar... Kuru bir masa, sandalye dolap ve yağlı dosyalar. Geri kalan yüzde 10'luk kısmını da incellerseniz bir kadın eli olduğunu görmemek mümkün değildir. Günümüzün büyük bir kısmı ofislerimizde geçiyor. Bu sebeple mümkün olduğunca sade; fakat aynı zamanda renkli olmalı. Gösterişten uzak; ama ilgi uyandırmalı. Bizim şirketimizin üst yönetimi çoğunlukta kadın olduğu için ofisimiz diğer firmalara göre hemen kendini belli ediyor. Fabrikanın bahçesinden girer girmez misafirlerimizi çiçeklerle karşıyoruz. Bu karşılama ofis içinde de yaklaşık bine yakın saksı çiçeğiyle devam ediyor. Bizim uyguladığımız gibi ofislerinizin açık renkte döşenmesine özen gösterin; ama renkli tablolarla duvarlarınızda farklılık yaratın. Sade ve sık biblolarla dolapların üstüne masaların üstüne renk katın. Örneğin; sanayide makine, ürün deyince akla hep yeşil gelir. Biz yavaş yavaş bunu da kırıp tezgahlarımızı farklı renklere boyayıp ürünlerimizi farklı ve sıra dışı renklerle göndermeyi planlıyoruz. Böylece bu kadar kadın olan bir firmanın farklılığı ön plana çıkmış olsun.



KAZAN SEKTÖRÜ

kazanıyor mu?



MSSP Focus başlığıyla Makine Sanayii Sektör Platformu çatısı altında her ay gerçekleştirdiğimiz röportajımıza Kazan ve Basınçlı Kap Sanayicileri Derneği (KBSB) ile devam ediyoruz. Kazan ve basınçlı kap sektörünün üniversitelerle yaptıkları işbirliğine ve Ar-Ge projelerine de değindiğimiz röportajımıza Kazan ve Basınçlı Kap Sanayicileri Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Ali Eren, Ecostar Genel Müdürü Cem Özyıldırım ve Yıldız Teknik Üniversitesi Rektörü İsmail Yüksek katıldı.



Kazan ve basınçlı kaplar; ülkemizde daha çok 1950'li yıllarda üretilmeye başlandı. Zaman içerisinde belirli aşamalardan geçerek gelişme gösteren söz konusu sektör, ürünlerini artık Almanya'dan Irak'a kadar geniş bir coğrafyaya ihraç ediyor. Sektörün ilk yıllarından gelişim sürecine girmesine hatta üniversitelerle yapılan işbirliklerine kadar önemli konuları içeren çarpıcı bir söyleşi gerçekleştirdik.

Türkiye'de kazan ve basınçlı kap üretimi ne zamana tekabül ediyor?
Cem Özyıldırım (CÖ): Türkiye'de kazan, basınçlı kap ve brülörler 1950'li yıllara kadar ithal ediliyordu. 1950 yılında tek tük üretimler başladı. 1956 yılında Sungurlar isimindeki kazan firması piyasaya ciddi olarak giriş yaptı. Sungurlar Kazan Türkiye piyasasında kazan ve brülör imalatının gelişmesi için çalışmalarını hızlandırdı ve bu konuda birçok firmaya öncülük etti. 1960 yılında büyük gelişmelerle yeni firmalar Alman lisansı ile kazan imalatına başladı. Sungurlar da Steinmüller ve ideal standart lisansı alarak kazanlarını, lisanslı olarak üretmeye başladı. 1966 yılında Erensan firması, İsviçre YGNIS lisansı ile ilk kez yüksek verimli kazan imalatına başladı. 1980 yılında Sungurlar iflas edince buradan ayrılan teknik

donanımlı elemanların kendi firmalarını kurarak üretime başlamalarıyla sektör büyüdü. 1980'lerin sonunda yapı kooperatifleri patlaması yaşanırken Türkiye'de kazancıların sayısı 400'ün üzerine çıktı. Brülörde ise belli başlı dört firma vardı. Standartların ve denetimin olmadığı ortamda küçük ve yetersiz atölyeler halinde çoğalarak büyüyen

sektör, sağlıksız bir şişme sürecine girdi. Oysa basınçlı kap sektörü gerek verim, gerek hava kirliliği, gerekse can-mal emniyeti açısından mutlaka belirli standartlar ve denetim altında tutulması gereken bir sektördür. Dünyadaki uygulaması da bu şekilde oldu. Devletin bu konudaki duyarsızlığı ile bozulma sürecine giren sektörü to-





ALİ EREN KİMDİR?



Kazan ve Basınçlı Kap Sanayicileri Birliği'nin kurucularından Mesut Eren'in oğlu Ali Eren, 1956 yılında İstanbul doğdu. Alman Lisesi'nden mezun olan KBSB Yönetim Kurulu Başkanı, Türkiye'deki eğitimini Boğaziçi Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'nde tamamladı. Daha sonra ABD'ye geçerek Florida Üniversitesi'nde ekonomi üzerine lisans ve master yaptı. Aile şirketi olan Erensan Isı Sanayi'de ilk görevi Üretim Müdürlüğü oldu. Şimdi ise aynı firmada Erensan Grup Koordinatörlüğü pozisyonunda çalışmalarına devam ediyor. Evli ve iki çocuk babası olan Ali Eren, aynı zamanda İstanbul Sanayi Odası Meclis Üyesi, Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyesi, ALKEV Vakfı Başkan Yardımcısı ve EHI (European Heating Industries) Kazancılar Komitesi Üyesi'dir.

Ekonomimizin en kırılğan parametresi olan cari açığın çaresi, yerli katma değerdir. Bu probleme kazan ve basınçlı kaplar sektörü Ar-Ge ve Ür-Ge çalışmalarına ağırlık vererek daha hızlı çözüm getirebilir.



parlamak amacı ile 1985 yılında Kazan ve Basınçlı Kaplar Sanayicileri Birliği (KBSB) kuruldu. Akabinde kazan ve brülörlerle ilgili standartlar TSE kapsamında revize edildi. 1990'larda revize edilmiş standartlar mecburi hale getirildi. Ancak denetimler gerektiği gibi yapılamıyor, KBSB ise yetkisi olmadığından kalite ve emniyet konusundaki çabalarında etkisiz kalıyordu. O yıllarda gelişen inşaat ve sanayi sektörleri Ankara ve İstanbul'da dağıtımına başlanan doğal gaz ile ısıtma sistemlerine, kaliteli ve emniyetli kazan ve brülörlere ihtiyaç duymaktaydı. Özellikle inşaat sektörü, emniyet ve kalite açısından yerli üretimleri yetersiz bulduğundan ithal mallara dönüş başladı. Bu yüzden 1990'lı yıllarda birçok Avrupalı firmanın piyasaya girmesi kaçınılmaz oldu. KBSB'nin ısrarla üzerinde durduğu regülasyonları çıkartmayarak, denetim

ve gözetim otoritesini kuramayan o yıllardaki hükümetler ve bürokrasi tedbirsiz olarak Gümrük Birliği'ne giren sektörün zayıflama sürecine yardım etmiş oldu. Pazarın kaliteli ve kalitesiz ithal mallarının binalarımıza yanlış ve sakıncalı uygulamalar ile takıldığı 1990'lı yıllar hem ülke ekonomisi, hem de sektör açısından kayıp yıllar oldu. Bu süreçte başlayan ithal malı KOM-Bİ uygulaması ile doğal gaz israfı bir yana binlerle ifade edilen can kayıpları yaşandı. 2000'li yılların başından itibaren Avrupa uyum süreci içerisinde KBSB'nin inisiyatifi ile kazanlarla ilgili CE direktifleri devreye sokularak, 2002 yılında bununla ilgili kanun yayınlanarak yürürlüğe girmesi sağlandı. Uygulama 2004 yılında başlatılarak sektörün kalite, verimlilik, emisyonlar ve emniyet açısından zapt-ı rapt altına alınması sağlandı. Bu yıllardan



başlayarak sektördeki firma sayısı hızla azaldı. 2012 yılı itibarı ile üretici sayısı 60 civarına inerken, ihracat rakamı da her yıl rekor seviyede artışlar göstermeye başladı.

Türkiye’de kazan ve basınçlı kap sektörünün ülke ekonomisine katkısı nedir?

Ali Eren (AE): Kazan, brülör ve basınçlı kaplar sektörü Türkiye ekonomisinin en önemli lokomotif sektörü olan makine imalat sanayiinin bir kolu olarak son derece önemli bir yere sahiptir. Bu ifademi şu şekilde açmak istiyorum: Yerli katma değer açısından KBSB gerek tasarım içeriği, gerekse üretim teknolojisi itibarıyla mühendislik, nitelikli emek yoğun üretim özellikleri ile katma değeri en yüksek sanayi dallarındandır. Sektördeki ortalama yerli katma değer, yüzde 80’ler civarındadır.

Bu bakımdan ekonomimizin en kırılgan parametresi olan cari açığın çarelerinden birisi olma adayıdır. İhrac edilen her kazan, ortalama yüzde 80 katma değer ihracı ihtiva ediyor. Bir karşılaştırma yapmak gerekirse otomotivde bu oran yüzde 20’leri geçmez. İstihdama katkısı; nitelikli-emek yoğun bir sektör olduğundan yatırılan her 25 bin dolar sermaye başına bir kişilik “nitelikli istihdam”ın sağlanabildiği ender sektörlerdendir. Tasarrufun ve sermayenin kıt; fakat nüfus artışı nedeniyle istihdam sorunları olan Türkiye ekonomisine bu kadar uygun bir sermaye-istihdam oranı idealdir. Enerji ve çevre politikaları açısından kazan ve brülörler, hidro-karbon enerjisinin ısıya dönüştürüldüğü birincil cihazlardır. Enerji tasarrufunun verim bağlamında başlangıç noktasıdır. Bu yönden Türkiye’nin Enerji ve Çevre Stratejisi’ne tam uyumlu bir sektörün gelişmesi, Türkiye’nin gelişmesi demektir. İnnovasyon ve Ar-Ge yoğunluğunda ise enerji verimliliği için ısıyı daha verimli üreten, kayıpları minimumda tutan, baca gazlarının ve özellikle CO₂ emisyonlarını azaltan ürünler yapılması mümkündür. Sağlıklı ve karlı çalışan, katma değer yaratan sektör, bu tarz ürünlerin geliştirilmesi için tasarım konusuna ağırlık verecektir.

Yakıt türleri içerisinde doğal gazın yaygınlaşmasının üreticilere etkisi ne yönde oldu?

CÖ: Doğal gazın 1990’lı yıllarda gelmesi ile beraber yerli firmaların bir kısmı katı yakıtlı kazan üretiminden gaz yakıtlı kazan üretimine geçmek zorunda kaldı. Yerli firmalar sektördeki regülasyon eksikliğinden yetersiz kalınca 1990’lı yıllarda ithal malı kombiler Türkiye’ye girdi ve kontrolsüz bir pazar gelişmesi başladı. İthal edilen kombi cihazları, konforun tarifi olarak tanıtılıp son derece yanlış uygulamalarla Ankara’daki apartman dairelerine takılınca gaz kaçaqları, yangınlar ve zehirlenmeler nedeniyle binlerce can kaybımız oldu. Bunun üstüne ithalat rakamları yıllık 500 milyon euro seviyesine yükseldi. Hesaplarımıza göre ısınmada doğal gaz israfı yıllık 300 milyon euro seviyesine çıktı. Yani şu anda Türkiye’de ısıtma kombi yerine merkezi ısıtma kazanları ile yapılmış olsaydı her

PROF. DR. İSMAİL YÜKSEK KİMDİR?



Trabzon’da, 1963 yılında doğdu. 1974 yılında Maraşlı Köyü İlkokulu’nu, 1977 yılında Beykoz Ziya Ünsal Ortaokulu’nu, 1980 yılında Paşabahçe Ferit İnal Lisesi’ni bitirdi. Lisans eğitimini 1984 yılında Yıldız Teknik Üniversitesi’nde tamamladı. Aynı üniversitede 1987 yılında yüksek lisans, 1995 yılında doktora derecelerini aldı. Yıldız Teknik Üniversitesi’nde 1986-1994 yıllarında araştırma görevlisi, 1995-1996 yıllarında Öğretim Görevlisi, 1996-1999 yıllarında Yardımcı Doç. Dr., 1999-2005 yıllarında Doç. Dr. olarak görev yaptı. Ağustos 2008 yılından bu yana Yıldız Teknik Üniversitesi’nde Rektör’dür. Evli ve iki çocuk babası olan İsmail Yüksek, 12 Eylül 2011 tarihinden itibaren TÜBİTAK Bilim Kurulu Üyesi olarak görev yapıyor.

Ar-Ge ve inovasyon süreci aslında bilginin ekonomik bir faydaya dönüştürülmesini ifade eder. Bilgiyi üretip gerekli araştırmaları yapacak olan üniversite, bunu ticari bir ürüne dönüştürecek olan da sanayidir.



ÇEM ÖZYILDIRIM KİMDİR?



İstanbul'da, 1964 yılında doğdu. Haydarpaşa Lisesi'ndeki eğitiminden sonra lisans eğitimi için ABD'ye gitti. Syracuse Üniversitesi Elektrik/Elektronik Bölümü'nden mezun oldu. Ardından iş hayatına Termo Isı Sistemleri'nde başladı. Söz konusu firmanın üretim bölümünde çalıştı. Şu an aynı firmanın Ecostar isimli markasının Genel Müdürü pozisyonunda, aynı zamanda da Yönetim Kurulu Üyesi olarak çalışmalarını sürdürüyor.

Avrupa'daki trende uygun olarak ülkemizde de mevcut bireysel sistemlerin mutlaka zaman içerisinde merkezi sisteme dönüştürülmesi lazımdır.

yıl en az 300 milyon euro daha az doğal gaz sarfedilmiş olacaktı. Bu, ısıtma sektöründeki kontrolsuzluğun Türkiye ekonomisi ve tüketici sağlığı açısından faturasıdır. Bunun yanında kazan imal eden yerli imalat sektörü de gelişemediğinden sektör güdük kaldı. Ancak şimdi, 2010 yılında yürürlüğe giren BEP yönetmeliğiyle yeni binalarda kombi kullanımına getirilen kısıtlama ile süreç kontrol edilmeye başlandı ise de

çalışan mevcut kombilerle doğal gaz israfı ve bu kombilerin yenileme talebi ile ithalatı maalesef devam ediyor. Mevcut bireysel sistemlerin (KOMBI) mutlaka zaman içerisinde merkeziye dönüştürülmesi lazımdır. Avrupa'daki trend de bu yöndedir.

Kazan sektörünü dünyayla kıyaslandığında ülkemiz ne durumdadır?

CÖ: Dünyada kazan ve brülör kullanımı çok yaygın. Avrupa'da da trend merkezi sistem hatta daha büyük çapta mahallelerin tek merkezden ısıtıldığı sistemler gündemde. Bunların kullanımında hem gaz bağımlılık daha az ve daha ekonomik alternatif yakıtların kullanımı söz konusu olabilmekte, hem de bireysel ısıtma sistemlerindeki bireysel ayar ve haneye göre konfor ve ısındığın kadar ödeme imkanları mevcut. Türkiye'de 1990'lı yıllardaki yanlış uygulamalarla domestik kazan ve brülör piyasasında pazar rakamları olarak azalma olsa da, sanayi-deki proses ısısı için kazan ve brülör kullanımı değişmedi. Şu anda sanayi ağırlıklı olarak kazan ve brülör kullanımı devam ediyor. Domestik kazanlarda da toplu konutların günümüzde rağbet görmesi ve BEP Yasası'nın çıkmasıyla 2 bin metrekare ve üzerindeki mahallerin ısıtılmasında kazan ve brülör kullanmak mecburi tutulduğu için kazan ve brülör sistemi piyasada

yeniden artış göstermeye başladı. Bu durum, talebin gelişmeye başlamasıyla yeni teknolojilere yönelimi hızlandırdı. Özellikle yoğunlaşma kazan teknolojileri ve alternatif yakıtlı sistemlere yatırım yapılmaya başlandı. Bu da ihracat imkanlarımızı artırdı. Son beş yılda kazan ihracatı yıllık ortalama yüzde 20 artış göstererek devam ediyor.

Sektörde dünya lideri olan ülkeler hangileridir?

CÖ: Kazan ve brülör sektöründe dünyada en büyük firmalar ABD'de bulunuyor. Ancak ABD standartları farklı olduğu için bizim o pazarlarda olmamız öngördüğümüz süreçte mümkün görünmüyor. Avrupa standartlarına bağlı olan Türkiye'nin hinterlandında Almanya ve İtalya başta olmak üzere Hollanda, Fransa ve merkezi ısıtma sistemlerinde özellikle Kuzey Avrupa ülkeleri sektörde başı çekiyor. Şu anda Türkiye'de üretim yapan bazı yerli firmalarımız da bu ülkelerin pazarlarında yerini almaya başladı.

Üniversitelerin verdiği eğitimi yeterli buluyor musunuz?

CÖ: Üniversitelerde eğitim genel olarak akademik seviyede yapılıyor. Geçtiğimiz süreçte yerli sanayi-üniversite ilişkisinin gelişmemiş olması nedeniyle Avrupalı firmalar üniversitelerimizle kurdukları ilişkilerle etkin olmuşlar, yeni mezun bir makine mühendisi genellikle





le yabancı kazan ve brülör firmalarının ürünlerinin seçimi konusunda bilgi sahibi oluyor ve meslek hayatlarına başladıklarında da bu ürünleri kullanmak gibi bir eğilime sahip oluyorlar. Bu bizim geriye çevirmek istediğimiz bir gelişmedir.

Bu sıkıntılarla doğru orantılı olarak üniversiteler neler yapmalı?

CÖ: Bu sıkıntılarla doğru orantılı üniversitelerde, sık sık seminerler verilmesi gerekiyor. Yeni makine mühendisleri, kazan ve brülör imal eden firmalarla kol kola olmalı, yeni projeler üretilmeli ve üniversitelerde kazan ve brülörleri uygulamalı olarak görmelilerdir.

Ar-Ge konusunda üniversitelerin sanayilerden ayıran görevler nelerdir?

İsmail Yüksek (İY): Üniversitelerin görevi, eğitim ve öğretim hizmetleri vermenin dışında, temel ve uygulamalı alanlarda araştırma yapmaktır. Üniversitelerde yürütülen uygulamalı araştırmalar ile sanayinin problemlerine pratik çözümler getirmek de amaçlar

arasındadır. Sanayi ise ülkedeki mevcut bilimsel ve teknolojik potansiyeli harekete geçirerek araştırma sonuçlarını üretime dönüştüren kesimdir. 21. yüzyılın yapılanmasında "sanayi", "Ar-Ge" ve "yenilikçilik" üretimin vazgeçilmez başarı faktörleri haline geldi. Bu faktörleri zekice kullanan, hızla ve esneklikle şekillendirebilen kişiler oyunun kurallarını belirleme hakkına sahip oluyor. Bilimin mutfağı olarak değerlendirilen üniversiteler akademik bilginin teknolojik ürünlere dönüşmesini sağlayan ve böylece üretimi tetikleyen ortamlardır. Teknolojinin bu kadar hızla değiştiği ve geliştiği bir ortamda üniversitelerin mevcut teorik ve pratik bilgi ihtiyaçlarının değişmesi ve çeşitlenmesi sanayi ile işbirliğini kaçınılmaz bir hale getirdi.

