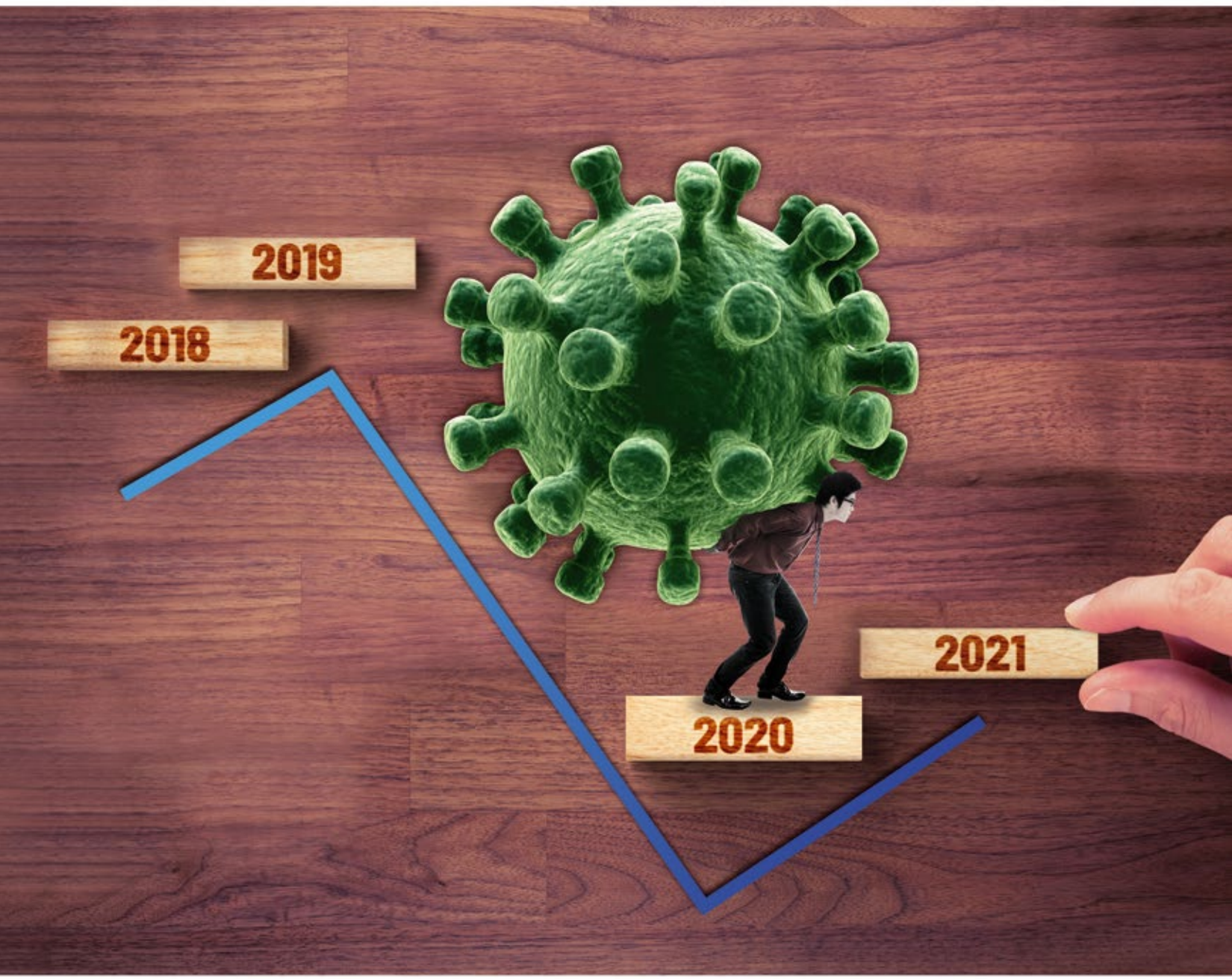
AİMSAD dergisi

www.aimsaddergisi.com

AĞAÇ İŞLEME MAKİNE VE YAN SANAYİSİ İŞ ADAMLARI DERNEĞİ DERGİSİ
WOODWORKING MACHINERY AND SIDE INDUSTRIES BUSINESSMEN ASSOCIATION MAGAZINE

Kasım - Aralık / November - December 2020 **Sayı** / Issue: 33 www.aimsad.org



Ağaç İşleme Makinecileri
Woodtech ile Öncü Oldu

Ağaç İşleme Makineleri Sektörü Olarak
2021'e Nasıl Hazırlanmalıyız?

Arel Motor'un Üretim Müdürü Hakan Arcağ:
'Yerli Üreticiyi Destekleyen Kararlar Alınmalı'

Petrol Rüyası Üzerinde Yükselen Krallık:
Suudi Arabistan

AHŞAP İŞLEME MAKİNELERİ

CNC İŞLEME MERKEZLERİ

CNC DELİK MAKİNALARI

PANEL İŞLEME MERKEZLERİ

OTOMATİK TAŞIMA HATLARI

SEKTÖRÜNDE İLK VE TEK

AR-GE MERKEZİ

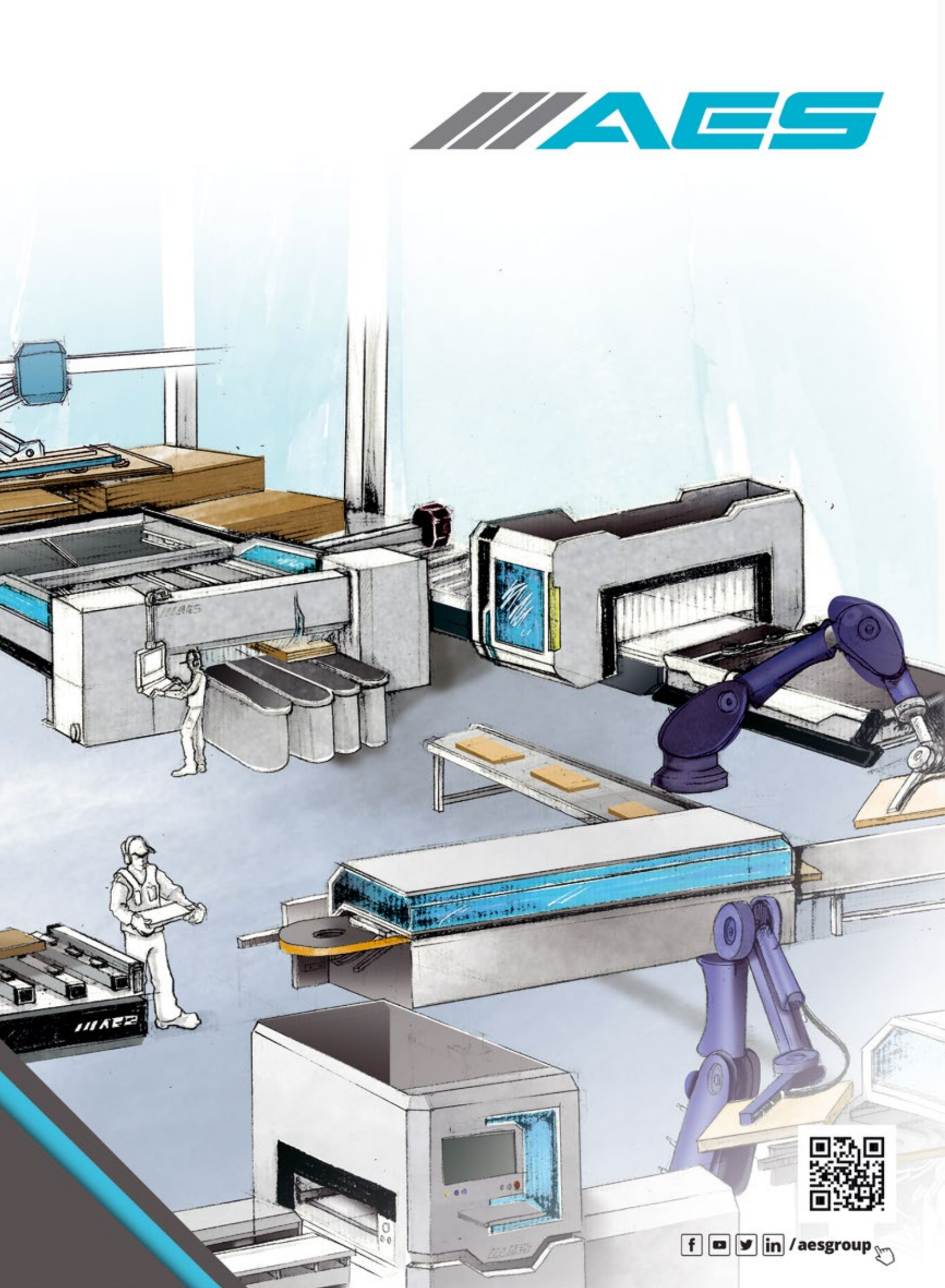
YÜKSEK TEKNOLOJİ
ARAŞTIRMA ve GELİŞTİRME MERKEZİ

www.aesgroup.com.tr

AES MERKEZ
Nosab Şeftali Cd. 118 Sk.
No: 4 Nilüfer / Bursa / Türkiye
Tel: +90 224 443 33 90
Faks: +90 224 443 29 65
info@aesgroup.com.tr

AES AMERICA INC.
4508-B Westinghouse
Blvd, Charlotte, 28273
NC - USA
Tel: +1 980 224 8404
usa@aesgroup.com.tr

AES EUROPE BVBA
Kieleberg Hal A/13
3740 Bilzen
BELGIUM
BE 0679.765.112
europe@aesgroup.com.tr


/aesgroup

Ağaç İşleme Makine ve Yan Sanayisi
İş Adamları Derneği (AİMSAD)
Genel Sekreteri Arif Onur KAÇAK

Değerli Sektör Paydaşları,

Bildiğiniz gibi 2020 farklı hedef ve beklentilerimizin olduğu bir yıldı. Pandemi, tüm dünyanın planlarını alt üst ederken, haliyle bizleri de etkiledi. Özellikle karantina döneminde yeni iş bağlantıları gerçekleştirmek pek de mümkün olamadı. Bununla birlikte, stoklu çalışan bazı müşteriler nedeniyle, firmalarımızın bir kısmı, tüm aksaklıklara karşın üretime devam edebildi. Tabii burada esnek, hızlı aksiyon alan ve yeni durumlara kısa sürede uyum sağlayabilen bir yapımızın olmasının etkisi büyük.

Tüm dünya ekonomileri pandemiden etkilenirken, nispeten az bir hasarla 2020 yılını kapatıyor, gibi görünüyoruz. AİMSAD olarak bu yılın başından itibaren, üyelerimizden aldığımız bilgiler doğrultusunda gerçekleştirdiğimiz analizlerimize göre, 2020'nin ilk 9 ayında üretim, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 3 azalarak 155 milyon dolara, ihracat yüzde 7 azalarak 67 milyon dolara ve ithalat yüzde 2 azalarak 31 milyon dolara geriledi. Bu rakamlar da yaşadığımız kısmi etkiyi doğrular nitelikte. 2020 yılını ihracat anlamında 2019'a yakın bir seviyede kapatacağımızı öngörüyoruz.

Tüm bu etkiler düşünüldüğünde, bizi 2020'nin getirdikleriyle dolu bir 2021'in karşılayacağını söylemek yanlış bir tahmin olmaz. Dediğim gibi, esnek ve hızlı aksiyon alan bir sektör olarak bizler, zaten 2021 yılına bir miktar hazırlanmış bir şekilde gireceğiz. Bununla birlikte, dikkat etmemiz ve önceliklendirmemiz gereken konular olduğu muhakkak.

Bu sayımızın kapak konusunda sektör olarak 2021'e nasıl hazırlanmalıyız, konusunu işledik. Bu bağlamda dergimizde AİMSAD Başkanı Mustafa Erol, MAİB Başkanı Kutlu Karavelioğlu ve RGA Danışmanlık Yönetici Ortağı Doç Dr. Ruhi Gürdal'ın değerlendirmelerini okuyacaksınız.

Bildiğiniz gibi 10-14 Ekim tarihleri arasında, 33'üncü Woodtech Uluslararası Ağaç İşleme Makineleri, Kesici Takımlar, El Aletleri Fuarı'nı gerçekleştirdik. Pandemi sürecinde TÜYAP'ın organize ettiği ilk fuar olan Woodtech, bu anlamda örnek oldu. Her türlü önlemin alındığı fuarımızda gerek sağlık gerek iş anlamında, herkesin memnun ayrıldığını gördük. Pandemi nedeniyle 2'ye düşürülen fuar salonları, nitelikli ve gerçekten ciddi alıcı olan ziyaretçilerle dolunca, katılımcı firmalarımızın da yüzü güldü. Beklentilerin üzerinde iyi geçen fuara, pandemi nedeniyle katılamayan üyelerimizin mağdur olmaması için de fuar sonrasında, talep-ihtiyaç doğrultusunda eşleştirmeler gerçekleştirildi ve bu doğrultuda online görüşmeler sağlandı. 6 bin 382 iş insanının ziyaret ettiği fuarda 8 ülkeden 79 firma ve firma temsilciliğinin ürünleri sergilendi, 11 ülkeden alım heyetleri ağırlandı. Fuar sonrası yapılan ankete göre katılımcıların yüzde 73'ü memnun ayrılırken, sipariş alma oranı fuar esnasında yüzde 56, fuar sonrası yüzde 63'e ulaştı. Her açıdan yüz güldüren, diğer sektörlere örnek olan bir fuar gerçekleştirmenin gururunu yaşıyoruz.

Gazeteci Çetin Ünsalan, KOBİ köşesinde, her şey dijitalleşmeye başladığı bu süreçte, çalışanların dönüşümünü ele aldı.

Teknoloji sayfamızda, paranın dijital dönüşümüne yer verdik.

Sektörün Sesi bölümümüzde Arel Motor Üretim Müdürü Hakan Arcağ ile konuştuk.

Dünya Turu'nda bu sayıda, öncesinde örtülü, şimdi ise daha belirgin bir şekilde devam eden Türk mallarına ambargo uygulaması ile Suudi Arabistan'a yer verdik. Ayrıca ambargoyu, sektöre etkisini ve geleceğini değerlendirdik. RGA Danışmanlık Yönetici Ortağı Doç. Dr. Ruhi Gürdal, bu konuda da bizimle izlenimlerini ve öngörülerini paylaştı.

Gezi sayfamızda ise gelişmiş ekonomisi, dünyaca ünlü mutfağı ve sıcacık insanlarıyla Gaziantep'ten bahsettik.

Bir Ağaç Öyküsü'nde Yunan mitolojisinde ölümsüzlüğü bahşederken, günümüzde ise mucizevi bir şifa deposu olan limon ağacına yer verdik.

İz Bırakan Kadınlar sayfamızda Avrupa'da opera sahnesine çıkan ilk Türk soprano ve renkleri yürekten aktaran bir ressam, çok yönlü sanatçı Semiha Berksoy ile opera besteleyen ilk kadın olan Francesca Caccini konuklarımız oldu.

İlham Veren Hikayeler'de Türk havacılık tarihinin en zeki, en ilginç, en girişimci ve en azimli ismi olan Vecihi Hürkuş yer aldı.

AİMSAD, 2021 yılında da üyelerinin yanında olmaya, onları destekleyen işler yapmaya ve sektörün ihtiyaçlarına yönelik çözümleri hızlıca hayata geçirmeye devam edecek.

Ülkemizin kurucusu, Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk'ü saygı, rahmet ve özlemle anıyorum.

Tüm öğretmenlerimizin 24 Kasım Öğretmenler Günü'nü kutluyorum.

3 Aralık Dünya Engelliler Günü nedeniyle, farklı olanların da bizlerle aynı haklara sahip olduğu adil bir dünya diliyorum.

Yeni yılınız kutlu olsun.

WOODTECH

34. Uluslararası Ağaç İşleme Makineleri, Kesici Takımlar, El Aletleri Fuarı

34th International Wood Processing Machines, Cutting Tools, Hand Tools Fair

www.woodtechistanbul.com

9 - 13 Ekim / October 2021

INTERMOB

23. Uluslararası Mobilya Yan Sanayi, Aksesuarları, Orman Ürünleri ve Ahşap Teknolojisi Fuarı

23rd International Furniture Side Industry, Accessories, Forestry Products and Wood Technology Fair

www.intermobistanbul.com

promatt

Yatak İmalatı Yan Sanayi, Ekipman, Hammadde ve Makineleri Özel Bölümü

Mattress Manufacturing Subsidiary Industry, Equipment, Raw Materials and Machinery Special Section

www.promattfair.com

TS EN ISO 9001:2015

TÜYAP İSTANBUL

TÜYAP FUAR VE KONGRE MERKEZİ
TÜYAP FAIR CONVENTION AND CONGRESS CENTER
Büyükçekmece, İstanbul / Turkey

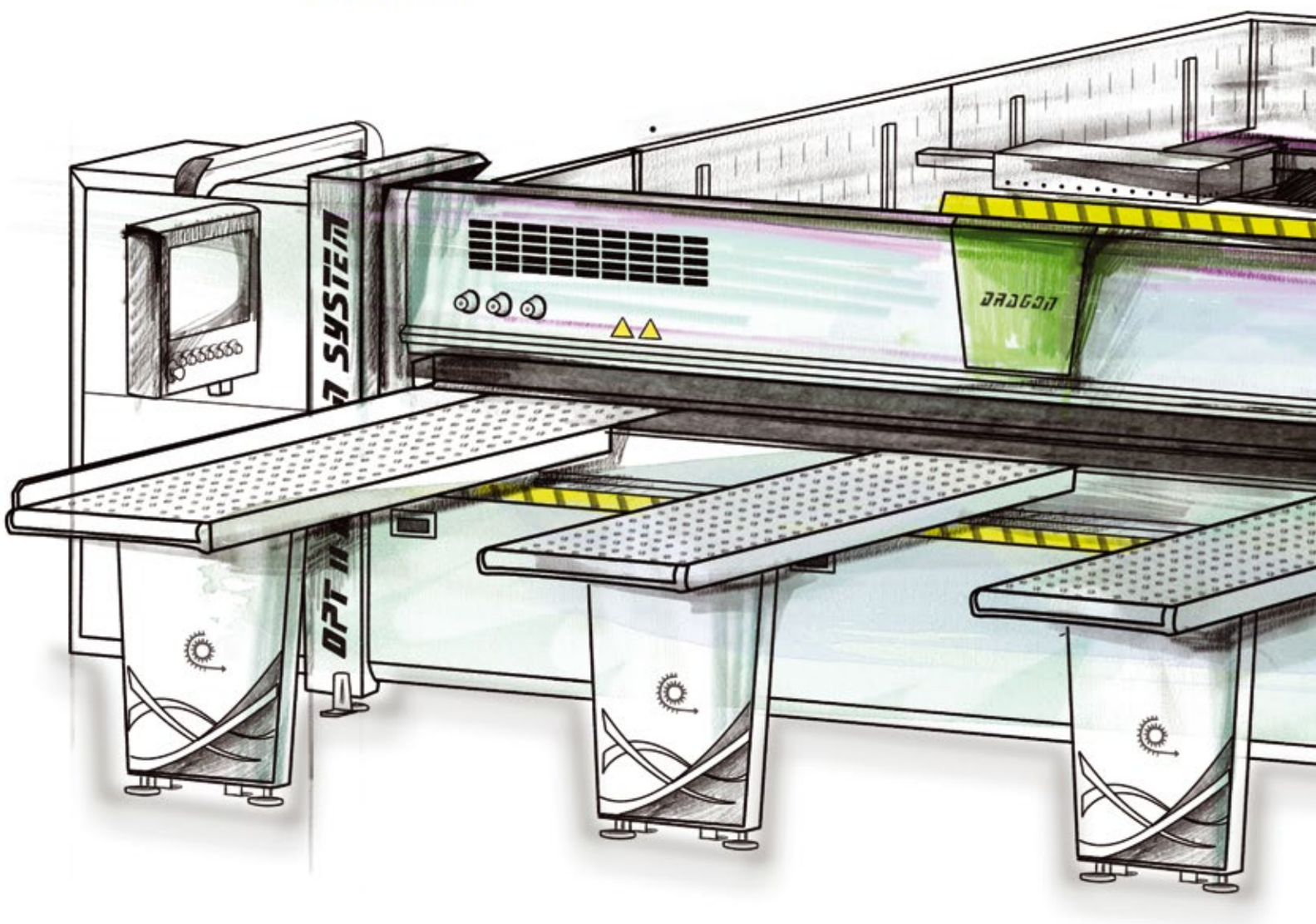
Reed Tüyap Fuarcılık A.Ş.

BU FUARLAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.
THESE FAIRS ARE ORGANIZED WITH THE AUDIT OF TOBB (THE UNION OF CHAMBERS AND COMMODITY EXCHANGES OF TURKEY) IN ACCORDANCE WITH THE LAW NO.5174.

Türkiye'den
dünyanın dört bir yanına

From Turkey to all over the world

DISCOVER
A NEW MIZRAK



www.mizrakmakine.com
info@mizrakmakine.com

FABRİKA
BTSO Organize Sanayi Bölgesi Sarı Cadde
1.Sokak. No:4 Nilufer / BURSA / TÜRKİYE
T. +90 224 241 71 11 (PBX)
F. +90 224 241 40 90

MIZRAK®

DISCOVER A NEW MIZRAK

DRAGON

PANEL EBATLAMA MAKİNESİ

İSTANBUL ŞUBE
Keresteciler Sitesi 8. Blok No. 1-3-5-7
Başakşehir / İkitelli / İSTANBUL / TÜRKİYE

EGE BÖLGESİ ŞUBE
Süleyman Demirel Bulvarı No:10/A Eski Aydın Yolu
Hürriyet / Menderes / İZMİR / TÜRKİYE

AS METAL
AĞAÇ MAKİNALARI SANAYİ
Ayhan NECİPOĞLU

OTOMATİK TUTKAL SÜRME MAKİNELERİ
AUTOMATIC GLUEING MACHINES

TSM2R

TSM4R

TSM4R/2M

Seri Üretimde Yüksek Verim
High effeciency at Serial Production

Ergonomik ve Kullanıcı Dostu Tasarım
Ergonomic and User Friendly Design

Kullanım Kolaylığı
Easy to Operate

CE Direktifleri Doğrultusunda Çalışma Emniyeti
Operation Safety in compliance with CE Regulations

AS METAL AĞAÇ MAKİNALARI SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
Yukarı Dudullu Organize San. Böl. 1. Cad. No: 30/A Ümraniye - İstanbul / TÜRKİYE
Tel : +90 216 4154556 - 4154723 **Fax :** +90 216 4990817 info@asmetal.com.tr • www.asmetal.com.tr

AIMSAD

AS METAL

AĞAÇ MAKİNALARI SANAYİ

Ayhan NECİPOĞLU

HİDROLİK, SICAK PRESLER

HYDRAULIC HOT PLATEN PRESSES

TETRAGON

TRANSFORM

PANELMATİK

Enerji Kullanımında Ekonomi
Economic Energy Consumption

Preslenecek İş Alanına göre Ayarlanabilen Basınç
Adjustable Pressure According to the Area of the Work Piece

Dört Taraftan Malzeme Verebilme Olanağı
Four Sides Available for Feeding the Platens

Tüm İhtiyaçlara Cevap Verebilecek Presleme Stroku
Useful Stroke

AS METAL AĞAÇ MAKİNALARI SAN. TİC. LTD. ŞTİ.
Yukarı Dudullu Organize San. Böl. 1. Cad. No: 30/A Ümraniye - İstanbul / TÜRKİYE
Tel : +90 216 4154556 - 4154723 **Fax :** +90 216 4990817 info@asmetal.com.tr • www.asmetal.com.tr

AIMSAD

Ağaç İşleme Makine ve Yan Sanayisi İş Adamları Derneği (AİMSAD) adına

İmtiyaz Sahibi
Mustafa Sabri EROL

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Arif Onur KAÇAK

Editör
Seda BAŞTUĞ DİLLİ

Sosyal Medya ve Web İçerik Editörü
Selman SES

Hukuk Danışmanı
Av. Murat SÖYLEMEZ

Mali Müşavir
Metin ŞEN

Yayın Danışma Kurulu
Gürkan NECİPOĞLU
Ahmet Yesari YERLİ
Münevver ÇİLOĞLU

Yayın Türü / Aralığı
Yaygın Süreli / İki Ayda Bir

Yönetim Yeri
Ağaç İşleme Makine ve Yan Sanayisi İş Adamları Derneği (AİMSAD)
Soğanlık Yeni Mah. Pegagaz Sok.
Pega Kartal Residence A Blok No:174
Kartal / İSTANBUL
Tel: (0 216) 511 56 12 (pbx)
Faks: (0 216) 511 56 09
E-Posta: editor@aimsad.org
Web: www.aimsaddergisi.com
E-Dergi: e-dergi.aimsaddergisi.com

Grafik Tasarım ve Yayına Hazırlık
ZEK Tasarım
Bağlarbaşı Mah. Sakarya Sok. Malte Plaza No:35
K:1 B.No:8115 Maltepe / İSTANBUL
Tel: (0216) 706 17 13
Faks: (0216) 222 29 30
E-Posta: info@zektasarim.com
Web: www.zektasarim.com

Baskı
Kültür Sanat Basımevi
Litros Yolu 2. Matbaacılar Sitesi ZB7-ZB11
Topkapı - Zeytinburnu / İSTANBUL
Tel: 0216 674 00 21 Web: www.kulturbasim.com

Bu sayı 4.000 adet basılıp, dağıtılmıştır.
Reklamlar, reklam veren şirkete; röportajlarda yer alan ifadeler, ilgili kişiye; yazıların sorumluluğu ise yazarlara aittir. Dergimizde yayımlanan yazı ve fotoğraflar AİMSAD'ın izni alınarak, kaynak belirtilerek, alıntı yapılarak kullanılabilir.
AİMSAD Dergisi ücretsizdir.

AİMSAD Dergisi'nin tüm içerikleri ve daha fazlası için www.aimsaddergisi.com adresini ziyaret edebilirsiniz.

12. Haber
AİMSAD'ın desteğiyle REED TÜYAP tarafından düzenlenen 33'üncü Uluslararası Ağaç İşleme Makineleri Fuarı WoodTech 2020, tüm sektörlere örnek oldu.

118. İz Bırakan Kadınlar
Avrupa'da opera sahnesine çıkan ilk Türk soprano Semiha Berksoy ile opera besteleyen ilk kadın olan Francesca Caccini bu sayımıza izlerini bıraktılar.

10 Haber
Makineciler, PGD uygulamalarını telekonferansla istişare etti.

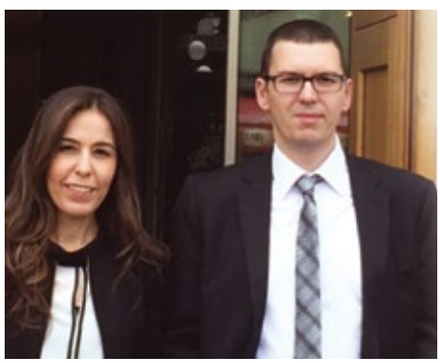
32 Haber
AİMSAD'dan Hatay'da yangında yok olan doğaya destek

38 Haber
Türk iş dünyasının Arap pazarıyla imtihanı

56 Haber
10 aylık makine ihracatı 14 milyar dolara yaklaştı

94 Analiz
Sektöre kısmi pandemi etkisi

124 Teknoloji
Paranın dijital devrimi



98. Gezi
Gaziantep gelişmiş ekonomisi, dünyaca ünlü mutfağı ve sıcacık insanlarıyla gezip görülmeyi hak ediyor.

104. Sektörün Sesi
Arel Motor Üretim Müdürü Hakan Arcağ, yerli üreticiyi daha çok destekleyici kararlar alınmasını beklediklerini söylüyor.

İÇİNDEKİLER

76.
Kapak

Pandemi ile değişen dünyada teknolojik yenilikler, hiç olmadığı kadar yoğun ve hızlı bir şekilde hayatımıza girecek. 2020, bunu haber veren bir yıl oldu. Peki, teknoloji çağına giriş yılı olan 2021'e ağaç işleme makineleri sektörü nasıl hazırlanacak? AİMSAD Başkanı Mustafa Erol, MAİB Başkanı Kutlu Karavelioğlu ve RGA Danışmanlık Yönetici Ortağı Doç. Dr. Ruhi Gürdal bu sayıda konuyu her yönüyle ele alan değerlendirmelerde bulundu.

108.
Dünya Turu

Petrol rüyası üzerinde yükselen krallık Suudi Arabistan, bu sıralar Türkiye'ye uyguladığı ambargo ile gündemde.