Size göre sanayi ve üniversite işbirliği nasıl olmalıdır?

İY: Üniversite ve sanayi işbirliği, bilgi ve kaynağın bir arada kullanılmasıdır. Ülkemizde sanayi ve üniversitelerin ortak çalışmalar yürütebilmesi amacıyla önemli projelere imza atılıyor.

TÜBİTAK, SANTEZ, KOSGEB ve teknoloji park projeleri, bu işbirliğini kurumsal bir platforma taşımak için devletimiz tarafından atılmış önemli adımlardır. Ülkenin Ar-Ge ve inovasyon sisteminin sanayi, devlet ve üniversite olmak üzere üç ana unsuru bulunuyor. Bu üç unsur arasında öylesi bir sistematik ilişki kurulmalıdır ki, yeni teknoloji öğrenilip özümselebilir; bu teknolojinin bütün ekonomik faaliyet alanlarına yayılması sağlanabilir; dahası, edinilen teknolojinin bir üst düzeyde yeniden üretme ve geliştirme yeteneği kazanılabilir, yeni üretim yöntemlerine dönüştürülebilir. Ar-Ge ve inovasyon süreci olarak tanımlanan bu süreç aslında, bilginin ekonomik bir faydaya dönüştürülmesini ifade ediyor. Bilgiyi üretecek, bunun için gerekli araştırmaları yapacak olan üniversite, bunu ticari bir ürüne dönüştürecek olan da sanayidir. Temel araştırmaları yapan üniversitelerin ve uygulamalı araştırmaları yapan büyük ölçekli kamu araştırma laboratuvarlarının oluşturduğu Ar-Ge sistemi inovasyonun kaynağı olarak görülüyor.



Sektör olarak üniversitelerle ilişkileriniz nasıl?

AE: Olayı yukarıdan bir bakışla değerlendirelim. Bir tarafta KBSB'nin üretim imkanları var. Pazardaki ihtiyaçlara nitelik ve nicelik olarak vakıf. Ancak elindeki zaman para ve insan kaynakları gerekeni yapmak için kısıtlı. Teknolojiye pratik olarak vakıf olmakla birlikte bilimsel dünyanın dışındadırlar. Diğer tarafta üniversitelerde insan ve zaman kaynağı mevcut, pazara yakın değiller, ihtiyaçları nitelik ve nicelik olarak bilemiyorlar; ancak bilimsel dünyanın ve tekniğin içerisinde. Akademik insan kaynaklarına, zamana sahip, araştırma yöntemlerine vakıflardır. Onların da parasal kaynakları mevcut değildir. Bu durumda her iki camianın parasal kaynak sorununu çözerek bir araya gelmesinde güçlü bir kazan-kazan durumu kendisine sunar.

Bu kazan-kazan durumu şimdike kadar maalesef yaratılmadı. Bunda en başta bürokrasi ve parasal kaynak sorunu etkili olmuştur. Ancak son zamanlarda hükümetin, özellikle Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın inisiyatifi ile bazı

programlar geliştirilerek bu sorunlara çözüm üretilmeye başlandığını gözlemliyoruz. Kazan-kazan durumuna bir kazan da sektörü tarif etmek için ekleyebiliriz. Söz konusu ürün kazan olunca bu bağlamda üniversitelerle oluşturulacak bir kazan-kazan durumu daha da anlamlı olur. Şaka bir yana, bu durumun oluşturulabilmesi için her iki tarafın da bu işten maddi ve manevi fayda görecekları ortamı yaratmak önemlidir. Hükümetin ve bürokrasinin bu yönde cömert ve organize edici olması ile işler hızlanabilir.

Üniversitelerle sanayinin işbirliği yapması ne gibi artı kazanımları ortaya çıkarır?

İY: Sanayi kuruluşlarının kalkınmasında, gelişmenin sürdürülebilirliği ve Ar-Ge faaliyetleri çok önemli rol oynuyor. Bu sürdürülebilirliği destekleyebilen en önemli unsurlardan biri de üniversite-sanayi işbirliğidir. Üniversite-sanayi işbirliğinde bir diğer önemli konu ise ortak yürütülen projelerdir. Karşılıklı fayda temelinde yürütülen bu projelerin birçok faydasının olduğu

yadsınamaz. İş çevrelerinin üniversiteler ile işbirliğini artırmaları gerekiyor. Özellikle rekabetin arttığı bir dönemde bilimsel faaliyetlerden uzak üretimde bulunmak firmalara çok şey kaybettirir. Bu işbirliği sonucunda sanayiciler ürün çeşidini sürekli artırmak, yüksek kaliteli ürün üretmek ve üretim maliyetini düşürebilmek için gerekli çalışmalarda bulunabilirler. Üniversite-sanayi işbirliği, özellikle üniversitelerin mühendislik eğitiminde pratik uygulama imkanları doğurur. Yapılan bu karşılıklı işbirliği, ülkelerin bilimsel, teknolojik ve ekonomik gelişmesini hızlandıracaktır.

Üniversitelerin sanayi ile işbirliği beklentileri nelerdir?

İY: Öncelikli olarak üniversitelerin araştırma bütçelerinin sanayi desteği sayesinde artmasına ihtiyacımız var. Bunun yanı sıra herhangi bir sanayi kuruluşuyla gerçekleştirilecek Ar-Ge projesinin öğrencilerimizin mesleki gelişimine mutlak suretle katkıda bulunulmalıdır. Ayrıca söz konusu Ar-Ge projesi aynı zamanda ülke ekonomisine fayda sağlamalıdır.

Size göre bu noktada sanayinin beklentisi ne yöndedir?

İY: Pazara yönelik teknolojik bilgi ihtiyacının karşılanması, karşılaşılan problemlere kısa sürede çözüm bulunması, ürün kalitesinin iyileştirilmesi ile ekonomik büyüme sağlanması için çalışmalar yapılmasını sıralayabiliriz.

Ar-Ge ve sanayi işbirliği konusunda ne gibi önerileriniz olabilir?

İY: Türkiye’de araştırma-geliştirme konusunu sistem yaklaşımıyla ele alma gerekliliği vardır. Ar-Ge sisteminin parçalarını zorunlu olarak tek tek ele alırken, parçalar arasındaki etkileşimi ve dolayısıyla da sistemin bütünü görmek gereklidir. Türkiye’de Ar-Ge alanında ilk yapılması gereken iş, mevcut Ar-Ge kaynaklarının (finansal ve insan gücü) etkili ve verimli kullanılmasına yönelik olarak sistem içinde bilgi akışı, koordinasyon ve denetimi artıracak mekanizmaların tesis edilmesidir. Burada öncelikli olarak oluşturulması gereken proje ve Ar-Ge personeline

ilişkin herkesin kolayca ulaşabileceği bir veri tabanıdır. Bu veri tabanında şimdiki kadar yapılmış bütün projelerle ve projeler için uygun uzmanlığa sahip elemanlara ilişkin bilgiler bulunmalıdır. Üniversite-sanayi işbirliği kapsamında, üniversite ve sanayinin ayrı ayrı yatırımlar yapması yerine birlikte teknolojiyi üretime dönüştüren çalışmalar yapmaları ile kaynakların verimli ve doğru kullanılması sağlanacaktır. Bu işbirliği sayesinde hem sanayinin, hem de üniversitelerin bilim ve teknolojiyi yakından takip etmesi ve sorunlarına birlikte çözümler üretmesi sağlanacaktır. Araştırmacı yetiştirmenin hem sanayi, hem de akademik dünya için hepsinin üzerinde bir ülkenin toplumsal ve ekonomik refahı için çok önemli bir anahtar olduğu bilinen bir gerçektir. Araştırmacıların artırılmasına ilişkin Türkiye’de de özellikle YÖK ve TÜBİTAK kanalıyla yapılan önemli çalışmaların artırılması gerekmektedir. Ar-Ge ağırlıklı faaliyetlerle bölgesel ve yerel ekonominin yeniden yapılan-

masını sağlayan ve üniversite-sanayi ilişkilerinin somut işbirliğine dönüşmesini sağlayan teknopark oluşumlarına destek devam ettirilmelidir.

Sektörünüzün diğer problemleri nelerdir?

CÖ: Sektörün en büyük problemi finansman ve buna bağlı olarak firmaların Ar-Ge ile Ür-Ge çalışmalarına çok ağırlık verememeleridir. Sektördeki bazı firmalar birlik kurmalarına rağmen istenilen çalışmaları yapmamakta ve piyasada rekabet halinde oldukları için kendilerini geliştirememektedirler.

Kazan ve basınçlı kap imalat sanayi sektörünün 2011 yılı değerlendirmesi ne yöndedir?

CÖ: 2011 yılı ikinci yarısında, inşaat piyasalarının hareketlenmesi ile beraber hızlandı. Endüstride de hareketlenme kazan ve brülör piyasasını canlandırdı.





DÜNYA MAKİNECİLERİN KORUMASI ALTINDA



Türkiye arıtma tesisleri ihracatı 2011 yılında yüzde 32 oranında artarak 273 milyon dolara ulaştı. Sektörde 2011 yılı içerisinde en fazla ihracatın Almanya'ya yapıldığı görülüyor.



TÜRKİYE'NİN G.T.İ.P BAZINDA ARITMA SİSTEMLERİ VE FİLTRELER SEKTÖRÜ İHRACATI (\$)

Kaynak: TÜİK

GTİP TANIMI	2009	2010	2011	Değişim 11/10(%)
SUYUN FİLTRE EDİLMESİ/ARITILMASINA MAHSUS CİHAZLAR	42.867.549	35.031.826	53.554.811	52,9
İÇECEKLERİN (SU HARİÇ) FİLTRE EDİLMESİ/ARITILMASI İÇİN CİHAZLAR	233.094	137.529	43.182	-68,6
İÇTEN YANMALI MOTORLAR İÇİN YAĞ-YAKIT FİLTRELERİ	35.647.224	41.514.081	49.885.214	20,2
DİĞER SIVI FİLTRE/ARITMA CİHAZLARI	6.164.507	8.998.758	8.815.076	-2,0
İÇTEN YANMALI MOTORLAR İÇİN HAVA FİLTRELERİ	34.399.592	45.796.070	53.963.318	17,8
DİĞER MOTORLAR İÇİN HAVA FİLTRELERİ	35.875.062	44.554.959	72.962.220	63,8
SANTRİFÜJLÜ CİHAZLARIN AKSAM-PARÇALARI	1.082.726	725.712	542.099	-25,3
FİLTRE, ARITMA CİHAZLARININ AKSAM, PARÇALARI	48.325.813	30.153.821	33.284.736	10,4
GENEL TOPLAM	204.595.567	206.912.756	273.050.656	32,0

Aritma tesisleri çok maliyetli sistemlerdir. Çevre teknolojileri uygulama alanında faaliyet gösteren bu tesisler için önce planlama yapılır. Projelendirme sonrasında ise imalata geçilir ve devreye alınarak işletilir. İmalatının ciddi rakamlarla gerçekleştiği söz konusu tesisler yalnızca suyu kapsamamakta; biyolojik, yağ, deniz suyu, nehir suyu ve kimyasal gibi maddeleri de ayrıştırabilmektedir. Ülkemizde arıtma tesisi imalatı yapan yaklaşık 50'ye yakın firma bulunuyor. Bu firmaların da önemli bir kısmı yurt dışına hem tesis için gerekli malzemelerin, hem de tesisin tümünü üretilip ihracat yapıyor. Türkiye'de tesis üretimi yapıp, ülke içerisinde atık su sistemini kuran birçok firma belediyelerle birlikte faaliyet gösteriyor.

41 MİLYAR DOLARLIK YATIRIM GEREKİYOR

Belediyelerin atık suları 2025 yılına

kadar arıtılabilecek kapasitedeki arıtma tesislerinin inşası için ihtiyaç duyulan yatırım tutarı yapılan öngörülere göre yaklaşık 22,2 milyar dolardır. Bu ihtiyacın 4.9'u Marmara Bölgesi, 3.5 milyar doları İç Anadolu Bölgesi, 3.2'si Akdeniz, 2.9'u Ege, 2.8'i Güneydoğu, 2.4'ü Karadeniz ve 2.3'ü Doğu Anadolu Bölgesi yatırımları için gerekmektedir. Bütün tesislerin 2004 yılında işletmeye alınması halinde 2025 yılına kadar toplam 12.9 milyar dolar bu tesislerin işletimi için harcanacaktır. İşletme gideri içerisinde elektrik, personel, kimyasal malzeme, bakım onarım ve yenileme giderleri bulunur. Şayet inşa edilecek tesislerde birinci ve ikinci derece arıtmadan daha verimli arıtma sistemi tercih edilecekse (azot ve fosfor giderimi gibi) gerek yatırım, gerekse işletme giderleri artacaktır. Belediyelerin bütününde 2025 yılı nüfusları için ihtiyaç duyulan kanalizasyon şebekesi ve atık su arıtma tesisi alt yapıları için

toplam 41 milyar dolarlık yatırıma ihtiyaç duyuluyor.

DÜNYANIN SUYA İHTİYACI VAR

Dünyada yılda 40 bin kilometreküp tatlı su okyanuslardan karalara transfer olur. Bu suyun büyük bir kısmı taşkın gibi nedenlerle kaybolurken kullanılabilir su miktarı yıllık olarak 9 bin kilometreküptür. Dünya nüfusunun yıllık su gereksinimi kişi başına ortalama 350 metre küp civarındadır. Ancak su kirlenmesi nedeni ile su gereksinimi kişi başına 700 metre küp değerine ulaşır.

SİSTEM NASIL ÇALIŞIYOR?

Yeni olan arıtma tesisi işletmeye alınmadan önce atık su ve çamur yapılan nehir suyu veya kuyu suyu ile doldurularak bütün makinelerin işlevi denir. Deneme işletmesinde; atık su alınarak sırayla biyolojik kademe ve özümleme gerçekleştirilir. Yapılan işlemlerden





emin olmak için kimyasal muayeneler yapılmalıdır.

Güvenilir işletme değerleri elde edebilmek için çok sayıdaki ölçüm cihazları işletme talimatına göre temizlenmeli ve kalibre edilmelidir. İlave olarak aktif çamurun katı madde miktarı, çamur indeksi, mikroskopik muayenesi gereklidir. Havalandırma havuzlarında katı madde miktarı devamlı olarak ölçülmelidir. Yasal olarak istenilen diğer muayeneler yapıp günlük protokole kaydedilir. Makineler, motorlar, pompalar ve köprülerin bakımlarının yapılması gerekir.

Enerjinin ekonomik kullanılmasına dikkat edilir. İşletme personelini motive etmek amacıyla geliştirme kursları düzenlenir. Kış işletmesi özel tedbirlerin alınmasını gerektirir. Donmaya karşı hassas olan boru hatları korunmalı veya işletme dışı bırakılmalı, ızgara atıkları ve kum donmadan önce bertaraf edilmeli, köprü tekerleklerinin gittiği alanların buz tutmaması sağlanmalıdır. Yüzeysel havalandırıcılar buzlanmadan dolayı düzgün çalışmayabilir. Bunun için buzun sıcak su ile çözülmesi sağlanır. Makinelerin arızalanarak çalışmaması durumunda yedeğinin devreye alınması ve işletme yönetiminin bilgilendirilmesi gerekir. Makinelerin kullanma talimatlarına ve işletme kurallarına riayet edilmelidir. Enerji kesilmesi durumunda derhal enerji sağlayan kuruluşa haber verilerek öngörülen enerji kesinti sebebini ve süresini sorup öğrenmelidir. Tesisin bölümlerinin işletme dışı

bırakılması işletme yönetiminin izni ile yapılmalıdır. İşletme raporları temiz ve itinalı bir şekilde doldurulmalıdır. İşletme hataları gibi bütün özel olaylar; arızalar, yağ ve asit girişi, zaman ve yer belirtilerek günlük deftere işlenir. İşletme yönetiminin başka bir düzenleme yapılmamış ise günde bir kere farklı saatlerde tesis çıkışı gözle kontrol edilerek sonuç deftere kaydedilir. Tesisin tüm bölümlerinin temiz tutulmasına dikkat edilmelidir.

FİZİKSEL ARITMA SİSTEMLERİ: Atık su içerisindeki kirlenici maddelerin fiziksel işlemlerle atık sudan alınması amacı ile kullanılan proseslerdir. Uygulamaları; ızgaralar, elekler, kum tutucular, yüzdürme sistemleri, çöktürme havuz-

ları, dengeleme havuzlarıdır. Büyük hacimli maddelerin atık sudan ayrılarak pompa ve diğer teçhizata zarar vermelerini önlemek ve diğer arıtma ünitelerine gelecek yükü hafifletmek amacı ile kullanılan arıtım ünitelerine ızgaralar denir. İnce ve kaba ızgaralar olmak üzere aralık miktarlarına bağlı çeşitleri bulunmakta ve manuel veya otomatik olarak çalıştırılır. Bunun yanı sıra elekler ve dengeleme havuzları da vardır. Dengeleme havuzları atık suyun debisi ve kirlilik yüklerinin dengelenmesi amacıyla kullanılır. Kum tutucular ise atık su içerisinde bulunan kum, çakıl gibi ayrışmayan maddeleri sudan ayırarak makine ve teçhizatın aşınmasını önlemek, çöktürme havuzlarında kum ve çakıl birikiminin önüne geçmek amacı

TÜRKİYE'NİN ÜLKELERE GÖRE ARITMA SİSTEMLERİ VE FİLTRELER SEKTÖRÜ İHRACATI (\$)

Kaynak:
TUIK

	ÜLKE ADI	2009	2010	2011	Değişim (11/10)
1	ALMANYA	29.443.758	39.323.299	51.028.469	29,8
2	IRAK	15.667.759	20.015.192	21.160.201	5,7
3	BELÇİKA	10.188.643	12.892.745	15.212.476	18,0
4	AZERBAYCAN	8.779.105	7.059.723	10.727.557	52,0
5	RUSYA	3.783.902	4.657.958	10.631.069	128,2
6	UKRAYNA	1.741.111	735.329	10.502.964	1328,3
7	ROMANYA	10.709.464	6.664.927	10.481.767	57,3
8	SURİYE	8.740.579	4.295.364	9.417.756	119,3
9	A.B.D.	5.053.887	5.785.890	8.695.640	50,3
10	İRAN	6.680.802	7.877.084	8.420.992	6,9
	DİĞER	103.806.557	97.605.245	116.771.765	19,6
	GENEL TOPLAM	204.595.567	206.912.756	273.050.656	32,0



ile kullanılırlar. Bununla beraber yüzdürme sistemleri ile ve yüzdürme havuzları da yaygın olarak kullanılır.

BIYOLOJİK ARITMA SİSTEMLERİ: Biyolojik arıtma, atık su içerisindeki çözünmüş organik maddelerin bakteriyolojik faaliyetlerle ayrıştırılarak giderilmesi işlemidir. Bakterilerin arıtma işleminin gerçekleştirilebilmesi için pH, sıcaklık, çözünmüş oksijen, toksik maddeler

gibi parametrelerin kontrol altında tutulması gerekir. Uygulamaları; aktif çamur sistemleri, biyofilm sistemleri, stabilizasyon havuzları, havalandırmalı lagünler ve damlatmalı filtrelerdir. Aktif çamur sistemi dengeleme, havalandırma, çöktürme ve dezenfeksiyon ünitelerinden oluşur. Aktif çamur tekniğine göre çalışan sistemler uygulamada en çok kullanılan sistemlerdir.