114.
Bir Ağaç Öyküsü

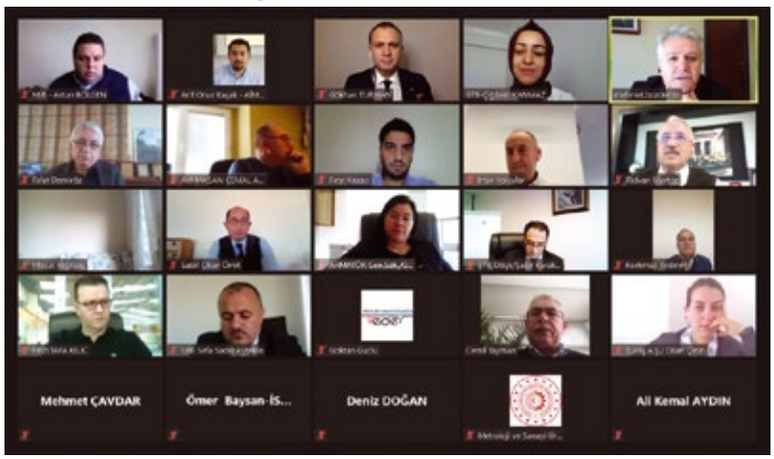
Yunan mitolojisinde ölümsüzlüğü bahşederken, günümüzde ise mucizevi bir şifa deposu olan limon ağacı, bu sayıda konuğumuz.

120.
İlham Veren Hikayeler

Türk havacılık tarihinin en ilginç, en girişimci ismi Vecihi Hürkuş, Türkiye'nin ilk uçağını üreten ve ilham verici hikayesi pek çok filme konu olmuş sıradışı bir isim.

Makineciler, PGD uygulamalarını telekonferansla istişare etti

T.C Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, İstanbul Sanayi Odası'nın (İSO) sektör kurulları ve sektör dernekleri telekonferans yöntemli ile bir araya gelerek, etkin bir piyasa gözetim denetim (PGD) sisteminin oluşturulması için istişare toplantısı gerçekleştirdi.



Uluslararası piyasalarda giderek ağırlaşan rekabet şartları, teknik düzenlemelere ve dolayısıyla standartlara uygun üretimi her zamankinden daha da önemli hale getirdi. T.C Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, İstanbul Sanayi Odası'nın (İSO) sektör kurulları ve sektör dernekleri piyasada disiplinin sağlanması ve haksız rekabetin önüne geçilmesi için etkin bir piyasa gözetim denetim (PGD) sisteminin oluşturulması adına telekonferans yöntemli ile bir araya geldi.

AİMSAD Genel Sekreteri Arif Onur Kaçak'ın da katıldığı telekonferansta konu, tüm yönleriyle ele alındı. Üretimin standartlara uygun olarak yapılması yeterli olmuyor, piyasada disiplinin sağlanması ve haksız rekabetin önüne geçilmesi için etkin bir piyasa gözetim denetim (PGD) sistemi oluşturulması da gerekiyor. PGD sistemi içinde yer alan bütün aktörlerin birlikte çalışmasının, taraflar arasında etkin koordinasyon sağlanmasının, sanayicilerin PGD sisteminde sadece denetlenen taraf olmanın ötesinde, sistemin etkin bir şekilde çalışması için mutlak suretle işbirliği yapılması gereken kesim olmasının mutlak şart olduğu yaklaşımıyla, T.C Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, İstanbul Sanayi Odası'nın (İSO) sektör kurulları ve sektör derneklerinin bir araya geldi. 12 Kasım 2020'de İSO'da telekonferans yöntemi ile gerçekleştirilen 'Makine Sektörü PGD İstişare Toplantısı'nda sektörün önemli konuları masaya yatırıldı.

Metroloji ve Sanayi Ürünleri Güvenliği Genel Müdürü Mehmet Bozdemir ve İSO Gümrük, İç-Dış Ticaret ve PGD Meclis Çalışma Grubu Başkanı Gökhan Turhan birer konuşma gerçekleştirdi. Ardından makine sektöründeki PGD faaliyetlerinin değerlendirildiği ve sektörün beklentilerinden bahsedilen konferansta, AB Komisyonu Makine Yönetmeliği Kapsamında Yürütülen Çalışmalar 7223 Sayılı Kanun ve sektöre olası etkileri konuşuldu.

Türkiye, uluslararası gayrimenkul yatırımları için güvenli liman

Ekim ayında uluslararası yatırımcıya konut satışları, bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 23 artarak 5 bin 331 oldu. Pandemi sebebiyle Avrupa gayrimenkul alanında ciddi kan kaybı yaşarken döviz kurunun TL karşısında bu dönemde güçlü olmasını uluslararası yatırımcı avantaj olarak kullandı. Türkiye'de uluslararası yatırımcıya 2020 Ocak – Ekim ayları arasında toplam konut satışı 31 bin 797 olduğunu belirten Gayrimenkul Yurt Dışı Tanıtım Derneği (GİGDER) Başkanı Ömer Faruk Akbal, "Bu yılın toplamında yabancıya konut satışında 40 bin adede yaklaşabilir ve yılı en az kayıpla atlatabiliriz" dedi. Akbal, uluslararası yatırımcıya yapılan konut satışlarında, Ekim 2020'de ilk beşte İran, Irak, Rusya, Afganistan ve Kazakistan olduğunu kaydetti.

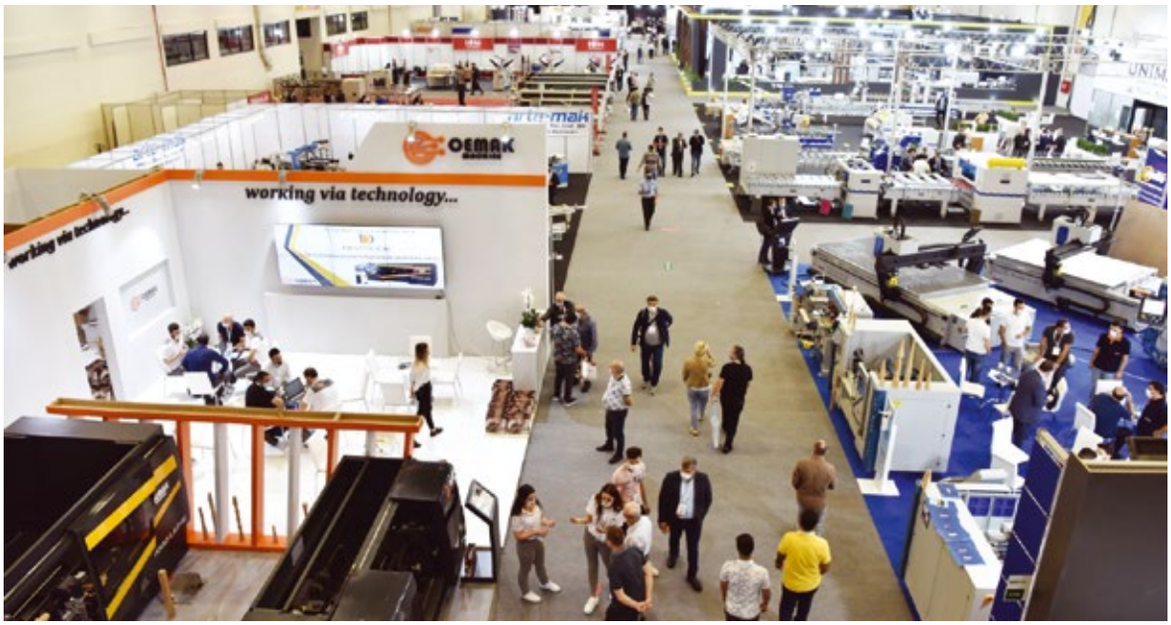
Renold Zincirleri

Üst Düzey Zincir Çözümleri

RENOLD

Zincirinizin Boyu Değil **Ömrü Uzasın**

tr.renold.com



Ağaç işleme makinecileri Woodtech ile öncü oldu

AİMSAD'ın desteğiyle REED TÜYAP tarafından düzenlenen 33'üncü Uluslararası Ağaç İşleme Makineleri Fuarı WoodTech 2020, pandemi şartlarında yurt içi ve yurt dışından yatırımcı akınına uğradı ve tüm sektörlere örnek oldu. Yeni normalin ilk fiziki fuarı, katılımcılarından da tam not aldı.

Koronavirüs pandemisi sonrasında yüz yüze düzenlenen ilk ihtisas fuarı olan WoodTech 2020, 33'üncü Uluslararası Ağaç İşleme Makineleri, Kesici Takımlar, El Aletleri Fuarı 10-14 Ekim tarihleri arasında Tüyap'ta gerçekleşti. 6 bin 382 iş insanının ziyaret ettiği fuara yerli ve yabancı firmaların ilgisi yoğun oldu. Ziyaretçilerin büyük bölümü nitelikli yatırımcılardan oluşurken, fuara katılan firmaların yarısından fazlası, fuar sırasında sipariş aldı.

Sektör profesyonellerin yüzünü güldürdü

AİMSAD desteği ile REED TÜYAP tarafından düzenlenen WoodTech 2020, koronavirüs salgını nedeniyle alınan yeni tedbirlerle gerçekleştirildi. Bu bağlamda dünya fuarcılığına başarılı bir örnek teşkil eden fuarda 8 ülkeden 79 firma ve firma temsilciliğinin ürünleri sergilendi. Aralarında Azerbaycan, Bosna Hersek, Gürcistan, Kosova, Makedonya, Moldova, Özbekistan, Romanya, Rusya, Sırbistan ve Ukrayna'nın da bulunduğu 11 ülkeden alım heyetlerinin geldiği fuara, yatırım yapmak isteyen iş insanları büyük ilgi gösterdi. Fuara katılan her iki firmadan biri fuar sırasında sipariş alırken, fuar sektör profesyonellerinin yüzünü güldürdü.

Fuarda sipariş alma oranı yüzde 56

WoodTech 2020 ile ilgili katılımcılar arasında yapılan ankete göre katılımcıların memnuniyet oranı yüzde 73 olarak belirlendi. Ayrıca, fuar sırasında sipariş alma oranı yüzde 56 olurken, fuar sonrasında sipariş alma oranı yüzde 63 seviyelerine çıktı. Aralarında İsviçre, Kuveyt, Almanya, Belarus, ABD, Hindistan, Birleşik Krallık, Hong Kong ve İtalya'nın da yer aldığı toplam 60 ülkeden ziyaretçi ağırlayan fuara bu yıl 6 bin 382 kişi katıldı. Yerli ziyaretçi sayısı 5 bin 413 olurken, yabancı ziyaretçi sayısı 969 oldu.

'Temassız Fuar' dünyada ilk kez deneyimlendi

Kovid-19 küresel salgını nedeniyle iyice daralan dünya ticaretine yeniden nefes aldıracak 'öncü' fuarlardan biri olan WoodTech 2020, Sağlık Bakanlığı'nın yönergelerine uygun bir biçimde gerçekleştirildi. Fuar katılımcıları ve ziyaretçiler böylece ilk kez 'temassız fuar' deneyimini yaşadılar. 15 bin metrekare alan üzerinde düzenlenen fuarda, yeni dönemin hijyen uygulamaları, ateş ölçümü, sosyal mesafeye uygun ortak alanlar, havalandırma sistemlerindeki iyileştirmeler ve HES kodu ile katılımcı ve ziyaretçi kabulü gibi birçok tedbir alındı.

'Nitelikli ziyaretçiler geldi'

AİMSAD Genel Sekreteri Arif Onur Kaçak, son 5 yıldır cari açık vermeyen ağaç işleme makinesi sektörünün en büyük buluşması olan WoodTech Fuarı'nın 33'üncü kez, pandemi şartlarında, beklentilerin çok üzerinde ilgiyle gerçekleştiğini belirtti. "Fuarımıza yıllardır özlemini duyduğumuz, yatırım yapmak isteyen yurt içi ve yurt dışından nitelikli ziyaretçilerin katılması bizi memnun etti" diyen Kaçak, şu değerlendirmeyi yaptı: "WoodTech 2020 bizi sektör olarak memnun ederken, Türkiye'de pandemi koşullarında nasıl fuar yapılacağına dair de güzel bir örnek oldu. Umuyorum ki, tedbiri elden bırakmadan birçok ticari fuar yeniden yapılmaya başlanacak ve ekonomiye büyük katkılar sunacak."

'En önemlisi bu fuarın yapılabilmiş olması'

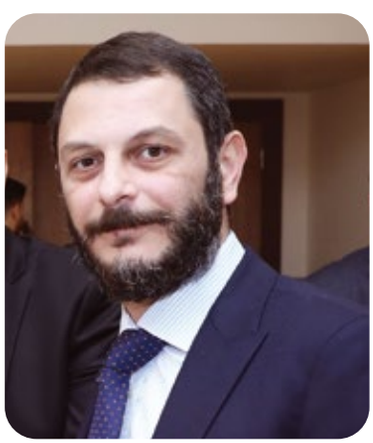
Leitz Kesici Takımlar Genel Müdürü ve AİMSAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Yesari Yerli, fuarın tahminlerinden daha iyi geçtiğini, ama en önemlisinin bu fuarın yapılabilmiş olması olduğunu söyledi. Çok uzun süreden beri herkesin içine çok kapandığını belirten Yerli, kaçınılmaz bir gerçeklik olarak pandemiyle iç içe yaşamayı artık öğrenmek gerektiğini ifade etti. "Hayat devam ediyor" diyen Yerli, "Elbette mutlaka tüm önlemlerin alınması gerekiyordu. TÜYAP birçok önlemi aldı. Gerçekten tahminimin üzerinde bir maske kullanımı ve mesafe kontrolü vardı. Sürekli uyarılar yapıldı. Sağlık Bakanlığı fuarın denetlenmesiyle ilgili 5 müfettiş görevlendirdi, onları sürekli fuarda gördük. Uygulanması gereken kuralların tam uygulandığını yerinde tespit ettiler. Bunun dışında, tanımadığımız fahri müfettişler veya birtakım kişiler de fuarı denetledi. Bu şartlar altında bir fuar ortamı oluştu. Tabii ki bu fuar, normal bir fuarın çok küçük bir alanı kadar oldu. Belki de bu yüzden gelen ziyaretçi sayısı azalsa bile, birim alana düşen ziyaretçi sayısı arttı. Bunun için sanki normal bir fuarın yarısından fazla bir ziyaretçi kalabalığı varmış gibi bir izlenim oluştu. Bunun ötesinde, böyle bir ortamda bu kadar sıkıntıya katlanıp buraya gelen insan gezmek için gelmedi. Mutlaka ihtiyacı olduğu için buraya geldi. İhtiyacı olduğu için gelen kişiler de direkt ihtiyacına odaklı olarak burada görüşmeler yaptı. Sadece Türkiye'de değil, Avrupa'da da yapılan ilk fuarlardan biri oldu. Biz burada online bağlantılarımızı da denedik. Müşterilerimizi direkt online olarak, şirketimizde hazır bekleyen mühendislerimizle buluşturduk. Yani burada aslında bir hibrid fuar dönüşümü yaşandı. Şunu da gördük ki, insanlar o beşeri ilişkiyi ve sıcaklığı da arıyorlardı. Ekrandan ekrana konuşmak o sıcaklığı yeterince sağlamıyor. Onun için daha dikkatli olmak lazım. Belki daha hologramist bir şeyler yapmak lazım. Bunların da hepsini adım adım, test ederek görürüz. Çünkü masa başında oturup fikir yürüterek bu işler yürümüyor. Kimse zorlanmadı, herkes gönüllü olarak katıldı. Hiç kimsenin kaybı olmasın denildi, katılmayanların özellikle. Onun için herkes buraya gönüllü geldi. Gönüllü olarak bir şeyler yapılmaya çalışılıyor" şeklinde konuştu.

Bir yıldan fazla süreden beri herhangi bir yatırım yapılmadığının altını çizen Yesari Yerli, insanların yatırım için almayı düşündükleri o makinelere veya teçhizata yakından bakmaları gerektiğini ifade etti.

'Fuar için anket yaptık'

Fuarın gerçekleştirilmesine yönelik AİMSAD'daki hazırlık sürecinden de bahseden Yerli, 1 Eylül'de fuarlar için yasak kalkınca, REED

Tüyap'ın fuarı düzenlemek üzere kendilerine danıştığını aktardı. AİMSAD olarak üyelerinin fikrine başvurduklarını belirten Yerli, yaptıkları anketlere göre firmaların yüzde 20'sinin olumlu baktığı sonucunun çıktığını açıkladı. Yüzde 80'lik kesimin katılmadıkları için hiçbir zarar görmemesini önemsediklerini kaydeden Yerli, REED Tüyap'ın da bunu kabul ettiğini aktararak şu bilgileri verdi: "İngiltere'den bu fuarın nasıl yapılabileceğine dair pek çok döküman geldi. Bunun üzerine biz de üyelerimize, katılmak isteyenlerin herhangi bir kayıp yaşamadan gönüllü olarak katılabileceklerini söyledik. Bazı üyelerimiz bu fuar hiçbir şekilde yapılmasın, dedi. Biz de bunu demokratik bulmadık. Bu yüzden, fuarın gerçekleşmesinin en mantıklı sonuç olduğunu düşünüyorum ve bunu yapmış olmaktan da açıkçası mutluyum."



'Hedefimiz, bayrağı göklerde tutmak'

AİMSAD Yönetim Kurulu üyesi ve As Metal Genel Müdür Yardımcısı Gürkan Necipoğlu, pandemi şartlarında yapılan WoodTech 2020'ye katılımlarının yalnızca maddi olmadığının altını çizdi. Hedeflerinin bayrağı göklerde tutmak olduğunu söyleyen Necipoğlu, sözlerini şöyle sürdürdü: "Tabii pandemi nedeniyle bir önünü görememe durumu var. Karanlık bir tüneldeyiz şu an. Bu süreçte sektörde kapanan firma olmadı. Ama elbette küçülen firmalar olmuştur, kendi niyetleriyle küçülmeyi tercih eden firmalar olmuştur. Teker ne kadar büyük olursa, döndürmek için o kadar çok enerji gerekir. Oysa böyle zamanlarda tekeri küçük tutmak, enerjiyi daha az sarf etmek ilerisi için güç depolamak açısından faydalı olabilir, bazı firmalar için. 14 salon, hınca hınç insan dolu fuarlar yapılırken bu fuarda 2 tane ana salon açıldı. Ama fuarı açtık. AİMSAD ve AİM sektörü olarak bayrağımızı göklerde dalgalandıran yegane sektörüz şu anda. Bu da bizim için ayrıca onur verici bir şey. Bu sene her zamanki fuarlardan daha farklı bir fuar yaşadık. Yönetim ve katılımcılar pandemiyle ilgili olarak tüm tedbirlerini aldılar. 'Önce sağlık, sonra ticaret' anlayışıyla fuar gerçekleştirildi. Kazançtan kastımız, maddiyat değil. Türk ağaç işleme makineleri imalatçıları olarak, Türk sanayisine elimizden gelen desteği vermek için fuara katıldık."

TSE'den onay alan ilk ve tek fuar şirketi

Yeni normalde Tüyap'ın gerçekleştirdiği ilk fuar olma özelliğini de taşıyan Woodtech için konuşan Tüyap Yönetim Kurulu ve Stratejik Planlama Genel Müdür Yardımcısı Zeynep Ünal Öztop, aylardır bu fuara hazırlandıklarını söyledi. Fuara hazırlanma süreçleri hakkında bilgi veren Öztop, "Fuarcılık sektörü için Sağlık Bakanlığı'nın bir genelgesi oldu. Onun etrafında bütün süreçlerimizi baştan oluşturduk. Öncelikle 2250 metrekarelik bir kayıt alanı hazırladık. Salonlarımızın birini sadece bir kayıt alanına çevirdik. Burada HES kodu olmayan hiç kimsenin fuar alanına girmesi söz konusu olmadı. Ziyaretçilerimiz tüm kayıt süreçlerini online da gerçekleştirebildi. HES kodlarını alıp bizim sisteme tanımlayıp burada hiç sıra beklemeden temassız bir şekilde içeriye girebildiler. Bunu yapma imkanı olmayanlar herkes için de HES sorgulama istasyonları ve kayıt istasyonları oluşturduk.

Fuar alanı içerisinde maskesiz kimse dolaşamadı. Çok yoğun dezenfektasyon istasyonlarımız vardı. Bununla birlikte, saat başı bütün ortak alanlar çok detaylı bir şekilde dezenfekte edildi. Havalandırma sistemlerinin hepsini, yaz boyu baştan gözden geçirdik. Bütün salonlarımızın dışarıdan temiz hava almasını sağlayacak şekilde kanal sistemimizi yeniden tasarladık. Böylece, temiz hava sirkülasyonu yapabiliyoruz ve gün sonunda da tüm havalandırma filtrelerimizi yeni filtrelerle değiştiriyoruz. TSE'den Kovid-19 Güvenli Hizmet Belgesi aldık. Bu çok detaylı bir denetim süreci gerektiriyor. Yemek istasyonlarının, ortak alanların, her yerin Kovid-19'a uygun olarak tekrar düzenlenmesi gerekiyordu. Bunlar için de TSE'nin çok detaylı bir şartnamesi var. Eylül başında da bu belgeyi almaya hak kazandık. Bu belgeyi alan ilk ve tek fuar şirketi biziz" diye konuştu.

Gelemeyenler dijital ortamda buluşuyor

Woodtech'te pandemi süreciyle doğru orantılı olarak boyutta da küçülme olduğunu belirten Zeynep Ünal Öztop, şu bilgileri verdi: "Bu sene 2 ve 3'üncü salonlarda fuarımızı açtık. Zaten mobilya yan sanayi fuarı da vardı, eş zamanlı olarak. Onu bu sene açmadık. Katılan firmalarımızın fuardan mutlu ayrıldığını düşünüyorum; çünkü sayılara baktığımızda ziyaretçilerin yüzde 15'i yabancı. 60 farklı ülkeden yabancı misafir online kayıt yaptırdı. Onun dışında da Tüyap'ın birebir hazırladığı 11 ülkeden alım heyetlerimiz vardı. Alım heyetleriyle görüşmeler konusunda, firmalarımızın kendi stantlarında önlemleri söz konusu oldu. Bunun dışında biz de sosyal mesafeye uygun şekilde ikili görüşme odaları ayarladık. Bir de tabii yadsıyamayacağımız, buraya seyahat edemeyen ziyaretçilerimiz gerçeği var. Fuardan sonra, geçmiş yıllarda hep gelen ama bu yıl buraya gelemeyeceğini bildiğimiz ziyaretçilerimizle firmalarımızı dijital ortamda B2B buluşturuyoruz. Fuardan sonra onlardan hangi ürünlerle ilgilendiklerine dair talepleri topladık. Uygun firmalara dönüp ürünlerinizle ilgilenenler var, diyoruz."

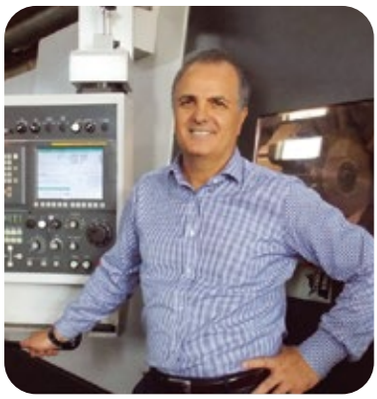
'Kurallara uyuluyor'

Fuarı değerlendiren Reed Tüyap Genel Müdürü Ali Muharremoğlu, bu yıl pandemi nedeniyle kendileri için oldukça zor bir dönem olduğunu söyledi. Fuarı alınan tedbirlerle başarılı bir şekilde gerçekleştirdiklerine inandıklarını kaydeden Muharremoğlu, "Öngörümüz işi yapabilecek kişilerin, makineye ihtiyacı olan alıcıların buraya geleceği yönündeydi. Çok kalabalık olmayacağını, gelenlerin de etkin ziyaretçiler olacaklarını düşünüyorduk.

Nihayetinde sonuçlar bu beklentilerimizi doğrular yönde" diye konuştu. Çok önceden fuar için dijital alt yapıyı kurduklarını, ancak insanların buna çok fazla yatkın olmadığını belirten Muharremoğlu, sözlerine şöyle devam etti: "Bu süreçle beraber herkesin dijital dünyaya çok yatkın bir hale gelmesiyle, şimdi gerek katılımcılarımızın gerekse ziyaretçilerimizin dijital olanakları çok daha iyi kullandıklarını düşünüyoruz. Gözlemlediğim kadarıyla bu yeni normalde kurallara oldukça uyuluyor. Hem hijyen anlamındaki kurallara hem fuardaki Sağlık Bakanlığı'nın getirdiği kurallara uyuldu. Muhtemelen hayatımızın önemli gerçeklerinden birisi bu pandemi süreci ve belirli bir süre daha hayatımızdan çıkmayacak. Ama bizim gerekli tedbirleri alarak, bu tedbirler çerçevesinde işlerimizi devam ettiriyor olmamız lazım."

'Beklentilerimizin üzerinde'

Kuruluşundan beri, 33 yıldır WoodTech Fuarı'na katıldıklarını söyleyen Unimak Genel Müdürü Nizamettin Coşkun, "Fuarın düzenleneceği kesinleşince katılma kararı aldık. Aslında firmamızın prestiji açısından fuara katılmaya karar vermiştik ve bu yıl beklentilerimizi düşük tutmuştuk. Ancak fuarı tamamladığımızda beklentimizin üzerinde sonuç aldığımızı gördük.



Gelen ziyaretçi oldukça profesyoneldi. Yatırım yapma, satın alma ihtiyacı olan ziyaretçiler vardı. Ayrıca pandemiyle ilgili tüm tedbirler gayet iyi şekilde alınmıştı" diye konuştu.

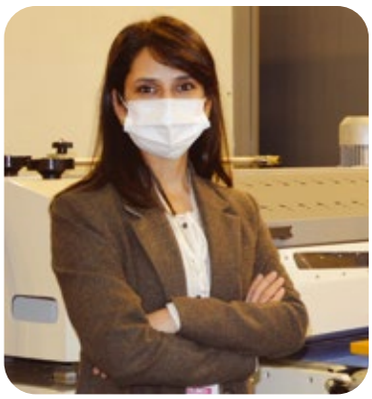
'Ziyaretçilerin yüzde 90'ı makine almaya gelmişti'

Biesse Türkiye Operasyon Direktörü Yelda Akıncı ise fuar öncesinde kafalarında soru işaretleri olduğunu, ancak fuar sonuçlarının kendilerini memnun ettiğini söyledi. Mobilya sektöründe Haziran ayından itibaren artan iç ve dış talebin fuardaki iş bağlantılarına olumlu yansıdığını vurgulayan Akıncı, "Fuar hafta sonu oldukça yoğundu. Fuar süresince gelen ziyaretçilerin neredeyse yüzde 90'ı makine ya-

tırımı yapmaya gelen müşterilerdi. Biesse Türkiye olarak hedeflerimizin üstünde satış yaptık. Yaptığımız bağlantıların birçoğu fuar sürecinde sonuçlanan, siparişi onaylanan ve peşinatı verilen sıcak satışlar oldu" şeklinde konuştu.

'WoodTech, önlemleriyle güven tazeledi'

Alınan tedbirlerle güven tazeleyen WoodTech Fuarı'nın önemini sektör için büyük olduğunu ifade eden AES Yönetim Kurulu Başkanı İsmet Toktaş, fuarla ilgili şu açıklamada bulundu: "Tüm dünyada koronavirüsün etkileri sürerken, normal hayatımıza dönmeye çalıştığımız bugünlerde gerçekleştirdiğimiz WoodTech 2020 Fuarı hem fuarcılık sektörü hem de ülkemizdeki en büyük fuarımız olması açısından biz sanayiciler için büyük önem taşıyordu. Yeni normaller dikkate alınarak gerçekleştirilen bu fuarda, alana attığımız ilk adımdan son ana kadar tüm önlemlerin alınmış olması, katılımcılar ve ziyaretçiler açısından büyük güven sağladı. Her yıl olduğu gibi bu yıl da satışlar ve yeni iş bağlantıları gerçekleştirdiğimiz WoodTech Fuarı'nın önümüzdeki yıl artık pandeminin etkilerinden kurtulmuş bir şekilde huzurlu ve satış dolu geçmesini dilerim."



'Fuar moral kaynağı oldu'

1993'te kurulan ve şu anda her türlü boyama ve kurutma sistemlerini üreten UV Teknoloji Satış ve Pazarlama Müdürü Münevver Çiloğlu, buruk bir fuar beklediklerini ama fuarın çok hızlı başladığını, bu hareketliliğin aslında ticaretin çok da zor durumda olmadığını gösterdiği için sevinçle karşıladıklarını ifade etti.

Pandemi nedeniyle uzun süre fuar olmamasından dolayı yoğun bir taleple karşılaştıklarını belirten Çiloğlu, bu durumun hem kendilerine hem de ziyaretçilere moral kaynağı olduğunu kaydetti.

"Herkes gerçekten ticaretinin peşinde" diyen Çiloğlu, "İhracatımız ciromuza oranla yüzde 50'ye kadar gelişmiş durumda ve yıllar geçtikçe de bu oran artıyor. Bu fuarla birlikte, fuara aslında umutsuz başladık ama yabancı ziyaretçilerin de gayet fazla olduğunu görerek umutlarımız yükseldi" dedi.

'İlk gün distribütörlük anlaşması imzaladık'

1970 yılında, Durmuş Akkuş tarafından kurulan Fen-İş Makina Yönetim Kurulu Başkanı Tijen Akoğlu, "Yurt dışında, yurt içinde zımpara makineleri ve taş motorları imalatına başlamış, sektörde yavaş yavaş marka bilinirliğini artırarak çeşitli makineler üreten bir hale geldik. Şu anda 26 çeşit makine üretiyoruz. Yurt içi ve yurt dışında çeşitli bayilerimiz var. Bu yıl 50'inci yılımızı kutluyoruz" diye konuştu.

Pandemi ilk çıktığı zaman Mart-Nisan aylarında çok büyük durgunluk yaşandığını dile getiren Akoğlu, "Ama biz üretime ara vermedik. Çalışan elemanlarımızın da işsiz kalmasını istemediğimiz için sürekli stoka çalıştık. Ondan sonra insanlar yavaş yavaş alışmaya başladılar. Fuar çok güzel gitti. Bu fuarda da herkesin beklentisi, iyi bir fuar olmayacağı yönündeydi. Ama ben bu fuarın geçen yıldan bile iyi olduğunu düşünüyorum. Ziyaretçi sayısı belki az olabilir, ama bizim tam istediğimiz gibi kaliteli müşteri. Yurt dışından kaliteli, ciddi bayiler vardı. Daha önce de görüştüğümüz birkaç firma ile ilk günden distribütörlük anlaşmasını imzaladık. Bizim için çok önemli bir şey" şeklinde konuştu.

'Fuardan memnunum'

Ahşap işleme makineleri imalatı yapan Serhat Makina'nın Genel Müdürü Serhat Erpulat, genelde paletçiler ve kerestecilere hitap ettiklerini bildirdi.

Pandemi öncesinde de çok fazla ihracatları olmadığını, geçen yıl başladıklarını söyleyen Erpulat, "Ama-

cımız ihracatı artırmaktı, ama 2020 yılında 2 tane yapabildik. Pandemiyi de aşabilirsek 2021 yılında biraz daha artırmayı düşünüyoruz.

Katılımcının az olması ziyaretçiler yönünden bir handikap. Katılımcılar için iyi gibi görünüyor. Fuardan memnunum. Yeni bir bağlantılar yaptık" dedi.

'Etkin görüşme imkanı oldu'

Üretimlerinin yüzde 50'sini ihraç ettiklerini söyleyen Saf Teknik firma ortağı Ferda Kurt, "Bayiliklerle beraber bizim ürünlerimiz yüzde 75 oranında dünyanın her tarafına ulaşıyor. Yurt içi payımız yüzde 25. Pandemi döneminde de bu durum çok değişmedi. Biz çok zorlanmadık açıkçası bu dönemde. Durmadık, hala aynı şekilde yürüyoruz. 5. yılımızı kutlamak üzereyiz. Hedeflerimizi hep yurt dışı üzerine kurmuştuk. Çalışmalarımızı ona göre tasarlamış ve yapmıştık. Ağımız yurt dışında da çeşitlenince, yavaşlayan ve hızlanan bölgeler birbirini dengelemiş oldu bu anlamda. Mart ayına kadar çok güzel siparişler almıştık, Haziran'a kadar da ancak bunları tamamlayabildik. Haziran ayında normalleşme süreci başlayınca talepler de yine artmış oldu. Stoklarımızı erittik ve hala üretip siparişleri yetiştirmeye çalışıyoruz." Şeklinde konuştu.

Fuarla ilgili konuşan Kurt, şunları söyledi: "Yoğunluk beklemiyorduk. Ama işin açıkçası etkin bir görüşme bekliyorduk. Zaten şu koşullarda fuara gelenler ihtiyaçlarını karşılamak için gelecekti. Bunu biliyorduk, böyle de oldu."

'İlgili ziyaretçi var'

Özellikle mobilya iskeleti, sandalye ve masa makineleri üreten ve pandemi öncesi ürünlerinin yüzde 50'sini ihraç eden Dinçmak Makina Genel Müdürü Mevlüt Dinç, pandemi süreci ile aynı anda sorun yaşamaya başladıklarını bildirdi. Son zamanlarda ufak tefek siparişleri olduğunu ama tatmin edici düzeye ulaşmadığını ifade eden Dinç, sözlerini şöyle sürdürdü: "Fuar beklediğimizden iyiydi, fakat normal seyrinden kötü olduğunu söyleyebilirim. Fuarda, daha önceki fuarlarda karşılaştığımız vakit alan ziyaretçiler yoktu. Daha çok gerçekten ilgili olanlar vardı."

'Yoğunluğun bu kadar olacağını düşünmüyordum'

Mobilya fabrikaları için taşıma ve kaldırma sistemleri üreten Onursal Konveyör Genel Müdürü Tolga Batur, ihracatta son dönemde bir sıçrama yaşadıklarını, her yıl fuar döneminde ihracatın yoğunlaştığını ve Haziran ayından beri inanılmaz bir talep artışı olduğunu söyledi.

En çok Azerbaycan, Balkan ülkeleri, Romanya, Polonya ve Birleşik Arap Emirlikleri tarafından da yoğun talep geldiğini belirten Batur, fuarla ilgili şunları söyledi: "Açıkçası herkes gibi biz de çok düşük beklentilerle katıldık. Sağlık açısından da tedirginlik olduğundan gelme konusunda emin de değildik. Yoğunluğun bu kadar olacağını düşünmüyordum. Ziyaretçi sayısı fena değildi. Böyle bir dönemde zaten ancak işe ihtiyacı olan ve bir şeyler yapmak isteyen insanlar katılır. Gördüklerimiz de bu yöndeydi."

'Satış da ciddi görüşme de yaptık'

Ahşap torna makineleri üreten Nesto Makina Satış Müdürü Burak Akıskalı, pandemi öncesindeki ihracat verilerini değerlendirerek,

“Yeni bir firma olduğumuz için ve inovatif ürünleri imal ettiğimiz için yurt dışından ithalatı kıstık. Daha çok lokal markette talepleri karşıladık. Yüzde 20’lik bir ihracat oranımız vardı, pandemiden önce. Yurt içi talepten dolayı çok fazla yurt dışı odaklı çalışamıyorduk. Tam yurt dışı hakkında iyileştirmeler yapmayı ve ihracat oranımızı yüzde 50 seviyelerine çıkarmayı planlarken pandemi geldi. Düştü diyemem açıkçası. Sipariş edilen makineleri pandemi sürecinde ürettik, hazıra çalışmayı düşünürken pandeminin etkisiyle yaşanan yasaklar da kalkınca, daha yoğun bir iş temposuna girdik. Pandemi yasaklarından sonraki dönemdeki yoğunlukla o dönemi telafi ettik” dedi.

Fuarla ilgili konuşan Akıskalı, şunları söyledi: “REED TÜYAP’ın bu sene düzenlediği fuarla alakalı olarak AİMSAD ile yapılan toplantılarda bu fuarın gerekli tedbirlerin alınarak gerçekleştirilmesi gerektiğini söyleyen ender firmalardan biriyiz. Biz, kimse gelmese bile Woodtech Fuarı’nın marka değeri için bu fuarın düzenlenmesi gerektiği görüşündeydik. Şartlar ne olursa olsun katılacaktık. Beklediğimizden daha iyi geçtiğini söyleyebilirim. Satış da yaptık, ciddi görüşmeler de.”

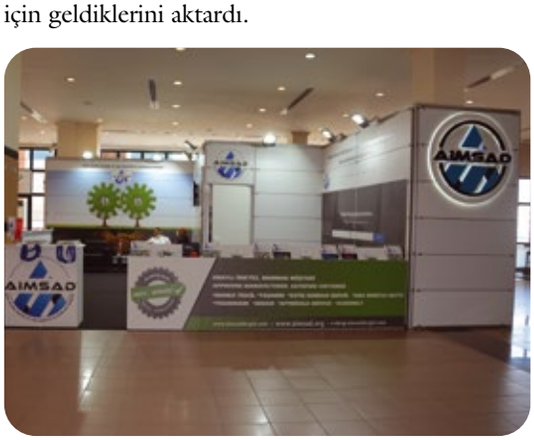
‘Eskiden satış yapamadıklarımıza satış yaptık’

Toz emme makineleri üreten Ünalsan Makina Teknik Müdürü Hüseyin Parsak, pandemi öncesi ihracat oranlarının yüzde 70, pandemi sonrasında ise yüzde 95’lere yükseldiğini söyledi. Ağırlıklı olarak Avrupa ülkelerine, Polonya, Almanya ve Rusya’nın yanı sıra Ortadoğu ülkelerine de ihracat yaptıklarını dile getiren Parsak, “Pandemi bize yaradı, diyebiliriz. Açıkçası ihracat olarak güzel gidiyor. İç piyasada bir durgunluk var tabii ama ihracat yönünden şanslıyız. Bizim satış yaptığımız bölgelerde güçlü bayilik ağımız var. Bayilerimiz, bulundukları piyasa hakimler. Bu süreçte onlar da krizi fırsata çevirmek için stoklama yoluyla yatırıma yöneldiler” dedi.

Fuarı değerlendiren Hüseyin Parsak, “Fuara bu sene aslında büyük beklentilerle gelmedik. Malum sebeplerden dolayı, çok gönüllü de değildik. Ama yine de burada var olmak önemli tabii. Kendi sektörümüzde lokomotif firmalardan biriyiz. Dolayısıyla her şartta burada var olmaya çalışıyoruz. Beklediğimizden iyi oldu. Dilerim bundan sonrası için de bütün firmalar için hayırlısı olur. Ciddi görüşmelerimiz oldu. Yurt dışı ağırlıklı olarak tanıdığımız ve bildiğimiz müşterilerimizin sonuç odaklı geldiklerini gördük. Daha önceki yıllarda görüşme yaptığımız, fakat satış gerçekleştiremediğimiz firmalara bu yıl satışlar yaptık” diye konuştu.

‘Gelen insanlar belli bir amaç için fuardaydı’

1957’den bu yana faaliyette olan ve mobilya ile ağaç sektörü için üretim yapan Airpak Proje Mühendisi Alper İştotan, pandemi öncesinde yüzde 25 oranında olan ihracatlarının bugün yüzde 35’leri bulduğunu aktardı. Almanya, İtalya, Fransa gibi ülkelere çalıştıklarını anlatan İştotan, bu süreçte müşterilerinin geleceği de düşünerek stoklu sipariş verdikleri bilgisini paylaştı. Pandemi döneminde bir durgunluk yaşamadıklarını kaydeden İştotan, pandemi döneminde mevcut siparişleri yetiştirmek için sürekli çalıştıklarını ifade etti. Alper İştotan, fuara gelen insanların az çok belirli bir amaç için geldiklerini aktardı.



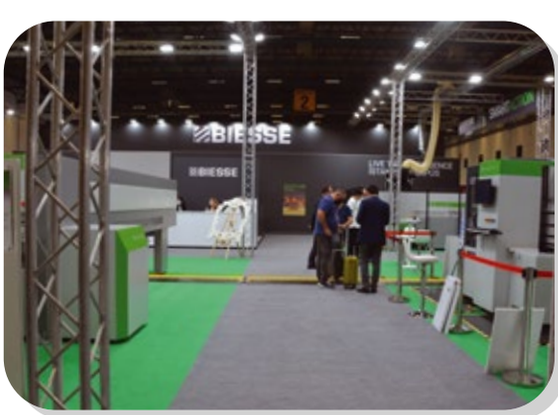
ufi
Üye Kuruluş / Member
TÜRKİYE FUAR YAPIMCILARI DERNEĞİ
TURKISH FAIR ORGANIZERS ASSOCIATION
TS EN ISO 9001:2015
PUKAB
WINDOWMARKET WIN

TÜYAP İSTANBUL
TÜYAP FUAR VE KONGRE MERKEZİ
TÜYAP FAIR CONVENTION AND CONGRESS CENTER
Büyükçekmece, İstanbul / Turkey
Reed | TÜYAP
Reed Tüyap Fuarcılık A.Ş.

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ)
DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.

THIS FAIR IS ORGANIZED WITH THE AUDIT OF TOBB (THE UNION OF CHAMBERS AND COMMODITY EXCHANGES OF TURKEY) IN ACCORDANCE WITH THE LAW NO. 5174.

33. WoodTech Fuarı AİMSAD Üye Katılımcı Firmaları



ONCHAK

FEN-IS

HHM

LEITZ KESİCİ TAKIMLAR
leitz

nesto

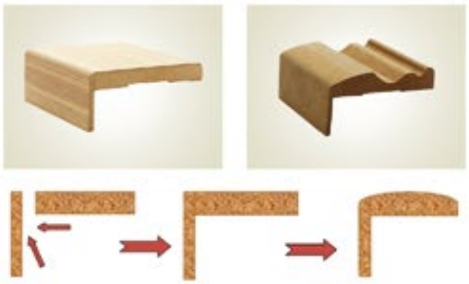
ONURSAL KONVEYOR

ORENT

ORİMAK
FESTO

33. WoodTech Fuarı AİMSAD Üye Katılımcı Firmaları

www.hizmethimmakina.com



Bombeli pervaz yapıştırma makinası

Machine for gluing L-shaped convex telescopic molding

Seri pervaz yapıştırma makinası

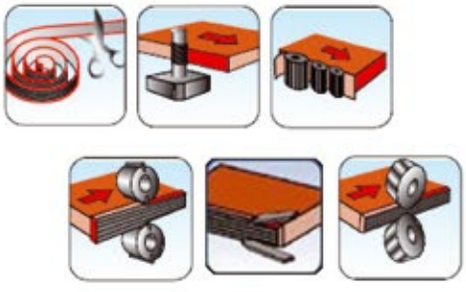
Machine for mass gluing L-shaped telescopic molding

L- pervaz yapıştırma makinası

Machine for gluing L-shaped telescopic molding

EDGE 5 Kenar bantlama makinası

EDGE 5 edge banding machine



EDGE 4 Kenar bantlama makinası

EDGE 4 edge banding machine

Eğri kenar bantlama ve temizleme makineleri

Curved edge banding and trimming machines

HİZMET HİM MAKİNA

Sinanbey Mah. 9.Metal Sk. No:3 16400, İnegöl – Bursa / Türkiye

Tel: +90 (224) 714 90 62 | Fax: +90 (224) 714 90 72

info@hizmethimmakina.com | www.hizmethimmakina.com

AES

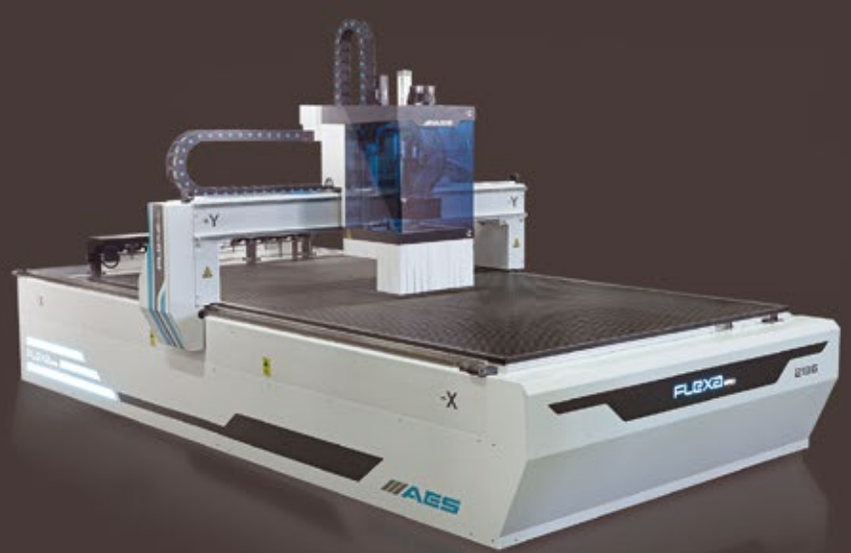
FLEXA PRO

Hız, Kalite ve Ekonomi Bir Arada!

CNC Freze Makinesi

Flexa Pro giriş seviye uygulamalarınız için tasarlanmıştır. Yüksek kalite ekipmanları ekonomik fiyatı ile buluşturan Flexa Pro ile hız, kalite ve ekonomiyi bir arada! Model ahşap, plastik, alüminyum, pvc, pleksiglass, alikobant benzeri malzemeleri işlemek için tasarlanmıştır.

Ek opsiyonlar ile birlikte kapı işleme uygulamalarınızda da kullanılabilir.



/aesgroup

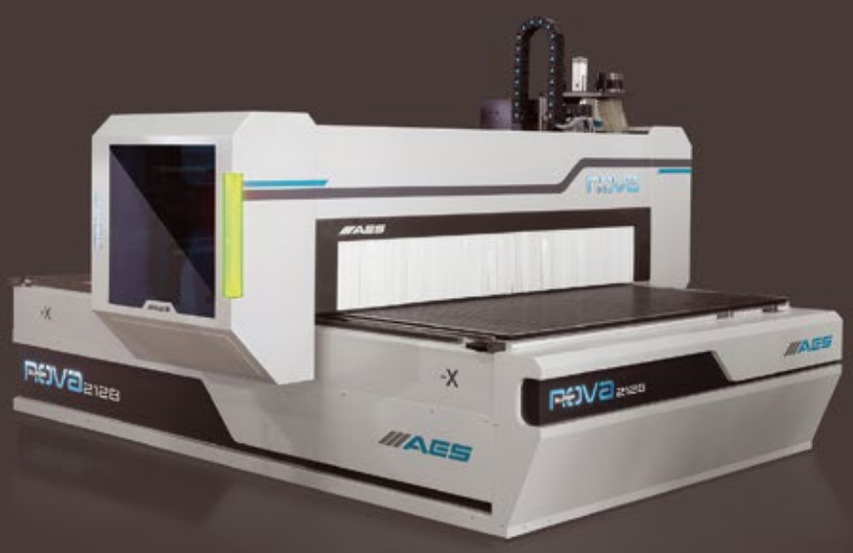
www.aesgroup.com.tr

SUPER NOVA

AES

Hızlı ve Hassas Nesting Uygulamaları

CNC Freze Makinesi



Super Nova nesting uygulamaları için tasarlanmıştır. Giriş seviye freze uygulamaları için hızlı ve hassas kesim yapmaya imkan sağlar. 3D yüzey işleme ve nesting uygulamalarının yanında plastik, alukobond, aluminyum, kompozit vb. farklı tip malzemelerin işlenmesi mümkündür.

Ek opsiyonlar ile dik delik işleme uygulamaları ve kapı işleme uygulamalarında kullanılabilir.

/aesgroup

www.aesgroup.com.tr

AES

SIRIUS

Hızlı, pratik ve **Esnek** Delik uygulamaları

CNC Delik Makinesi

Sirius, hızlı, pratik ve esnek yapısı ile delik uygulamalarınız için optimum çözüm. Standart delik işlemlerinizi seri ve hassas şekilde tamamlayın.

Opsiyonel olarak eklenebilen yüksek performanslı freze motoru ve otomatik takım değiştirme ünitesi ile farklı tip işlemlerinizi tek bir makinede yapın. Sirius ile delik ve freze uygulamalarınızda ekonomi ve kaliteyi buluşturun.

/aesgroup

www.**aesgroup**.com.tr

GO!

AES

Hız, hassasiyet ve Performans ile CNC Delik Makinesinden **çok daha fazlası...**

CNC Delik Makinesi

GO! hat delik makinesi yüksek çalışma hızları, mükemmel parça hassasiyeti ve üst seviye performansı garanti eden ekipmanları ile standart bir delik makinasının çok daha fazlası!

GO! standart delik opsiyonlama ek olarak ebatlama, 3D yüzey işleme, aggregate ile özel bağlantı işlemlerinizi tek bir modelde yapın. Makine üzerinde çalışan parametrik program ile tasarımlarınızı kolay şekilde hazırlayın.

Otomatik takım değiştirme ünite seçeneği ile üretim verimliliğinizi arttırın..

/aesgroup

www.aesgroup.com.tr

AES

VEGA 5X

5 Eksen
Uygulamalarında Benzersiz Çözüm

CNC İşleme Merkezi

VEGA 5X CNC İşleme Merkezi 5 eksen uygulamalarınızda bile yüksek performansı garanti eder. Gantry sistem ile yüksek çalışma hızlarında üst seviye hassasiyete ulaşabilir. Özel 5 eksen motoru ile sınırsız dönüş ve mükemmel performansı garanti edin.

VEGA 5X ile kapı, pencere, mobilya, mutfak ve banyo ekipmanları, masif ahşap işleme uygulamalarınızda kullanabilir. Ahşap dışında alüminyum, plastik, pleksiglass ve alukobond benzeri malzemelerin işlemesi gerçekleştirilebilir.

/aesgroup

www.aesgroup.com.tr

VEGA ULTRA

AES

Modüler Mobilya ve Kapı Uygulamaları için **Tek İşleme Merkezi**

CNC İşleme Merkezi

VEGA Ultra CNC İşleme Merkezi modüler mobilya ve kapı uygulamalarınız için tek işleme merkezi. Yüksek performanslı çoklu delik ünitesi ve güçlü yan freze motoru ile farklı tip işlemeleri tek bir makinede gerçekleştirin.

Gantry sistem ile yüksek çalışma hızlarına ulaşın. VEGA Ultra'yı kapı, pencere, mobilya, mutfak ve banyo ekipmanları, masif ahşap işleme uygulamalarınız için kullanabilirsiniz.

/aesgroup

www.**aesgroup**.com.tr

AES

ALPHA

Seri Üretimde Yüksek Hız ve Performans

Panel Ebatlama Makinesi

Alpha Panel Ebatlama makinesi, panel işleme uygulamalarını en verimli şekilde yapabilmek için özel olarak tasarlanmıştır. Güçlü ve hızlı yapısı ile hassas işlemeyi ve optimum sonuçları garanti eder.
Yüksek kesim kapasitesi ile panel kesim için üretimde maksimum verimlilik sağlar.
11 veya 15 kW işleme gücüne sahip testere grubu ile, 2,2 kW çizici testere motoru hızlı, hassas ve güvenli kesimi garanti eder.
Güçlü yapısı ve minimum maliyet ile optimum şekilde çalışır.

/aesgroup

www.aesgroup.com.tr

RAPTOR ULTRA

AES

Yüksek Hız ve Performans ile **Verimli Üretim**

CNC Freze Makinesi

Raptor Ultra Line, güçlü gövde yapısı ve gelişmiş konfigürasyonu ile nesting ve delik uygulamalarınızı yüksek hız ve hassasiyet ile gerçekleştirir. Tam otomatik üretim hattı ile makine yükleme ve boşaltma işlemlerini otomatik olarak yapar.

Üretimde verimliliği arttırarak seri üretim yapan firmalar için üst seviye çözümler sunar.

/aesgroup

www.**aesgroup**.com.tr

AİMSAD'dan Hatay'daki yangında yok olan doğaya destek

Doğadaki çeşitliliğe ve çevresel konulara duyarlı bir sivil toplum kuruluşu olan AİMSAD, Eylül ayında Hatay'daki orman yangını nedeniyle başlatılan kampanyaya destek verdi.

Eylül ayında meydana gelen ve tüm Türkiye'nin üzüntüyle takip ettiği Hatay'daki büyük orman yangını, geride tahrip olmuş dönümlerce ormanlık arazi bıraktı. Yangın, doğal yaşama da geri dönüşü mümkün olmayan zararlar verdi. Yangının ardından başlatılan fidan bağış kampanyasına AİMSAD da destek verdi.

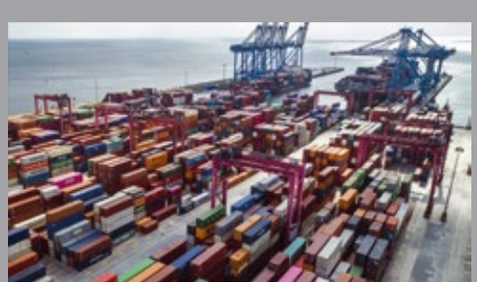
AİMSAD bugüne dek 2014 adet fidan bağışlama hedefiyle yola çıkarak Hatay'da zarar görmüş yeşil alanların canlandırılmasına destek oldu. AİMSAD üyelerinin kampanyaya ilgisi büyük olurken, duyurudan sonra 3 gün içerisinde kampanyaya 19 üye firma toplamda 2 bin 250 adet fidan bağışında bulundu. AİMSAD üyeleri, kısa sürede hedefi aşan bağışlarıyla büyük bir duyarlılık örneği sergiledi. Toplanan bağışlar, AİMSAD tarafından ilgili vakıfa gönderilerek dekont ve bağış sertifikası ayrıca bağış sahiplerine gönderildi.

Hatay'da ne olmuştu?

Samandağ'da Eylül ayında başlayıp 5 gün süren ve Antakya2ya da sıçrayan orman yangınında binlerce hektar ormanlık alan yanmış, çeşitli kuruluşlar olayın takipçisi olacağını belirtmişti. Hatay Barosu da, 5 gün süren ve binlerce dönüm ormanın yok olduğu yangını yakın takibe aldıklarını açıklamıştı. Yangında, 2 bin 500 hektarlık (25 dönüm) alanın yok olduğu kaydedilmişti.

Eylül'de ihracat yüzde 4,8 ithalat yüzde 23 arttı

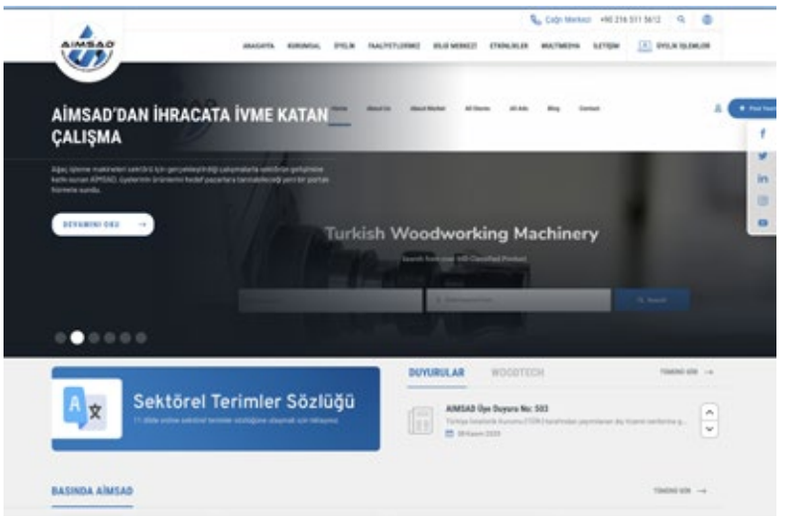
Türkiye İstatistik Kurumu ile Ticaret Bakanlığı işbirliğiyle oluşturulan genel ticaret sistemi kapsamında üretilen geçici dış ticaret verilerine göre ihracat, 2020 yılı Eylül ayında, bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 4,8 artarak 16 milyar 9 milyon dolar, ithalat yüzde 23 artarak 20 milyar 837 milyon dolar olarak gerçekleşti.



Genel ticaret sistemine göre ihracat, 2020 yılı Ocak-Eylül döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 10,9 azalarak 118 milyar 325 milyon dolar, ithalat yüzde 1,5 artarak 156 milyar 186 milyon dolar olarak gerçekleşti.

AİMSAD'ın kurumsal web sitesi yeni tasarımı ile beğeni topladı

Son dönemde dijitalleşme noktasında büyük adımlar atan AİMSAD'ın kurumsal web sitesi yenilenerek kullanıcı dostu, mobil uyumlu ve şık tasarımıyla beğeni topladı.



AİMSAD, son dönemde büyük önem verdiği ve bunu her fırsatta dillendirdiği dijitalleşme çalışmaları doğrultusunda kurumsal web sitesini yeniledi. Kullanıcı dostu, mobil uyumlu ve şık bir tasarıma sahip olan site, kısa sürede kullanıcılardan beğeni topladı. Yenilenen web sitesinde, öncekine kıyasla gelişmiş üye paneli öne çıkıyor. Yeni üye paneliyle, AİMSAD üyeleri kendi sayfalarını kontrol edebiliyor ve istediği değişiklikleri gerçekleştirebiliyor. Ayrıca, AİMSAD üyelerinin aidatlarını kolay ödemeleri konusunda da yeni siteye sanal pos entegrasyonu yapıldı. Böylelikle üyeler, kendi panellerinden borçlarını sorgulayıp varsa borçlarını kredi kartıyla ödeme imkanına sahip oldular. Öte yandan, daha önce de olduğu gibi yurt dışında mobilya üretimi ve ağaç işleme makinesi ithalatı yapan 9 bin adetlik firma listesine, yine üye özel panelinden sadece AİMSAD üyelerine açık bir şekilde ulaşabiliyor.