KİMYASAL ARITMA SİSTEMLERİ: Kimyasal arıtma sistemleri suda çözünmüş veya aksi halde bulunan maddelerin fiziksel durumunu değiştirerek çökelmelerini sağlamak üzere uygulanan arıtma prosesleridir. Kimyasal arıtma işleminde, uygun pH değerinde atık suya kimyasal maddeler (koagülant, polielektrolit gibi) ilave edilmesi sonucu, çöktürülmek istenen maddeler çöktürülerek çamur halinde sudan ayrılır.

İLERİ ARITMA: Sekiz ana bölüme ayrıştırılabilir. Dezenfeksiyon arıtma tesisi çıkış suyu alıcı ortama verilmeden önce suda bulunan bakteri ve virüslerin uzaklaştırılması işlemidir. Azot giderme atık suyun içerdiği amonyum iyonları azot bakterileri yardımıyla nitrifikasyon kademesinde önce nitrite ve sonra nitrate dönüştürülür. Daha sonra denitrifikasyon kademesinde anoksik şartlar altında azot gazı halinde sudan uzaklaştırılır. Fosfor giderme; fosfor bileşiklerini gidermek için kimyasal ve biyolojik metotlar ayrı ayrı veya birlikte kullanılır. Kimyasal arıtmada kimyasal maddeler kullanılarak yüksek pH değerinde fosfor, fosfat tuzları halinde çöktürülür. Biyolojik metotlarla fosfor arıtımı, biyolojik arıtma sırasında fosfatın mikro organizmalarca alınması ile sağlanır. Filtrasyon; biyolojik ve

ARITMA SİSTEMLERİ VE FİLTRELER İHRACATINDA BAŞLICA ÜLKELER (BİN \$)

Kaynak: BM İstatistik Bölümü

	ÜLKE ADI	2009	2010	Değişim (11/10)
1	ALMANYA	7.111.525	8.156.880	14,7
2	ABD	5.744.183	6.497.272	13,1
3	ÇİN	2.248.683	3.025.319	34,5
4	JAPONYA	2.207.508	2.813.028	27,4
5	GÜNEY AFRIKA	1.635.697	2.183.223	33,5
6	FRANSA	2.141.758	2.092.840	-2,3
7	İTALYA	1.779.143	1.759.561	-1,1
8	İNGİLTERE	1.480.701	1.704.233	15,1
9	BELÇİKA	1.284.441	1.490.588	16,0
10	MEKSİKA	985.233	1.364.235	38,5
28	TÜRKİYE	204.535	206.950	1,2
	DİĞER	10.456.137	11.768.694	12,6
	TOPLAM	37.279.544	43.062.823	15,5

Almanya, Türkiye'nin arıtma sistemleri ve filtreler ihracatı yaptığı ülkeler arasında 2011 yılında 51 milyon dolarla birinci sırada yer aldı.

kimyasal arıtma işlemlerinde yeterince giderilemeyen askıda katı maddelerin ve kollidlerin tutulması amacıyla uygulanır. Adsorbsiyon suda çözünmüş maddelerin elverişli bir ara yüzeyde toplanması işlemidir. İyon değiştirme endüstriyel atık su arıtımında kullanılan atık su bünyesinde istenmeyen anyon ve katyonların uygun bir anyon ve katyon tipi iyon değiştirici kolonda tutulması işlemidir. Ters osmoz ise atık suyun yeniden kullanılabilmesini sağlamak amacıyla, genellikle endüstriyel atık su arıtımında kullanılan çözünmüş anorganik ve organik maddelerin sudan uzaklaştırılması yada geri kazanılması amacıyla yüksek basınç

ARITMA SİSTEMLERİ VE FİLTRELER İTHALATINDA BAŞLICA ÜLKELER (BİN \$)

Kaynak: BM İstatistik Bölümü

	ÜLKE ADI	2009	2010	Değişim (09/10)
1	ABD	4.442.420	5.490.715	23,6
2	ALMANYA	3.034.751	3.490.383	15,0
3	ÇİN	2.232.552	3.003.970	34,6
4	FRANSA	1.702.521	1.775.253	4,3
5	KANADA	1.606.489	1.716.622	6,9
6	MEKSİKA	1.078.722	1.431.589	32,7
7	İNGİLTERE	1.133.620	1.417.161	25,0
8	BELÇİKA	1.275.018	1.391.688	9,2
9	JAPONYA	1.121.544	1.382.822	23,3
10	RUSYA	845.301	1.200.565	42,0
16	TÜRKİYE	676.206	717.399	6,1
	DİĞER	19.788.715	20.956.532	5,9
	TOPLAM	38.937.859	43.974.699	12,9

uygulanan bir sistemdir. Ultrafiltrasyon olarak bilinen bu yöntemde de yarı geçirgen membranların kullanıldığı ters osmoz işlemine benzeyen basınçlı membran filtrasyon metodu denir. Bu yöntemde yağ/su emülsiyonu içerisinde disperse olan yağ damlacıkları ince bir membran yardımı ile filtre edilerek su fazından ayrılır. Ultrafiltrasyondan önce arıtılması düşünülen emülsiyonun bir ön arıtma işlemine tutulmasında

fayda vardır. Bu işlem emülsiyon kırma maddeleri ile gerçekleştirilir ve yağ su fazı ayrılır.

TÜRKİYE EN FAZLA ALMANYA'YA İHRAÇ EDİYOR

Türkiye'nin arıtma sistemleri sektörü ihracatı 2010 yılında 207 milyon dolar değerinde gerçekleşti. 2011 yılında sektör ihracatı yüzde 32 oranında artarak 273 milyon dolar seviyesine





yükseldi. Türkiye'nin arıtma sistemleri ihracatı yaptığı ülkeler arasında 2011 yılında Almanya 51 milyon dolarla birinci sırada yer aldı. Almanya'yı 21 milyon dolar ile Irak ve 15 milyon dolar ile Belçika takip etti. Ukrayna (yüzde 1.328,3), Rusya (yüzde 128,2) ve Suriye (yüzde 119,3) en fazla ihracat artışı yaşanan ülkeler oldu. Türkiye'nin arıtma sistemleri sektörü ihracatı gerçekleştirdiği ilk on ülke arasında ihracatımızda düşüş kaydedilmedi.

DÜNYA İHRACATINDA ALMANYA BİRİNCİ

Birleşmiş Milletler (BM) İstatistik Bölümü verilerine göre; 2009 yılında 37 milyar dolar olan arıtma sistemleri ihracatı, 2010 yılında yüzde 16 oranında artarak 43 milyar dolara ulaştı. Almanya, arıtma sistemleri ihracatında ilk sırada yer aldı. Almanya'nın ihracatı 2010 yılında yüzde 15 artarak 8 milyar dolar olarak gerçekleşti. Almanya'yı ABD (7 milyar dolar), Çin (3 milyar dolar) ve Japonya (3 milyar dolar) takip etti. İlk on ülke arasında Fransa yüzde 2 ve İtalya'da yüzde 1 azalma yaşandı. Türkiye ise 2010 yılında gerçekleştirdiği 207 milyon dolar ihracat ile dünya ihracatından yüzde 0,5 pay alarak 28. sırada yer aldı.

DÜNYA İTHALATINDA ABD BİRİNCİ

2009 yılında 39 milyar dolar seviyelerinde olan sektör ithalatı, 2010 yılında yüzde 13 artış ile 44 milyar dolar seviyelerine ulaştı. ABD yaklaşık 6 milyar dolar ithalat ile dünya sıralamasında birinci konumunda bulunuyor. ABD'nin ardından arıtma sistemleri ithalatı gerçekleştiren Almanya ise 2010 yılında yaklaşık 4 milyar dolar ithalat gerçekleştirdi. Sektör ithalatında önde gelen diğer ülkeler sırasıyla Çin, Fransa ve Kanada'dır. Arıtma sistemleri

2009 yılında 39 milyar dolar seviyelerinde olan sektör ithalatı, 2010 yılında yüzde 13 artış ile 44 milyar dolar seviyelerine ulaştı.

sektörü ithalatında ilk on sırada yer alan ülkelerin genelini ithalatında azalış görülmedi. Türkiye ise 2010 yılında gerçekleştirdiği 717 milyon dolar ithalat ile dünya ithalatından yüzde 2'ye yakın pay alarak 16. sırada yer aldı.

TÜRKİYE İTHALATINI ARTIRDI

Türkiye'nin 2010 yılında 717 milyon dolar seviyelerinde olan arıtma sistemleri sektörü ithalatı, 2011 yılında yüzde 23 artarak 885 milyon dolar olarak gerçekleşti. 2011 yılında arıtma sistemleri sektörü ithalatımızda önemli yer tutan ülkeler arasında ilk üç sırada Almanya (197 milyon dolar), Güney Afrika Cumhuriyeti (111 milyon dolar), Fransa (102 milyon dolar) ve İtalya (64 milyon dolar) yer aldı. Türkiye'nin 2010 yılı sektör ithalatında ilk on ülkenin bir önceki seneye göre değişim oranlarına bakıldığında Çek Cumhuriyeti'nde (yüzde 122) görülen artış dikkat çekici düzeydedir.

KAYNAKLAR

-Türkiye İstatistik Kurumu
-Birleşmiş Milletler İstatistik Bölümü
(www.comtrade.un.org)

G.T.İ.P. BAZINDA DÜNYA ARITMA SİSTEMLERİ VE FİLTRELER SEKTÖRÜ İTHALATI (BİN \$)

Kaynak:
BM İstatistik Bölümü

GTİP TANIMI	2009	2010	Değişim 09/10(%)
DIĞER MOTORLAR İÇİN HAVA FİLTRELERİ	10.986.475	12.776.260	16,3
FİLTRE, ARITMA CİHAZLARININ AKSAM, PARÇALARI	9.935.427	10.304.979	3,7
DIĞER SIVI FİLTRE/ARITMA CİHAZLARI	5.273.625	5.954.248	12,9
SUYUN FİLTRE EDİLMESİ/ARITILMASINA MAHSUS CİHAZLAR	5.014.059	5.791.452	15,5
İÇTEN YANMALI MOTORLAR İÇİN YAĞ-YAKIT FİLTRELERİ	4.393.003	5.387.985	22,6
İÇTEN YANMALI MOTORLAR İÇİN HAVA FİLTRELERİ	2.217.879	2.667.355	20,3
SANTRİFÜJLÜ CİHAZLARIN AKSAM-PARÇALARI	849.701	820.072	-3,5
İÇECEKLERİN (SU HARİÇ) FİLTRE EDİLMESİ/ARITILMASI İÇİN CİHAZLAR	267.690	272.348	1,7
TOPLAM	38.937.859	43.974.699	12,9

“HİZMETLERİMİZİ BAŞKA ÜLKELERE DE YAYMAK İSTİYORUZ”

“Çevpa su arıtma sistemleri, atık su arıtma tesisleri projelendirme ve ekipman montajı, arıtma tesisi işletmeciliği/danışmanlığı konularında ve diğer çevre mühendisliği uygulamalarında çeşitli çalışmalara imza atan bir firmadır. Kentsel atık su arıtma tesislerinde kullanılan mekanik ekipmanlar (mekanik ızgara, tambur elek, kumyağ ayırıcı, poli hazırlama ünitesi, koku kontrol ünitesi, gezer köprü, vinç gibi),

diğer ekipmanlar (pompa, blower, dekantör, difüzör gibi), enstrümanlar (debi, oksijen, bulanıklık, Ph ölçer gibi) ve tesisat malzemelerinin (boru, vana, fittings gibi) ihracatını gerçekleştiriyoruz. Bunun yanında firma olarak kentsel, endüstriyel ve paket atık su arıtma tesislerini de kuruyor ve işletiyoruz. İhracat faaliyet alanımız şimdilik sadece Suriye’yi kapsıyor. Dünyanın gelişen ve değişen çehresiyle önem

kazanan çevre sorunlarına yönelik olarak; doğru, disiplinli ve kararlı bir şekilde tam bir mühendislik anlayışıyla hizmet veren deneyimli ve uzman teknik kadromuzla, çevre mühendisliği hizmetlerimizi olabildiğince çok ülkeye yaymak istiyoruz.”

DENİZ ÖZKAN SARIKAYA
Çevpa Arıtma
Çevre Mühendisi

“NAKLİYEDEN ZORLANIYORUZ”

“Hür Filtre olarak 1973 yılından bugüne otomotiv ve sanayi sektörünün çeşitli dallarına hizmet veriyoruz. TSE ve ISO 9001 kalite belgeleriyle gerçekleştirdiğimiz üretimimizle sektörün öncü firmalarından biri olarak Türkiye ve dünya pazarında saygın bir yere sahibiz. Kuzey Afrika, Asya ve Balkan ülkelerinden özellikle Mısır, Cezayir, Bulgaristan, Romanya, Tunus, Fas ve İran’a yoğun

olarak ihracat gerçekleştiriyoruz. İhraç kalemlerimizi oluşturan ürünlerimizden bazılarını şöyle sıralayabilirim: Yağ banyolu hava filtreleri ve ekipmanları, otomatik fren cırcırları, havalı fren ve debriyaj sistemleri, fren kampana ve diskleri, dingil pim takımları. İhracat konusunda belli bazı sıkıntılar yaşıyoruz ne yazık ki. Bunlardan en önemlileri yüklenme konusunda yaşadığımız sıkıntılardır.

İhracat ürünlerimizin deniz aşırı ülkelere ulaşımı noktasında gemi bulmakta zorlanıyoruz. Ayrıca yine ihracat işlemlerinde talep edilen banka komisyon oranlarının çok yüksek olması, karşılaştığımız bir diğer önemli sorundur.”

ZİYA HÜRĞEL
Hür Filtre ve Yedek Parça San. Ltd. Şti.
Firma Yöneticisi

“E-MARKETING DESTEĞİ SAĞLANMALI”

“Yola çıktığımız 1996 yılından bugüne İzmir Atatürk Organize Sanayi Bölgesi’ndeki fabrikamızda Türkiye sanayisine katkıda bulunmanın mutluluğunu yaşıyoruz. 35 bin metrekare kapalı, toplam 50 bin metrekarelik fabrikamızda, bugün yılda 8 bin ton sac işliyoruz. Alüminyumdan çubuk ve profiller, demir veya çelikten diğer inşaat ve aksamı, filtre ve arıtma cihazlarının aksam ve parçaları ayrıca diğer gaz filtre veya arıtma cihazları

başta olmak üzere daha birçok ürünün ihracatını yapıyoruz. İhracat işlemlerimiz, yabancı müşterilerimizin projeleri doğrultusunda gerçekleşiyor. Hizmet sunduğumuz alan makine imalatı, elektrik-elektronik, otomotiv gibi sektörleri kapsıyor. Danimarka, Belçika, İspanya, ABD, Almanya ve İsrail ihracat yaptığımız ülkelere bazıları. İhracat işlemlerinde herhangi bir sıkıntı yaşamıyoruz ancak; yabancı müşteri taleplerine bağlı olarak ihracatın net

satış içindeki yüzdesi yıl bazında değişiklik gösteriyor. Bu kapsamda; yurt dışı fuarlara katılımın artırılması, aracı firmalardan destek alma, potansiyel müşteri ziyaretleri, e-marketing gibi desteği ile müşteri portföyünün zenginleştirilmesi sağlanabilir.”

BEGÜM KOÇ
Polisac Metal
Yönetici Asistanı

“ÜRETİM İVMESİ İYİ YÖNDE İLERLİYOR”

“Ürünlerimizi tüm AB ülkeleri, Amerika ve diğer gelişmiş ülkelere ihraç ediyoruz. Ürünlerimiz başta sağlık sektöründe kullanılıyor. Türkiye AB üyesi olmadığından bu alandaki diğer üreticiler gibi Avrupa Sağlık Örgütü Sertifikası’nı alamıyoruz. Biz de bu soruna çözüm olarak bir Alman firması ile işbirliği yaptık. Başta sağlık sektörü ve ileri teknoloji alanlarında kullanılan; mobil hava temizleme sistemleri, ultraviyole hijyenik temiz ortam sağlayıcı sistemler, lazer ve plazma filtre sistemleri üretip satışında bulu-

nuyoruz. İhracat konusunda en büyük sıkıntımız; AB üyesi ülkelerdeki kadar devlet desteğinden yararlanamamızdır. AB’ye bağlı ülkelerin bu avantajları biz Türk üreticilerini Avrupa pazarında fiyat konusunda çok zorlayıyor ve büyük kayıp yaşıyoruz. Ancak bizler de pazardaki yerimizi koruyup yükseltmek için kaliteyi yüksek tutmaya çalışıyoruz ve bu şekilde rekabet ettiğimiz alanda daha büyük risk ve özveriyle hizmet vermeye çalışıyoruz. Türkiye’deki üretim ivmesi çok iyi yönde ilerliyor. Ancak ülkemizdeki makine üreticilerinin

birlikte hareket etmeleri gerekiyor. Bu da firmalar arası iletişim ve tanıtım ile gerçekleşebilir. Bu alandaki eksiklikler giderildiği takdirde; makine üreticileri olarak ihracat ve yurt dışı pazarlaması konusunda daha da iyi noktalara gelinebilir. Bu da gerek Türkiye’deki üretimi, gerekse sektörün sürekli gelişimi ile dünyada daha da fazla söz sahibi olunabileceği anlamına geliyor.”

SAMİ SAKA
SNK İnşaat ve Malzemeleri
Genel Müdür



ALMANYA'YA MAKİNE İHRACATIMIZ YÜZDE 53 ARTTI

Ülkemizin Almanya'ya gerçekleştirdiği makine ihracatı 2002-2011 yılları arasında dört kat arttı. 2011 yılında ise makine ihracatımızın yüzde 53 oranında arttığı ülkenin makine ithalatında; Türkiye 20. tedarikçi ülke konumunda yer alıyor. Türkiye'nin makine ihracatında 2011 yılında 2 milyar dolar ve yüzde 17 oranında pay ile ilk sırada yer alan Almanya; Türkiye'den makine sektöründe en fazla motorların aksam ve parçalarını ithal ediyor.





Dünyanın üçüncü büyük ekonomisi Almanya 82 milyon nüfusa ve 357 bin kilometrekare yüz ölçümüne sahip. Ülkede ekonominin temelini imalat sanayi ve ilgili hizmet sektörleri oluşturur. En önemli imalat sektörleri ise sanayi makineleri, otomotiv, kimya ve telekomünikasyondur. Diğer sanayileşmiş ülkelerde olduğu gibi Almanya'da da hizmet sektörünün önemi son yıllarda artarak 2011 yılında ekonominin yüzde 71'lik bölümünü oluşturdu. Ekonomide sanayinin payı yüzde 28 olup, tarımın payı sadece yüzde 1'dir. Ancak ekonomiden

yüzde 1'lik pay almasına rağmen tarım, ormancılık ve balıkçılık Almanya'nın sosyal yapılanması bakımından önemini korur. Ülke gıda konusunda yüzde 80 oranında kendine yeterlidir. 2011 yılında ekonomide kaydedilen yüzde 3 büyüme oranıyla hem AB ülkelerinin, hem de ABD'nin iki katı hızla büyüyen Almanya'nın aynı yıl cari fiyatlarla GSYİH'sı yaklaşık 3 trilyon Euro (yaklaşık 4 trilyon dolar) seviyesinde kaydedildi. Kişi başına düşen GSYİH ise yaklaşık 44 bin dolardır. Ülkenin imalat sanayinde uluslararası pek çok firması olmakla beraber orta

Almanya'ya 2011 yılında makine ihracatımız yüzde 53 artarken, ithalatımız ise yüzde 40 yükseldi. Söz konusu ülkeye aynı yıl makine ihracatımızda ilk 20 ürün grubunun tamamında artış kaydedildi.