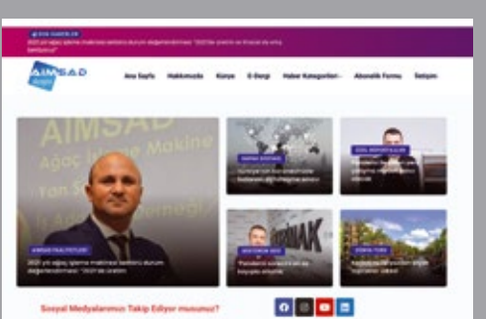
Türkçe ve İngilizce olan web sitesinde AİMSAD'ın faaliyetlerine, istatistiklere, raporlara ve dernek hakkında detaylı bilgilere ilgili menülerden ulaşılabiliyor.

Ayrıca güncel fuar takvimi, üye tanıtım videoları ve AİMSAD'ın basında yer alan haberlerine de ulaşmak mümkün.

Yeni ve şık tasarımı ile yayına sunulan web sitesinin tasarımını ve yazılımını, STK tecrübesi de bulunan Basamak Bilişim firması üstlendi.

AİMSAD Dergisi'nin web sitesi de yenilendi

Ağaç işleme makineleri sektörünün sesi olan AİMSAD'ın 2015 yılından beri yayımlanan AİMSAD Dergisi'nin kurumsal web sitesi de dijitalleşme çalışmaları kapsamında yenilendi. Dergide yayınlanan tüm içeriklere yer veren www.aimsaddergisi.com sitesi, aynı zamanda sektör paydaşlarını ilgilendiren güncel bilgileri de içeriyor. Site ziyaret edildiğinde bildirimlere izin verilmesi halinde, yeni eklenen haberler anlık olarak iletiliyor. Sitede AİMSAD Dergisi'nin tüm sayı ve içeriklerine de bir tıkla ulaşmak mümkün. Güncel sayıları da dergi formatında inceleyip okuyarak sektörün gündemini ve AİMSAD'ın bu konudaki çalışmalarını öğrenmek mümkün. Dergi içeriklerine e-dergi.aimsaddergisi.com adresinden ulaşılabilir.



SAF TEKNİK

S-1800

Metal Pervaneli
Kolay Taşınabilir
Kolay değiştirilebilir Filtre
Sızdırmaz Kelepçe sistemi

Sheet Metal Propeller and Blades
Easy To Move
Easy To Change
Leakproof Clamp Design

S-1800-T

Metal Pervaneli
Kolay Taşınabilir
Kolay değiştirilebilir Filtre
Sızdırmaz Kelepçe sistemi

Sheet Metal Propeller And Blades
Easy To Move
Easy To Change Filters
Leakproof Clamp Design

Parça Tutuculu
Part Separator

S Serisi
S-3500 / S-4000 / S-5000

(Seyyar Toz Emme Sistemleri
Mobile Dust Collectors)

Parça Tutuculu Ce standartlarına uygun
Kolay değiştirilebilir Filtre sistemi
Tüm gruplarda Q600x1000mm
2 adet atık torbası
Şık Tasarım ,Termik Şalterli
Titreşim sistemi
Opsiyonel olarak uygulanabilir.

Part Separator According to Ce Regulations
Easy To Change Filters
Q600x1000 mm Filters
2 Pcs PVB Unloading Bags
Smart Design
Optional;
Vibration System

S-6500

Otomatik titreşim sistemi
Parça Tutuculu
Ce standartlarına uygun
Kolay değiştirilebilir Filtre sistemi
Tüm gruplarda Q600x1000mm
2 adet atık torbası
Şık Tasarım,
Yıldız Üçgen Panolu

Automatic Vibration System
Part Separator
CE Certification
Easy To Change Filters
Q600x1000 mm Filters
2 Pcs PVC Unloading Bags
Smart Design
Star-Delta Starter Electrical Panel

Toz toplama uygulamaları için talep doğrultusunda firma ziyaretleri gerçekleştirilmektedir.
Uygulamalarımız hakkında bilgi almak için web sitemizi ziyaret ediniz.
We visit your company for feasibility work depending on your request.
Visit our web page to see example applications.

Yaylacık mah. 42.sok 16/1 Nilüfer / BURSA Telefon : 0224 532 05 16 Fax : 0224 532 05 17
www.safteknik.com

industrial dust collection

SAF
TEKNİK

Modüler Toz Toplama Sistemleri
Modular Dust Collectors

Otomatik titreşim sistemi
Dış ortamda kullanılmaya uygun
Kolay değiştirilebilir Filtre sistemi
Basınç Odalı
Şık Tasarım
Sızdırmaz Kelepçe sistemi
Automatic Vibration System
Outdoor Usable
Easy To Change Filters
Pressure Room
Smart Design
Leakproof Clamp Design

Toz Toplama Fanı
Radial Fans

Metal Pervaneli
Yıldız Üçgen Panolu
Elektro Statik Boyalı
Sönümleme Takozlu
Temizlenebilir Talaş Kapaklı

Sheet Metal Propeller and Blades
Star-Delta Starter Electrical Panel
Electrostatic Powder Paint
Vibration Absorber
Cleaning Cover

Toz toplama uygulamaları için talep doğrultusunda firma ziyaretleri gerçekleştirilmektedir.
Uygulamalarımız hakkında bilgi almak için web sitemizi ziyaret ediniz.
We visit your company for feasibility work depending on your request.
Visit our web page to see example applications.

Yaylacık mah. 42.sok 16/1 Nilüfer / BURSA Telefon : 0224 532 05 16 Fax : 0224 532 05 17
www.safteknik.com

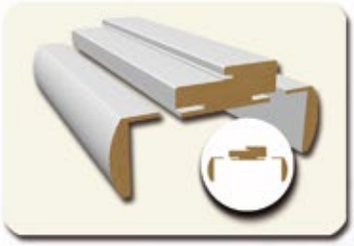
industrial dust collection

ÜNVER®

AĞAÇ İŞLEME MAKİNALARI
SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ

SINCE 1980

DÜZ VE BOMBELİ PERVAZ YAPIŞTIRMA MAKİNALARI
FLAT AND CURVED JAMB BANDING MACHINES



2.500 - 5.000 adet günlük yapıştırma kapasitesi
2.500 - 5.000 pieces daily banding capacity

Opsiyonel Diamond freze bıçakları
Optional Diamond milling cutters

KENAR VE MASİF BANTLAMA MAKİNALARI
EDGE AND SOLIDWOOD BANDING MACHINES

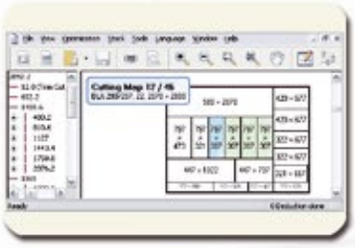
9 - 18 metre/dakika palet hızlı Profosyonel seriler / ***9 - 18 m/min pallet speed Professional series***

10-15 metre/dakika palet hızlı Ekonomik seriler / ***10 - 15 m/min pallet speed Economical series***

FABRİKA / FACTORY
Tezcan Sokak No:17 B/C/D Siteler / ANKARA / TURKEY Tel: +90 312 815 15 58 Fax: +90 312 815 15 59
MAĞAZA / SHOWROOM
Önder Mahallesi Ereğli Caddesi No: 11 Siteler / Altındağ / ANKARA / TURKEY Tel: +90 312 349 68 68 - 69 Fax: +90 312 351 80 80

CE WOODTECH LIGNA معـــرض الأخـشـــاب WOODSHOW Dubai International Wood & Wood Machinery Show DREMA AIMSAD

PANEL EBATLAMA MAKİNALARI
PANEL BEAM SAW MACHINES



80 mm kesim yüksekliği / ***80 mm cutting height***

Pnömatik testere değiştirme / ***Pneumatic saw changing***

ÇİZİCİLİ YATAR DAİRE MAKİNALARI
CIRCULAR SAW MACHINES

Ful Otomatik, Otomatik ve manuel seriler / ***Full Automatic, Automatic and Manuel series***

Opsiyonel pnömatik baskı ve el koruma sistemi seçenekleri / ***Optional pneumatic press and hand security systems***

www.**unvermakina**.com.tr

unver@unvermakina.com.tr

www.facebook.com/unvermakina

Türk iş dünyasının Arap pazarıyla imtihanı

Suudi Arabistan'ın başı çektiği ve Arap ülkelerinde giderek yayılan Türkiye'ye ambargo uygulaması, iş dünyasının pandemiden sonra en önemli gündem maddelerinden biri oldu. Bir süredir örtülü bir şekilde devam eden kriz, daha da alevlenecek gibi görünüyor.

Suudi Arabistan Kralı Abdullah'ın vefatında milli yas ilan eden Türkiye, bugün giderek büyüyen ambargo kriziyle karşı karşıya. Resmi makamlardan ambargoya yalanlama gelirken, Suudi Arabistan'da Türk mallarına boykot kampanyası sürüyor. Türkiye'den ev almıyorlar, olanı satıyorlar. Fas, Tunus, Cezayir gibi Kuzey Afrika ülkelerinin yanı sıra, Birleşik Arap Emirlikleri (BAE) ve Mısır da ambargoyu destekliyor. İhracatçılar bu krizin en kısa sürede sona ermesini beklerken, çözümün siyasi arenada olduğu görüşünde.

Peki, bu noktaya nasıl gelindi? Suudi muhalif gazeteci Cemal Kaşıkçı, 2018'de İstanbul'daki konsolosluk binasında öldürüldükten sonra, Suudi Arabistan'ın örtülü şekilde Türk şirketlere birtakım engeller çıkarmaya başladığı düşünülüyor.

2020 Ekim ayından beri de Suudi işletmelerin Türk mallarına yönelik boykot başlattığı belirtiliyor.

İkili ilişkiler çok iyiydi ama…

Aslında, 2002 yılından bu yana iki ülke arasındaki ilişkiler önemli bir ivme kazanmış, diplomatik temaslar artmış ve karşılıklı iş imkanları desteklenmişti.

Üst seviyedeki diplomatik temaslar, büyümekte olan iş imkânlarını ve yatırımları da destekledi. Suudi Arabistan'a Türk malı tekstil, metal ve diğer ürünlerin ihracat düzeyi 2000 yılında 397 milyon dolarken, 2012'de 3,6 milyar dolara yükselmişti.

2011'de Tunus, Mısır ve Libya'daki hükümetlerin devrilmesiyle sonuçlanan Arap Bahar'ı isyanlarından itibaren ilişkilerde keskin bir dönüş yaşandı. Erdoğan, yeni yönetimleri hoşnutlukla karşılarken Suudi hükümeti isyanları istikrarsızlaştırıcı bir etken olarak algılıyordu.

Mısır'daki askeri darbe alevlendirdi

Yaşanan anlaşmazlık, Müslüman Kardeşler'le yakın ilişkilere sahip olan Muhammed Mursi'nin Mısır'da 2012'de ilk seçimleri kazanmasıyla doruğa çıktı.

Erdoğan, Suudi Arabistan ve Birleşik Arap Emirlikleri gibi diğer Körfez ülkelerinin karşı çıktığı Mursi ve Müslüman Kardeşler'in iktidara gelişine destek verdi.

Türkiye ile Suudi Arabistan arasındaki anlaşmazlık, bir askeri darbeyle 2013 yılında Mursi'nin devrilmesi sonrasında iyice şiddetlendi. Erdoğan, Suudi Arabistan'ın Mısır'daki yeni askeri yöneticilere destek vermek amacıyla mali yardımda bulunmasını şiddetle kınadı.

2014'te Türkiye'nin Birleşmiş Milletler Güvenlik Konseyi üyesi olma talebi, Suudi Arabistan tarafından engellenince anlaşmazlık bir adım daha ileri gitti.

Suudi Arabistan, Bahreyn, BAE ve Mısır; Müslüman Kardeşler ve diğer İslamcı gruplara verdiği destek nedeniyle, Katar'la olan tüm ilişkilerini kopardı ve ekonomik abluka uyguladı. Türkiye ise Katar'a ekonomik yardımda bulundu ve ülkedeki askeri üsse daha fazla asker gönderdi.

Kaşıkçı cinayeti dönüm noktası

Cemal Kaşıkçı suikastı ise iki ülke ilişkilerinde bir dönüm noktası oldu.

Uzun bir süre, Kaşıkçı'nın konsolosluk binasından ayrıldığını savunan Suudi yönetimi, Türkiye'nin izlediği strateji sonunda Kaşıkçı'nın öldürüldüğünü kabul etti.

Cumhurbaşkanı Erdoğan cinayetle ilgili ilgili üst makamları işaret edince, Suudi Arabistan bundan rahatsızlık duydu. Kaşıkçı cinayetinden sonra Suudi Arabistan Anadolu Ajansı ve TRT'ye erişim engeli getirdi ve bazı Türk dizilerine ambargo uyguladı.

Boykot çağrıları başladı

Suudi Arabistan Ticaret Odaları Başkanı Ajlan al-Ajlan, yakın dönemde çok kritik bir açıklamada bulunarak, şunları söyledi. "Türk hükümetinin, hükümetimize, ülkemize ve vatandaşlarımıza yönelik süregelen saldırgan tutumu nedeniyle Türkiye'ye dair, ithalat, yatırım ya da turizm olsun her şeye boykot uygulamak her Suudlu tüccar ya da tüketicinin sorumluluğudur."

Twitter'da 7,9 milyon takipçisi bulunan ve i aynı zamanda ülkede ünlü bir işadamı olan Suudi Prens, "Herkesi Türk ürünlerini boykot etmeye çağırıyorum" deyince, ülkedeki pek çok süpermarket zinciri Türk ürünlerine yönelik boykot çağrılarına destek verdi.

Bu boykot çağrıları sürerken, 12 Ekim'de Suudi hükümeti serbest ticarete ve uluslararası anlaşmalara bağlı olduğunu bildiren bir açıklama yaptı.

Türk ürünlerine boykottan önce de gümrüklerde sorunlarla karşılaşılırken, 2 Ekim'de Suudi Arabistan Ticaret Odaları Başkanı Ajlan al-Ajlan'ın Twitter hesabından yaptığı çağrı, boykotu güçlendirdi.

Suudi basını, boykotun iş çevrelerinden de destek gördüğünü ve büyüdüğünü yazdı.

Suudi Arabistan merkezli Arab News sitesine konuşan siyasi analist ve uluslararası ilişkiler uzmanı Dr. Hamdan al-Shehri, "Bu boykot kampanyasının arkasında Türkiye'nin Orta Doğu ülkelerine müdahalesi yatıyor. Bu Türkiye'nin Irak, Suriye ve Libya'daki müdahalelerine karşı Suudi halkının mesajı" açıklamasında bulundu.

Ambargo krizi Eylül'de etkisini gösterdi

Suudi Arabistan, Türkiye'nin en çok ihracat yaptığı 16'ıncı pazar. TÜİK verilerine göre, 2019 yılının Ocak-Ağustos döneminde 2,3 milyar dolar olan Türkiye'nin Suudi Arabistan'a ihracatı, 2020 yılının aynı döneminde 1,9 milyar dolara gerilemiş durumda. Bu düşüşte boykottan ziyade, Kovid-19 salgınının etkisi olduğu düşünülüyor. Öte yandan 2019'un ilk 9 ayında 2,4 milyar dolar ihracat yapılırken bu sayı 2020'nin ilk 9 ayı için 2 milyar dolar oldu. Türkiye'nin Eylül ayındaki ihracatı önceki yılın aynı ayına göre yüzde 6,5 artarken Suudi Arabistan'a ihracat yüzde 15 azaldı. Eylül ayı itibariyle ambargo krizinin etkilerinin görülmeye başlandığı belirtiliyor. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) verilerine göre 2019'da Suudi Arabistan'a ihracat gerçekleştiren 7 bin 643 şirket bulunuyordu.

Türkiye'nin 20 milyar dolar kaybı olacağı iddiası

Bu süreçte en büyük düşüş, yüzde 50 ile kimyevi maddeler sektöründe yaşandı.

TİM verilerine göre Suudi Arabistan'a en çok ihracat yapan iller İstanbul (887 milyon dolar), Gaziantep (233 milyon dolar) ve Bursa (126 milyon dolar).

Suudi televizyonu Al Arabiya, Arap ülkelerindeki Türk ürünlerine yönelik boykot nedeniyle Türkiye'nin kaybı 20 milyar doları bulabileceğini iddia etti.

Suudi sosyal ağlarında birkaç gündür, Fransa Cumhurbaşkanı Emmanuel Macron'un Muhammed Peygamber karikatürlerini göstermenin ifade özgürlüğü olduğuna dair açıklamaları nedeniyle Fransa'ya yönelik boykot çağrıları da yapılıyor.

Suudi Arabistan 2017'den bu yana Katar ürünlerini de boykot ediyor. Fakat o boykotun Türkiye'ye uygulanandan farklı, çünkü resmi olarak alınan bir karar ve Birleşik Arap Emirlikleri, Bahreyn ve Mısır da kararı destekledi.

Arap ülkelerinin Türkiye'den AİM ithalatı

Arap ülkeleriyle Türkiye arasında ambargo krizinde çok da konuşulmayan bir sektör daha var: Makine sektörü. Boykot kararını destekleyen ve bu karara katılacağı söylenen Suudi Arabistan, Fas, Tunus, Cezayir, BAE, Mısır ve Bahreyn'in ağaç işleme makineleri sektöründeki toplam ithalatı, 2019 verilerine göre 117 milyon 966 bin dolar. Bunun 14 milyon 470 bin dolarını Türkiye ihraç ediyor. Söz konusu ülkelerin sektör ithalatından Türkiye'nin aldığı pay ise yüzde 12.

Boykotta başı çeken Suudi Arabistan, yine 2019'da ağaç işleme makineleri sektöründe toplamda 19 milyon 557 bin dolar ithalat gerçekleştirirken, Türkiye'nin bu ülkeye ihracatı 1 milyon 95 bin dolar düzeyinde. Suudi Arabistan'ın sektördeki toplam ithalatı içerisinde Türkiye'nin aldığı pay, yüzde 6.

Boykot kararına katılım göstermeye başlayan Cezayir'in sektördeki toplam ithalatı 23 milyon 20 bin dolarken, Türkiye'den ithalatı ise 6 milyon 772 bin dolar. Cezayir'in ithalatının yüzde 29'unu Türkiye'den aldığı sektör ürünleri oluşturuyor.

Bir diğer Kuzey Afrika ülkesi Fas'ın gerçekleştirdiği toplam ağaç işleme makineleri sektörü ithalatı ise 18 milyon 374 bin dolar. Türkiye'nin bundan aldığı pay ise yüzde 8'lik bir oranlara 1 milyon 402 bin dolar.

Tunus'a gelindiğinde, 9 milyon 572 bin dolar olan sektör ithalatının 1 milyon 142 binini Türk ürünleri oluşturuyor. Bu da ithalatının yüzde 12'sini Türkiye'den gerçekleştirdiği anlamına geliyor.

Türkiye'den gelen malları bilinçli olarak gümrükte beklettiği bilinen Mısır, sektörde 14 milyon 191 bin dolarlık ithalat yapıyor. Türkiye'nin ülkeye ihracat miktarı ise 2 milyon 668 bin dolar. Mısır, sektördeki ürünlerinin yüzde 19'unu Türkiye'den alıyor.

Türkiye'nin Arapların ilişkilerine karıştığını düşünen BAE, sektörde toplam 29 milyon 616 bin dolarlık ihracat yapıyor. Türkiye'nin BAE'ye ihracatı ise 1 milyon 216 bin dolar. Bu da Türkiye'nin aldığı payın yüzde 4 olduğunu gösteriyor.

Uzmanlar, boykot çağrılarımım her iki tarafa da faydası olmayacağı görüşünde.

Fas'ta ahşap dahil bin 200 ürüne vergi artışı

Öte yandan ambargo krizi, Kuzey Afrika ülkelerine de sıçramaya başladı. Fas, Türkiye'den ithal ettiği tekstil ürünlerine ciddi oranda vergi ekledi. Tamamı 'Made in Turkey' damgalı bin 200 ürüne gümrük vergileri, 5 yıllık dönem için yüzde 90'e yakın artırıldı. Fas'ın böylece Türkiye ile ticarette verdiği 1,2 milyar dolar açığı kapatmayı planladığı ifade ediliyor. Tekstil ve hazır giyimin yanı sıra bu kara deri, otomotiv, metalurji, ahşap ve elektrik olmak üzere Türkiye'den ithal edilen tüm ürünlere uygulanacak. TİM verilerine göre tekstil ürünleri, 2018 yılında Türkiye'nin Fas'a toplam 2,24 milyar dolar ihracatının yaklaşık yarısını, yani 350 milyon dolarını oluşturuyor. Geçen yıl Fas'ın uyguladığı vergi oranı ise yüzde 0'dı. Oran kademeli olarak artırıldı ve son olarak yüzde 27'ye çıkarılması için çalışma başlatılmıştı. Uzmanlar, Fas'ın ürünleri Türkiye'den almazsa daha pahalı ama kalitesiz ürünlere mecbur kalacağını düşünüyor.

Mısır ve Tunus da katıldı

Suudi Arabistan ve Fas'tan sonra Mısır ve Tunus da ambargo kararına dahil olmaya başladı. Mısır ve Tunus gümrüklerinde Türkiye'den gelen mallar bilinçli olarak bekletiliyor. Dubai'de de benzer bir durumun yaşanabileceği endişesi hakim.

BAE, İsrail ile yakınlaşıyor

Türkiye'nin bölgedeki en büyük ticaret ortağı BAE ise, İsrail'e ilk resmi delegasyonunu göndererek ilişkilerin normalleşmesi için imzaladığı mutabakatı hafta başında onayladı. Böylece BAE, Bahreyn'le birlikte Ortadoğu ülkelerinin İran'a karşı stratejik bir yeniden yapılanmaya girmesiyle, 25 yıldır İsrail'le ilişki kurmak için adım atan ilk Arap devleti oldu. İsrail Maliye Bakanlığı iki ülke arasındaki ikili ticaretin 2 milyar dolarla başlamasını, işbirliği olgunlaştıkça da 6,5 milyar dolara ulaşmasını öngörüyor. BAE ve İsrail İsrailli boru hattı şirketi EAPC'nin BAE doğalgazını Avrupa'ya taşımasına ilişkin de bir anlaşma imzaladı. Birleşik Arap Emirlikleri Dışişleri Bakanı Anwar Gargash da geçtiğimiz aylarda şu açıklamayı yapmıştı: "Türkiye, Arapların ilişkilerine karışmayı bırakmalı."

İnşaat sektörü tedirgin

Birçok Arap ülkesinde Türk mallarına uygulanan boykot şüphesiz inşaat sektörünü de olumsuz etkiliyor. Ortadoğu ve Körfez ülkelerinde proje üstlenen Türk inşaat şirketleri de gelişmeleri yakından izliyor.

Öte yandan, Körfez ülkeleri, Suudi Arabistan, BAE ve Bahreyn'in Katar'a yaptırımları sürerken, Mısır Cumhurbaşkanı Sisi, yaptırımların Türkiye'yi de kapsaması gerektiğini söylemişti. Abdulfettah es-Sisi, Katar krizinde Katar'a destek veren ve bölgede diyalog çağrısı yapan Türkiye'nin de ablukaya alınması gerektiğini söyledi.

KRC CNC

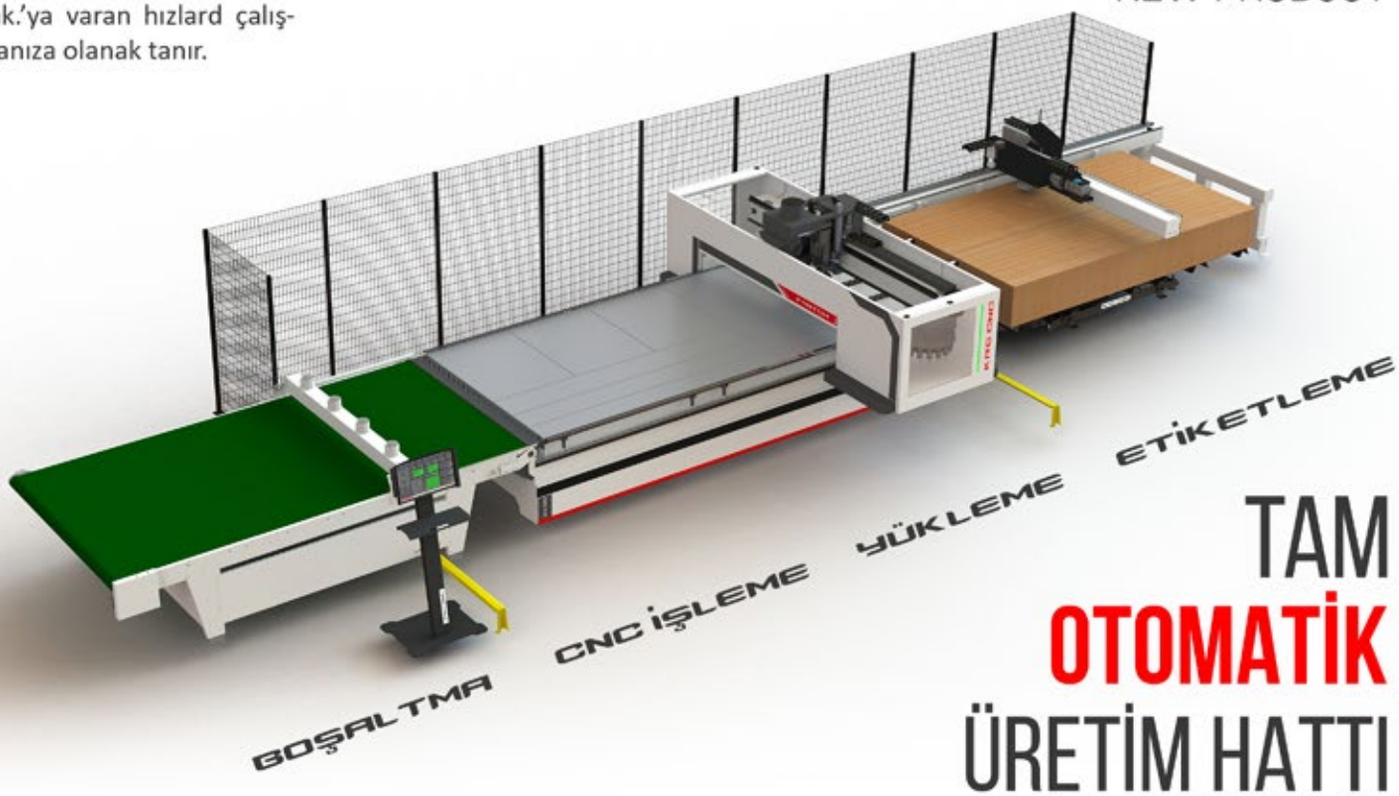
YÜKSEK HASSASİYET
Kullanılan yüksek kalite mekanik ürünleri sayesinde en hassas işlerinizi sorunsuz bir şekilde işlemenize olanak tanır.

GÜÇLÜ YAPI
Sağlam ve güçlü yapısı, zorlu şartlarda uzun süreli çalışmanıza olanak tanır. Zorlu görevlerin kolaylıkla üstesinden gelebilir.

YÜKSEK HIZ
Sahip olduğu yeni nesil yüksek torklu motor yapısı sayesinde boşta 90mt./-dak.'ya varan hızlard çalışmanıza olanak tanır.

FANTOM

NEW PRODUCT



TAM OTOMATİK ÜRETİM HATTI

BOŞALTMA
3 aşamalı toz toplama sistemi bulunan konveyör ile, işlenen ürünler, çıkış hattından temiz bir şekilde toplanılmasını sağlar

CNC İŞLEME
Sahip olduğu gelişmiş otomasyon alt yapısı ile kesim, ebatlama, delik, oyma, 2d ve 3d işlemlerinizi kolaylıkla yapmanıza olanak tanır.

YÜKLEME
Otomatik yükleme sayesinde insan gücü olmadan malzemeyi makine üzerinde referans noktalarına yerleştirilmesini sağlar. Bu sayede süreç kısalır ve operatör üzerindeki iş gücü azalır

ETİKETLEME
Otomatik etiketleme sayesinde ürün barkodlarını parça üzerinde istenilen bölgeye yapıştırır. Hızı ve verimliliği artırır, hatayı minimize eder.

CNC 4222•3015•2411

En iyi

Kesici takımlar için,
Makinalar...

NKM 240 CNC

FRS 900•1250

FR 2000•2100

FR 2000Y

PL 400•500•600

ST 4

KA 400•500
600•630

www.netmakgroup.com.tr

NETMAK group

ISO 9001 CE AIMSAD

En iyi Makinalar için, Kesici Takımlar...

- Testereler • DIA Freze Bıçakları • Profil Bıçakları
- Matkaplar • Kanal Frezeleri • Ekleme Grup Bıçakları
- Aksesuarlar

- *Circular saw blades • PCD (DIA) Tools • Profile cutters*
- *Boring bits • Grooving cutters • Joint cutter blocks*
- *Accessories*

www.netmakgroup.com.tr

‘Makinecilerin ambargodan etkilendiğini söylemek olası değil’

Suudi Arabistan’ın Türkiye’ye uyguladığı ambargo kriziyle ilgili konuşan RGA Danışmanlık Yönetici ortağı Doç Dr. Ruhi Gürdal, “Makine imalatı sanayinin bu süreçte etkilendiğini söylemek pek olası değil. ABD’nin vereceği kararlar ambargonun da devamında etkili olacak” dedi.

Suudi Arabistan’ın son birkaç yıldır örtülü, ancak son zamanlarda daha açık bir şekilde uyguladığı Türk ürünlerine ambargo kararı, iş dünyası için önemli bir gelişme. Diğer Arap ülkelerine de sıçramaya başlayan, daha çok tekstil ve hazırgiyim sektörlerini etkileyen kriz hakkında görüşlerine başvurduğumuz RGA Danışmanlık Yönetici ortağı Doç Dr. Ruhi Gürdal, yatırım malı olması nedeniyle makine imalatı sanayinin bu süreçte etkilendiğini söylemenin olası olmadığını söyledi. Bununla birlikte, pazar ile ilişkilerin kaybedilmemesi gerektiğini dile getiren Gürdal, ambargoya karşın bu pazarı yakından takip etmenin gerekli olduğunu belirtti.

Bu girişimlerin uzun sürmesinin Türk ihracatçısı için kayıp olacağına değinen Gürdal, “ABD’de yeni yönetiminin Ortadoğu politikalarına yönelik alacağı kararlar ambargonun da devamında etkili olacak” dedi.

Ruhi Gürdal ile ambargonun makine sektörüne etkilerini tüm boyutlarıyla konuştuk…

Suudi Arabistan’ın Türk mallarına uyguladığı ambargonun geçmişini, nedenlerini sizden öğrenebilir miyiz?

Suudi Arabistan’ın Türk mallarına uyguladığı örtülü ve son günlerde belirgin olarak ortaya çıkan ambargo uygulamaları, aslında 3-4 yıllık bir geçmişe sahip. Dış politikada Türkiye ile Suudi Arabistan arasında, Arap baharı döneminde başlayan karşıtlık söz konusu. Suudi Arabistan’ın rejimi nedeniyle demokratik yönetimlere geçiş olarak ortaya çıkan, ancak büyük karmaşayla sonuçlanan bu çatışmalı döneme sıcak bakmaması, buna karşın Türkiye’nin bu dönemde Arap baharını destekleyen yaklaşımı söz konusu oldu. Başta Mısır olmak üzere bir tarafta Müslüman Kardeşler yapılanmasını destekleyen Türkiye ve diğer tarafta bu yapıya karşı olan Suudi Arabistan. Bu farklı politikalar, Türkiye ile Suudi Arabistan arasında soğuk rüzgarların esmesine neden oldu. Özellikle Mısır’da ortaya çıkan bu uyuşmazlık, en önemli kırılma noktalarından birisi. Mısır’da ordunun ülke yönetimine el koyma hareketini Türkiye’nin darbe olarak nitelemesi, Suudi Arabistan’ın ise desteklemesi. Benzer durumun bu boyutta olmasa da Libya’da da yaşanması. İlişkileri kopma noktasına getiren olayı ise Katar’a Körfez ülkelerinin ambargo uygulaması, buna karşın Türkiye’nin onların yanında değil de Katar’ın yanında yer alması. Sadece yer almayıp askeri açıdan işbirliği ve destek vermesi. Bu gelişmeler Suudi Arabistan’ın milli savunma harcamalarının artırmasına neden olurken, bu işten karlı çıkan ülkelerin başında ise ABD geldi. Suudi Arabistan’ın İstanbul konsolosluğunda yaşanan Kaşıkçı cinayeti ise, aradaki ilişkilerin zayıflamasına yol açan diğer bir gelişme oldu. Kısaca son dönemde yıllarca yakın işbirliği içinde olan iki ülke arasındaki bağlar, önemli ölçüde zedelendi. Bu gelişmeler işin boyutunu resmi olarak belirtilmese de ekonomik alanda ambargo uygulamasına kadar getirdi. Kısacası, bu ambargonun ekonomik olarak herhangi bir nedeni bulunmuyor.

Suudi Arabistan’ın bu tavrının kaynağı tam olarak hangi kişi ya da kurumlar?

Suudi Arabistan resmi olarak bu

ambargoyu açıklamasa da uygulamada, haberlerde, sosyal medyada Türk mallarına karşı olan tutum ve davranışları somut olarak görebiliyoruz. Satın alma kararlarında tüketicilerin etkilenmeye çalışıldığına şahit oluyoruz. Ambargo kararı resmi olarak alınmasa da genel olarak kamuoyunda yaratılan bir hareket gibi görülse de Suudi Arabistan resmi makamlarınca destekleniyor. Tarife dışı engeller söz konusu. Türk mallarının ithalat ve gümrükleme işlemlerinin yavaşlatılması, geciktirilmesi ve maliyetleri artırıcı bazı uygulamalar Suudi Arabistan resmi kurumları tarafından uygulanmakta. Kısaca Suudi Arabistan yönetimi bu ambargonun aslında başlatıcısı ve uygulayıcısı görünümünde.

Ambargo krizinin ne şekilde ilerleyeceğini öngörüyorsunuz?

Suudi Arabistan dış politikasında ABD ile yakın ilişki içinde. ABD'de yeni yönetiminin Ortadoğu politikalarına yönelik alacağı kararlar, bence ambargonun da devamında etkili olacak. Ancak unutulmaması gereken nokta şu ki; bu ambargo sadece buna bağlı değil. Kaldı ki ortada resmi bir eylem yok. Burada daha çok dış politikada değişimden söz etmek yerinde olur. Türkiye ve Suudi Arabistan ilişkilerinde ABD'nin rolünü göz ardı etmemek gerek. Ambargonun Suudi Arabistan tüketicisi tarafından nasıl algılandığı önemli. Resmi olarak beyan edilmez ve engeller konmaz ise kendiliğinden ortadan kalkması da olası. Ancak Suudi Arabistan pazarında Türk ürünleri için önemli kayıplar vermesi de olası. Türkiye'nin bu pazardaki ürünlerinde süreklilik sağlanamaması durumunda, komşu veya başka ülkelerin bu pazarda Türk mallarının alternatifi olarak girmesine yol açabilir. Bu yöndeki haberlere de rastlıyoruz. Bu girişimlerin uzun sürmesi ve bu ülke ürünlerinin pazarda yerleşmesi Türk ihracatçısı için kayıp olacaktır.

'Ambargoya karşı pazarı takip etmek önemli'

Ambargodan Türkiye ve makine sektörü bugüne dek nasıl etkilendi?

Ambargonun etkisi tabii ki yapılan ihracatın boyutu ile bağlantılı. Suudi Arabistan'a yapılan toplam ihracat, 2017'de yaklaşık 2,7 milyar dolar. 2018'de 2,6 milyar dolar ve 2019 yılında da 3,2 milyar dolar civarında. Toplam ihracat içinde halı vb. eşyalar yüzde 13-14 paya sahip. Kaldı ki Suudi Arabistan'ın toplam ithalatındaki pay ise yüzde 75-80 düzeyinde. En önemli tehdit, bu grup için. Elektrikli makineler ikinci sırada. 2019 yılında yaklaşık 217 milyon dolar. 3'üncü sırada mobilya var, onun da ihracat tutarı 210 milyon dolar.

Makine imalatı sanayinin ihracatı ise, 2018 yılında 157 milyon dolar ve 2019'da 198,5 dolar. 2020'nin ilk 9 ayında ise 134 milyon dolar olmuş. Bu ihracat, geçen sene yapılan ihracatın yüzde 67'si. Bu arada, dikkat çeken bir nokta, özellikle metal işleme makinalarında sadece 11,5 milyon dolar bir ihracat yapılmış olması. Geçen seneki ihracatın yüzde 56'sı düzeyinde. Benzer durum, güç üreten makinalar dediğimiz grupta da var. Burada oran yüzde 50 olmuş. En iyi performansı, genel amaçlı diğer makinalarda yakalanmış. 200 milyon dolar, sektör için küçük bir rakam değil. Suudi Arabistan pazarına girilmiş ve pay alınmış bir. Yatırım malı olması nedeniyle makine imalatı sanayinin bu süreçte etkilendiğini söylemek pek olası değil. Ancak pazar ile ilişkilerin kaybedilmemesi ve Kovid-19 küresel ölümcül salgının da olumsuzlukları düşünüldüğünde, ambargoya karşın bu pazarı yakından takip etmenin gerekli olduğunu düşünüyorum.

'Ambargo, yakın vadede makine sektörüne etki etmeyecek'

Makine sektörü önümüzdeki süreçte bu ambargo kararından nasıl etkilenecek? Avrupa'nın pozisyonu bu durumda ne olacak ve bu durum bizi nasıl etkileyecek?

Suudi Arabistan'a odaklanılmış ve küçümsenemeyecek pazar payları elde edilmiş. En önemli sorun, bu pazarın başka ülkeler tarafından doldurması. Pazarında kazanılmış olan bu potansiyel ve rekabet gücü kaybı söz konusu olabilir. Makina sektörünün özellikle genel amaçlı makinalar kısmında yaklaşık yıllık 80-100 milyon dolar ihracat yapılan bir pazar söz konusu. Yüksek maliyet ödediğimiz, kazanılmış bir pazar payı. Makina sektörünün pazara girişinden sonra önemli olan unsurlardan birisi tanesi, kullanıcılar tarafından beğenilmesi ve kabul edilmesi durumunda yatırım malı olduğu için gelecek yatırımlarda referans olarak kullanılması. Pazarda payın artırılması ihracatçı için satış sonrası servis maliyetlerini düşüren ve karlılığı artıran gelişmeler. Parça ve aksesuar satışlarınız önemli ihracat gelirlerinden biri. Bu nedenlerle ambargonun yakın vadede makine imalatı sanayi üzerinde etkisinin olacağını düşünmüyorum.

ayza mızrak®

lanza P5
★★★★★
carrera

ASANSÖRLÜ PANEL KESME MAKİNESİ

Yüksek Performans Sınıfı Panel Ebatlama

LANZA P5 carrera serisi panel ebatlama makineleri yüksek performansları ile ön plana çıkmaktadırlar. Donanım ve yazılımları ile birlikte sınırlı çalışma alanlarına bile uyum sağlar. Bu makinada en verimli ve hızlı bir şekilde kesimlerinizi yapabilmeniz için çözümler üretilmiştir. Kesim sırasında makineyi durdurup kaldığı yerden devam ettirebilir, sabah geldiğinizde kaldığınız kesim planından devam ederek en verimli şekilde siparişlerinizi hazırlayabilirsiniz. Makinamız ana kontrol sistemi TPA Marka CNC kontrol sistemi ile donatılmıştır. Tüm eksen motorları servo motor olup OMRON markadır. Makinemiz üzerinde kullanılan operatör yazılımı yine İtalyan TPA firması tarafından geliştirilmiştir. İş sıralama, listeleme, manuel ve otomatik kesim seçeneklerine sahip olmakla birlikte ahşap sektöründe dünyanın en iyisi olarak kabul edilen ARDIS optimizasyon yazılımı ile güçlendirilmiştir. 40 satır, 400 parça kendi bünyesinde mevcuttur. Ekstra özelliklere sahip yönetim uygulamaları dahilindedir. 4 adet (3 sabit, 1 hareketli) havalı tabla, 10 adet pnömatik iticilerle ve plaka yüksekliğini otomatik olarak okuyan sistemler ile desteklenmiştir. Günlük Metraj Performans Skala. Beşik Motoru Sabitken Ayarlanabilir Kesim Yüksekliği. Bütün Mekanik Aksam LİNEER KIZAK üzerinde hareket etmektedir. **ElektroSizer** programı ile optimizasyonu yapılıp, istenildiğinde ofis programı ile de desteklenebilen yüksek kapasiteli ve çok fonksiyonlu kullanılan bir makinedir.

lanza P5
★★★★★

lanza P4
★★★★

lanza P3
★★★★

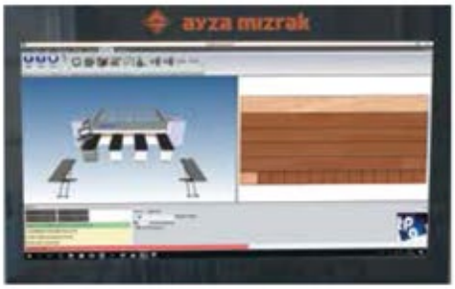
Kumanda panosu ile kablosuz bağlantı yapılabilir.

Makine Verimliliği Takibi

- Makine-Operatör verimlilik takibi
- Proje takibi
- Malzeme kesimi takibi (m2-uzunluk-adet-tarih vb.)
- Makine çalışma süresi
- Testere çalışma süreleri
- Otomatik yağlama
- Malzeme kalınlığına göre otomatik hız ayarı
- Malzeme giriş ve çıkışlarında otomatik yavaşlama
- Malzeme baskısının ayarlanabilir olması
- Çizici ileri-geri ve yukarı-aşağı ayarı kontrolü
- Uzaktan servis bağlantısı

Operatör Kontrol Sistemi

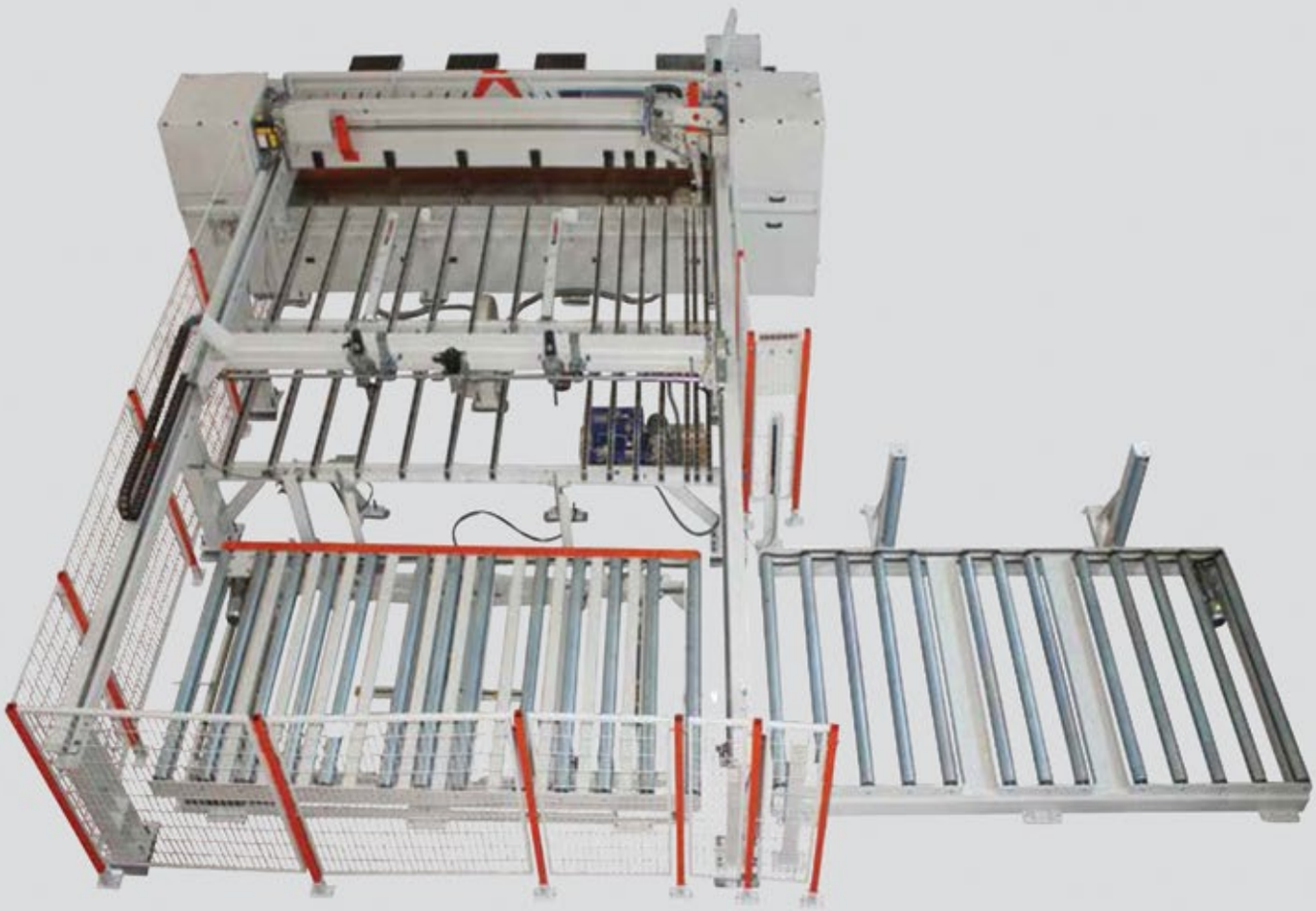
- Operatör bazlı çalışma sistemi
- Operatöre bağlı kesim ve verimlilik kontrolü
- Proje takibi



3 Boyutlu Simülasyon Makina Parça Hareketi

2 Boyutlu Simülasyon ile Kesim Şablonu Hazırlama

Ardis Optimizasyon ile Fresiz Kesim Hazırlama



ayza mızrak®

PVC KENAR YAPIŞTIRMA MAKİNELERİ

fastband 720 experto

fastband belt 720

fastband belt 621

fastband belt 423

fastband az 720

fastband az 520

ayzaband 7

ayzaband 5

ayzaband 4

ayza mızrak®

titan series

ALÜMİNYUM TABLALI ÇİZİCİLİ YATAR DAİRE MAKİNESİ

az plus 3800 tiptronic

gold plus 3800 tiptronic

gold 3800

classic 3800

crocodile 1100x2200 sıcak pres

crocodile 1100x2200 soğuk pres

otomatik kapı kol kilit açma makinesi

Fabrika
Çalık Halil Mh. Fevzi Çakmak Cd.
No : 15 Çalı Sanayi Bölgesi
Nilüfer / Bursa / TÜRKİYE

İstanbul Satış Mağazası
İkitelli Keresteciler Sitesi 1.Blok No:1
Başakşehir / İstanbul
Gsm: +90.533 051 18 16
samet.mizrak@ayzamizrak.com.tr

T: +90 224 482 27 10
F: +90 224 482 26 50

info@ayzamizrak.com.tr
sales@ayzamizrak.com.tr
www.ayzamizrak.com.tr

Türkiye'de 4 milyon 194 bin kişi işsiz

TÜİK'in açıkladığı Ağustos ayı verilerine göre Türkiye'de 4 milyon 194 bin kişi işsiz. 15-24 yaş arasındaki nüfusun yüzde 30,4'ü ise ne istihdamda ne de eğitimde yer almıyor.

Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) Ağustos ayı için açıkladığı işgücü istatistiklerine göre, işsizlik oranı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 0,8 azalışla ülke genelinde yüzde 13,2'ye geriledi. Türkiye genelinde 15 ve daha yukarı yaştakilerde işsiz sayısı ise Ağustos döneminde geçen yılın aynı dönemine göre 456 bin kişi azalarak 4 milyon 194 bin kişi oldu.

İstihdam edilenlerin sayısı da bu döneminde, bir önceki yılın aynı dönemine göre 975 bin kişi azalarak 27 milyon 554 bin kişi, istihdam oranı ise 2,4 puanlık azalış ile yüzde 43,9'e geriledi. Bu dönemde, istihdam edilenlerin sayısı tarım sektöründe 314 bin, sanayi sektöründe 91 bin, hizmet sektöründe 717 bin kişi azalırken inşaat sektöründe ise 147 bin kişi arttı. İstihdam edilenlerin yüzde 19,2'si tarım, yüzde 19,8'i sanayi, yüzde 6,2'si inşaat, yüzde 54,7'si ise hizmet sektöründe yer aldı.

İşgücü ve iş gücüne katılma oranında düşüş

İ2020 yılı Ağustos döneminde toplam işgücü, bir önceki yılın aynı dönemine göre 1 milyon 431 bin kişi azalarak 31 milyon 749 bin kişi, işgücüne katılma oranı ise 3,3 puanlık azalış ile yüzde 50,6 olarak gerçekleşti.

Ağustos döneminde herhangi bir sosyal güvenlik kuruluşuna bağlı olmadan çalışanların toplam çalışanlar içindeki payını gösteren kayıt dışı çalışanların oranı, bir önceki yılın aynı dönemine göre 3,2 puan azalarak yüzde 32,9 olarak gerçekleşti.

Tarım dışı sektörde kayıt dışı çalışanların oranı bir önceki yılın aynı dönemine göre 2,8 puan azalarak yüzde 20,6 oldu.

Kamu istihdamı arttı

Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı'nın derlediği verilere göre, 2020 yılı III. döneminde toplam kamu istihdamı, 2019 yılının aynı dönemine göre yüzde 3,6 oranında artarak 4 milyon 779 bin kişi oldu.

15-64 yaş grubunda işsizlik oranı bir önceki yılın aynı dönemine göre 0,8 puanlık azalışla yüzde 13,5, tarım dışı işsizlik oranı ise 1,1 puanlık azalışla yüzde 15,7 oldu. Bu yaş grubunda istihdam oranı 2,2 puanlık azalışla yüzde 48,8, işgücüne katılma oranı ise 3,1 puanlık azalışla yüzde 56,4 oldu.

Gençlerin yüzde 30,4'ü ne istihdamda, ne eğitimde

15-24 yaş grubunu kapsayan genç nüfusta işsizlik oranı, bir önceki yılın aynı dönemine göre 1,3 puanlık azalışla yüzde 26,1, istihdam oranı ise 3,3 puan azalarak yüzde 31,1 oldu. Aynı dönemde işgücüne katılma oranı 5,4 puanlık azalışla yüzde 42,1 seviyesinde gerçekleşti. Ne eğitimde ne de istihdamda olanların oranı ise bir önceki yılın aynı dönemine göre 0,3 puanlık artışla yüzde 30,4 seviyesinde gerçekleşti.

Mevsim etkisinden arındırılmış işsizlik oranı bir önceki döneme göre 0,3 puan azalarak yüzde 13,2 oldu. İşsiz sayısı bir önceki döneme göre 78 bin kişi azalarak 4 milyon 101 bin kişi olarak gerçekleşti.

Mevsim etkisinden arındırılmış istihdam oranı bir önceki döneme göre 0,4 puan artarak yüzde 43,0 oldu. İstihdam edilenlerin sayısı 280 bin kişi artarak 26 milyon 952 bin kişi olarak tahmin edildi.

Mevsim etkisinden arındırılmış işgücüne katılma oranı bir önceki döneme göre 0,2 puan artarak yüzde 49,5 oldu. İşgücüne katılan sayısı 202 bin kişi artarak 31 milyon 53 bin kişi olarak tahmin edildi.

Ekonomik faaliyete göre, mevsim etkilerinden arındırılmış istihdam, tarım sektöründe 22 bin kişi, sanayi sektöründe 106 bin kişi, inşaat sektöründe 9 bin kişi, hizmet sektöründe 144 bin kişi arttı.

MB'den faiz artırımı

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, 19 Kasım günü gerçekleşen toplantıda, politika faizini 475 baz puan artırdı. TCMB Para Politikası Kurulu (PPK) yüzde 10,25 olan politika faizini yüzde 15'e çekti.

TCMB Para Politikası Kurulu (PPK) toplantısının ardından yapılan açıklamaya göre, haftalık repo faizi beklentilerin üzerinde artarak yüzde 10,25 seviyesinden yüzde 15 seviyesine yükseldi.
TCMB önceki iki toplantısında da sürpriz kararlarla Eylül ayında değişiklik beklenmemesine rağmen faizi 200 baz puan artırmış, Ekim toplantısında artış beklentisine rağmen değişikliğe gitmemişti.
Merkez Bankası Beklenti Anketinde, enflasyon beklentisi yıl sonu için yüzde 12,47, 12 ay sonrası için yüzde 10,77 ve 24 ay sonrası için yüzde 9,20 seviyesinde bulunuyor. TCMB'nin enflasyon beklentisi bu yıl sonu için yüzde 12,1, 2021 yıl sonu için yüzde 9,4. TÜİK en son tüketici fiyatlarını yıllık yüzde 11,89 olarak açıklarken TCMB'nin bir sonraki toplantısı 24 Aralık'ta gerçekleştirilecek.
Piyasalar, karara olumlu tepki verdi. Dolar/TL, karar açıklanmadan önce 7,70 seviyelerindeyken açıklandıktan sonra yüzde 3'e yakın düşüşle 7,50'e geriledi.
Cumhurbaşkanı Erdoğan, toplantıdan bir gün önce katıldığı TOBB Türkiye Ekonomi Şurası'nda "Yatırımcıyı yüksek faize ezdirmeyeceğiz" demişti. Kasım ayının başında TCMB Başkanı Murat Uysal, cuma gecesi yayımlanan kararname ile görevden alınmış, yerine eski maliye bakanı Naci Ağbal getirilmişti.

Veri ihlaline uğradıktan sonra atılması gereken 10 adım

Yakın zamanda alışveriş yaptığınız e-ticaret sitesi, seyahat etmek için kullandığınız havayolu şirketi, konakladığınız otel, tedavi gördüğünüz hastane ya da sık kullandığınız sosyal medya mecrası bir veri ihlaline kurban gittiğinde kişisel bilgileriniz, şifreleriniz ve kredi kartı bilgileriniz kötü niyetli kişilerin eline geçebilir. Dünyada 500 milyondan fazla kullanıcıyı koruyan Bitdefender Antivirüs'ün Türkiye Operasyon Direktörü Alev Akkoyunlu, veri ihlalinden sonra kullanıcıların ve şirketlerin atması gereken 10 adımı sıralıyor.
Kullanıcılar veri ihlalinin ardından şunları yapmalı: Hangi bilgilerinizin çalındığını belirleyin. İhlalden etkilenen tüm parolalarınızı değiştirin. Bankanızla iletişime geçin. E-devleti kontrol edin. Antivirüs yazılımı kullanın.
Veri ihlaline uğrayan şirketler de şu adımları atmalı: İhlalin kaynağını ve kapsamını belirleyin. Kullanıcılarınızı açık bir şekilde bilgilendirin. Siber saldırganların ne tür bilgiler çaldığını tespit edin. Kullanıcılarınızın ve çalışanlarınızın parolalarını değiştirin. Antivirüs yazılımı kullanın.

DINCMAK®

AİMSAD ÜYESİDİR

Ağaç Şekillendirme İşlemleri İçin Kaliteli Makinalar

TORMAT. JOKER

CNC İŞLEME MERKEZİ / *CNC MACHINING CENTER*

Şekillendirme Fonksiyonu
Shaping Function

Zımparalama Fonksiyonu
Sanding Function

Frezeleme Fonksiyonu
Routing Function

Kanal Açma Fonksiyonu
Slot Mortising Function

Tornalama Fonksiyonu
Turning Function

Otomatik Yükleme Ünitesi
Automatic Loading Unit

/dincmak /dincmak

www.dincmak.com

DINCMAK®

AİMSAD ÜYESİDİR

Quality Machines for Perfect Wood Working Operation

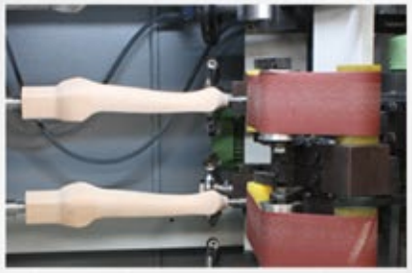
Ağaç Tornalar

TORMAT CNC AĞAÇ TORNA MAKİNASI

Manuelden CNC 'ye Her Türlü Ağaç Tornalama Çözümleri

EKS.T4 EKSANTRİK İŞLEM KOPYALAMA AĞAÇ TORNALAR

Zımparalı ve Zımparasız Lukens Kopyalama Çözümleri



DİNÇMAK MAKİNA SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
Çalı Sanayi Bölgesi Sarıyerler Cad. No:30 Nilüfer / BURSA - TÜRKİYE Tel: +90.224. 443 19 93 Fax: +90.224. 443 19 94
dinc@dincmak.com - www.dincmak.com

DINCMAK®

AİMSAD ÜYESİDİR

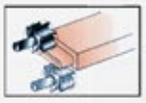
Ağaç Şekillendirme İşlemleri İçin Kaliteli Makinalar

Sandalye Masa Üretim Makinaları

Hızlı Zıvana İşlem Çözümleri

DUET.M CNC ZIVANA KANAL AÇMA VE DELİK DELME MAKİNASI

DRT.D2 İKİ YÖNLÜ ZIVANA UCU YAPMA MAKİNASI



Standart Zıvana Çözümleri

DRT.CNC ZIVANA UCU YAPMA MAKİNASI

DMT. 120 ZIVANA KANALI AÇMA MAKİNASI

Hidrolik Birleştirme Çözümleri

TP.3 SANDALYE TOPLAMA PRESLERİ

Sandalye İçin Özel Zımpara Çözümleri

OKZ.Z KAVİSLİ PARÇA YÜZEY ZIMPARA MAKİNASI

/dincmak

/dincmak

www.dincmak.com

DINCMAK®

AİMSAD ÜYESİDİR

Quality Machines for Perfect Wood Working Operation

Kopya Frezeler

Doğrusal ve Dairesel Kopya Freze Çözümleri

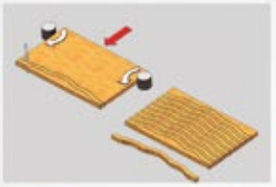
CKF.F ÇİFT YÜZEY KOPYALAMA FREZE

İthal Makinalarımız

CNC ve KopyalıKesim Şerit Testere Makineleri

MZ PROJECT

MZ CNC ŞERİT TESTERE MAKİNESİ



DİNÇMAK MAKİNA SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
Çalı Sanayi Bölgesi Sarıyerler Cad. No:30 Nilüfer / BURSA - TÜRKİYE Tel: +90.224. 443 19 93 Fax: +90.224. 443 19 94
dinc@dincmak.com - www.dincmak.com

LIGNA 2021 Fuarı sonbahara ertelendi

10-14 Mayıs 2021 tarihlerinde düzenlenmesi planlanan LIGNA 2021 Fuarı, dünya genelinde yaşanan pandemi nedeniyle 27 Eylül-1 Ekim 2021 tarihlerine ertelendi.