ölçekli firmalar hem imalat sanayinin, hem de Almanya ekonomisinin bel kemiği olarak görülüyor. Genel olarak 500'den az sayıda çalışanı olan ve aile şirketi şeklinde faaliyet gösteren bu firmalar batı eyaletlerinde daha yaygın. Almanya'nın ekonomik açıdan en gelişmiş altı eyaleti; Baden-Württemberg, Bavyera, Aşağı Saksonya, Kuzey Ren-Vestfalya, Hamburg ve Hessen'dir.

ALMANYA'NIN DIŞ TİCARET FAZLASI 2011 YILINDA YÜZDE 6 ARTTI

2011 yılında yüzde 13 artışla 1.5 trilyon dolar ihracatı yakalayan Almanya'nın ithalatı ise aynı dönemde yüzde 15 artışla 1.2 trilyon doları aştı. Almanya'nın ihracatında başlıca ülkeler; Fransa, ABD, Hollanda, Çin, İngiltere, İtalya olarak sıralanırken ithalatında Hollanda, Fransa, Çin, Belçika, İtalya önde gelen tedarikçiler olarak görülüyor. Türkiye Almanya'nın ihracatında 15., ithalatında ise 20. konumda yer alıyor. 2011 yılında ülkenin en fazla ihracat yaptığı ürün grubu 259 milyar dolar ve yüzde 18 pay ile 84. fasılda yer alan makine ve aksamlarıdır. Diğer önemli ihracat kalemleri ise kara taşıtları, elektrikli makineler, plastik ve mamulleri ile ilaçlardır. Aynı yıl ülkenin toplam ithalatından en fazla payı yüzde 13 ile 27. fasılda bulunan petrol, doğal gaz ve türevleri alırken 84. fasıldaki makine ve aksamları yüzde 12 pay ile ikinci sırada yer alıyor. Diğer önemli ithal kalemleri ise elektrikli makineler, kara taşıtları ve eczacılık ürünleridir.

ALMANYA'YA MAKİNE VE AKSAMLARI İHRACATIMIZDA BAŞLICA KALEMLER (84.FASIL-MİLYON \$)

Kaynak: TÜİK Verileri

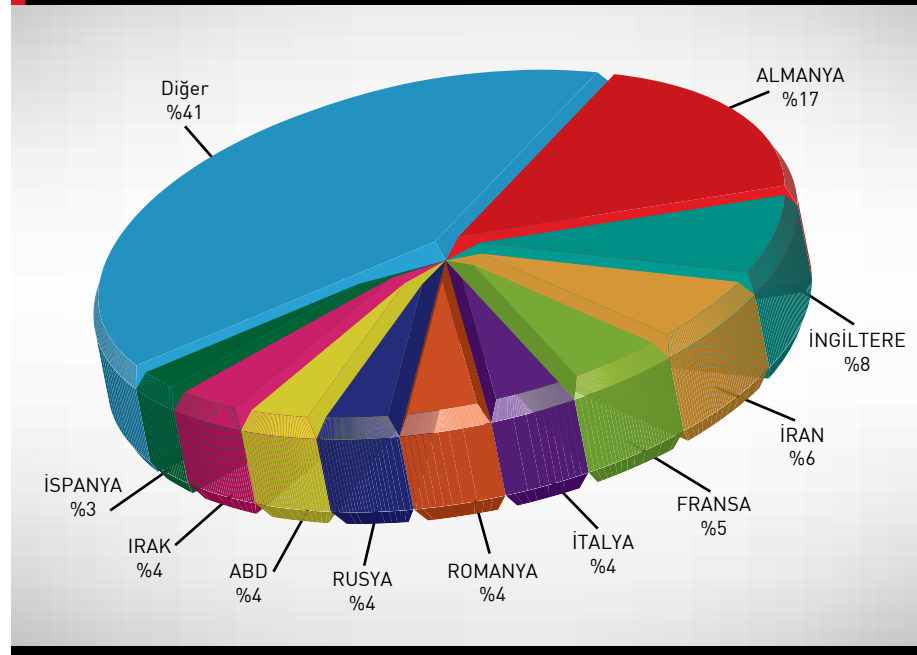
GTİP TANIMI	2010	2011	Değişim (%)
1 MOTORLARIN AKSAM-PARÇALARI (8407 VE 8408'DEKİLERİN)	507	790	56
2 BUZDOLAPLARI, DONDURUCULAR VE DİĞER SOĞUTUCU VE DONDURUCU CİHAZLAR VE ISI POMPALARI	141	212	50
3 SIVILAR İÇİN POMPALAR, SIVI ELEVATÖRLERİ	87	136	57
4 MERKEZİ ISITMA KAZANLARI (8402 POZİSYONUNDAKİLER HARİÇ)	21	115	455
5 ÖZELLİKLE 8425 İLA 8430 POZİSYONLARINDAKİ MAKİNE VE CİHAZLARLA KULLANILMAYA ELVERİŞLİ AKSAMLAR	64	79	23
6 EV VEYA ÇAMAŞIRHANE TİPİ YIKAMA MAKİNELERİ	68	70	2
7 SANTRİFÜJLER; SIVILARIN VEYA GAZLARIN FİLTRE EDİLMESİNE VEYA ARITILMASINA MAHSUS MAKİNE VE CİHAZLAR	47	62	32
8 MUSLUKLAR, VANALAR VB. BASINÇ DÜŞÜRÜCÜ CİHAZLAR	36	59	64
9 TRANSMİSYON MİLLERİ, KRANKLAR, YATAK KOVANLARI VE MİL YATAKLARI, DIŞLİLER VE SİSTEMLERİ	44	55	26
10 METAL DÖKÜMHANELERİ İÇİN DERECELER, DÖKÜM PLAKLARI, DÖKÜM MODELLERİ; METALLER, KARBÜRLER VS.	25	51	107
11 HAVA VEYA VAKUM POMPALARI, HAVA VEYA DİĞER GAZ KOMPRESÖRLERİ, FANLAR, DAVLUMBAZLAR	39	46	20
12 BULAŞIK, ŞİŞE VB. YIKAMA VE KURUTMA MAKİNELERİ, ŞİŞE, KUTU, ÇUVAL VB. DOLDURMA, ETİKETLEMİ MAKİNELERİ VB.	20	45	130
13 RULMANLAR	18	27	53
14 8456 İLA 8465 POZİSYONLARINDAKİ MAKİNELERDE KULLANILMAYA ELVERİŞLİ AKSAM, PARÇA, AKSESUARLAR	13	26	99
15 TOPRAK, TAŞ, METAL CEVHERİ VB. AYIKLAMA, ELEME, TASNİF, AYIRMA, YIKAMA, KIRMA, ÖĞÜTME, YOĞURMA VB MAK. VE AKS.	17	21	28
16 METALLERİ DÖVME, ÇEKİÇLEME, KALİPTA DÖVME, KESME, TASLAK ÇIKARTMA, ŞATAFATLAMA, KARBÜRLERİ İŞLEMİYE MAHSUS MAKİNE VE CİHAZLAR	13	17	31
17 ISI DEĞİŞİKLİĞİ YÖNTEMİYLE MADDELERİ İŞLEMİ İÇİN CİHAZLAR, ELEKTRİKLİ OLMAYAN ŞOFBENLER VEYA DEPOL.	12	17	44
18 KENDİNE ÖZGÜ BİR FONKSİYONU OLAN DİĞER MAKİNELER VE MEKANİK CİHAZLAR	11	14	34
19 DİĞER MAKİNELERİN AKSAM VE PARÇALARI (ELEKTRİK KONNEKTÖRLERİ, İZOLATÖRLER, BOBİNLER, KONTAKLAR VB.)	10	14	36
20 DOKUMA İPLİKLERİN, MENSUCATIN YIKANMASI, TEMİZLENMESİ, KURUTULMASI, ÜTÜLENMESİ, SARILMASI, KATLANMASI VB.	9	10	10

TÜRKİYE-ALMANYA GENEL DİŞ TİCARETİ

Türkiye dış ticaretinin yüzde 10'unu Almanya ile gerçekleştiriyor. 2011 yılında Almanya; Türkiye'nin ihracatından yüzde 10,4 oranında pay alarak birinci sırada, Türkiye'nin ithalatından da yüzde 9,5 pay alarak ikinci sırada yer alıyor. Son on yılda Almanya'ya ihracatımız 2009 yılı hariç, Almanya'dan ithalatımız da 2008 yılı hariç sürekli arttı. Türkiye ile Almanya arasında 2002 yılında 13 milyar dolar olan toplam dış ticaret hacmi on yılda üç katına çıkarak 2011 yılında 37 milyar dolara ulaştı. 2011 yılında 14 milyar dolar ihracatımıza karşılık, söz konusu ülkeden 23 milyar dolar ithalatımız bulunuyor. Almanya ile dış ticaretimiz ülkemiz aleyhine açık vermekte olup, bu açık 2011 yılında 9 milyar dolar oldu.

TÜRKİYE'NİN 2011 YILI MAKİNE İHRACATINDA ALMANYA'NIN PAYI (%)

Kaynak: TÜİK verileri





Ürün gruplarına göre Almanya'ya ihracatımıza bakıldığında; fasıl bazında 2002 yılındaki ilk beş ürün grubunun 2011 yılında da aynı olduğu; ancak sıralamada değişiklikler meydana geldiği gözleniyor. 2002 yılında Almanya'ya ihracatımızın yüzde 41'ini giyim eşyası (61. ve 62. fasıllar) oluştururken 2011 yılında bu ürün grubunun payı yüzde 23'e geriledi. Makine ve aksamları ihracatımız açısından bakıldığında ise Almanya'ya ihracatımızın 2002 yılında yüzde 8'ini oluşturan sektör beşinci sıradan, geçen on yılda ikinci sıraya yükseldi ve payını da iki katına çıkardı. Almanya, makine ve aksamları sektörü açısından ihracatımızın gelişme kaydettiği potansiyel bir pazar niteliği taşıyor. Son on yılda Almanya ile dış ticaretimizde tüm ürünlerin toplamı açısından bakıldığında ihracatın ithalatı karşılama oranı geriledi. Makine sektöründe ise bu oran 2002 yılında yüzde 24

iken 2011 yılında yüzde 39'a çıktı. Bu da Almanya ile makine dış ticaretimizde ihracatın ithalattan daha hızlı arttığı bir göstergesidir. Ancak bu oran halen sektör açısından istenilen düzeyde değildir.

Ülkemizin Almanya'dan son on yılda yaptığı ithalat ürün gruplarına göre incelendiğinde; ithalatın dörtte birini motorlu kara taşıtlarının oluşturduğu görülüyor. Almanya'dan ithalatımızın yüzde 22'sinin ise makine ve aksamları ithalatına ait olduğu dikkat çekiyor. Makine ve aksamları Almanya ile dış ticaretimizde hem ihracat, hem de ithalat bakımından ikinci sıradaki ürün grubudur. Bununla birlikte 2011 yılında sektörün Almanya'nın ihracatımızdan aldığı pay yüzde 14 iken Almanya'nın ithalatımızdan aldığı pay yüzde 22 oldu. 2002-2011 döneminde Türkiye'nin Almanya'dan ithalatına üçer yıllık periyotlarda bakıldığında; en büyük

Almanya 2011 yılında 259 milyar dolar değerinde makine ithal etti.

artış oranlarının 2002-2005 döneminde kaydedildiği sonraki yıllarda artış oranlarında gerileme meydana geldiği dikkat çekiyor.

ALMANYA'NIN MAKİNE VE AKSAMLARI DIŞ TİCARETİ

- AB (27) ülkeleri arasında 2010 yılında 221 milyar dolar ihracat ile ilk sırada yer alarak, AB (27) ülkelerinin toplam makine ihracatının yüzde 31'ini gerçekleştirdi. 2011 yılında ise ülke makine ihracatını yüzde 17 artırarak 259 milyar dolara çıkardı.
- AB (27) ülkeleri arasında 2010 yılında 132 milyar dolar ithalat ile ilk sırada yer alarak, AB(27) ülkelerinin toplam makine ithalatının yüzde 33'ünü gerçekleştirdi. 2011 yılında ise ülke makine ithalatını yüzde 14 artırarak 150 milyar dolara çıkardı.
- 2010 yılında toplam dünya makine ihracatının yüzde 13'ünü gerçekleştirerek ikinci sırada yer aldı.
- 2010 yılında toplam dünya makine ithalatının yüzde 8'ini gerçekleştirerek üçüncü sırada yer aldı.

2007 yılında makine ve aksamları sektöründe dünyanın en önemli tedarikçisi konumunda bulunan Almanya, 2008 yılı itibarıyla sektör birinciliğini Çin'e kaptırdı. Almanya'nın makine ve aksamları sektörü ihracatında ilk sırada yer alan ülkeler sırasıyla Çin, Fransa, ABD, İngiltere ve Avusturya'dır. Almanya'nın makine ihracatında 2010 yılında ilk 15 ülke arasında en büyük oransal artış yüzde 37 ile 15. sırada bulunan Türkiye'ye yönelik ihracatta yaşandı. Söz konusu ihracat değeri 5 milyar dolara ulaştı.

Almanya'nın makine ihracatında başlıca ürün grupları arasında baskı makineleri, motorlar, büro makineleri, transmisyon milleri, rulmanlar, vanalar, pompalar, filtreler, kurutucular, türbinler, turbojetler, hidrolik silindirler, kompresörler yer alıyor. 2001-2010 yılları arasında ülkenin makine sektörü ithalatı 71 milyar dolardan 132 milyar

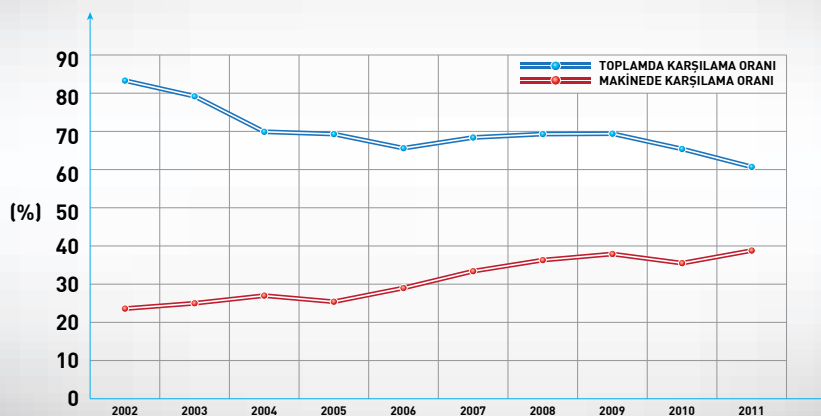
TÜRKİYE İLE ALMANYA ARASINDAKİ MAKİNE VE AKSAMLARI DIŞ TİCARETİ (MİLYON \$ -84. FASIL)

Kaynak: TÜİK verileri

	İHRACATIMIZ	DEĞİŞİM (%)	İTHALATIMIZ	DEĞİŞİM (%)	TOPLAM TİCARET HACMİ	DIŞ TİCARET DENGESİ
2002	458		1.940		2.398	-1.482
2003	612	33,6	2.450	26,3	3.062	-1.838
2004	769	25,7	2.849	16,3	3.618	-2.080
2005	878	14,2	3.462	21,5	4.340	-2.584
2006	1.059	20,6	3.649	5,4	4.708	-2.590
2007	1.510	42,6	4.517	23,8	6.027	-3.007
2008	1.594	5,6	4.386	-2,9	5.980	-2.792
2009	1.100	-31,0	2.901	-33,9	4.001	-1.801
2010	1.287	17,0	3.631	25,2	4.918	-2.344
2011	1.971	53,1	5.078	39,9	7.049	-3.107

TÜRKİYE-ALMANYA DIŞ TİCARETİNDE TOPLAMDA VE MAKİNE SEKTÖRÜNDE SON ON YILDA İHRACATIN İTHALATI KARŞILAMA ORANLARI

Kaynak: TÜİK verileri (Makine Sektörü 84. fasıl itibarıyla)





dolarla ulaşarak yıllık ortalama gerçekleştirdiği yüzde 8 büyüme ile AB (27) ülkeleri arasında ilk sırada yer aldı. 2010 yılında Çin, Almanya'nın makine ithalatında yüzde 17 pay ile birinci sırada bulunuyor. Almanya'nın ithalatında ilk 20 ülke arasında en hızlı artış yüzde 41 artış ile yine Çin'den yapılan ithalatta kaydedildi. Ülkenin ithalatında en önemli ürünler 8471 No'lu GTİP'de yer alan otomatik bilgi işlem makineleri ve üniteleri, 8443 No'lu GTİP'de yer alan matbaacılığa mahsus baskı makineleri ve 8411 No'lu GTİP'de yer alan turbo-jetler, turbo-propeller, diğer gaz türbinleridir. Türkiye ise aynı yıl pazardan yüzde 1,2 pay aldı ve 20. tedarikçi ülke konumunda yer aldı.

Makine sektöründe Almanya mal grupları bazında en fazla motorlar, büro makineleri, türbinler, turbo-jetler, hidrolik silindripler, pompalar, kompresörler, takım tezgahları ve bu makinelerin aksam parçalarını ithal etti. Almanya'nın 84. fasıl itibariyle makine ithalatı dörtlü GTİP bazında incelendiğinde de ilk on ürün grubunun

ülkenin makine ithalatının yüzde 56'sını oluşturduğu görülüyor.

TÜRKİYE-ALMANYA MAKİNE DIŞ TİCARETİ

Almanya, Türkiye'nin makine ihracatında 2011 yılında 2 milyar dolar ve yüzde 17 pay ile ilk sırada yer aldı. Ancak makine ihracatımızda bu denli önemli olan Almanya'nın makine ithalatında 20. sırada olmamız ve payımızın yüzde 1,2 gibi küçük bir oranda olması mevcut potansiyelimizi yeterince değerlendiremediğimiz anlamına geliyor. TÜİK verilerine göre; Almanya ile Türkiye arasındaki makine ve aksamları dış ticaret hacmi son on yılda en yüksek değerine 2011 yılında ulaşarak 7 milyar doları aştı. Almanya, makine sektöründe ülkemizin dış ticaret açığı verdiği bir ülkedir. Sektörde 2011 yılında Almanya'ya ihracatımız yüzde 53 artarken, ithalatımız yüzde 40 oranında yükseldi. 2002-2011 döneminde ise Almanya'ya makine ihracatımız dört katına çıkarken, Almanya'dan makine ithalatımız üç kat artış gösterdi.