Mayıs ayında düzenlenmesi planlanan Hannover, Almanya LIGNA 2021 Fuarı, tüm dünyayı etkisi altına alan küresel Kovid-19 salgını nedeniyle sonbahara, 27 Eylül- 1 Ekim 2021 tarihine ertelendi.

Deutche Messe'den yapılan yazılı açıklamada, "Kovid-19 pandemisinin 2'inci dalgasının yaşandığı, Hannover'deki fuar alanlarının kapsamlı bir güvenlik ve hijyene sahip olduğundan ötürü, ticari fuarların ve kongrelerin güvenli bir şekilde yürütülmesini garanti ettiklerini, ancak dünya çapında artan vaka sayıları ve yoğun görüşme ve tartışmalardan sonra, fuarın ortağı olan VDMA ile birlikte LIGNA Fuarı'nı Mayıs 2021'den, sonbahara erteleme kararı aldıkları" belirtildi.

Ayrıca, yapılan açıklamada sektördeki yenilikleri online olarak sunacaklarını ve eş zamanlı olarak hibrit bir fuar gerçekleştirileceği bilgisi paylaşıldı.

'Erteleme kararı çok zordu'

Deutsche Messe Yönetim Kurulu üyesi Dr. Andreas Gruchow, konuya ilişkin şu açıklamada bulundu: "Devam eden salgın, artan kısıtlamalar ve yenilenen karantina önlemleri nedeniyle, pazarda büyük bir belirsizlik var. Bu durumu çok ciddiye alıyoruz. LIGNA'yı erteleme kararı bizim için çok zordu, ancak dahil olan herkese planlama güvenliğini ve hazırlıklar için gerekli süreyi sağlamak için tek tutarlı önlem bu. İlgili hijyen ve koruma konsepti ile etkinliğimizi Ekim ayında, pandemik dönemlerdeki olayların güvenli bir şekilde gerçekleştirilebileceği pratikte kanıtlanmıştır. LIGNA'da, tüm makine alanlarının uzun sürelerde tasarlandığını, monte edildiğini ve sunulduğunu dikkate almalıyız. Bu, aylar süren ticari fuar planlamasını gerektirir. Yalnızca ziyaretçi tarafında yeterli sayıda uluslararası karar vericiyle birlikte gerçekleştirilebilir. Dünyanın önde gelen ticari fuarı olan LIGNA'nın sektörü bu beklentiyi karşılayabilir, tedarikçilere ve kullanıcılara katılım için yeterli planlama güvencesi verilmelidir."

10 aylık makine ihracatı 14 milyar dolara yaklaştı

Makine İhracatçıları Birliği (MAİB) yılın ilk 10 ayında, makine ihracatının 13,7 milyar dolar olduğunu açıkladı. 2019 Ekim ayına göre yüzde 6,5 artış sağlayarak 1,7 milyar dolar ihracat yapan sektör, tarihin en yüksek Ekim ihracatını gerçekleştirdi. Pandemi dönemindeki kayıplarını son çeyrekte kapatmaya devam eden makineciler, ikinci çeyrek sonunda yüzde 13,5'e kadar yükselen ihracat daralmasını yüzde 7,1 seviyesine kadar indirdi. MAİB Başkanı

Kutlu Karavelioğlu, "Almanya'da 10 binden fazla firmaya doğrudan ulaştık, onlara işbirliği ve dayanışmaya her zaman hazır olduğumuzu anlattık. Avrupa ülkeleri birbirimize kenetlenmek zorunda olduğumuzu çok iyi biliyor. Türkiye'nin Makinecileri yurt dışında her zaman büyük ilgi görüyor. AB ülkelerinde pandemide 2. dalga etkisiyle kısmi bir kapanma yaşanıyor. Vaka sayılarına bağlı olarak kısıtlamalar artabilir fakat Noel tatiline kadar fabrikaların faaliyetlerini sürdürecekleri anlaşılıyor. Sonrası için kaygılar sıklıkla ifade edilse de bu pazarlarda imalat süreçleri devam ettiği müddetçe bize yeni siparişler gelecektir" dedi.

2020'de bulut teknolojileri pazarı yüzde 17 büyüyecek

Pandemiyle birlikte bulut teknolojilerine yoğun bir talep olduğunu belirten hibrit bulut servis sağlayıcısı GlassHouse Genel Müdürü Alp Bağrıaçık, "2020'de dünya genelinde bulut hizmetleri pazarının yüzde 17,2 büyüyerek 208 milyar doları aşması bekleniyor. Bu artışta pandeminin etkisi oldukça büyük" dedi.

Kovid-19 pandemisi nedeniyle birçok sektör iş hayatını evlere taşıdı. Bulut tabanlı BT altyapısı olan işletmeler bu geçişi hızla sağlarken, geleneksel veri merkezli işletmeler bulut teknolojilerine yatırıma başladı. Hibrit bulut servis sağlayıcısı GlassHouse Genel Müdürü Alp Bağrıaçık, pandeminin bulut teknolojileri sektörüne ve işletmelere sağladığı avantajları açıkladı.

Krizlerin, değişime ayak uydurmak için iyi bir fırsat olduğunu belirten Bağrıaçık, "Yıllar önce başlayan dijital dönüşüm yolculuğunda firmalar, kendi inisiyatifinde yatırım yapıyordu. Küresel rekabet, hız ve esnekliğin zorunlu olduğu sektörlerde bu değişim şartken, daha kapalı sektörlerde çok önemsenmiyordu. Bu durum gerek sektörleri gerekse hizmet alanları ve bağlantılı sektörleri olumsuz yönde etkiliyordu. Ancak pandemiyle gelen değişim, tüm sektörleri bu dönüşüme zorladı" dedi.

Bulut pazarı 208 milyar doların üstüne çıkacak

Pandemiyle birlikte bulut teknolojilerine yatırım yapan işletme sayısında ciddi bir artış olduğunu vurgulayan Bağrıaçık, "Gartner'a göre, pandemiye bağlı olarak dünya bulut hizmetleri pazarının bu yıl yüzde 17,2 büyüyerek 208 milyar doların üzerine çıkması bekleniyor. Bu rakam, 2015 yılında 178 milyar dolardı. Firma, en yüksek büyümenin IaaS gibi bulut sistemi altyapı hizmetlerinden geleceğini ve SaaS gibi bulut uygulama hizmetlerinin ise yüzde 21'in üzerindeki spesifik bulut büyümesi açısından genel olarak en büyük segment olacağını söylüyor. Yine 2020 yılında kamu bulut hizmetleri gelirlerinde yüzde 19'luk bir artış öngörüyor. Bulut tabanlı mesajlaşma gelirleri yüzde 9, bulut tabanlı konferans gelirlerinde de yüzde 24 artış yaşanacağını belirtiyor" şeklinde konuştu.

Yeni yatırım kısır döngüsünden kurtarıyor

Bulut hizmeti veren şirketlerin, işletmelerin donanım yönetimi, uzaktan her an erişilebilirlik, büyüme, ölçeklendirme ve tabi en önemlisi veri güvenliği sorumluluklarını da üzerine aldığını açıklayan Bağrıaçık, şöyle devam etti: "Bulut teknolojileri işletmeleri dijital bir yolculuğa çıkarıyor. İşletmeler bu teknolojiyle, geleneksel sistem odaları, veri merkezleri ve güvenlik yatırımlarından kurtuluyor. İşletmeler, artan ya da azalan iş hacimlerine paralel olarak sürekli yeni bir yatırım yapmıyor. Üretimde ve iş yapış da süreklilik sağlanıyor. Bulut teknolojileri işletmeleri, geleneksel veri merkezlerinde artan talebe göre yapılan yeni yatırım kısır döngüsünden çıkarıyor."

Kışın siber saldırılar artıyor

Bulut teknolojilerinin en büyük avantajının veri güvenliği olduğunu belirten Alp Bağrıaçık, veri güvenliğinin de iş yapış şekli ve prestij açısından son derece kritik olduğunu ifade etti. Dijitale olan yoğun talepl e birlikte siber saldırılarda da artış yaşandığını kaydeden Bağrıaçık, ayrıca kış aylarında siber saldırı ve veri hırsızlığının da artış gösterdiğini bildirdi. Bağrıaçık, bulut teknolojilerinin hizmet kapsamına göre veri yedekliği, felaket kurtarma senaryoları, dijital ikiz ve veri hırsızlığına karşı da son derece etkin bir savunma ve avantaj sağladığını söyledi. Bulut teknolojilerinden hizmet alan işletmelerin güvenlik için yeni bir yatırım yapmalarına gerek kalmadığına değinen Bağrıaçık, bulut teknolojisinin işletmeleri güvenlik yazılımı, lisans gibi maliyetlerden ve tüm risklerden kurtardığına dikkat çekti.

Sizin için hazırız

Mükemmel Takımlar – Leitz Servis

Yeni koşullarda çalışmaya hazırız.

Müşterilerimizin ve çalışanlarımızın sağlığı bizim için çok önemli. Bu sebepten, sizlere Leitz güvenilirliği ile hizmet vermeye devam edebilmek adına firmamızın her bölgesinde kapsamlı önlemler aldık.

Bizlere her zamanki gibi dilediğiniz an ulaşabileceğinizi bilmenizi isteriz.

Takımlarınızın teslimi aynı şekilde devam edecektir.

Sağlıcakla kalın! Leitz Ekibi

Firmanızı yaklaşan siparişler için hazırlayın!

Üstün kaliteli bileme servisimiz ile takımlarınızın bakımını yapmamız İçin bizimle iletişime geçin.

Sizlere hizmet vermekten mutluluk duyarız.
Sizin için buradayız.

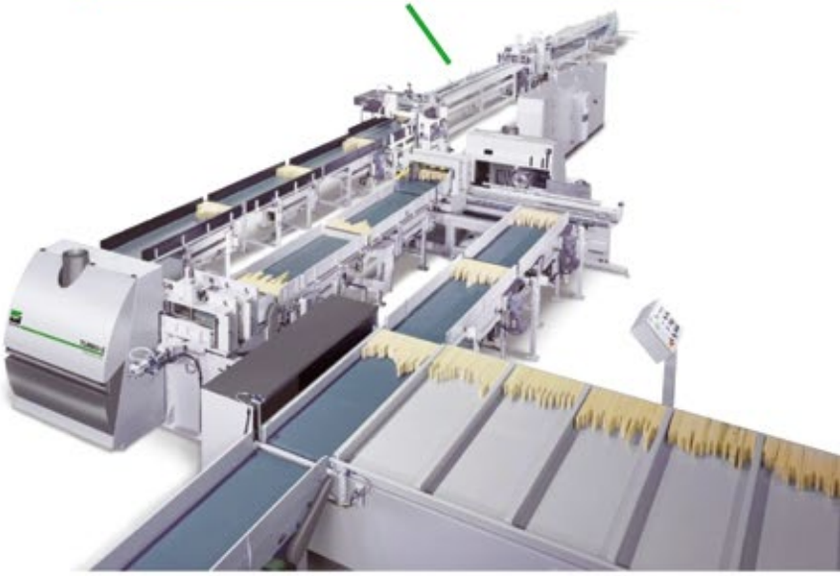
Leitz Kesici Takımlar San. Tic. A.Ş., Gebze Organize Sanayi Bölgesi, 1600. Sok. No: 1602, 41400 Gebze / Kocaeli, Tel. +90 262 677 1727, leitz@leitz.com.tr

MAKE YOUR DREAMS COME TRUE WITH LIGNO MACHINE

LİGNO Kalite Güven Hizmet...

WEINIG POWERMAT 1500 PROFİL MAKİNESİ

GRECON TURBO S1000 FINGER-JOINT HATTI



DIMTER OPTI-CUT BOY KESME MAKİNESİ

RAIMANN VARIORIP 310 MULTI-RIP SAW

DIMTER PPL MASİF PANEL PRESLEME MAKİNESİ

LİGNO MAKİNE SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

www.ligno.com.tr

Göztepe Mah. Atatürk Cad. Köprülü Çıkmazı No:2/2 Anadolu Hisarı / İstanbul-TURKEY
Tel: +90 216 465 78 00 Pbx(9 hat) Fax: +90 216 465 78 09
www.ligno.com.tr e-mail: ligno@ligno.com.tr

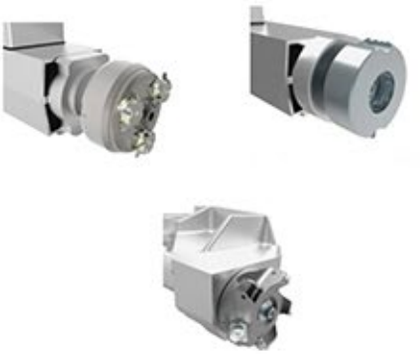
MAKE YOUR DREAMS COME TRUE WITH LIGNO MACHINE

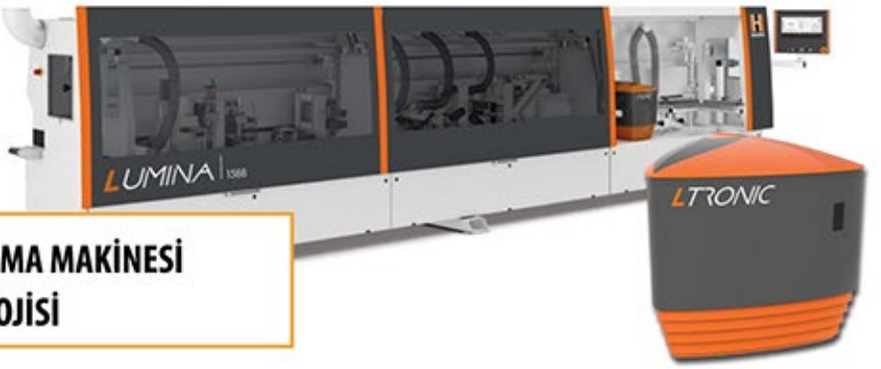
LİGNO Kalite Güven Hizmet...

www.ligno.com.tr

HOLZ-HER ZENTREX 6220
MAKSİMUM PERFORMANS, DİNAMİK ÇALIŞMA

HOLZ-HER ACCURA
KENARBANTLAMA MAKİNESİ
MULTİ - FONKSİYONEL BIÇAK MAGAZİNİ





HOLZ-HER LUMINA LAZER KENAR BANTLAMA MAKİNESİ
YENİ NIR MODÜL LAZER TEKNOLOJİSİ

LIGNO MAKINE SAN. VE TIC. LTD. ŞTI.
Göztepe Mah. Atatürk Cad. Köprülü Çıkmazı No:2/2 Anadolu Hisarı / Istanbul-TURKEY
Tel: +90 216 465 78 00 Pbx(9 hat) Fax: +90 216 465 78 09 www.ligno.com.tr e-mail: ligno@ligno.com.tr

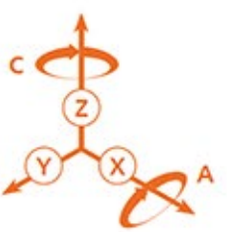
MAKE YOUR DREAMS COME TRUE WITH LIGNO MACHINE

LİGNO Kalite Güven Hizmet...

www.ligno.com.tr

HOLZ-HER 5 EKSEN CNC İŞLEME MERKEZİ

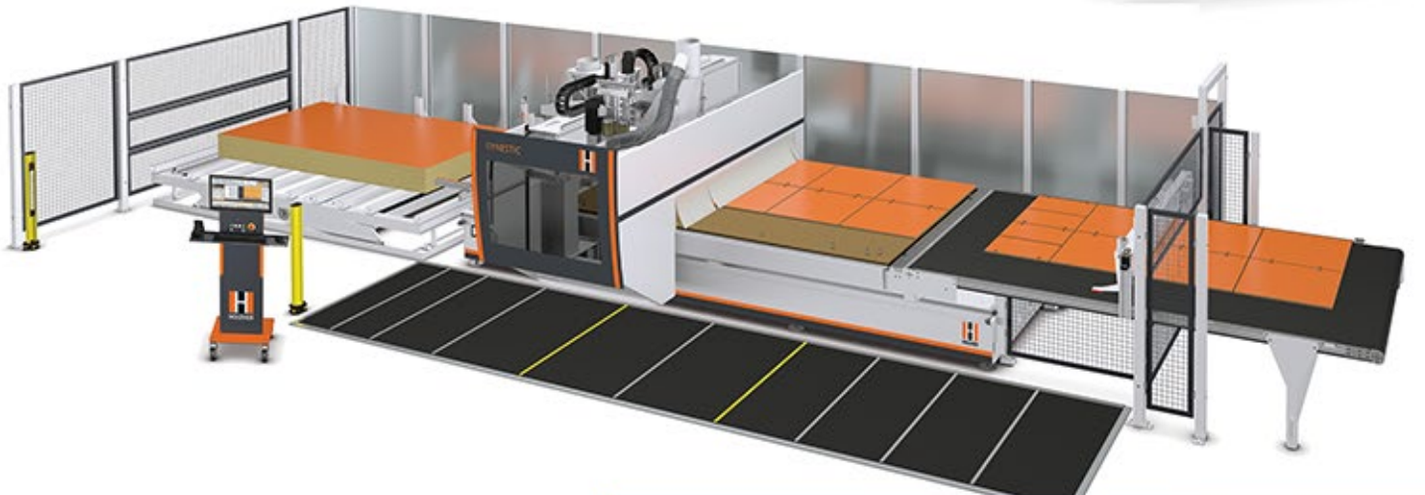
PRO-MASTER SERIES
7125, 7225



HOLZ-HER DİKEY CNC DELİK VE FREZE MAKİNESİ

EVOLUTION 7401 -- 7402 – 7405

COMPLETE FORMATTING ON ALL 4 WORKPIECE EDGES



DYNESTIC 7535 LIFT

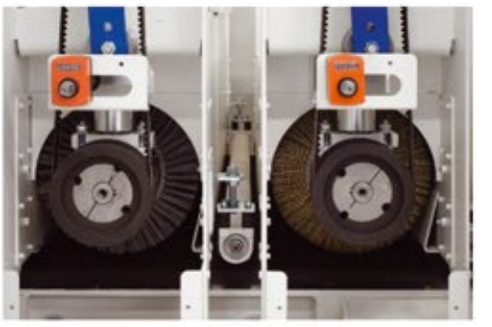
LİGNO MAKİNE SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
Göztepe Mah. Atatürk Cad. Köprülü Çıkmazı No:2/2 Anadolu Hisarı / İstanbul-TURKEY
Tel: +90 216 465 78 00 Pbx(9 hat) Fax: +90 216 465 78 09 www.ligno.com.tr e-mail: ligno@ligno.com.tr

MAKE YOUR DREAMS COME TRUE WITH LIGNO MACHINE

LİGNO Kalite Güven Hizmet...

www.ligno.com.tr

HEESEMANN BM 8
FIRÇA ZIMPARA MAKİNESİ



HEESEMANN MFA IMPRESSION
KALİBRE VE HASSAS ZIMPARA MAKİNESİ

LİGNO MAKİNE SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
Göztepe Mah. Atatürk Cad. Köprülü Çıkmazı No:2/2 Anadolu Hisarı / İstanbul-TURKEY
Tel: +90 216 465 78 00 Pbx(9 hat) Fax: +90 216 465 78 09 www.ligno.com.tr e-mail: ligno@ligno.com.tr

LIVE THE EXPERIENCE

SİZE ÖZEL DENEYİMLERLE ZENGİNLEŞTİRİLMİŞ,YENİLİKÇİ TEKNOLOJİLERİMİZİ SERGİLİYORUZ:

Makinelerimizi görerek, dokunarak ve tecrübe ederek tanıyın: Biesse Group Pesaro Kampüsü, sektördeki en yeni teknolojileri yakından görebileceğiniz, size özel demolarla performanslarını tecrübe edebileceğiniz, sunulan çeşitli eğitimlerle derinlemesine bilgi ve özel danışmanlık alabileceğiniz bir yerdir.

+190.000
METREKARELİK YENİLİKÇİLİK VE TEKNOLOJİYİ BARINDIRAN KAMPÜS

+50
ÖZEL DEMOLARLA TANITTIĞIMIZ MAKİNE SAYISI

+50
SEKTÖRDE UZMAN EKİP ÇALIŞANLARI SAYISI

BIESSEGROUP

Live it
AT PESARO CAMPUS

Materia CL

LIVE THE EXPERIENCE

BIESSE TÜRKİYE KAMPÜSÜ:

Türkiye'deki Ağaç İşleme Makineleri Sektörü'nün ilk, tek ve en büyük çalışan Showroom'unu da içinde barındıran bir kampüs: Ziyaretçilerimizin, yıl içerisinde düzenlenen özel etkinlikler sayesinde sergilenen teknolojileri ilk elden deneyimleyebileceği, konusunda uzman bir ekip tarafından gerçekleştirilen demolar ve eğitim seminerleri aracılığıyla detaylı bilgiler alabilecekleri eşsiz bir yerdir. Bizi ziyaret ederek benzersiz bir deneyim yaşayabilirsiniz.

+3.000
METREKARELİK OFİS, SHOWROOM, LOKAL SERVİS & YEDEK PARÇA ALANLARINI İÇEREN KAMPÜS

+1.500
METREKARELİK EN YENİ TEKNOLOJİLERİ VE ÖZEL EĞİTİM ALANLARINI BARINDIRAN SHOWROOM

+50
LOKAL HİZMET VEREN OFİS VE TEKNİK SERVİS ÇALIŞANLARI SAYISI

+20
SERGİLENEN SON TEKNOLOJİ ÜRÜNÜ MAKİNELERİN SAYISI

BIESSE TÜRKİYE

Live it
İSTANBUL KAMPÜS

BIESSEGROUP

SERVİS & YEDEK PARÇA

Servis ve Yedek Parça hizmeti arasındaki servis isteklerinin doğrudan, sorunsuz koordinasyonu. Müşterilere uzaktan bağlanarak ve / veya müşteriyi ziyaret ederek, özel Biesse Servis Personeli tarafından destek.

BIESSE SERVİS HİZMETİ

Makine ve sistem kurulumu ve devreye alınması.

Biesse Saha Mühendislerine ve bayii personeline özel eğitim merkezi ve doğrudan müşterinin yerinde müşteri eğitimi.

Bakım, güncelleme, tamir ve onarım.

Uzaktan sorun giderme ve teşhis.

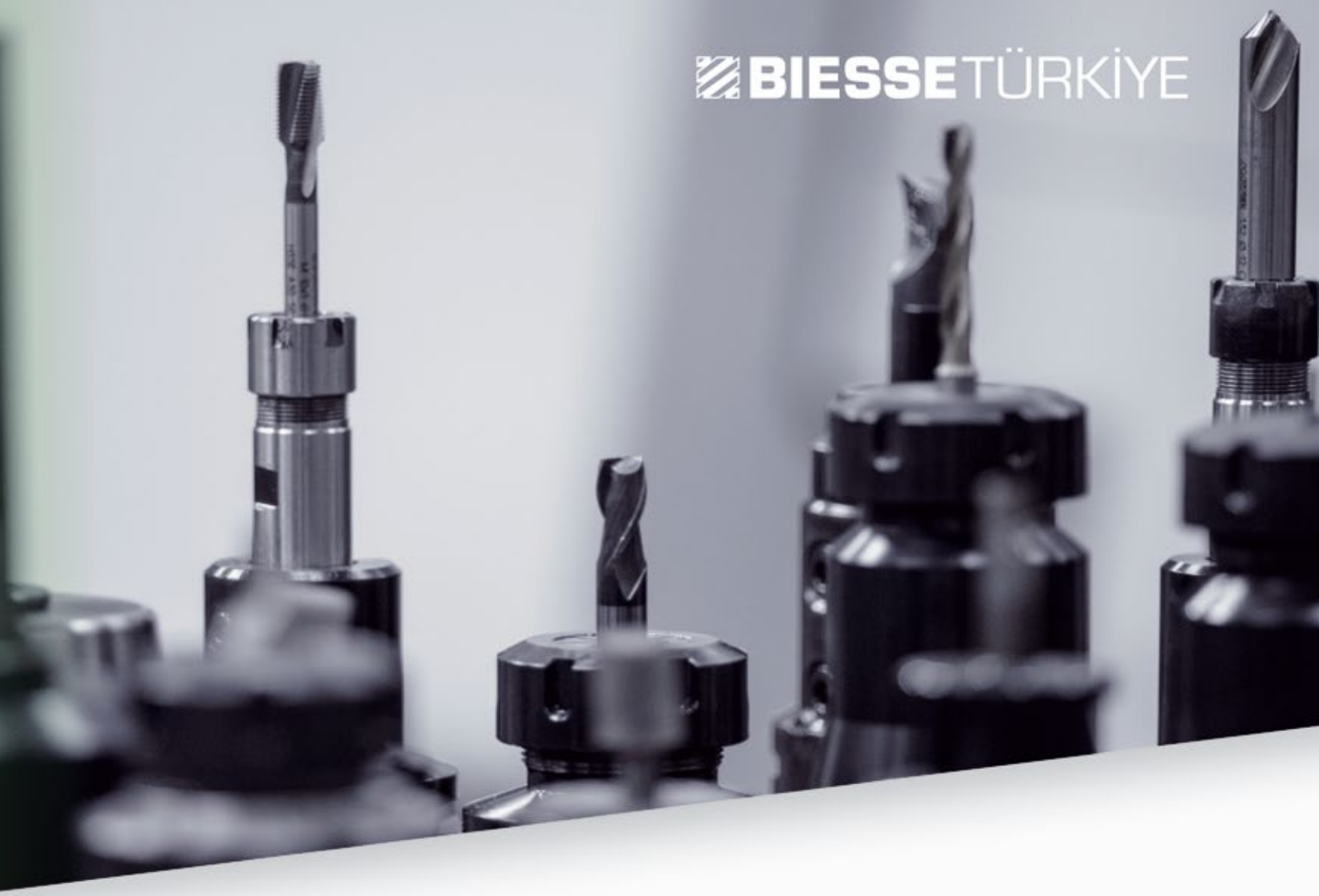
Yazılım güncellemesi.

500
İtalya ve dünya genelindeki Biesse Saha Mühendisleri.

50
Teleservis Merkezi'nde görev yapan Biesse Mühendisleri.

550
Sertifikalı Bayii Mühendisleri.

120
Her yıl çeşitli dillerde eğitim kursları.



Biesse Servis ve Biesse Yedek Parça:
Biesse Group müşterilerinin ihtiyaçlarını daha iyi anlamak ve ürünlerini ve satış sonrası hizmetlerini iki ayrı alanda da iyileştirmek için müşterileri ile yakın ve yapıcı ilişkileri teşvik eder, destekler ve geliştirir.
Global ağı ve uzmanlaşmış ekibi ile, yerinde ve 24 saat çevrimiçi olarak, dünyanın herhangi bir yerinde teknik servis, makine ve yedek parçaları sunar.

BIESSE YEDEK PARÇA

Farklı makine modelleri için ihtiyaca özel üretilmiş orijinal Biesse yedek parçaları ve yedek kitleri.