Almanya'ya 84. fasıl itibariyle makine ve aksamları ihracatımızda en önemli ürün grubu motorların aksam ve parçalarıdır. 2011 yılında Almanya'ya makine ihracatımızda ilk 20 ürün grubunun tamamında artış kaydedildi. En fazla ihracat artışı da yüzde 455 ile merkezi ısıtma kazanlarında meydana geldi. 2011 yılında Türkiye'nin Almanya'dan 84. fasıl itibariyle en fazla ithal ettiği ürün grupları arasında motorlar, motor aksam parçaları, santrifüjler-sıvı ve gazların arıtılmasına filtre edilmesine mahsus cihazlar, kauçuk ve plastik makineleri yer alıyor. Sektör ithalatında dörtlü GTİP bazında ilk on kalem içerisinde en yüksek ithalat artışı yüzde 223 ile 7. sıradaki, 8445 No'lu GTİP'de yer alan "Dokumaya Elverişli Elyafın Hazırlanması, Eğirme, Katlama, Bükme ve İpliklerin Hazırlanmasına Mahsus Makineler" ürün grubunda yaşandı.

KAYNAKLAR

-TÜİK verileri

-Birleşmiş Milletler İstatistik Bölümü Verileri

-Almanya Ülke Masası Raporu, Ekonomi Bakanlığı, 2012



“DEĞİŞMEYEN SORUNUMUZ VİZE”



ALTAN ARDA
Durmazlar Makina
Satış & Pazarlama Direktörü

“Firmamız aynı zamanda ilk kez ihracat yaptığımız ülke olan Almanya’ya 1975 yılından bu yana ürün gönderiyor. Başlangıçta manuel ve basit motorlu makineler ile başlayan ihracatımız bugün sac işleme sektöründe kullanılan en yüksek teknolojiye sahip ürünler olarak gelişimini sürdürüyor. İhraç ettiğimiz sac işleme makinelerinin başlıcaları arasında CNC lazer sac kesme makineleri ve hatları, CNC punch makineleri, CNC hidrolik abkant pres, makas ve entegrasyonları, rüzgar enerji kuleleri, gemi yapımında, petrokimya tesislerinde kullanılan boruların üretiminde kullanılan CNC kontrollü silindirik makineleri bulunuyor. Alman bileşenleri kullanarak ürettiğimiz makinelerimiz, Alman marketlerinde büyük beğeni topluyor; çünkü kaliteleri orada üretilen makinelerden farksızdır. Yine OEM olarak Alman firmalar için ürettiğimiz makineler de mevcut. Söz konusu ülkeye yönelik gerçekleştirdiğimiz ihracatta herhangi bir sıkıntı yaşamıyoruz. Son yıllarda özellikle 2008 yılı krizi sonrası Alman tedarikçilerin stoklu üretim yapmamaları nedeniyle, verdikleri terminleri zamanında gerçekleştirememeleri gibi konular gündeme geldi. Makine üretiminde kullanılacak

komponentlerin tedarigi (aramalı) sıkıntılı olduğu için bu durum otomatik olarak ihracat kalemlerine yansdığı için bizim üretimimizde de gecikmelere neden oluyor. Ülkeye yapılan ihracatlarda genel olarak bir sorun yok. Mevsimsel nakliye problemleri yaşanabiliyor. Vize her zaman olduğu gibi ihracat yapan firma personeline zaman kaybı ve ek maliyetler getiriyor. Makine imalatında kullanılan bileşenlerin yüksek kalite çözümleri genelde Almanya menşelidir. Bu konuda Alman üreticilerin Türkiye’deki ortak yatırımları hem Almanya’ya, hem de Avrupa Birliği ülkelerine olan ihracatları tetikleyecektir.”

“MÜŞTERİLERİMİZLE PROBLEM YAŞAMIYORUZ”

TURGAY ELMAS
Dirinler
Dış Ticaret Müdürü

“Almanya’ya 1990’lı yıllardan beri ihracat yapıyoruz. Üretimimizde büyük bir paya sahip olan C-tipi ve H-tipi mekanik ve hidrolik preslerimizi ihraç ediyoruz. Almanya’ya ihracatımız bayilerimiz üzerinden yapılıyor ve sevkiyatlarımız ex-work bazında fabrikamız-

dan gerçekleştiriliyor. Bu nedenle ihracatta lojistik ve diğer konularda yaşanan problemlerle müşterilerimiz ilgileniyor. Şimdiye kadar müşterilerimizden yaşanmış bir sorunla ilgili önemli bir bilgi ulaşmadı.”

“ALMANYA, KALİTELİYİ SATIN ALIR”

MEHMET EMİN AKIN
Orta Doğu Rulman Sanayi
Pazarlama ve Satış Müdürü

“ORS teknoloji ve insan kaynakları kullanımındaki başarısı ile üretim kapasitesini artırmak doğrultusunda gerçekleştirdiği ısrarlı ve titiz çalışmalarının sonucunda, bugün kalitesini Türkiye iç pazarında olduğu kadar tüm dünyada da ispatlamış, aranan ve güvenle kullanılan bir rulman markası oldu. ORS artık tüm dünyada tercih edilen ve aranan bir rulman markasıdır. Firmamızın ürettiği ürün gamında tek ve çift sıra bilyalı, konik masuralı, silindirik masuralı, açılabilir temaslı, ve oynak bilyalı rulmanlar bulunuyor. Fransa, Almanya, İtalya, İngiltere, Amerika, Çek Cumhuriyeti, Polonya, Meksika ihracat gerçekleştirdiğimiz ülkeler arasında yer alıyor. Almanya’ya ihracatımız ise yaklaşık 20 seneden bu yana devam ediyor. Söz konusu ülkeye rulman ihracatımızı daha çok kara yoluyla gerçekleştiriyoruz. Almanya’ya

ihracat yaparken herhangi bir zorlukla karşılaşmıyoruz; ancak şöyle bir avantajımız var: Almanya’daki firmalar çok statükocu ve kaliteye çok fazla önem veriyorlar. Dolayısıyla ihracat esnasında diğer ülkelerle rekabet ettiğimiz için kaliteli ürünler üretiyoruz. Almanya harici ülkeler bu durum farklılıklar arz ediyor. Kaliteli ürün yanında Uzak Doğu’nun kalitesiz ürünleri de kullanıldığı için rekabet daha zor oluyor.”

“BİRLİKLE BİRLİKTE HAREKET EDİLMELİ”



AYKUT SELÇUK
Mikropor Makina
Ulusal Satış Sorumlusu

“Avrupa pazarı özellikle de Almanya, Mikropor’un 1987 yılındaki kuruluşunun daha ilk yıllarından itibaren, Mikropor’un birincil odak noktalarından biri olageldi. Bu, günümüzde de artan bir ivme ile devam ediyor. Mikropor gerek kalite anlayışı, gerekse satış sonrası müşteri hizmetleri konusunda Almanya pazarı için beklenen hizmet standartlarını yakalamış olup, ismini alanında en çok tanınanlar arasına yazdırdı. Almanya’ya ihraç ettiğimiz ürünler arasında, basınçlı hava kurutucularından hat filtrelerine, yüksek verimlilikli HEPA filtrelerden her türlü kompresöre uygun Separator’lere kadar çok geniş bir ürün yelpazesini sayabiliriz. Açıkçası ihracat yaptığımız ülkeler

arasında Almanya’yı “problem”i daha az ülkeler arasında görüyorum. Yine de zaman zaman gümrük prosedürlerinde yaşanan aksamalar, bizleri de olumsuz etkileyebiliyor. Bu tip problemlerin çözümünde firma bazlı bireysel çalışmalardan ziyade; Makine ve Aksamları İhracatçıları Birliği nezdinde, kolektif ve etkili çalışmaların daha hızlı sonuç vereceği kanaatindeyim.”

“İŞLERİN SORUNSUZ YÜRÜDÜĞÜ BİR ÜLKE”

DUYGU EREN
Tozmetal
Dış Ticaret Yetkilisi

“Sektöre 1973 yılında adım atan Tozmetal, toz metalürjisi teknolojisini kullanarak üretim yapıyor. Tozmetal, metal tozlarından parça üreterek; başta otomotiv yan sanayii olmak üzere, beyaz eşya ve diğer tüm sektörlere hizmet sunuyor. Ürün gamı bin 500 parçanın üzerinde olan Tozmetal, Türkiye’de sektörünün lideri konumunda yer alıyor. Tozmetal Almanya’ya yaklaşık 25-30 yıldır ihracat gerçekleştiriyor. Ürettiği ürünlerin yüzde 85’inin ihracatını yapan firma; Almanya’ya bu ürünlerin ortalama yüzde 40-45’ini ihraç ediyor. Genellikle kara yolunu kullanarak ürün

gönderimini gerçekleştiriyoruz. Ancak çok acil bir durum söz konusu ise hava yolunu tercih ediyoruz. Almanya’ya ihracatta ise hiçbir problem yaşamıyoruz. Almanya için müşterilerin aynı gün gümrükten mal çekebilecekleri kadar sorunsuz işlerin yürüdüğü bir ülke diyebilirim. Bu durumun avantajları da söz konusu. Almanya ile ilişkilerin ve sürecin hızlı ilerlemesi, ticarete bizim de hızlı olmamızı beraberinde getiriyor.”

MTG’NİN ALMANYA HEDEFLERİ

Makine Tanıtım Grubu Almanya’yı 2012 ve sonrası için hedef pazar olarak belirledi. Bu kapsamda gerçekleştirilmesi planlanan faaliyetler ise şunlardır:

- Almanya’daki fuarlara etkin şekilde katılmak
- Karşılıklı teknik ve tanıtım ziyaretleri gerçekleştirmek
- Almanya’da Türk makine sektörüne ilişkin algı anketi çalışması yapmak
- Makine Tanıtım Grubu çalışmaları hakkında Alman basın yayın organlarını basın bültenleri ile bilgilendirmek
- Türk makine sektörü güncel bilgi ve gelişmelerinin yer aldığı Newsletter’i senede dört kez yayımlamak
- Almanya’da makine alanındaki birlik, örgüt ve dernekleri ile yakın temaslar içinde olmak
- Almanya’da bulunan bazı Ticaret ve Sanayi Odaları, üniversiteler, teknoloji merkezleri ile ortak çalışmalar ve işbirliği yapmak
- Almanya’daki iş adamları dernek ve kuruluşları ile ortak resepsiyonlar, kültürel ve sanatsal etkinlikler düzenlemek





TÜRK SAVUNMA SANAYİİ ALANINDA İLK TÜRK GİRİŞİMCİ ŞAKİR ZÜMRE

Yazan: Atilla ORAL

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

Şakir Zümre, Türk sanayici ve siyaset adamı. Babası Ahmet Bey, annesi Hesna Hanım'dır. 1885'de Varna'da doğdu. Silistrelili Ali Paşa hafitlerindedir. Varna ilkokulu ve Varna Ortaokulu'nda ilk eğitimini aldı. Cenevre Lisesi'nde okudu. (1905) Cenevre Hukuk Fakültesi'ni bitirdi. (1908) Bulgaristan Türkleri içinde Cenevre'de eğitim ve öğretim yapan ilk Türkler'den biriydi. Bulgaristan'a döndüğünde Balçık'ta avukatlık ve ticaretle uğraştı. 1912 yılında Varna'da Zeliha Hanım ile evlendi. Bu evliliğinden 1913 yılında doğan Remziye isimli bir kızı vardır. Bulgaristan'da siyasete atılarak seçimlerde aday oldu. Bulgaristan meclisi Sobranya'da Türk azınlığın Varna Mebusu olarak seçildi. 1. Sobranya'da temsilcisi olduğu Bulgaristan Türkleri'nin haklarını savunmak için çalıştı. Osmanlı Devleti'nin Sofya'da görevlendirdiği Ataşemiliter Yarbay Mustafa Kemal Bey (Atatürk) ile yakın arkadaşlık kurdu. Bulgaristan'ın I. Dünya Savaşı'nda Osmanlı Devleti safında savaşma kararı almasında etkili oldu. Mondros Mütarekesi'nden sonra Bulgar hükümeti tarafından tutuklanarak hapsedildi. I. Dünya Savaşı'ndan önce Bulgaristan'ı Türkiye lehine savaşa sokmak suçuyla yargılandı. Yedi ay süren hapis hayatından sonra Bulgaristan'da iktidarın değişmesi üzerine yeniden özgürlüğüne kavuştu. Kurtuluş Savaşı sırasında Bulgaristan'da gizli faaliyetlerde bulundu. Anadolu'da ve Batı Trakya'da bulunan milli kuvvetlere silah ve cephane sağladı. Makedonya



Şakir Zümre Fabrikası'nda üretilen tayyare bombaları.

İhtilal Cemiyeti üyeleri ile müşterek olarak milli kuvvetlerin faaliyetlerini destekledi. Batı Trakya'da Türk devleti kurulması için çalıştı. Mütareke sırasında İstanbul'da ticaret hayatına

atıldı. Fabrika kurma düşüncesiyle İstanbul'da çeşitli girişimlerde bulundu. Kurtuluş Savaşı'nın zaferle sonuçlanması üzerine Bulgaristan'dan ailesi ile birlikte ayrılarak Türkiye'ye yerleşti.



Yunan hükümetinin açtığı müzakeraya girerek Türk harp endüstrisine büyük bir başarı kazandıran Zümre'nin İzmir'deki Karşıyaka fabrikası

Harp Sanayimizin Büyük Bir Zaferi

**Yunanistan bizden
1,5 milyon liralık
bomba satın alıyor**

G. METAKSAS DIYOR Kİ:

**"Bombaların iyiliğine Olduğu Kadar, Ne
Bizim Tarafımızdan Türkiye'ye, Ne de Tür-
kiye Tarafından Bize Karşı Kullanılmıyo-
cağına da İhtidamımız Vardır..."**

Ankara, 3 (TAN Muhabirinden) — Başlım "Tan", okuyucu-
larına Türk harp endüstrisinin bir zafer haberini veriyorum.
Doğru ve müstefik Yunan hükümetinin bomba müzakerasına etmek ö-
zere açtığı enternasyonal mahiyetli müzakeraya harp sanayii
tekniklerini temsil eden bir çok temsilciler arasında bir Türk firması
da iştirak etmiştir, bu firma İstanbul'da Karşıyaka Harp ve Di-
ğer Endüstriyel Fabrikaları Sahibi, Zümre Zade Şakir firmasıdır.

YAPILAN TECRÜBELER
Atina'da İzzet Başvekil Genel
Muhabirinden de İstanbul'da

4 Şubat 1937 tarihli Tan gazetesinde yayınlanan Şakir Zümre Fabrikası'nın Yunanistan'a yapacağı ihracat haberi.

Savaş sırasında gösterdiği yararlı-
lıklardan dolayı İstiklal Madalyası ile
ödüllendirildi.
1925 yılında İstanbul Haliç'te Karaağaç
mevkiiinde silah ve cephane fabrikası
kurdu. Türk savunma sanayi alanında
ilk Türk girişimci olarak sanayi hayatı-
na atıldı. Şakir Zümre Sanayii Harbiye
ve Madeniye Fabrikası, Ş. Z. Soba,
Ziraat Alet ve Makineleri Fabrikası'nı,
Mermer Sınai ve Ticari Zümreler Türk
Anonim Şirketi'ni kurdu. II. Dünya
Savaşı'nın yokluklar içindeki yıllarında,
güç koşullar altında uzun yıllar üretim
yaptı. Türk ordusunun silah ve cephane
ihtiyaçlarını sağlamak amacıyla çalıştı.
Ürettiği sanayi ürünlerinin ihracatı-
nı gerçekleştirdi. 1950 seçimlerinde
İstanbul'dan CHP milletvekili adayı
oldu. Seçimi kazanamadı. 1950'de CHP
bütün yurttan olduğu gibi İstanbul'da da
büyük oy kaybetmiş ve seçimi DP ka-
zanan iktidar olmuştu. Şakir Zümre
daha sonraki yıllarda aktif siyasetten
uzak durdu. Fransızca ve Bulgarca
dillerini çok iyi biliyordu. Türk Sana-
yi Birliği'nde ikinci başkan, İstanbul
Ticaret ve Sanayi Odası, çeşitli mesleki
ve yardım cemiyetlerine üye idi. 16
Haziran 1966 tarihinde vefat etti.



Şakir Zümre, ürettiği silah ve mühimmatlarla birlikte. (1930'lu yıllar)

Şakir Zümre Fabrikası çeşitli ülkeler-
den siparişler aldı. Yurt dışına satmak
üzere üretimler yapmıştı. İhracat yap-
tığı Yunanistan, Bulgaristan, Polonya,
Mısır, Ürdün, Suriye gibi ülkeler başta
gelir. Şubat 1937'de Yunanistan Ordusu
ile 1,5 milyon liralık anlaşma yaptı.
Gazeteler bu olayı büyük bir milli ve ik-
tisadi bir zafer olarak değerlendirerek
haber yaptı. Polonya'ya satılan Şakir
Zümre Fabrikası'nda üretilmiş tayyare
bombaları, Polonya ordusu tarafından
II. Dünya Savaşı'nda Alman Nazi ordu-
suna karşı kullanıldı.

Türk Savunma Sanayi Tarihi'nde önem-
li bir yeri olan bu fabrika, ülkemize
çok büyük ve unutulmaz hizmetlerde
bulundu. Savaşın yokluklarla dolu
yıllarında ordumuzun silah ve cephane
ihtiyacını karşılayabilmek için yoğun bir
biçimde çalıştı.
II. Dünya Savaşı yıllarında fabrikada
çalışan işçi sayısının 2 bine çıktığı
zamanlar oldu. Bu yıllarda fabrikanın
en büyük sorunlarından biri, uluslara-
rası ulaşım yollarının kapalı ve abluka
altında olmasıydı. Fabrikanın hammad-
de, teknik alet ve makine ihtiyaçlarının



Haliç'te kurulu Şakir Zümre
Harp Sanayi Fabrikası.
(1930'lu yıllar)



Şakir Zümre fabrika yönetim odasında, duvarda asılı fotoğraf Atatürk'ün Sofya'da çekilmiş Yeniçeri kıyafetli resmi. (1930'lu Yıllar)

sağlanması büyük bir sorundu. II. Dünya Savaşı ardından Amerikan hükümeti Türkiye'ye "silah yardımı" yapmaya başladı. Bunun üzerine Şakir Zümre Fabrikası silah ve cephane üretimine son verdi.

Bu tarihten sonra tarım aletleri üretimine yöneldi. Bu defa da Amerika'nın Türkiye'ye yaptığı "Marshall Yardımı" nedeniyle Türkiye'ye bol miktarda Amerikan malı tarım makineleri ithal edildi. Ürettiği tarım aletleri elinde kaldı. Yaptığı yatırımlardan zarar gördü. İktidara gelen hükümetler ithalatçı zümreleriyle yakın ilişkiler kurması sonucu elde ettikleri haksız rekabet doğuran imtiyazlar, diğer sanayi kuruluşları gibi Şakir Zümre Fabrikası'nı da olumsuz yönde etkiledi.

Şakir Zümre yılmadı, pik malzemeden yapılmış her türden sıhhi tesisat malzemeleri, elektrik kofraları gibi ürünler imal etti. İş Bankası kumbaraları, Şakir Zümre'nin uzun yıllar ürettiği meşhur ürünlerden biridir. Türk özel sektöründe imal ettiği, mazotla çalışan, 5 beygir

kuvetinde ilk motor Şakir Zümre Fabrikası'nda üretildi.

Şakir Zümre ismini bir marka haline getiren ve Türk halkının belleğinde iz bırakan, üretmiş olduğu meşhur Şakir Zümre sobalarıdır. Bu sobalar, Türk halkını oluşturan sosyal sınıfların zevkine ve alım gücüne uygun olarak üretiliyordu. Zonguldak, Zümre, Ağaçlı, Alman, Çiftlik ve Köylü modeli Şakir



Zümre soba klasik modellerindendi. Halk arasında "kuzine" olarak adlandırılan fırınlı yemek sobası ise en çok rağbet gören modeller arasındaydı. 1946 Haziran'ında fabrika anonim şirket haline getirildi. Türk sanayinde yarım asırlık yoğun bir sanayi faaliyette bulunan Şakir Zümre, hükümetin gerekli ilgiyi göstermediğini dile getirdi. 1949 yılında bu görüşlerini Ticaret Bakanı'nın da hazır bulunduğu toplantıda bakanın yüzüne karşı söyledi. Şakir Zümre 16 Haziran 1966'da vefat etti. Fabrikası ise 1970'li yıllarda kapandı. Şakir Zümre anılarını ayrıntılı bir biçimde yazmadı. Şakir Zümre'nin yaşadığı ve tanık olduğu çok önemli olaylar bugüne kadar hiçbir araştırmaya konu olmadı. Anı ve belgeleri yıllar sonra ilk kez bu kitapta bir araya getirildi.



Şakir Zümre'nin ürettiği İş Bankası kumbarası



GÖSTERGELER

MART 2012



MAKİNE İHRACATI İLK ÇEYREĞİ ARTIŞLA KAPADI

Makine ve aksamaları ihracatı 2012 yılı Ocak-Mart döneminde geçtiğimiz senenin aynı dönemi ile kıyaslandığında yüzde 21 oranında arttı. 2011 yılı Ocak-Mart döneminde 2 milyar 734 milyon dolar değerinde olan ihracat rakamı, 2012 yılında 3 milyar 305 milyon dolar seviyesine yükseldi.

Makine ve aksamaları sektöründe 2012 yılı ilk çeyreğinde en fazla ihracat klimalar ve soğutma makineleri mal grubunda gerçekleşti. Söz konusu mal grubunda 2012 yılı Ocak-Mart döneminde 727 milyon dolar değerinde ihracat oldu. Listenin ikinci sırasında motorlar ve aksamaları yer aldı. Bu ürün grubunda ihracat 2011 yılının Ocak-Mart döneminde 416 milyon dolar seviyesindeydi. Bu rakam 2012 yılının aynı döneminde 452 milyon dolar oldu. Listenin üçüncü sırasında ise inşaat ve madencilik makineleri yer aldı. Bu sektörde 2012 yılı Ocak-Mart döneminde 273 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleşti.

ABD'YE İHRACATIMIZ ARTTI

Makine sektöründe ihracat gerçekleştirilen ilk 10 ülke listesinde birinci sırada Almanya yer aldı. 2011 yılı Ocak-Mart döneminde 431 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirilen Almanya'ya 2012 yılının aynı döneminde 545 milyon dolar ihracat yapıldı. Listenin ikinci sırasında ise İngiltere var. İngiltere'ye yönelik yapılan ihracatta 2011-2012 yılı Ocak-Mart dönemi kıyaslandığında yüzde 29 oranında artış yaşandığı görülüyor. Listenin üçüncü sırasında ise yüzde 16 oranında artışla Fransa bulunuyor. Listenin dördüncü sırasında buunan ABD'ye ihracat ise yüzde 68 gibi yüksek bir oranda artış sergiledi.



TÜRKİYE MAKİNE İHRACATININ İLK ON ÜLKESİ (2011-2012 YILLARI OCAK-MART)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2011		2012		[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (Ton)	DEĞER (Bin \$)	MİKTAR (Ton)	DEĞER (Bin \$)	MİKTAR	DEĞER
ALMANYA	43.348	431.326	57.449	544.643	32,5	26,3
İNGİLTERE	44.876	180.043	59.999	232.908	33,7	29,4
FRANSA	26.288	153.552	37.909	178.756	44,2	16,4
ABD	6.588	105.599	12.545	177.438	90,4	68,0
RUSYA	15.132	118.476	21.803	156.270	44,1	31,9
IRAK	19.596	102.908	31.081	154.901	58,6	50,5
İTALYA	24.029	138.002	27.244	129.966	13,4	-5,8
İRAN	26.243	155.619	17.376	114.713	-33,8	-26,3
ROMANYA	10.472	103.999	12.287	96.900	17,3	-6,8
AZERBAYCAN-NAHÇ.	8.626	73.122	11.755	79.707	36,3	9,0
TOPLAM	429.354	2.733.985	534.858	3.305.497	24,6	20,9

TÜRKİYE MAKİNE İHRACATI KAYIT RAKAMLARI

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

MAL GRUBU ADI	OCAK-MART 2011		OCAK-MART 2012		[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (Ton)	DEĞER (Bin \$)	MİKTAR (Ton)	DEĞER (Bin \$)	MİKTAR	DEĞER
KLİMALAR VE SOĞUTMA MAKİNELERİ	93.278	472.223	155.295	727.122	66,5	54,0
MOTORLAR, AKSAM VE PARÇALARI	23.241	416.871	29.384	451.788	26,4	8,4
İNŞAAT VE MADENCİLİKTE KULLANILAN MAKİNELER AKS. VE PAR.	63.865	253.858	70.063	273.384	9,7	7,7
DİĞER YIKAMA VE KURUTMA MAKİNELERİ, AKS. PAR.	71.293	247.810	79.950	264.478	12,1	6,7
POMPALAR VE KOMPRESÖRLER	19.348	160.390	21.692	186.366	12,1	16,2
TAKIM TEZGAHLARI	21.961	148.622	22.830	161.053	4,0	8,4
TARIM VE ORMANCILIKTA KULLANILAN MAK. AKSAM VE PARÇALARI	18.732	78.402	27.286	127.780	45,7	63,0
SAVUNMA SAN.İÇİN SİLAH VE MÜHİMMAT	1.969	70.109	2.467	114.920	25,3	63,9
VANALAR	9.623	89.471	11.415	108.983	18,6	21,8
GIDA SANAYİİ MAKİNELERİ, AKS. VE PARÇ.	15.201	98.668	14.362	104.675	-5,5	6,1
REAKTÖRLER VE KAZANLAR	12.434	97.720	13.487	92.604	8,5	-5,2
HADDE VE DÖKÜM MAKİNELERİ, KALIPLAR, AKS. VE PARÇALARI	10.697	74.146	12.266	88.783	14,7	19,7
ISITICILAR VE FIRINLAR	6.376	62.127	8.741	71.441	37,1	15,0
TEKSTİL VE KONFEKSİYON MAKİNELERİ AKS. VE PAR.	14.223	78.172	11.300	68.475	-20,6	-12,4
YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEMeye MAHSUS MAK. AKS. VE PAR.	8.617	41.741	13.662	63.235	58,5	51,5
TÜRBİNLER, TURBOJETLER, HİDROLİK SİLİNDİR VE AKSAM-PARÇALARI	3.062	42.979	2.308	60.610	-24,6	41,0
BÜRO MAKİNELERİ	1.588	35.972	711	32.842	-55,2	-8,7
RULMANLAR	2.629	28.326	2.819	30.808	7,2	8,8
AMBALAJ MAKİNALARI	1.127	27.457	1.287	28.596	14,2	4,1
KAUÇUK, PLASTİK, LASTİK İŞLEME VE İMALATINA AİT MAKİNELER	2.380	24.035	2.099	25.630	-11,8	6,6
KAĞIT İMALİNE VE MATBAACILIĞA MAHSUS MAKİNELER	1.810	13.103	1.376	10.693	-24,0	-18,4
DERİ İŞLEME VE İMALAT MAKİNELERİ AKS. VE PAR.	446	2.002	374	1.583	-16,2	-20,9
DİĞER MAKİNELER , AKSAM VE PARÇALAR	25.454	169.785	29.684	209.648	16,6	23,5
TOPLAM	429.354	2.733.985	534.858	3.305.497	24,6	20,9



VANALAR

Türkiye'nin makine sektörü ihracatında önemli alt sektörler arasında bulunan vanalar, 2012 yılı Ocak-Mart döneminde yüzde 22 oranında artış sergiledi. Söz konusu sektör ihracatı geçtiğimiz senenin aynı döneminde 89 milyon dolar değerindeyken 2012 yılının Ocak-Mart döneminde bu rakam 109 milyon dolar seviyesine yükseldi.

Vanalar ürün grubunda 2012 yılı ilk çeyreğinde yüzde 31 oranında artışın yaşandığı Almanya'ya geçtiğimiz sene 12 milyon dolar değerinde vana ihracatı yapıldı. Bu rakam 2012 yılının aynı döneminde 16 milyon dolar seviyesine yükseldi. İkinci sırada ise Irak yer aldı. 2012 yılı Ocak-Mart döneminde söz konusu ülkeye 9 milyon dolar değerinde ihracat yapıldı. Kaydadeğer artışın yaşandığı Mısır'a ise 2012 yılı Ocak-Mart döneminde 8 milyon dolar değerinde vana ihraç edildi. Listenin dördüncü sırasında ise Rusya yer aldı. Rusya'ya 2012 yılının Ocak-Mart döneminde 6 milyon dolar değerinde ürün ihraç edildi. Yüzde 82 oranında artışla en fazla artış gösteren ülkeler listesinde de yer bulan söz konusu ülkeye geçtiğimiz senenin ilk üç ayında 3 milyon dolar vana ihracatı gerçekleşti. İlk beş ülke tablosunda, İran beşinci sırada bulunuyor.



VANALAR İHRACATINDA İLK ON ÜLKE (2011 ve 2012 Yılları Ocak-Mart Dönemi)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2011 YILI			2012 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (Kg)	DEĞER (\$)	\$/kg	MİKTAR (Kg)	DEĞER (\$)	\$/kg	MİKTAR	DEĞER
ALMANYA	1.641.329	12.208.374	7,4	2.126.219	15.974.638	7,5	29,5	30,8
IRAK	711.529	6.786.101	9,5	968.025	8.705.364	9,0	36,0	28,3
MISIR	194.499	2.243.286	11,5	753.833	7.584.723	10,1	287,6	238,1
RUSYA	309.038	3.353.231	10,9	481.391	6.108.443	12,7	55,8	82,2
İRAN	371.250	5.770.787	15,5	335.476	5.478.942	16,3	-9,6	-5,1
AZERBAYCAN	321.787	3.909.018	12,1	484.957	5.024.138	10,4	50,7	28,5
LİBYA	166.667	2.984.354	17,9	460.982	4.979.264	10,8	176,6	66,8
HOLLANDA	446.056	2.710.548	6,1	498.746	3.527.333	7,1	11,8	30,1
ABD	190.869	3.428.794	18,0	169.628	3.324.179	19,6	-11,1	-3,1
FRANSA	384.042	3.244.894	8,4	327.050	3.282.214	10,0	-14,8	1,2
ÜRÜN GRUBU TOPLAMI	9.622.538	89.470.736	9,3	11.415.272	108.984.299	9,5	18,6	21,8

TARIM VE ORMANCILIK MAKINELERİ



Tarım ve ormancılık makineleri ihracatımız 2012 yılının Ocak-Mart döneminde artış yaşadı. Değer bazında geçtiğimiz yılın Ocak-Mart dönemine kıyasla yüzde 63 oranında artış yakalayan tarım ve ormancılık makineleri ihracatı 128 milyon dolar seviyesine ulaştı.

Tarım ve ormancılık makineleri sektörü ihracatımızın en fazla olduğu ülke ABD olarak belirlendi. Söz konusu ülkeye yapılan ihracatımızda büyüme yaşandı. ABD'ye olan ihracatımız 2012 yılının Ocak-Mart

döneminde 20 milyon dolar seviyesine yaklaştı. İlk 10 ülke sıralamasında ikinci sırada ise Irak yer alıyor. Irak'a yönelik gerçekleşen ihracatımız 2011 yılının Ocak-Mart döneminde 4 milyon dolar seviyesinde bulunuyordu. 2012 yılı Ocak-Mart döneminde ise Irak'a tarım ve ormancılık makineleri ihracatımızda yüzde 200 oranında artış meydana gelerek 13 milyon dolar seviyesine yakaladı. Üçüncü sırada ise Azerbaycan yer alıyor. Azerbaycan'a yapılan sektör ihracatı 2012 yılının ilk çeyreğinde 6 milyon doları aştı. Dör-

düncülük ve beşincilik koltuğunda ise sırasıyla Fransa ve İtalya yer alıyor. Fransa'ya olan ihracatımız yüzde 75 oranında artarken İtalya'ya ihracat yüzde 24 oranında geriledi. Tarım ve ormancılık makineleri sektörü Türkiye geneli ihracat tablosunda en fazla artışın yüzde 581 oranıyla ABD'ye gerçekleştiği dikkat çekiyor. ABD'den sonra ikinci sırada yüzde 552 oranında artışla Cezayir yer alıyor. Almanya ise yüzde 426 oranında artışla üçüncülük koltuğunda oturuyor.

TARIM VE ORMANCILIK MAKİNELERİ İHRACATINDA İLK ON ÜLKE (2011 ve 2012 Yılları Ocak-Mart Dönemi)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2011 YILI			2012 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (Kg)	DEĞER (\$)	\$/kg	MİKTAR (Kg)	DEĞER (\$)	\$/kg	MİKTAR	DEĞER
ABD	406.658	2.889.904	7,1	2.750.721	19.682.268	7,2	576,4	581,1
IRAK	841.386	4.299.001	5,1	3.133.873	12.910.579	4,1	272,5	200,3
AZERBAIJAN	853.459	2.697.885	3,2	1.577.357	6.209.140	3,9	84,8	130,1
FRANSA	888.465	3.304.688	3,7	1.670.027	5.769.376	3,5	88,0	74,6
İTALYA	1.797.668	7.339.905	4,1	1.673.695	5.595.252	3,3	-6,9	-23,8
FAS	798.383	2.346.306	2,9	1.317.690	4.777.199	3,6	65,0	103,6
CEZAYİR	131.922	627.430	4,8	869.083	4.087.971	4,7	558,8	551,5
BULGARİSTAN	475.807	2.580.240	5,4	722.975	3.944.371	5,5	51,9	52,9
POLONYA	152.823	1.066.617	7,0	563.776	3.816.878	6,8	268,9	257,8
ALMANYA	178.714	719.522	4,0	516.169	3.784.983	7,3	188,8	426,0
ÜRÜN GRUBU TOPLAMI	18.732.417	78.401.700	4,2	27.285.885	127.779.594	4,7	45,7	63,0



TÜRBİN, TURBOJET, HİDROLİK SİLİNDİRLER

Türbin, turbojet, hidrolik silindirler ihracatımız 2012 yılı Ocak-Mart döneminde artış kaydetti. 2011 yılının Ocak-Mart dönemi ile kıyaslandığında yüzde 41 oranında artış gösteren türbin, turbojet, hidrolik silindirler ihracatımız 60 milyon dolar seviyesine yükseldi. Türkiye geneli türbin, turbojet, hidrolik silindirler ihracatının ilk sırasında ABD yer aldı. Söz konusu ülkeye 2012 yılının Ocak-Mart döneminde 39 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleşti. Sektör ihracatında yüzde 70 oranında artışla Fransa ikinci sırada yer aldı. Fransa'ya 2011 yılının Ocak-Mart döneminde 3 milyon dolar değerinde türbin, turbojet, hidrolik silindirler ihraç edildi. Bu rakam 2012 yılının aynı döneminde 5 milyon dolar seviyesine yükseldi. Üçüncü sırada yer alan Avusturya'ya ise 2011 yılı ilk çeyrekte ihracatımız 2,4 milyon dolar değerini aştı. Bu ülkeye 2012 yılının aynı döneminde 3 milyon doları geçen türbin, turbojet, hidrolik silindirler ihraç edildi. Dördüncü ve beşinci sırada ise sırasıyla Almanya ve İspanya yer aldı. Almanya'ya olan sektör ihracatı 2012 yılının Ocak-Mart döneminde 1,3 milyon dolar seviyesini geçti. İspanya ise yüzde 256 oranında artış yaşayarak beşinci sırada yer aldı. İspanya'ya yönelik gerçekleşen türbin,



turbojet, hidrolik silindirler ihracatımız 2011 yılının Ocak-Mart döneminde 347

bin dolar seviyesinde iken 2012 yılının aynı döneminde 1 milyon doları aştı.

TÜRBİN, TURBOJET, HİDROLİK SİLİNDİRLER İHRACATINDA İLK ON ÜLKE (2011 ve 2012 Yılları Ocak-Mart Dönemi)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2011 YILI			2012 YILI			[%] DEĞİŞİM	
	MİKTAR (Kg)	DEĞER (\$)	\$/kg	MİKTAR (Kg)	DEĞER (\$)	\$/kg	MİKTAR	DEĞER
ABD	64.051	22.104.845	345,1	75.665	38.758.552	512,2	18,1	75,3
FRANSA	78.351	2.891.927	36,9	143.684	4.911.834	34,2	83,4	69,8
AVUSTURYA	516.729	2.436.656	4,7	660.231	3.410.990	5,2	27,8	40,0
ALMANYA	76.161	1.163.730	15,3	110.985	1.355.899	12,2	45,7	16,5
İSPANYA	867	347.084	400,2	16.435	1.236.462	75,2	1.795,0	256,2
İRAN	956.080	3.267.277	3,4	253.466	1.077.883	4,3	-73,5	-67,0
BELÇİKA	6.017	567.633	94,3	12.101	924.872	76,4	101,1	62,9
SUUDİ ARABİSTAN	253.762	977.675	3,9	166.686	725.326	4,4	-34,3	-25,8
NORVEÇ	0	0	-	1.912	686.396	358,9	-	-
HOLLANDA	26.145	396.477	15,2	32.550	543.334	16,7	24,5	37,0
ÜRÜN GRUBU TOPLAMI	3.061.696	42.979.104	14,0	2.307.709	60.610.209	26,3	-24,6	41,0

YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEME MAKİNELERİ

2012 yılı Ocak-Mart döneminde yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatımız 63 milyon dolar seviyesine yükseldi. Yüzde 52 ile ihracatta önemli ölçüde değer kazanan söz konusu ürün grubunda 2011 yılı Ocak-Mart döneminde ihracat 42 milyon dolar değerindeydi. Sektörde Rusya'ya ihracat yüzde 31 oranında arttı. Türkiye geneli yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihracatında Rusya birincilik koltuğuna oturdu. 2011 yılı Ocak-Mart döneminde 5 milyon dolar değerinde ihracat gerçekleştirilen söz konusu ülkeye ihracat, 2012 yılının Ocak-Mart döneminde 7 milyon dolar seviyesine yükseldi. Listenin ikinci sırasında ise Fas yer aldı. Anılan ülkeye yüzde 803 oranında ihracat artışı sağlandı. Fas'a 2011 Ocak-Mart döneminde 718 bin dolar değerinde ürün ihraç edilirken 2012 yılının aynı döneminde 6 milyon dolar seviyesini geçti. Irak yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri sektörü ihracatında üçüncü sırada yer aldı. Irak'a 2011 yılının Ocak-Mart döneminde 3 milyon dolar değerinde ürün ihraç edilirken 2012 yılının aynı döneminde 5 milyon dolar değerine yaklaşıldı. Kazakistan ve Azerbaycan ise yük kaldırma,

taşıma ve istifleme makineleri sektöründe ülkemizin en fazla ihracat gerçekleştirdiği dördüncü ve beşinci ülke olarak listede yer aldı. Kazakistan'a 2012 yılının Ocak-Mart döneminde 4 milyon dolar değerinde yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri ihraç edildi. Beşinci sırada yer alan Azerbaycan'a ise 2012 yılının Ocak-Mart döneminde 3 milyon dolar değerinde ürün gönderildi. Yük kaldırma, taşıma ve istifleme makineleri sektöründe en fazla artışın gözlemlendiği ülke yüzde 803 oranıyla Fas oldu. Ukrayna yüzde 582 oranıyla ikinci, Polonya yüzde 390 oranıyla üçüncü ülke oldu.