Yedek parça tanıma desteği.

Biesse yedek parça deposu içerisinde yer alan DHL, UPS ve GLS gibi lojistik ortaklarının ofisleri ve gün içinde birden fazla ürün alma.

Lokal ve otomize edilmiş depolardan oluşan küresel dağıtım ağı sayesinde optimize edilmiş sipariş teslimi.

92%
24 saat içinde çözümlenen arıza bildirimleri.

96%
Tam zamanında teslimat.

100
İtalya ve dünya genelindeki yedek parça personeli.

500
İşleme alınan günlük sipariş sayısı.

TİM'den 5 kıtada bin 600 iş görüşmesi

Türkiye İhracatçılar Meclisi, Kovid-19'un ihracattaki etkilerini azaltmak hedefiyle oluşturduğu Sanal Ticaret Heyeti programları ile 5 kıtadan 12 farklı ülkeyle bu-luşma gerçekleştirdi.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), Kovid-19'un ihracattaki etkilerini azaltmak hedefiy-le oluşturduğu Sanal Ticaret Heyeti programlarına 16-30 Kasım tarihleri arasında Endonezya ile devam ediyor. TİM Başkanı İsmail Gülle, "Bugüne kadar 5 kıtadan 12 farklı ülkeyle sanal ticaret heyeti buluşmaları gerçekleştirdik. Endonezya sanal tica-ret heyetimizle birlikte, 227 ihracatçı firmamız sanal heyetlerimize katılım sağladı. Tamamlanan heyetlerimize, 664 alıcı firma katılırken bin 600'ü aşkın ikili iş görüş-mesi gerçekleştirildi. Endonezya'ya Savunma ve Havacılık Sanayii ihracatımız, bu yılın ilk on ayında geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre 70 kat artarak 27,1 milyon dolara yükseldi" dedi.

TİM'in organizasyonu ve Ticaret Bakanlığı koordinasyonunda, 16-30 Kasım tarihleri arasında Endonezya'ya gerçekleştirilecek Sanal Ticaret Heyeti programında pek çok ürün Endonezyalı ihracatçılara tanıtılıyor.

Sanal ticaret heyetlerinin beklentilerinin üstünde bir teveccüh gördüğünü belirten İsmail Gülle, "Bugün açılışını gerçekleştirdiğimiz Endonezya sanal ticaret heyetimiz-le birlikte, 227 ihracatçı firmamız sanal heyetlerimize katılım sağladı. Heyetlerimize, 664 alıcı firma katılırken; bin 600'ü aşkın ikili iş görüşmesi gerçekleştirildi" dedi. Sa-nal Ticaret heyetlerinin düzenlenmesi için Ticaret Bakanlığının verdiği desteklerden dolayı teşekkür eden Gülle, Meksika'dan, Kolombiya'ya Kazakistan'dan, Şili'ye ka-dar uzanan sanal ticaret heyetlerinin önümüzdeki dönemde, farklı ülke ve bölgeler-le devam edeceğini belirtti.

'Kapsamlı ekonomik ortaklık anlaşması imzalanmalı'

Endonezya pazarı hakkında bilgi veren Gülle, şunları söyledi: "Endonezya, 267 mil-yonluk nüfusu ve 1,1 trilyon dolar GSYİH ile Güneydoğu Asya'daki 1'inci ve dünya-nın 16'ıncı en büyük ekonomisi. 2030'da ise dünyanın en büyük 10 ekonomisi ara-sına girmesi bekleniyor. Endonezya'nın dinamik nüfusu, büyüyen orta gelir sınıfı ve güçlü ekonomik potansiyeli, ticari ilişkilerimizin daha da geliştirilmesi için uygun bir zemin teşkil ediyor. 2001 yılında 235 milyon dolar olan ikili ticaret hacmimiz, düzenli bir artış ivmesiyle 6 katına çıkarak, 2019 yılında 1,5 milyar dolar seviyesine ulaştı. Ülkemiz 2019 yılında, Endonezya'ya 277 milyon dolar ihracat gerçekleştirirken; En-donezya'dan 1,22 milyar dolarlık ithalat gerçekleştirdi. 2019'da ülkemizin Endonez-ya'ya ihracatında, 53 milyon dolarla Kimyevi Maddeler, 33 milyon dolarla Tütün, 28 milyon dolarla Tekstil ve Makine sektörleri öne çıktı. Endonezya'ya ihraç ettiğimiz temel ürünler, Tütün mamulleri, buğday unu, bor mineralleri, halı-kilim, mermer, bazı makinalar olurken; Endonezya'dan ithal ettiğimiz temel ürünler arasında, Sentetik iplik, sentetik dokuma kumaş, doğal kauçuk, palm yağı, kağıt ve kağıt hamuru, ayak-kabı öne çıkıyor. Ancak, tarihi ve kültürel bağlarımızın bu kadar derin olduğu Endo-nezya ile ticari ilişkilerimiz hak ettiği seviyeden uzak. Serbest Ticaret Anlaşması ni-teliğinde olan Kapsamlı Ekonomik Ortaklık Anlaşması müzakerelerinde ortaya ko-nan, İki ülke arasındaki ticareti 2023 yılında 10 milyar dolara çıkartma hedefine emin adımlarla ilerliyoruz. İnanıyoruz ki, heyet kapsamında yapılacak ikili görüşme-ler sonrasında da birçok yeni işbirliği kurulacak ve 10 milyar dolar ticaret hacmi he-defi doğrultusunda bölgeye ihracatımız hak ettiği seviyelere ulaşacaktır. Sanal Tica-ret Heyetimizin, Türkiye ve Endonezya'nın tarihi ve kültürel bağlarının ışığında, dip-lomatik bağlarımızın gücüyle İktisadi yapılarının uyumlu potansiyeli ile Önce 10 mil-yar dolarlık ticaret hacmine ve sonra daha büyük hedeflere birlikte ulaşmasına vesi-le olmasını diliyorum. Müzakereleri devam eden Kapsamlı Ekonomik Ortaklık An-laşması'nın bir an evvel imzalanmasını temenni ediyorum."

İnşaat malzemesi sanayi üretimi üçüncü çeyrekte yüzde 14,2 arttı

Türkiye İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği'nin 'Ekim 2020 Sektör Raporu'na göre, Kovid-19 salgını nedeniyle ikinci çeyrekte meydana gelen daralmanın ardından üçüncü çeyrekte, inşaat malzemesi sanayi üretiminde yüzde 14,2 oranında hızlı bir büyüme ve 5,51 milyar dolar ihracat gerçekleşti.

Türkiye İMSAD, yapı sektörü ve ekonomi çevreleri tarafından dikkatle izlenen aylık sektör raporunu açıkladı. 'Türkiye İMSAD Ekim 2020 Sektör Raporu'na göre, inşaat malzemesi sanayisi üçüncü çeyrekte, sanayi üretimi, ihracat ve yurtiçi satış verileri itibarıyla hızlı bir geri dönüş yaptı. Kovid-19 salgını nedeniyle ikinci çeyrekte meydana gelen daralmanın ardından üçüncü çeyrekte, inşaat malzemesi sanayi üretiminde yüzde 14,2 oranında hızlı bir büyüme ve 5,51 milyar dolar seviyesinde ihracat gerçekleşti. Hem iç hem de dış talepte kuvvetli bir genişlemenin olduğu üçüncü çeyrekte beklentilerin üzerinde bir toparlanma yaşandı.

İnşaat malzemesi sektörünün çatı kuruluşu Türkiye İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği (Türkiye İMSAD) tarafından hazırlanan 'Ekim 2020 Sektör Raporu'nda şu tespitler yer aldı: İnşaat malzemesi sanayisi 2019 yılında inşaat sektöründeki daralma nedeniyle sıkıntılı bir yıl geçirdi. İnşaat malzemesi sanayi üretimi 2019 yılının ilk yarısındaki daralma sonrası üçüncü çeyrekte yüzde 11,5 küçüldü, son çeyrekte yüzde 0,1artış gösterdi. İnşaat malzemesi sanayi üretimi 2020 yılının ilk çeyrek döneminde ise yüzde 8 büyüdü. Ancak Kovid-19 salgını nedeniyle ikinci çeyrekte üretimde bu kez yüzde 8daralma gerçekleşti. Üçüncü çeyrekte ise inşaat malzemeleri sanayi üretiminde yüzde 14,2 ile hızlı bir büyüme yaşandı. Hem iç talep hem de dış talepte kuvvetli bir genişleme oldu.

Üçüncü çeyrekte önemli ihracat artışı

İnşaat malzemesi ihracatı Kovid-19 salgınının olumsuz etkileri ile 2020 yılının ilk çeyreğinde zayıfladı ve 5,08 milyar dolara geriledi. İhracatta esas etki yılın ikinci çeyreğinde yaşandı ve ihracat 4,34 milyar dolara indi. Üçüncü çeyrekte ise inşaat malzemesi ihracatında hızlı bir toparlanma yaşandı ve ihracat 5,51milyar dolar olarak gerçekleşti. Böylece 2019 yılının üçüncü çeyrek ihracat büyüklüğüne de ulaşıldı.

Yurtiçi satışlarda üçüncü çeyrekte sıçrama yaşandı

İnşaat malzemesi yurtiçi satışları 2018 yılında zayıflamış, 2019 yılında ise önemli ölçüde gerilemişti. 2018 yılında yaşanan finansal şokun ardından inşaat sektörü 2019 yılında sert bir küçülme göstermişti. Buna bağlı olarak inşaat malzemesi yurtiçi satışları da gerilemişti. 2020 yılının ilk çeyreğinde satışlardaki düşüş sürdü, ikinci çeyrekte Covid-19 etkisi ile yurtiçi satışlar sert şekilde daraldı. Üçüncü çeyrekte ise inşaat malzemesi yurtiçi satışlarında önemli bir sıçrama yaşandı. Kovid-19 salgını nedeniyle sağlanan kredi desteklerini büyük ölçüde kullanan inşaat sektörü mevcut işlerini hızla tamamlamaya yöneldi. Buna bağlı olarak inşaat malzemelerine önemli bir talep oluştu. Yurtiçi satışlar üçüncü çeyrekte Kovid-19 öncesi satış seviyesini de aştı.

Çalışanların dönüşümü

Çetin Ünsalan - *Gazeteci / cetinunsalan@yahoo.com*

Bilgisayarlaşmayla başlayan otomasyonla devam eden, ama en çok Davos'un ana gündem maddesi olması ile birlikte net biçimde tartışılmayan başlanan kavram Endüstri 4.0 veya bizdeki adıyla dijitalleşme. Temelde teknoloji olsa da gerçek sebebin 2000'li yıllarda üretim gücünün dünyada Çin'e kaymasına karşı, bir dengeleme çözümü için gelişmiş ekonomilerin Almanya öncülüğünde buldukları bir çözümden bahsediyoruz.

Bilhassa pandemi sürecinde evden çalışmanın daha netlik kazanmasıyla ve işlerin dijital araçlar kullanılarak sürdürülme alışkanlığının yerleşmesiyle birlikte, bundan sonraki dönemde daha hızlı yol alacağından kimsenin şüphesi olmasın.

Fakat bu teknolojik sanayi dönüşümü tartışılırken, akılları karıştıran, doğru bilinen yanlışlar da gündeme gelmedi değil. Mesela insansız bir üretim anlayışından bahsedilirken, bunun karanlık fabrikalarla neticelenecek bir sürecin de parçası olması, insan faktörünü tartışılır hale getirdi. Belki ileride; ama şimdi değil. Öncelikle gelecek kuşaklar adına, doğru eğitim metotları kullanılması kaydıyla burada bir tehlike olmadığının, aksine fırsatlar doğacağının altını çizmek gerekir. Peki ya geçiş dönemlerinde nasıl bir durum ortaya çıkacak? İşte akılları en çok karıştıran durum bu.

Bir tarafta ülkelerin istihdam yaratma ihtiyaçları, diğer tarafta rekabet etme zorunlulukları büyük bir paradoksu da beraberinde getiriyor. Öncelikle dijitalleşen bu ekonominin, insansız bir faaliyet olmadığını bilerek işe başlamak gerekiyor.

Belirttiğim gibi gelecek kuşakların doğru eğitim görmeleri ve mesleklendirilmeleri kaydıyla önlerinde bir tehlike bulunmuyor. Fakat verimlilik hesabını, yanlış bir yaklaşımla personeli daha çok çalıştırmak olarak algılayan anlayışın, bugün de insansız ekonomi algısına kapılması büyük bir hatadır.

Gelişmiş ekonomilerde mesleki eğitim yerleştiği ve belli bir plan dahilinde bu program yürütüldüğü için sorunlar sınırlı. Ayrıca nüfus yapısının yaşlı olması dolayısıyla az insanla yapılan işler, aksine o ülkelerin çıkarına bir durum da oluşturuyor.

Fakat Türkiye gibi gelişmekte olan, KOBİ'lerin performansını ekonominin sonuçlarını etkilediği ülkelerde durum farklı. Mesleki eğitimle ilgili zaten çok ciddi sıkıntılarımız bulunuyor. Ama bugün doğru işleri yaparak dönüşümü sağlamak adına bir fırsatımız var.

Lakin bugün ne olacak? Birçok firma personeli daha çok çalıştırmayı verimlilik olarak algılarken, personelsiz ve sıfır hatayla çalışmayı verimliliğin şahikası gören bir yanlışın içine düşmek üzere.

Oysa nitelikli insan kaynağı, teknolojiyle desteklenmiş zanaat, bunları temel alarak yapılan üretim, yeni ekonominin kişiye özel üretim gerçeğinden yola çıkarsak çok daha özellikli ve muhtemelen katma değerli yapısı olarak önümüze çıkacak.

Öyleyse firmaların bugün işe mevcut personellerinden vazgeçme dürtüsünü kenara koyarak, çalışanlarını dönüştürecek ve geliştirecek metotları araması ihtiyacını esas alan bir yapıyı sergilemesi gerekiyor.

Meslek içi eğitimler bunun başını çekiyor. Nasıl firmalarımızın önüne iş yapış metotlarını dijitalleştiren, otomasyonu, enerjiden stok yönetimine kadar verimliliği yönetme prensibini esas alan değişiklikleri zorunluluk olarak getiriyorsa, aynı yaklaşımı personelin dönüşümü ve uyumlanması için de kullanması gereğinin altını çizmek gerekiyor.

Personelinizi ele alın. Yeteneklerini tekrar keşfedin. Geliştirilebilecek yönlerini bulun ve eğitimden dönüşüme kadar her şeyi birlikte yapın. Günün sonunda kazançlı çıkan siz olacaksınız; emin olun.

10 KASIM

1881-1938

Saygıyla Anıyoruz...

AİMSAD

AĞAÇ İŞLEME MAKİNE VE YAN SANAYİSİ İŞ ADAMLARI DERNEĞİ

cabinet vision

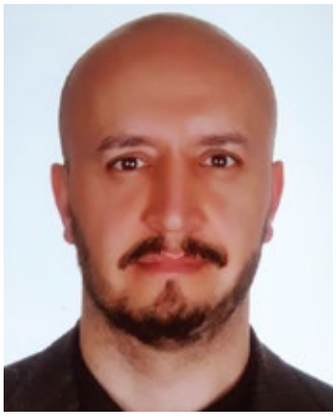
www.bsayazilim.com.tr

Cabinet Vision is more than CAD/CAM software. It is a complete engineering solution for the casegood industry. With over 35,000 users in 52 countries, Cabinet Vision has been developing software solutions for more than 30 years and is available in 13 languages.

alphacam

www.bsayazilim.com.tr

Alphacam Router is an easy-to-use CAD/CAM solution for manufacturers wanting fast, efficient toolpaths and the generation of reliable, machine ready CNC code.



İYS'ye kayıt olma zorunluluğu ile ticari mesajlara düzenleme

Ali Erdem - *Mysoft İş Geliştirme Direktörü / ali.erdem@mysoft.com.tr*

Vatandaşın izni olmadan gönderilen ticari mesajlar uzun süredir tartışılan bir konu. Resmi şikayetlerin sayısı yarım milyonu aşınca Ticaret Bakanlığı yeni bir adım atarak bu mağduriyetin önüne geçmeyi hedefliyor. Bakanlık tarafından 4 Ocak 2020'de yayımlanan Yönetmelik'le birlikte hayatımıza giren İleti Yönetim Sistemi'nin (İYS) 1 Aralık itibarıyla uygulamaya girmesiyle istenmeyen mesajlar son bulacak.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) tarafından kurulan İleti Yönetim Sistemi (İYS) ile müşterilere pazarlama, promosyon, kampanya, kutlama (bayram, yılbaşı vs.) mesajı gönderen, memnuniyet anketi yapan şirketler, yeni düzenleme ile bundan böyle vatandaştan izin almak zorunda olacak.

Yeni düzenleme ile İYS'de izni olmayan vatandaşlara şirketler ve kurumlar tarafından ticari e-posta ve mesaj gönderilemeyecek; aynı düzenleme ile ayrıca ticari amaçlı aramaların da önüne geçilmesi amaçlanıyor. Düzenlemenin getireceği bilgi akışı kontrolü bununla da sınırlı değil. Vatandaş, İYS üzerinden hangi şirketlere izin verdiğini görebilecek ve istediği zaman söz konusu izinlerini iptal edebilecek. Bunun yanında, şikayet süreçlerini de aynı sistem üzerinden yönetebilecek.

Vatandaşların bir başka ana endişe kaynağı kişisel bilgilerin korunması konusuydu. Yeni sistemle birlikte vatandaşların ileti onaylarına ilişkin kayıtlar, yurt içindeki güvenlikli veri merkezlerinde saklanacak ve tüm veriler Ticaret Bakanlığı'nın denetimi altında olacak. Ticari ileti izinlerinin tek merkezden yönetilmesiyle birlikte denetim ve inceleme mekanizması da hız kazanmış olacak; ayıca vatandaşların hakları korunurken elektronik ticaretin de kanunlara uygun yürütülmesi sağlanacak.

İYS konusunda vatandaşların birtakım önyargıları da söz konusu. İYS zorunluluğu ile ilgili kamuoyundaki yanlış algılardan biri, İYS zorunluluğunun B2B (işletmeden işletmeye) şirketleri kapsamadığı, yalnızca B2C (işletmeden tüketiciye) çalışan şirketler için geçerli olduğu yönünde. İYS zorunluluğu müşterilerine ticari ileti gönderen tüm gerçek ve tüzel kişileri kapsıyor. Her ne kadar tacir ve esnafa gönderilen ticari elektronik iletiler için önceden izin alınması zorunlu olmasa da "İYS üzerinde onayı bulunmayan alıcılara ticari elektronik ileti gönderilemez" hükmü sebebiyle bu kişilerin iletişim adreslerinin İYS sistemine kaydedilmesi ve ileti gönderilmeden önce tacir ve esnafın ret haklarını kullanıp kullanmadıklarının düzenli olarak denetlenmesi gerekiyor. Ayrıca tacir ve esnafın reddetme hakkını kullanması durumunda ileti trafiğinin derhal durdurulması da önem taşıyor. Bu bağlamda B2B çalışan şirketlerin İleti Yönetim Sistemi'ne tabi olduğunun altını çizmekte fayda var.

Müşterilerine ticari ileti gönderen tüm şirketlerin 1 Aralık 2020 tarihine kadar İYS'ye kaydolmaları ve mevcut izinlerini sisteme aktarmaları gerekir. Aksi halde mevcut izinli verilerin tamamı geçersiz sayılacaktır" diyerek şirketleri bu konuda aksiyon almaya çağırıyor. Erdem, sisteme uygun davranmayan gerçek ve tüzel kişiler hakkında çok ağır cezalar öngörüldüğünün de altını çiziyor: "6698 sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu kapsamında kişilerin onayları alınmadan gönderilen ticari elektronik iletilerle ilgili olarak iletiyi yönlendiren veri sorumluları ile veri sorumluları adına ticari elektronik iletiyi göndermek amacıyla ilgili kişinin açık rızası bulunmaksızın bu verileri kullanan veri işleyenlerin, söz konusu faaliyetlerini derhal durdurmaları gerekmektedir. Aksi takdirde Kanunun 18'inci maddesine göre Kişisel Verileri Koruma Kurumu tarafından 25 bin Türk Lirası'ndan 1 milyon Türk Lirası'na kadar idari para cezaları uygulanabilecek.

AİMSAD'ı Sosyal Medya'da Takip ediyor musunuz?

www.aimsad.org

www.turkishwoodworkingmachinery.com

Facebook: www.facebook.com/aimsad/

Twitter: twitter.com/aimsad

Instagram: www.instagram.com/aimsad/

Linkedin: www.linkedin.com/company/aimsad/

Youtube: www.youtube.com/c/aimsadtv

www.aimsaddergisi.com

e-dergi.aimsaddergisi.com

Facebook: www.facebook.com/aimsaddergisi/

TİMSAN

endüstriyel çözümler

Toz Toplama
Dust Collecting

Kırıcı Makina
Shreders

www.timsan.com.tr

Talaş Yakıtlı Kazanlar
Biomass Boilers

Kereste Kurutma Fırını
Timber Drying Kilns

Pellet ve Briket Tesisi
Pellet & Briquette

Ahşap Endüstrisinde Türkiye Lideri

www.timsan.com.tr

Ağaç İşleme Makinecileri sektörü olarak 2021'e nasıl hazırlanmalıyız?

Kovid-19 pandemisi ile değişen dünya, pek çok açıdan yepyeni bir çağa hazırlanıyor. Teknolojik yenilikler, hiç olmadığı kadar yoğun ve hızlı bir şekilde hayatımıza girecek. 2020, bunu haber veren bir yıl oldu. Peki, teknoloji çağına giriş yılı olan 2021'e ağaç işleme makineleri sektörü nasıl hazırlanacak?

Dünya tarihinde çağları başlatan ve bitiren olaylar vardır. Yüzyıllar geçse de bu olaylar konuşulur, etkileri yaşanmaya devam eder. Dünya tarihinin M.S 2020 yılına denk gelen zaman diliminde, tüm dünyayı etkisi altına alan, çok hızlı yayılan ve ölümcül etkileri bulunan Kovid-19 isimli bir hastalık, dünya geneline yayıldı. Önce merak, sonra bilinmezlik, ardından korku ve eve kapanma, hayatta sahip olduğumuz alışkanlıkları çok hızlı ve sert bir şekilde değiştirdi. Hayatımıza yepyeni terimler girdi: Maske, sosyal mesafe, pandemi, karantina, sokağa çıkma yasağı vb.

Önce uzun süre evlere kapandık, yaz mevsimiyle vakalar da azalınca evden çıkıldı, işe gitmeyenler işe gitmeye başladı. Okullar açıldı, restoranlar açıldı ve hayat yine akmaya başladı; ama asla eskisi gibi değil. Yüzümüzde maske, elimizde kolonya ya da dezenfektan, aramızda mesafe ve içimizde endişe ile hayattan kopmamaya çalışıyoruz. Çok mecbur değilsek de hemen eve dönüyoruz. Buna hem psikolojik olarak hem de ekonomik olarak muhtacız.

Değişen dünyanın sektöre sunduğu avantaj

İyi ki teknoloji var! Her ihtiyacımızı evde otururken karşılayabiliyor, teknolojinin nimetlerinden faydalanarak iş süreçlerini hızlandırabiliyoruz. Ekonominin dönmesine de katkıda bulunuyoruz böylece. Pandeminin etkileri azalsa ya da hayatımızdan çıksa bile herkesin hemfikir olduğu şey, pandemi ile tattığımız pek çok

konforu, pandemi bittikten sonra da devam ettireceğimiz. Hem evde hem de işte.

Evde de işte de olmazsa olmaz eşyalarımız var ve biz o eşyaların değerini bu süreçte çok daha iyi anladık. Mobilyalar, yeni hayat düzeninin başroldeki aksesuarları. Bunun farkında olan ve pandemi döneminde satışlarını artıran mobilya sektörü temsilcileri, bugün yeni yatırımlar yapmaya, değişen ihtiyaçlarla uyumlu mobilyalar üretmeye odaklandı. Elbette bu durum, mobilya sektörüne üretim yapan ağaç işleme makineleri sektörü için bir avantaj, bu durumu doğru kullanabilenler için. Değişen dünyayı ve ihtiyaçları doğru okuyan, teknolojinin nimetlerini en üst düzeyde kullanan ve elindeki insan kaynağının kıymetini bilerek, makineleri gibi o makineleri üreten beyinleri de sürekli geliştirerek yoluna devam edenler için çok fazla fırsat var.

Pazarları iyi belirleyen, müşterilerini iyi tanıyan, fırtınalara dayanıklı ve değişen koşullara göre hızlıca önlem alabilen firmalar, şu anda konumlarını koruyor.

2020 bize pandeminin getirdiği yepyeni çağda, tüm bu gelişmelerin artık kapıda olduğunu söyledi. 2021 ise bu yeni çağa hazırlanma yılı olacak.

Ar-Ge ve teknolojinin önemi

Hazırlık için önce bir durum değerlendirmesi yapmak gerekiyor. Peki, Türkiye makine sektörüne genel olarak baktığımızda, dışarıdan nasıl görünüyor? Doç Dr. Ruhi Gürdal, bu sayıda AİMSAD Dergisi'ne verdiği röportajda, sektörün fotoğrafını şu şekilde çekti:

"Makine imalat sanayi, siparişe yönelik üretim yapan bir sektör. Kısa vadede etkilenmiyor. Makina imalatı sanayi, 2020 yılında geçen sene ilk çeyreğine göre oldukça iyi dönem geçirdi. Ancak özellikle mart ayından sonra küresel ölümcül salgın nedeniyle ortaya çıkan uygulamalar, tüm dünyada, sadece Türkiye'de değil, iç pazarda ve ihracatında önemli sorunlara yol açtı. 2020'nin ilk 8 ayında, toplamda 2019 yılına göre ihracatta yüzde -12,6 ve ithalat da yüzde -2,8 civarında bir daralma yaşandı. İhracatın ithalatı karşılama oranı, ihracatta daha yüksek oranda daralma nedeniyle yüzde 61,2 düzeyine geriledi. Alt sektörler arasında ise önemli farklılıklar ortaya çıktı. Belirli sanayiler için özel amaçlı makinelerde; tarım, inşaat, gıda gibi sektörlerde kullanılan makineleri kapsayan bu grupta yüzde -10,4 daralmaya karşın, güç üreten makinelerde yüzde -22,4 civarında bir daralma gerçekleşti.

Metal işleme makinalarında yaklaşık yüzde 21 ihracat kaybı oldu. 2019 ilk sekiz aya göre ısıtma soğutma pompaları, rulmanlar vb. ürünlerini kapsayan genel sanayi makinaları ise, diğerlerine göre daha az bir kayıpla ihracatı yüzde -5,8 civarında bir düşüşle kapattı. Genel olarak Türkiye'nin ihracat performansıyla makine imalat sanayinin ihracat performansını karşılaştırırsak, makina imalatı sanayinin 2020'nin ilk 8 ayda da imalat sanayi ortalamasına göre daha iyi performans gösterdiğini söyleyebiliriz. Makine imalat sanayi ihracatının toplam Türkiye ihracatı içindeki paylarına baktığımızda, 2016'da yüzde 7,22 olan bu oranın 2019 yılında yüzde 8,37'ye kadar tırmandığını görüyoruz. 2020 yılı ilk 8 ayında ise payını yüzde 8,49'a çıkarmış. Makine imalatı sanayi ilk sekiz 8 ihracatta yüzde -12,9 kayıp yaşarken, ithalatta ise geçen seneye yakın olmuş ve yüzde -1,17 düşüşle kapatılmış.

Başta Almanya ve İtalya olmak üzere, yeni dönemde makine imalatı sanayinin asırlık ve ileri teknolojiye sahip şirketlerle yeni dönemde rekabeti daha zor olacaktır. Bu nedenle, makine imalatı sanayinin başta ölçek ekonomisi sorununu çözmesi, Ar-Ge faaliyetlerine ağırlık vermesi ve teknoloji geliştirmede tedarikçi sektörlerle işbirliği yapması gerektiğini söyleyebiliriz."

Makineci değişime ayak uydurur yeter ki likidite sıkıntısına düşmeyelim'

İhracatçıları Birliği (MAİB) Başkanı Kutlu Karavelioğlu, bu dönemde firmaların sipariş kaybı yaşarken, orta teknolojili makine imalatının en büyük merkezi Çin'in hızla toparlandığını ve herkesten önce yeniden üretime başladığını söyledi. Çin'in adil rekabete zarar verdiğini dile getiren Karavelioğlu, hastalığın merkezi Batı'da yoğunlaştıkça pazar kayıplarının da yükseldiğini kaydetti. 3'üncü çeyrekte endişe kaynaklı stok talebinin toparlanmaya neden olduğunu belirten Karavelioğlu, kapasitelerinin 3'te 1'inin hâlâ boşta olduğu bu dönemde ölçek sorununun da sürdüğünü ifade etti. Doğu makinelerinin Türkiye'de paylarını ciddi ölçüde artırdığına değinen Karavelioğlu, bu durumun üzerinde ciddiyetle durulması gereken bir vaka olduğunun altını çizdi.