YÜK KALDIRMA, TAŞIMA VE İSTİFLEME MAKİNELERİ İHRACATINDA İLK ON ÜLKE (2011 ve 2012 Yılları Ocak-Mart Dönemi)

Kaynak: Tüm İhracatçı Birlikleri Kayıtları

ÜLKE	2011 YILI			2012 YILI			(%) DEĞİŞİM	
	MİKTAR (Kg)	DEĞER (\$)	\$/kg	MİKTAR (Kg)	DEĞER (\$)	\$/kg	MİKTAR	DEĞER
RUSYA	752.374	5.359.771	7,1	1.813.261	7.002.483	3,9	141,0	30,6
FAS	198.347	718.491	3,6	1.331.710	6.489.564	4,9	571,4	803,2
IRAK	797.030	3.073.069	3,9	1.406.066	4.850.778	3,4	76,4	57,8
KAZAKİSTAN	125.029	755.211	6,0	502.432	3.529.145	7,0	301,9	367,3
AZERBAIJAN	469.276	2.308.559	4,9	611.751	3.162.758	5,2	30,4	37,0
POLONYA	82.782	490.560	5,9	730.953	2.404.502	3,3	783,0	390,2
ABD	331.986	1.676.292	5,0	395.322	2.360.839	6,0	19,1	40,8
ROMANYA	228.944	887.875	3,9	363.636	1.981.179	5,4	58,8	123,1
SUUDİ ARABİSTAN	257.976	1.143.692	4,4	379.001	1.921.091	5,1	46,9	68,0
UKRAYNA	82.442	269.401	3,3	401.984	1.836.644	4,6	387,6	581,8
ÜRÜN GRUBU TOPLAMI	8.617.373	41.740.691	4,8	13.662.327	63.236.000	4,6	58,5	51,5

**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 TUP 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

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



TÜRKİYE'NİN SEKTÖRLERE GÖRE İHRACATI -1000 \$

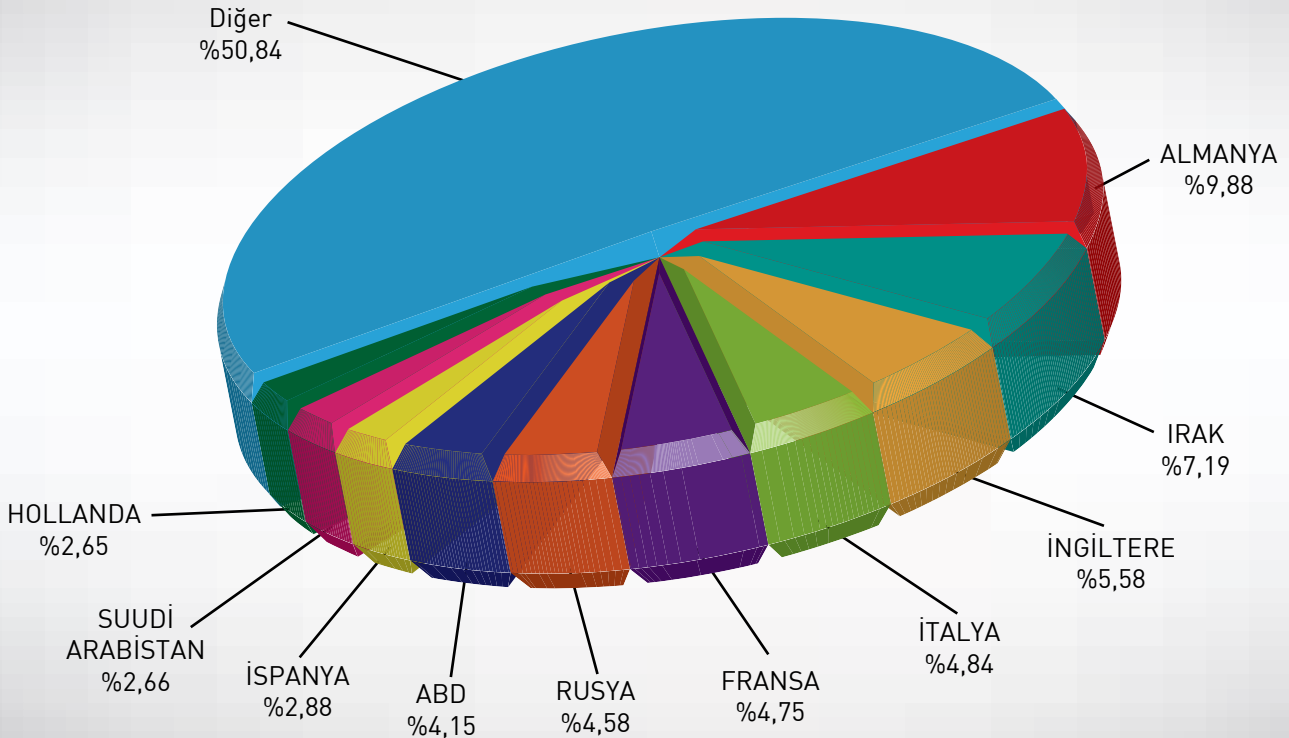
SEKTÖRLER	MART				SON 12 AY			
	2011	2012	Değişim ('12/'11)	Pay(12) (%)	2010-2011	2011-2012	Değişim ('12''11/'11-'10)	Pay ('11-'12) (%)
I. TARIM	1.477.004	1.675.883	13,47	13,29	15.758.249	18.404.974	16,80	13,31
A. BİTKİSEL ÜRÜNLER	1.097.236	1.195.341	8,94	9,48	11.682.909	13.372.044	14,46	9,67
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mam.	438.874	535.705	22,06	4,25	4.326.698	5.759.421	33,11	4,16
Yaş Meyve ve Sebze	216.570	194.561	-10,16	1,54	2.329.278	2.207.137	-5,24	1,60
Meyve Sebze Mamulleri	94.661	103.260	9,08	0,82	1.139.938	1.229.050	7,82	0,89
Kuru Meyve ve Mamulleri	112.481	107.021	-4,85	0,85	1.310.919	1.370.098	4,51	0,99
Fındık ve Mamulleri	130.201	138.025	6,01	1,09	1.625.323	1.786.632	9,92	1,29
Zeytin ve Zeytinyağı	18.288	19.498	6,62	0,15	170.139	185.372	8,95	0,13
Tütün ve Mamulleri	74.347	86.830	16,79	0,69	719.124	760.460	5,75	0,55
Süs Bitkileri	11.814	10.440	-11,63	0,08	61.491	73.874	20,14	0,05
B. HAYVANSAL ÜRÜNLER	104.072	147.818	42,03	1,17	1.033.831	1.523.407	47,36	1,10
Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller	104.072	147.818	42,03	1,17	1.033.831	1.523.407	47,36	1,10
C. AĞAÇ VE ORMAN ÜRÜNLERİ	275.696	332.725	20,69	2,64	3.041.509	3.509.523	15,39	2,54
Ağaç Mamulleri ve Orman Ürünleri	275.696	332.725	20,69	2,64	3.041.509	3.509.523	15,39	2,54
II. SANAYİ	9.905.790	10.625.361	7,26	84,27	98.402.758	113.899.012	15,75	82,36
A. TARIMA DAYALI İŞLENMİŞ ÜRÜNLER	966.627	1.047.086	8,32	8,30	9.723.274	11.208.204	15,27	8,10
Tekstil ve Hammaddeleri	733.006	727.453	-0,76	5,77	6.986.547	7.937.129	13,61	5,74
Deri ve Deri Mamulleri	112.330	151.033	34,46	1,20	1.383.820	1.516.837	9,61	1,10
Halı	121.291	168.599	39,00	1,34	1.352.907	1.754.238	29,66	1,27
B. KİMYEVİ MADDELER VE MAM.	1.296.710	1.650.070	27,25	13,09	13.236.085	16.501.612	24,67	11,93
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	1.296.710	1.650.070	27,25	13,09	13.236.085	16.501.612	24,67	11,93
C. SANAYİ MAMULLERİ	7.642.453	7.928.206	3,74	62,88	75.443.398	86.189.196	14,24	62,32
Hazırlanmış ve Konfeksiyon	1.414.220	1.489.664	5,33	11,82	15.089.974	16.209.976	7,42	11,72
Otomotiv Endüstrisi	1.933.301	1.916.507	-0,87	15,20	17.931.255	20.490.048	14,27	14,82
Gemi ve Yat	166.470	94.218	-43,40	0,75	1.226.895	1.262.426	2,90	0,91
Elektrik - Elektronik Mak. Bilişim	924.386	1.138.340	23,15	9,03	10.059.431	11.694.568	16,25	8,46
Makine ve Aksamları	427.589	466.910	9,20	3,70	4.193.651	5.267.201	25,60	3,81
Demir ve Demir Dışı Metaller	545.886	579.746	6,20	4,60	5.451.513	6.357.015	16,61	4,60
Çelik	1.382.703	1.341.525	-2,98	10,64	13.388.211	15.624.528	16,70	11,30
Çimento, Cam, Seramik ve Toprak Ürünleri	273.869	281.785	2,89	2,23	3.117.777	3.165.779	1,54	2,29
Mücevher	147.467	136.066	-7,73	1,08	1.290.702	1.674.143	29,71	1,21
Savunma ve Havacılık Sanayii	63.979	123.634	93,24	0,98	320.028	563.823	76,18	0,41
İklimlendirme Sanayii	353.992	351.816	-0,61	2,79	3.309.576	3.806.839	15,02	2,75
Diğer Sanayi Ürünleri	8.590	7.996	-6,91	0,06	64.386	72.848	13,14	0,05
III. MADENCİLİK	278.180	306.939	10,34	2,43	3.755.597	3.885.062	3,45	2,81
Madencilik Ürünleri	278.180	306.939	10,34	2,43	3.755.597	3.885.062	3,45	2,81
İhracatçı Birlikleri Kaydından Muaf İhracat					1.410.689	2.102.563	49,05	1,52
T O P L A M (*)	11.660.974	12.608.184	8,12	100	119.327.294	138.291.610	15,89	100

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

TÜRKİYE'NİN ÜLKELERE GÖRE İHRACATI (1000 \$)

	ÜLKE	OCAK	ŞUBAT	MART	KÜMÜLATİF	% PAY
1.	ALMANYA	1.039.379,16	1.074.251,65	1.272.966,55	3.386.597,35	9,88
2.	IRAK	751.089,62	795.377,78	918.031,05	2.464.498,45	7,19
3.	BİRLEŞİK KRALLIK	625.300,04	616.506,94	672.382,16	1.914.189,14	5,58
4.	İTALYA	511.853,99	518.000,31	630.433,12	1.660.287,41	4,84
5.	FRANSA	510.765,60	545.306,81	572.371,67	1.628.444,08	4,75
6.	RUSYA FEDERASYONU	441.856,05	513.106,64	614.554,91	1.569.517,60	4,58
7.	BİRLEŞİK DEVLETLER	456.585,43	486.305,69	481.071,63	1.423.962,75	4,15
8.	İSPANYA	294.949,86	301.531,76	390.977,49	987.459,11	2,88
9.	SUUDİ ARABİSTAN	324.496,06	321.783,30	267.024,46	913.303,82	2,66
10.	HOLLANDA	300.473,88	302.375,03	304.440,08	907.289,00	2,65
11.	MISIR	277.368,66	257.078,41	362.816,59	897.263,66	2,62
12.	BAE	245.099,00	269.511,54	326.922,26	841.532,79	2,46
13.	İRAN (İSLAM CUM,)	226.364,90	234.299,46	217.295,08	677.959,44	1,98
14.	ROMANYA	193.795,38	205.061,11	230.576,78	629.433,27	1,84
15.	BELÇİKA	186.578,57	210.450,16	220.962,96	617.991,69	1,80
16.	ÇİN HALK CUMHURİYETİ	231.254,49	167.798,88	202.344,80	601.398,17	1,75
17.	AZERBAYCAN-NAHÇIVAN	181.270,09	173.525,84	221.052,69	575.848,62	1,68
18.	İSRAİL	158.766,48	196.511,26	205.287,90	560.565,64	1,64
19.	LİBYA	126.977,59	231.071,19	176.656,96	534.705,73	1,56
20.	POLONYA	123.781,81	164.313,22	180.085,99	468.181,02	1,37
	İLK 20 ÜLKE TOPLAM				23.260.429	67,86
	GENEL TOPLAM				34.275.603	100,00

TÜRKİYE'NİN ÜLKELERE GÖRE İHRACATI (OCAK-MART 2012 DÖNEMİ)





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

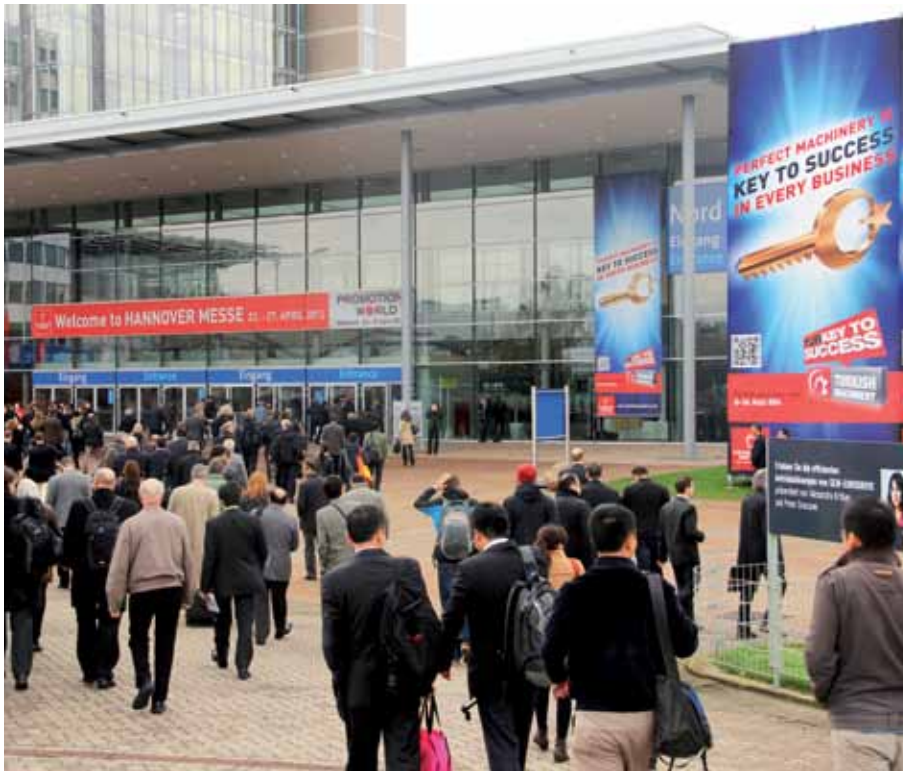


moment
EXPO
in English



A HANNOVER MESSE CLASSIC

LIKE IN THE PREVIOUS YEARS, MTG LEFT ITS MARK ON HANNOVER MESSE, THE BIGGEST INDUSTRY FAIR IN THE WORLD. THANKS TO THE ADVERTISEMENTS FEATURING THE MOTTO “KEY TO SUCCESS,” IT WAS UNDERLINED THAT TURKISH MACHINERY IS THE KEY TO SUCCESS.



conference was held to promote the Turkish machinery sector to foreign press members. At the conference, a presentation on the Turkish machinery sector was shown and a session was held to answer the press members' questions.

TURKEY: THE THIRD GREAT

At Hannover Messe 2012, which 187 Turkish companies attended, Turkey ranked third among the countries with the highest number of attendants, behind China and Italy. As a result of the Turkish companies' great interest in the fair, combined with MPG's advertisement campaign "key to success", Turkey made a big impact throughout the fair. Executives of Turkish companies stated that they see Hannover Messe as the meeting point of the world in the field of industry and they attended the fair to meet their customers and also get to know new customers to increase their export.

MAIN THEME: GREEN-FRIENDLY MANUFACTURING

It has been stated that Hannover Messe 2012, organized on an area of 150 thousand square meters, has been the best among the editions of this fair since 2006 in terms of attendants and visitors. Furthermore, new exhibition areas have been opened, which did not exist between 2008 and 2010. Hannover Messe 2012, which featured the main theme "sustainability and green-friendly manufacturing," hosted events that focused on green-friendly manufacturing in its all aspects. Conferences were held to provide information concerning the solutions, processes and designs that can help companies with their adaptation process to green-friendly manufacturing.

Hannover Messe, the leading industry technology fair in the world, which celebrated its 65th anniversary this year, was held in Germany between April 23 and 27. MPG, which left its mark on the fair in the previous years with its motto "Clockwise," was active this year, too, underlining with its advertisement campaign "key to success" that Turkish machinery is the key to success. Starting from the airport, MPG advertisements were everywhere to see, around the fair hall, on the giant towers at the main entrance, on the cubes in the fair hall and on buses. Besides, the attendants and visitors were given information about the current situation and competence of the Turkish machinery sector at the MPG stand in the 4th hall.

MPG MADE CONTACTS

Executives of MPG, which attracted a great deal of interest thanks to its advertisements throughout Hannover Messe 2012, held talks with senior German executives and gave the foreign press members information about the Turkish machinery sector at a press conference. The MPG group consisted of Sevda Kayhan Yılmaz, Member of the Executive Board and Germany Project Officer, and Ali Eren, another Member of the Executive Board. On the inauguration day of the fair, Jörg Bude, Minister of Economy of Lower Saxony, visited the MPG stand and held talks with Sevda Kayhan Yılmaz and Ali Eren to seek ways to improve the cooperation between Turkey and Germany. On the second day, a press

“AVAILABLE ONLY 7/24”

WE HAVE LEARNED ABOUT EXIMBANK'S PLANS FOR THE YEAR 2012 FROM TÜRK EXIMBANK VICE GENERAL MANAGERS MESUT GÜRSOY AND ALAADDİN METİN. STATING THAT THEY SERVE THE TURKISH MACHINERY SECTOR 7 DAYS 24 HOURS, EXIMBANK EXECUTIVES INFORMED US ABOUT THE LOAN PROGRAMS OFFERED TO THE MACHINERY SECTOR.

To support the machinery exporters, Machinery and Accessories Exporters Union and Türk Eximbank signed a “Country Buyer Loan Program” agreement in December 2010. Türk Eximbank, one of the foundations that will make contribution to the efforts to help Turkey's export increase to 500 billion dollars in 2023, has been offering the machinery exporters medium and long term loans since two years. Within the scope of this program, which aims to increase the machinery export by solving foreign buyers' problems about obtaining finance, exporters active in the machinery manufacturing sector are provided buyer loans with a maximum five-year term. Promising to provide the Turkish machinery manufacturers with medium and long term country buyer loans, export loan insurance and focus on warranty activities within the Country Buyer Loan Program, Türk Eximbank executives assessed the sector's situation in the meantime and explained the conveniences they are planning to provide within the scope of the 2012 vision.

Could you give some information about the foundation, structuring and aims of Eximbank?

Mesut GÜRSOY: With its short, medium and long term cash and non-cash loan programs, Türk Eximbank, the only official export financing institution in our country, supports the exporters, export-oriented manufacturers and entrepreneurs active abroad. In addition, our bank securitizes the exporters' assets, which emerge from their export of goods and services, against commercial and political risks under



its Short Term Export Loan Insurance program.

What is the difference of your bank in terms of the services offered?

Alaaddin METİN: First of all, insurance culture will become more widespread in our country thanks to Türk Eximbank. Therefore, all operations will be carried out under guarantee. Besides that, there are some conveniences offered by the Central Bank under optimal conditions. Without receiving support from the central institutions, it is almost impossible to provide sources with a very low rate. However, we will provide such sources as loans thanks to the insurance that will be offered. We have not done anything yet regarding pre-shipment financing. We definitely demand a letter of guarantee issued by a bank or a similar first class guarantee. However, this brings a big financial load to the companies and at the same time it is problematic

for some of them to provide guarantee through a bank by using their real estate as a security for the loan.

Mesut GÜRSOY: Eximbank and the other commercial banks do not compete, they complement each other. There are some markets, for which banks are unwilling to take any risks; in such situations, Eximbank steps in. An example for this can be Iraq. Commercial banks may not act confidently here, so Eximbank steps in. It does not allow a market active for years to be lost in periods of political and economic crisis. It takes risk on behalf of the state, because it does not want to let a gained market be lost, it carries out activities there with public finance and it supports the export. Use of instruments that have not been previously used as loan security instruments in countries such as Turkey may not be realized in a short time. This is an approach that would change the tradition and the system.



SIX STRONG WOMEN IN THE MACHINERY SECTOR

KAYAHAN GROUP, ONE OF THE COMPANIES THAT EMPLOY THE HIGHEST NUMBER OF PROFESSIONAL WOMEN IN THE TURKISH MACHINERY INDUSTRY, HAS BEEN ACTIVE IN KONYA SINCE 1950. WE HAVE MADE AN INTERVIEW ABOUT THE MACHINERY SECTOR WITH SIX PROFESSIONAL WOMEN WORKING FOR KAYHAN, ALL OF THEM SENIOR EXECUTIVES OF THE COMPANY.

Sevda Kayhan, Chairman of the Executive Board, Deniz Genez Aydın, Vice General Manager of Financial and Administrative Affairs and Total Quality Director, Fatma Balta, Director of Financial Affairs, Sevsen Kayhan Korkut, Director of Order Management and Hansen Kayhan Cenge, Overseas Purchasing Manager. Six strong professional women of the Turkish machinery sector active under the brand Kayhan... With these successful woman managers who work for the same company and are among those shaping the sector for years, we mentioned the machinery sector and the importance of being a professional woman.



Ms. Sevda Kayhan, is it difficult to work as a woman in a male-dominated sector?

This is a frequently asked question, which is very difficult for me to answer. The only missing part is "whether it is difficult in Konya," which they generally add to your question. But if you consider it from the senior managers' and bosses' point of view, it is in fact more demanding to be a man working in this sector. Because if you are a male industrialist, the society expects you to play the role of an "agha." If someone tries to fulfill this expectation, they may be trapped in arrogance as it is a possible human attitude. This situation is unfavourable. If you are a woman, they will never see you as an agha. Another difficulty of being a man in this sector is the issue of timing the delegation of authority within a family, just like in the leadership wars in nature, and deciding

to whom the authority will be passed on. This leads to frictions in the family. I call this a "testosteron poisoning." Women have hormonal shields, they are more agreeable and understanding and this is an advantage.

Ms. Deniz Genez Aydın, how can the difference between men and women be reduced to a minimum level?

There is a difference even between women and men with the same educational background when it comes to perceiving and assessing things. So, this difference inevitably exists between those from different disciplines. The way to minimize this, in my opinion, is to work in interdisciplinary project groups composed of both women and men. I think we can manage to restructure all the opera-

tions within the business in time so as to replace the traditional hierarchical working style with a project-based one.

Ms. Fatma Balta, what methods can be applied to increase the number of professional women in the sector?

The majority of the professional women in the sector work in the administrative staff. Regular working hours, weekend holidays, appropriate application of pregnancy and maternity leave policies and elimination of the workers' fear of losing their job after such periods, payments of salaries according to the job and not the gender will all trigger an increase the number of professional women in the sector, who can easily convert their knowledge and skills into efficiency in their jobs.

WORLD IS UNDER PROTECTION OF MACHINERY INDUSTRIALISTS

EXPORTS OF THE TURKISH TREATMENT FACILITIES AND FILTER SECTOR REGISTERED AN INCREASE OF 32 PERCENT IN 2011 AND REACHED 273 MILLION DOLLARS. IT WAS OBSERVED THAT THE MAJOR EXPORT PARTNER OF THE SECTOR IN 2011 WAS GERMANY. THE LEADING ITEM IN TURKEY'S TREATMENT FACILITIES AND FILTER EXPORT WAS THE PRODUCT GROUP "AIR FILTERS."

Exports of the Turkish treatment systems and filter sector amounted to 207 million dollars in 2010. It registered an increase of 32 percent in 2011 and reached 273 million dollars. Among the countries to which Turkey exports treatment systems and filters, Germany ranked first in 2011 with 51 million dollars. Iraq followed Germany with 21 million dollars and Belgium ranked third with 15 million dollars. Among the top ten export partners, Ukraine (1.328,3 percent), Russia (128,2 percent) and Syria (119,3 percent) were the countries that registered the highest export increase rates. No decrease was recorded in Turkey's treatment systems and filters sector's export to these ten major partners.

GERMANY IS THE WORLDWIDE EXPORT LEADER

According to the United Nations (UN) Statistics Division data, treatment systems and filters export, which amounted to 37,3 billion dollars in 2009, increased by 16 percent in 2010 and reached 43 billion dollars. Germany ranked first in the export of treatment systems and filters. Germany's export increased by 14,7 percent in 2010 and amounted to 8,2 billion dollars. USA (6,5 billion dollars), China (3 billion dollars) and Japan (2,8 billion dollars) followed Germany. Among the top ten exporters, France (2,3 percent) and Italy (1,1 percent) registered decreases. With its 207 million dollars worth of

export in 2010, Turkey ranked 28th with a share of 0,5 percent of the worldwide export.

WE RANK 16TH IN WORLDWIDE IMPORTS

Exports of the sector, which amounted to nearly 39 billion dollars in 2009, reached 44 billion dollars in 2010, registering a 13-percent increase. With an import worth 5,5 billion dollars, USA is the leader in the world ranking. One of the countries that import treatment systems and filters, Germany made an import worth 3,5 billion dollars in 2010. Other major importers in the sector are China, France and Canada respectively. The majority of the top ten countries in the treatment systems and filters sector's import did not register any decrease in their import. Turkey, with its 717 million dollars worth of import in 2010, had a share of 1,6 percent of the worldwide import and ranked 16th.

TURKEY INCREASED ITS IMPORTS

Turkey's treatment systems and filters import, which amounted to 717 million dollars in 2010, increased by 23,3 percent in 2011 and amounted to 885 million dollars. Among our top import partners in the treatment systems and filters sector in 2011, the first four countries are Germany (197 million dollars), Republic of South Africa (111 million dollars), France (102 million dollars) and Italy (64 million dollars). As for the change rates in the imports made by Turkey's top ten import partners in this sector in 2010, the increase registered by Czech Republic (122 percent) is striking.





IS THE BOILER SECTOR A WINNER?

THE GUEST OF THIS MONTH'S MSSP FOCUS, THE INTERVIEW SERIES WE MAKE IN COOPERATION WITH THE MACHINERY INDUSTRY SECTOR PLATFORM, IS THE BOILER AND PRESSURE VESSEL MANUFACTURERS UNION (KBSB). WE INTERVIEWED ALİ EREN, CHAIRMAN OF THE EXECUTIVE BOARD OF THE BOILER AND PRESSURE VESSEL MANUFACTURERS UNION, CEM ÖZYILDIRIM, CHAIRMAN OF ECOSTAR AND İSMAİL YÜKSEK, RECTOR OF YILDIZ TECHNICAL UNIVERSITY, AND TALKED ABOUT THE BOILER AND PRESSURE VESSEL SECTOR'S COOPERATION WITH UNIVERSITIES AND ITS RESEARCH & DEVELOPMENT PROJECTS.

Boiler and pressure vessel sector, which has gone through various stages and made a good progress since 1950s, now exports its products to a wide area from Germany to Iraq. We have made a very interesting interview, featuring key topics such as the sector's first years, progress period and its cooperation with universities.



What is the contribution of the boiler and pressure vessel sector to the Turkish economy?

Ali Eren: The boiler, burner and pressure vessel sector is an essential part of the machinery manufacturing industry, which is the major steam engine of the Turkish economy. To put it more clearly, the average domestic added value in this sector is around 80 percent. In this respect, it is a candidate to become a cure to the current account deficit, the most sensitive parameter of our economy. Each exported boiler means an average 80 percent added value export. To give an example to compare, this rate is no more than 20 percent in the automotive industry. Furthermore, our sector is one of the few sectors which can create a "qualified employment" per each 25 thousand dollars invested, as it is a sector that employs qualified workforce. Such a capital – employment rate is ideal for the economy of Turkey, a country with limited savings and capital, which confronts employment problems due to population increase. As for energy and environment policies, boilers and

burners are primary devices that convert hydro-carbon energy to heat. They are a starting point of energy saving in terms of efficiency. Therefore, development of a sector that fully complies with Turkey's Energy and Environment Strategy actually means development of Turkey itself. When we evaluate the sector in terms of intensity of innovation and research & development studies, we can say it is possible to manufacture products that produce heat more efficiently, keep losses at a minimum level, decrease the emission of waste gases and especially CO₂. This sector, which works effectively and profitably, creating added value, is sure to give priority to design in order to develop such products.

What is the situation of our country's boiler sector compared to the world?
Cem Özyıldırım: Use of boilers and burners is widespread around the world. The current trend in Europe is

the use of central systems, too. They even talk about new systems that make it possible to heat bigger districts from a common centre. Operating such systems contribute to a lower dependence on gas and allow the use of more economic alternative fuels, makes possible the individual adjustments for houses just like in individual heating systems and enables the users to pay according to the intensity of use. Even though the figures of the domestic boiler and burner market in Turkey registered a decrease as a result of wrong practices in 1990s, the use of boilers and burners for the process heat in the industry continued to exist. As of today, use of boilers and burners, mainly for industry, still exists. As collective housing is popular today and the recently enacted BEP law stipulates the use of boilers and burners to heat the districts that are 2 thousand square meters and above, boiler and burner systems are in demand again in the market.

OUR MACHINERY EXPORT TO GERMANY INCREASED 53 PERCENT

THE MACHINERY EXPORT OF OUR COUNTRY TO GERMANY QUADRUPLED BETWEEN 2002 AND 2011. AMONG THE IMPORT PARTNERS OF GERMANY, TO WHICH OUR EXPORTS INCREASED BY 53 IN 2011, TURKEY IS THE 20TH MAJOR SUPPLIER. GERMANY RANKS FIRST AMONG TURKEY'S MACHINERY EXPORT PARTNERS IN 2011 WITH 2 BILLION DOLLARS AND A SHARE OF 17 PERCENT. THE MAIN ITEM OF GERMANY'S IMPORT FROM TURKEY IS ENGINES, ACCESSORIES AND SPARE PARTS.

In Germany, which grew twice as fast as both EU countries and USA in 2011 with a 3-percent growth rate in its economy, the GDP at current prices amounted to 3 trillion euros (approximately 4 trillion dollars) in the same year. The GDP per capita is about 44 thousand dollars.

The country has many international companies in the manufacturing industry; however, medium sized companies are considered to be the backbone of both the manufacturing industry and the German economy. These companies, usually employing a staff of less than 500 workers, are predominantly based in western states. The six most economically-developed states in Germany are Baden-Württemberg, Bavaria, Lower Saxony, North Rhine – Westphalia, Hamburg and Hesse.

Germany was Turkey's major machinery export partner in 2011 with an export amount of 2 billion dollars and a share of 17 percent. However, we rank 20th in the machinery import of Germany, such an important machinery export partner, and our share is only 1 percent, which means that we can not fully use our potential.

According to TÜİK data, the volume of the foreign trade of machinery and accessories between Germany and Turkey reached its peak level in 2011 and exceeded 7 billion dollars. Germany is a country against which our country has a foreign trade deficit. While our export to Germany in the sector increased by 53 percent in 2011, our import increased by 40 percent. Between 2002 and 2011, our machinery export to Germany quadrupled and our machinery



import from Germany tripled. In this period, the highest export and import increase rates were registered in 2003. By the 84th chapter, the main product group in our machinery and accessories export to Germany is engines, accessories and spare parts. In 2011, an increase was registered in the top 20 product groups in our machinery export to Germany. The highest export increase was observed in central heating boilers with a rate of 455 percent. By the 84th chapter, the main product groups in Turkey's import

from Germany in 2011 are engines, engine accessories and spare parts, centrifuges, devices for refining and filtering gases, rubber and plastic machines. On the four-digit HS code basis, the highest import increase rate among the sector's top ten import items was registered in the product group "Machines for preparing textile fibres; spinning, doubling or twisting machines; and machines for preparing textile yarns" (on the 7th place, defined under the HS code 8445) with a rate of 223 percent.



TURKEY'S EXPORT FIGURES BY SECTORS - 1000 \$

SECTORS	MARCH				LAST 12 MONTHS			
	2011	2012	Change ('12/'11)	Share (12) (%)	2010-2011	2011-2012	Change ('12''11/'11-'10)	Share ('11-'12) (%)
I. AGRICULTURE	1.477.004	1.675.883	13,47	13,29	15.758.249	18.404.974	16,80	13,31
A. CROPS	1.097.236	1.195.341	8,94	9,48	11.682.909	13.372.044	14,46	9,67
Cereals, Legumes, Oil Seeds and Oil Seed Products	438.874	535.705	22,06	4,25	4.326.698	5.759.421	33,11	4,16
Fresh Fruits and Vegetables	216.570	194.561	-10,16	1,54	2.329.278	2.207.137	-5,24	1,60
Fruit and Vegetable Products	94.661	103.260	9,08	0,82	1.139.938	1.229.050	7,82	0,89
Dried Fruits and Dried Fruit Products	112.481	107.021	-4,85	0,85	1.310.919	1.370.098	4,51	0,99
Hazelnut and Hazelnut Products	130.201	138.025	6,01	1,09	1.625.323	1.786.632	9,92	1,29
Olive and Olive Oil	18.288	19.498	6,62	0,15	170.139	185.372	8,95	0,13
Tobacco and Tobacco Products	74.347	86.830	16,79	0,69	719.124	760.460	5,75	0,55
Ornamental Plants	11.814	10.440	-11,63	0,08	61.491	73.874	20,14	0,05
B. ANIMAL PRODUCTS	104.072	147.818	42,03	1,17	1.033.831	1.523.407	47,36	1,10
Aquaculture Products and Animal Products	104.072	147.818	42,03	1,17	1.033.831	1.523.407	47,36	1,10
C. TREE AND FOREST PRODUCTS	275.696	332.725	20,69	2,64	3.041.509	3.509.523	15,39	2,54
Tree Products and Forest Products	275.696	332.725	20,69	2,64	3.041.509	3.509.523	15,39	2,54
II. INDUSTRY	9.905.790	10.625.361	7,26	84,27	98.402.758	113.899.012	15,75	82,36
A. PROCESSED AGRICULTURAL PRODUCTS	966.627	1.047.086	8,32	8,30	9.723.274	11.208.204	15,27	8,10
Textile and Textile Raw Materials	733.006	727.453	-0,76	5,77	6.986.547	7.937.129	13,61	5,74
Leather and Leather Products	112.330	151.033	34,46	1,20	1.383.820	1.516.837	9,61	1,10
Carpets	121.291	168.599	39,00	1,34	1.352.907	1.754.238	29,66	1,27
B. CHEMICAL MATERIALS AND PRODUCTS	1.296.710	1.650.070	27,25	13,09	13.236.085	16.501.612	24,67	11,93
Chemical Materials and Products	1.296.710	1.650.070	27,25	13,09	13.236.085	16.501.612	24,67	11,93
C. INDUSTRIAL PRODUCTS	7.642.453	7.928.206	3,74	62,88	75.443.398	86.189.196	14,24	62,32
Ready-Made Clothing	1.414.220	1.489.664	5,33	11,82	15.089.974	16.209.976	7,42	11,72
Automotive Industry	1.933.301	1.916.507	-0,87	15,20	17.931.255	20.490.048	14,27	14,82
Ships and Yachts	166.470	94.218	-43,40	0,75	1.226.895	1.262.426	2,90	0,91
Electric – Electronic and Informatics	924.386	1.138.340	23,15	9,03	10.059.431	11.694.568	16,25	8,46
Machinery and Accessories	427.589	466.910	9,20	3,70	4.193.651	5.267.201	25,60	3,81
Iron and Non-Ferrous Metals	545.886	579.746	6,20	4,60	5.451.513	6.357.015	16,61	4,60
Steel	1.382.703	1.341.525	-2,98	10,64	13.388.211	15.624.528	16,70	11,30
Cement, Glass, Ceramic and Soil	273.869	281.785	2,89	2,23	3.117.777	3.165.779	1,54	2,29
Jewelry	147.467	136.066	-7,73	1,08	1.290.702	1.674.143	29,71	1,21
Defense Industry	63.979	123.634	93,24	0,98	320.028	563.823	76,18	0,41
Air Conditioning Industry	353.992	351.816	-0,61	2,79	3.309.576	3.806.839	15,02	2,75
Other Industrial Products	8.590	7.996	-6,91	0,06	64.386	72.848	13,14	0,05
III. MINING	278.180	306.939	10,34	2,43	3.755.597	3.885.062	3,45	2,81
Mining Products	278.180	306.939	10,34	2,43	3.755.597	3.885.062	3,45	2,81
Exports Exempt From Exporters Unions' Records					1.410.689	2.102.563	49,05	1,52
TOTAL (*)	11.660.974	12.608.184	8,12	100	119.327.294	138.291.610	15,89	100

(*) In this section, the data concerning the last month are based on the Exporters Unions records and those concerning the previous periods are based on TÜİK records.

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



Makine sektörünün gündemi ve arşivi bu adreste:

www.moment-expo.com

Makine İhracatı ve Ticareti Dergisi Moment Expo 4. yılında biriktirdiği dev arşivi ve her ay yeni sayıları ile internet ortamında karşınızda. Makine ihracatı ve üretimi hakkındaki bu dev arşivden yararlanmak ve Moment Expo'nun yeni sayılarını takip etmek için www.moment-expo.com adresini tıklayabilirsiniz.



Moment Expo'nun dev arşivinde yer alan konuları anahtar kelime veya kategori araması ile saniyeler içerisinde bulabilirsiniz.