Başta hizmet dalları olmak üzere, bazı sektörlerde yüzde 90'a varan oranlarda dövizle borçlanma tercihinin makine sektöründe yüzde 50 civarında tutulduğunu bildiren Karavelioğlu, bu durumun sektörün risk algısının ne kadar gelişmiş ve belirleyici olduğunu gösterdiğini vurguladı.

Makine sektörünün ağırlıklı olarak KOBİ yapısından kaynaklanan esnek, çevik ve dayanıklı bünyesiyle

bu değişime çok çabuk ayak uydurabileceklerine değinen Karavelioğlu, "Yeter ki likidite sıkıntısına düşmeyelim" dedi.

'Sektör üretiminde artı olacak'

Ağaç işleme makineleri sektörünü değerlendiren AİMSAD Başkanı Mustafa Erol ise, yine bu sayıda pandemi dönemindeki durumunu anlattı:

"Pandemi esasında mobilya sektörüne yaradı. Çünkü insanlar evlerinde pek çok şeyi evlerinde yaptılar. Bu durum evde çok vakit geçirebilmek için bir arz yarattı. Rahat olmayan mobilyalar, rahatı ile değiştirildi. Bu durumun 2021 yılında tüm dünyada daha fazla artacağını ve mobilya sektörünün daha olumlu etkileneceğini düşünüyorum. Bu sebeple, sadece ağaç işleme makinelerinde üretim anlamında bir artı olacak."

'Fleksibl bir ülkeyiz'

Mustafa Erol, ağaç işleme makineleri sektörünü 2021'de nelerin beklediğine değindi:

"Devletin uygulamış olduğu başarılı yöntemlerle fabrikalarımız şu anda çalışıyor. Mobilya sektöründe bazı firmalar 6 ay sıra veriyor. Bu nedenle de makine parkurlarını yenilemek istiyorlar. Devletin destekleri de devreye giriyor. Biz bu seneyi yaklaşık 220 milyon dolar üretim ile kapatacağımızı düşünüyorum. 2021'de bunun yüzde 10-15 artmasını bekliyoruz. İhracat açısından da bu yıl 95-100 milyon dolarla kapatacağız. Keza dünyadaki mobilyaya olan yönelim itibariyle, ihracatın 2021'de yüzde 15 artacağını düşünüyorum.

İthalatta gelecek senenin bu senenin rakamlarıyla aynı olacağını inancındayım. Hala yapamadığımız bazı makineler var ve ithal ediyoruz. MDF hatları gibi yan sanayi fabrikalarında ithalat yapıyoruz daha çok. Ben onlarda da yatırım olacağını düşünüyorum. Şu anda ihracatın ithalatı karşılama oranı yükseldi. Daha da yükselip yüzde 250'leri bulacağına inanıyorum. Kış şartlarında insanlar evde kalacak ve mobilya değiştirecek.

2020'yi bu şekilde bitirmemizin en önemli sebeplerinden biri de makine fuarını gerçekleştiren tek ülkenin Türkiye olması. Onun çok faydası oldu. İhracatın durumunun sebebi de bu. Biz fleksibl bir ülkeyiz. Firmalarımız konuyu ve işin ciddiyetini anladılar ve kendileri pozisyonlarını aldılar. Avrupa'nın kapalı olması bizi yeni pazarlara itti. Pazar çeşitliliğimiz arttı."

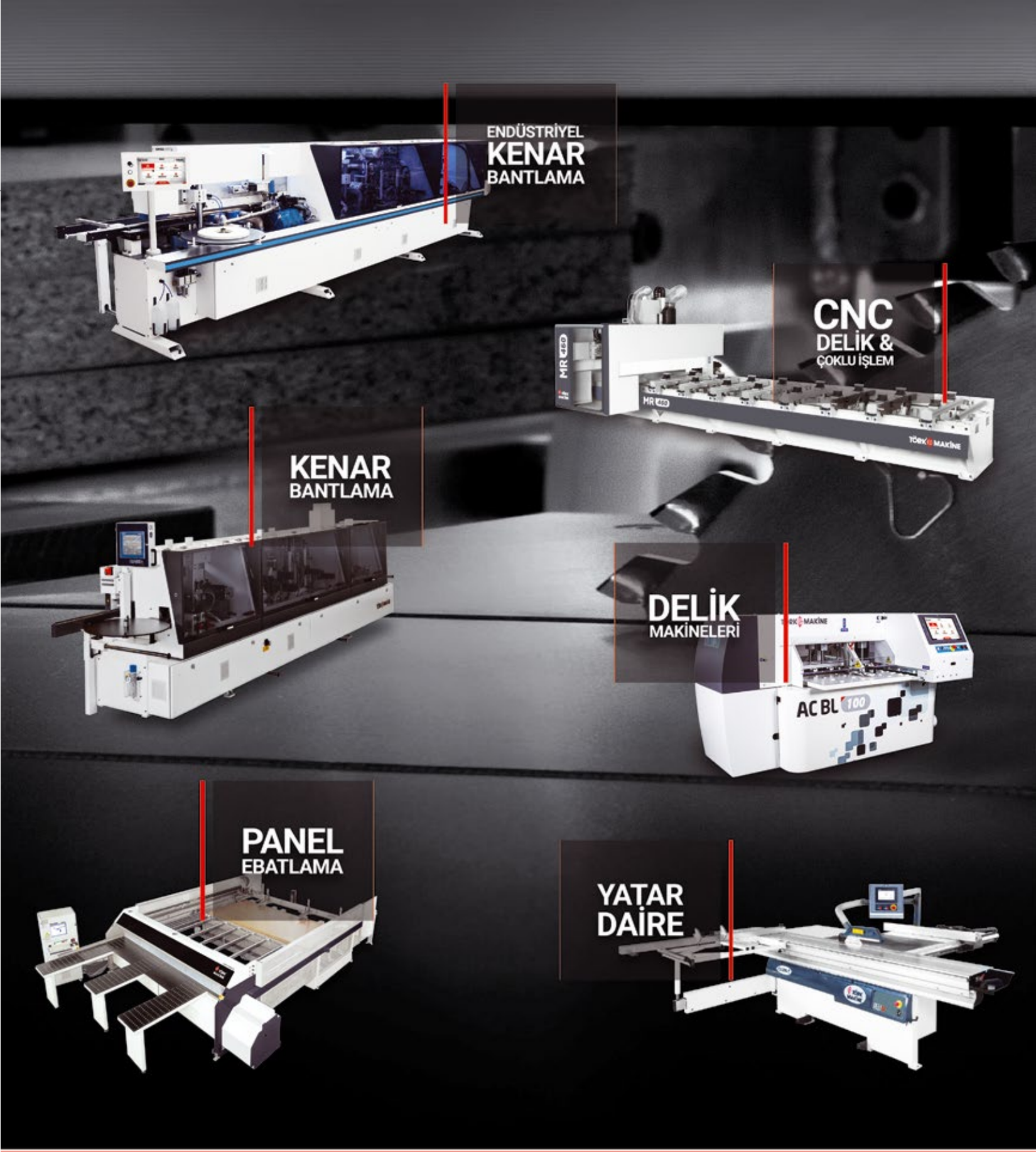
Sektör verileri umut veriyor

Ağaç işleme makineleri sektörü için AİMSAD'ın bu yıl başlattığı aylık analizleri de sektöre ışık tutar nitelikte.

Sektörün üretim, ihracat-ithalat, dış ticaret, yurt içi satış verilerine içeren raporun ilk 9 aylık verilerine göre sektör, pandeminin etkilerini az da olsa hissetmeye devam ediyor. AİMSAD'ın üyelerinden aldığı bilgiler doğrultusunda oluşturulan üretim verilerine göre, 2020 yılının ilk 9 ayında üretim, bir önceki yıla göre yaklaşık yüzde 3 azalarak 155 milyon dolar oldu. 2020 yılının ilk 9 ayında ihracat, bir önceki yıla göre yüzde 7 azalarak 67 milyon dolar olarak gerçekleşti. Aynı dönemde ithalat, bir önceki yıla göre yüzde 2 artarak 31 milyon dolara ulaştı. 2020 yılı ilk 9 ayında yurtiçi satış, bir önceki yıla göre yüzde 1 artarak 120 milyon dolar oldu. İhracatın ithalatı karşılama oranı ise yine yüksek olmakla birlikte, 2019'un ilk 9 ayında yüzde 239 iken, 2020'nin ilk 9 ayında kısmi bir düşüşle yüzde 217'ye geriledi.

Pandemi koşullarında anlaşılır olan bu veriler, ağaç işleme makineleri sektörünün, genel makine sektörünün etkilerini taşımakla birlikte, sektörün genelinden avantajlarıyla ayrıldığını ortaya koyuyor.

Öyleyse bu avantajları iyi değerlendirmek, öngörüleri önemsemek ve önerileri dinlemek, sektör paydaşlarının hem kendilerini hem de Türkiye'yi çok daha iyi noktalara ulaştırmak adına neler yapabileceğini göstermek gerekiyor. Bugüne dek dinamik ve hızlı aksiyon alan bir sektör olarak, tüm bunları hayata geçirme potansiyeli taşıyan ağaç işleme makineleri sektörünün birlik olmaya, ortak kararlar alarak bu yeni çağda aydınlık bir gelecek sunmak adına motivasyona sahip olduğuna bakarak umutlu olmaya hakkı var.



TÖRK MAKİNE

Ahşaba **Değer Katan** Teknolojiler

Üyesidir AIMSAD

MAĞAZA / OFFICE

İkitelli Keresticiler Sitesi 2. Sk No: 8 Başakşehir / İstanbul - Türkiye

+90 (212) 670 25 61 - 62 +90 (212) 670 20 72

FABRİKA / FACTORY

Esentepe Mahallesi, Uğur Cadddesi No: 27 34870 Kartal / İstanbul - Türkiye

+90 (216) 387 05 40 - 41 +90 (216) 306 91 32

‘2021’de üretim ve ihracatta artış bekliyoruz”

Ağaç işleme makineleri sektörünün 2020’yi pandemiye rağmen 2019 rakamlarıyla kapatacağını ve 2021’de üretim ve ihracatın yüzde 10-15 arasında artmasını beklediklerini söyleyen AİMSAD Başkanı Mustafa Erol, “Her firmanın web sitesinde dijital satış ortamı yaratması da satışları artıracak” dedi.

Tüm dünyayı etkisi altına alan, ülkelerin sağlıktan sonra en çok ekonomisini etkileyen Kovid-19 pandemisinin damgasını vurduğu 2020 yılının sonuna yaklaşılıyor. Herkes için sıra dışı geçen bu yılın ardından pek çok sektör, 2021 için bir plan oluşturmaya başladı. Ağaç işleme makineleri sektörünü de etkisi altına alan pandemiyle ilgili konuşan AİMSAD Başkanı Mustafa Erol, sektörün 2020’yi pandemiye rağmen 2019 rakamlarıyla kapatacağını, kış aylarının da gelmesiyle mobilya sektörünün hareketlenerek bu durumun ağaç işleme makinelerine artısı olacağını söyledi. 2021’de üretim ve ihracatın yüzde 10-15 arasında artmasını beklediklerini dile getiren Erol, sektör paydaşlarına 2021 için önerilerde bulundu.

Mustafa Erol ile pandemili 2020’yi, kur dalgalanmalarını, Suudi Arabistan ile yaşanan ambargo krizini ve 2021’de sektörü nelerin beklediğini konuştuk….

"Dünyada bir sürü online müşteri var. Firmalar, sitelerini dijital satış ortamına dönüştürebilir. Her firmanın bir sanal fuar ortamı yaratması da satışları artıracak."

AİM sektörü 2020'yi nasıl geçirdi?
İlk çeyrek gerçekten çok iyi bir giriş yaptık. Ta ki pandemi çıkana kadar. Daha önce böyle bir şey geçirmediğimiz için istatistiki veriye dayanamadık ve beklemeye geçtik. Hala da beklemeye devam ediyoruz. Sektörün 2020'yi 2019 verileriyle aynı kapatacağını söylemiştim. Görüntü şu an 2019 verileriyle aynı, her alanda. 2020'de yerimizde saydık, pandemiye rağmen.

"Pandeminin sektöre artısı olacak"

2021'de sektörün durumu ne olacak?
Devletin uygulamış olduğu başarılı yöntemlerle fabrikalarımız şu anda çalışıyor. Mobilya sektöründe bazı firmalar 6 ay sıra veriyor. Bu nedenle de makine parkurlarını yenilemek istiyorlar. Devletin destekleri de devreye giriyor. Biz bu seneyi yaklaşık 220 milyon dolar üretim ile kapatacağımızı düşünüyorum. 2021'de bunun yüzde 10-15 artmasını bekliyoruz. İhracat açısından da bu yıl 95-100 milyon dolarla kapatacağız. Keza dünyadaki mobilyaya olan yönelim itibariyle, ihracatın 2021'de yüzde 15 artacağını düşünüyorum.
İthalatta gelecek senenin bu senenin rakamlarıyla aynı olacağını inancındayım. Hala yapamadığımız bazı makineler var ve ithal ediyoruz. MDF hatları gibi yan sanayi fabrikalarında ithalat yapıyoruz daha çok. Ben onlarda da yatırım olacağını düşünüyorum. Şu anda ihracatın ithalatı karşılama oranı yükseldi. Daha da yükselip yüzde 250'leri bulacağına inanıyorum. Kış şartlarında insanlar evde kalacak ve mobilya değiştirecek. 2020'yi bu şekilde bitirmemizin en önemli sebeplerinden biri de makine fuarını gerçekleştiren tek ülkenin Türkiye olması. Onun çok faydası oldu. İhracatın durumunun sebebi de bu. Biz fleksibl bir ülkeyiz. Firmalarımız konuyu ve işin ciddiyetini anladılar ve kendileri pozisyonlarını aldılar. Avrupa'nın kapalı olması bizi yeni pazarlara itti. Pazar çeşitliliğimiz arttı.

2021'de ambargo krizi, kur dalgalanmaları sektörü nasıl etkileyecek?
Bazı ülkelerle ciddi problemler yaşıyoruz, ama bunun da kısa vadeli olduğuna inanıyorum. Belki ülkeler alışverişi kapatabilir, ama yatırım mallarını kapatamaz. Makine konusu farklı bir dünya. 2021'de ben bunun Suudi Arabistan veya diğer Arap ülkelerinde çok kısıtlı kalacağını düşünüyorum ve pazarımızda çok limitli olarak bizi çok etkileyeceğini düşünmüyorum. Ağır bir yaptırım yapsalar da bizi çok etkilemeyecektir. Bazı ülkeler de bize sempati duyuyor, artı eksiyi kapatıyor.
Her imalatçının hayalidir, ihracat yapmak. Şu anda bu rekabetçi kur, bize artıdır. Negatif anlamda da bazı ürünleri ithal ediyoruz.

"Her firma sanal fuar ortamı yaratmalı"

2021 için sektördeki firmalar kendilerini nasıl hazırlamalı?
2020'de kendimizi çok iyi sınadık. Aile ve atölye düzeninden kurtarmaya çalıştık firmalarımızı. Bence bunun semeresini 2021'de yiyeceğiz. Buna devam etmeliler. Kurumsallaşmaya önem verilmeli. Günlük döviz takibi yanlış. Orta ve uzun vadeli planlar yapmalılar. Doların hızlı artması ya da azalması nedeniyle ani kararlar vermemeliler ki bunu başardıklarını düşünüyorum. Yabancı firmalar bana soruyor; neden Türkiye'nin ihracatı artıyor ve neden biz Türkiye'ye ihracat yapamıyoruz?

"2020'de kendimizi çok iyi sınadık. Aile ve atölye düzeninden kurtarmaya çalıştık firmalarımızı. Buna devam etmeliler. Kurumsallaşmaya önem verilmeli. Bence bunun semeresini 2021'de yiyeceğiz."

Halihazırda dünyada almış olduğumuz yüzde elbette çok az. Daha teknolojik, daha başarılı işler yapmamız lazım. Bu tarz krizler bizi daha başarılı yapıyor. Her alanda çift haneli büyüyerek başaracağız.
Derneği kurduğumuzdan beri sanal fuar hayalimizdi. Onu bir nebze yapmaya başladık www.turkishwoodworkingmachinery.com ile. İnsanlar başta önemini anlamadı, ama dünyada bir sürü online müşteri var. İnsanlar dokunmadan, bilgisayardan her makineyi görebiliyor. Buna dernek ve sektör olarak daha fazla önem vermeliyiz. Firmalar, sitelerini dijital satış ortamına dönüştürebilir. Bu dönemde gidiş gelişler, maliyetler ortadan kalktı. Bunun verimliğe etkisi olacak. Her firmanın bir sanal fuar ortamı yaratması da satışları artıracak.

FEN-IS®
Alüminyum & Ahşap İşleme Makineleri

Ahşap İşleme Makineleri
Wood Processing Machines

FN 320
Portatif Yatarlı Kesim Makinesi
300mm
Portable Mitre Saw Machine
300mm (tilting head)

FN 900
Menteşe Yeri Açma Makinesi
Hinge Slot Drilling Machine

FN 400S
Dereceli Kesim Makinesi
400mm
Mitre Saw Machine
400mm

FN 950Plus
Menteşe Yeri Açma Makinesi
(pnömatik, değiştirilebilir kafa)
Hinge Slot Drilling Machine
(pneumatic, replaceable head)

FN 250
Portatif Tablalı Kesim Makinesi
250mm
Portable Table Saw Machine
250mm

FN 900Plus
Menteşe Yeri Açma Makinesi
(değiştirilebilir kafa)
Hinge Slot Drilling Machine
(replaceable head)

FN 1000
PVC Köşe Trim Makinesi
PVC Corner Trim Machine

FN 500 / FN 600
Zıvana Yeri Açma Makinesi
Dovetail Machine

FN 1100
Kesme-Açma Makinesi
Cutting & Dovetail Machine

FN 2450
4'lü Menteşe ve Kulp Yeri Açma Makinesi
4 Head Hinge & Handle Slot Drilling Machine

AIMSAD ISO 9001 TÜRKAK CE

FABRİKA / FACTORY
Aydın - İzmir Karayolu Üzeri No:128 Kardeşköy Efeler/AYDIN
T : +90 (256) 244 02 47 GSM : +90 (545) 588 77 92
info@fenismakina.com export@fenismakina.com

since 1970

Alüminyum İşleme Makineleri
Aluminum Processing Machines

FN 770FR
Otomatik Kopya Freze Makinesi (3 eksenli)
Automatic Copy Router Machine (3 axis)

FN 880KM
Otomatik Orta Kayıt Alıştırma Makinesi
Automatic End Milling Machine

FN 400P
Dereceli Kesim Makinesi (pnömatik) 400mm
Mitre Saw Machine (pneumatic) 400mm

FN 800KM
Portatif Orta Kayıt Alıştırma Makinesi
Portable End Milling Machine

FN 300
Portatif Dereceli Kesim Makinesi 300mm
Portable Mitre Saw Machine 300mm

FN 700FR
Portatif Kopya Freze Makinesi
Portable Copy Router Machine

FN 720FR
Kopya Freze Makinesi (pnömatik, hız frekans motorlu)
Copy Router Machine (pneumatic, spindle motor)

FN 2500
4'lü Alüminyum Menteşe Yeri Açma Makinesi (hidro-pnömatik)
4 Head Aluminum Hinge Slot Drilling Machine (hydro-pneumatic)

1970 2020 YEARS

Fen-iş Makina 50. yılını kutluyor !
Fen-is Machinery is celebrating 50th year anniversary !

1970 yılında başlayan üretim yolculuğumuzda, ***kalite*** ve ***güven*** üzerine inşa edilen değerlerimize her koşulda bağlı kalarak yarım asırlık köklü bir geçmişe sahip olduk.
Bu uzun yolda bizimle birlikte yürüyen tüm dost, müşteri ve iş ortaklarımıza teşekkürü bir borç biliriz.
Ülkemize ve değerlerimize bağlı kalıp daha çok çalışarak dünya üzerinde bir çok ülkede ***kalite*** ve ***güven*** ile ülkemizi temsil etmeye devam edeceğiz.
50 yıllık FEN-İŞ ***güven*** ve ***kalitesini*** hep birlikte nice 50 yıllara taşımak amacıyla;
Birlikte yepyeni başarılara imza atmak dileğiyle...

*In our production journey that started in 1970, we have a long history of half a century adhering to our values built on **quality** and **trust** under all circumstances.*
We owe to all our friends, customers and business partners, walking along this long path with us, a debt of gratitude.
*By efficiently and systematically working, we will continue to represent our country with our **quality** and **trust** in many countries around the world by adhering to our country and values.*
*We hope of achieving together brand new achievements in order to maintain 50th year of FEN-İŞ **trust** and **quality** for years!*

‘Likidite sıkıntısına düşmezsek bu değişime ayak uydururuz’

Pandemi sürecinde Çin’in adil rekabete zarar vermesinden etkilendiklerini söyleyen MAİB Başkanı Kutlu Karavelioğlu, “KOBİ ağırlıklı yapımızdan kaynaklanan esnek, çevik ve dayanıklı bünyemizle, bu değişime çok çabuk ayak uydurabiliriz; yeter ki likidite sıkıntısına düşmeyelim” dedi.

Kovid-19 pandemisi ile durma noktasına gelen dünya ticareti içerisinde savaşan makine sektörü, yaşadığı sıkıntılara karşın, esnek ve dayanıklı yapısı ile iyi bir sınav veriyor. Pandemi sürecinin etkileri azalarak sürmeye devam ederken, makine sektörünün genel ihracatı da bu durumdan payını aldı. Makine İhracatçıları Birliği (MAİB) Başkanı Kutlu Karavelioğlu, bu dönemde firmaların sipariş kaybı yaşarken, orta teknolojili makine imalatının en büyük merkezi Çin’in hızla toparlandığını ve herkesten önce yeniden üretime başladığını söyledi. Çin’in adil rekabete zarar verdiğini dile getiren Karavelioğlu, hastalığın merkezi Batı’da yoğunlaştıkça pazar kayıplarının da yükseldiğini kaydetti.

3’üncü çeyrekte endişe kaynaklı stok talebinin toparlanmaya neden olduğunu belirten Karavelioğlu,

kapasitelerinin 3'te 1'inin hâlâ boşta olduğu bu dönemde ölçek sorununun da sürdüğünü ifade etti. Doğu makinelerinin Türkiye'de paylarını ciddi ölçüde artırdığına değinen Karavelioğlu, bu durumun üzerinde ciddiyetle durulması gereken bir vaka olduğunun altını çizdi. Başta hizmet dalları olmak üzere, bazı sektörlerde yüzde 90'a varan oranlarda dövizle borçlanma tercihinin makine sektöründe yüzde 50 civarında tutulduğunu bildiren Karavelioğlu, bu durumun sektörün risk algısının ne kadar gelişmiş ve belirleyici olduğunu gösterdiğini vurguladı.

Makine sektörünün ağırlıklı olarak KOBİ yapısından kaynaklanan esnek, çevik ve dayanıklı bünyesiyle bu değişime çok çabuk ayak uydurabileceklerine değinen Karavelioğlu, "Yeter ki likidite sıkıntısına düşmeyelim" dedi.

Kutlu Karavelioğlu ile makine sektörünün 2020 yılında neler yaşadığını ve 2021 yılında sektörü nelerin beklediğini konuştuk…

'Yerlileşme teşvikleri yabancı sermaye için de bir cazibe alanı oluşturur' Makine sektörü 2020 yılını, pandemi şartlarında nasıl geçirdi?

Türkiye'nin Makinecileri olarak, mevcut pazarlarımızdaki etkinliğimizi artırma ve alternatif pazarlarda yeni ilişkiler kurma hedefiyle başladığımız yeni yıla iyi bir başlangıç yaptık. Fakat koronavirüsün etkisi Batı'ya doğru kaydıkça, dünya ticaretindeki duraksamadan herkes kadar biz de etkilenmeye başladık. İlk 3 aydaki toplam ihracatımızın 4,3 milyar dolar seviyesinde olduğu bu dönemde, geçtiğimiz yılın ilk çeyreğine göre ihracat artışı yüzde 0,4 seviyesinde kaldı. Bu dönemde firmalarımız sipariş kaybı yaşarken, orta teknolojili makine imalatının en büyük merkezi Çin'in hızla toparlandığını ve herkesten önce yeniden üretime başladığını gördük. Avrupa'da yaşanan duraksamayı kendi lehine çevirmeyi amaçlayan Çin'in girişimlerine karşı, yaşadığımız ekonomik kaybı telafi edilebilmek için, söz aldığımız tüm platformlarda sektörümüzün küresel entegrasyonunu güçlendirecek yeni bir planlama yapılması gerektiğine dikkat çektik. Tam da işaret ettiğimiz gibi, bu süreçte başta İtalyan, İspanyol ve Fransız makine imalatçıları olmak üzere, pek çok Avrupalı KOBİ büyük pazar kaybı yaşadı. Daha erken üretime başlayan Uzak Asya ülkeleri, oluşan bu boşlukları doldurmak için birbiriyle yarıştı. Özellikle yılın ikinci çeyreğinde Uzak Doğu'dan gelen ara mal stoklarımız tükendikçe bizim de sorunlarımız arttı. Hastalığın merkezi Batı'da yoğunlaştıkça pazar kayıplarımız da yükseldi.

Makine sektörünün 2020'deki ihracatını ve potansiyelini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Makine imalatçıları olarak, bu süreçte toplam cirolarımızın sınırlı bir kısmını sağlayan yedek parça ve bakım-onarım hizmetleriyle ayakta kalmaya çalıştık. Büyük bir özveri göstererek, nitelikli kadrolarımızı korumak için mücadele verdik. Küresel ticaretin duraksama noktasına geldiği ikinci çeyrekte ihracatımız, önceki yılın ikinci çeyreğine göre yüzde 27 daraldı. Yılın ilk yarısında, önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 13,6 düşüş yaşayan sektörümüz 6 ayı 7,6 milyar dolar ihracatla tamamladı.

'Endişe kaynaklı stok talebi, toparlanma oluşturdu'

3'üncü çeyrek açısından, dünya Kovid-19 ile mücadelede iyimser senaryoların uzağında kalsa da küresel sanayi üretiminde, özellikle Temmuz ayından itibaren hızlı bir toparlanmanın olduğunu ve sanayi malı ihraç fiyatlarındaki düşüşün korkulandan daha sınırlı kaldığını ifade edebilirim. Tabii bu toparlanma biraz da pandemi ile ilgili endişelerden kaynaklandı. Çünkü gelişmiş ülkelerin birçoğu, üretimleri hâlâ devam ederken daha çok stok tutarak muhtemel bir ikinci dalga için tedbirli olmayı tercih etti.

Hedef pazarlarda topyekûn bir kapanma olmazsa, kalan iki ayda geçen yılın ihracat rakamlarına yaklaşabileceğimize inanıyorum. Şu anda AB ülkelerinde pandemide ikinci dalga etkisiyle kısmı bir kapanma yaşanıyor fakat vaka sayısının artışına göre kısıtlamalar artsa da Noel tatiline kadar AB genelinde fabrikalar kapanmayacak gibi görünüyor. Aşı çalışmaları konusunda gelen olumlu haberler de geleceğe dair umutlarımızı artırıyor.

'Çin adil rekabete zarar veriyor'

Sizce makine sektörü ihracatçılarını 2021 yılında neler bekliyor?

Kovid-19 ile mücadelede zor bir süreç yönetilmeye çalışılırken, Çin'in adil rekabete zarar veren politikası, tüm makine imalatçılarını sıkıntıya sokmaya devam ediyor. Ülkesine girmek isteyen Batılı firmalara büyük kısıtlamalar getiren Çin, kendi imalatçılarına verdiği desteklerle uluslararası ihaleleri doğrudan etkilemeye devam ediyor. Çin'in rekabette kural tanımazlığı sadece en büyük üretici ülkelerin değil, bütün dünyanın en öncelikli konularından biri haline geliyor.

Çin'in bütün dünyaya makine ihracatı farklı sınıflandırmalara göre yüzde 5 ila 27,1 azalmışken, Türkiye'nin Çin'den makine ithalatı, ilk 3 çeyrekte geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 50,9 gibi rekor bir artış gösterdi. Türkiye her ay 500 milyon dolardan fazla bir miktarı Çin makinelerine ödeyerek 9 ayda 4,5 milyar dolar dış ticaret açığı oluşturdu. Uzak Doğu'dan makine ithalatı geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 36,9 artarak 6,8 milyar dolara ulaştı.

Kapasitelerimizin 3'te 1'inin hâlâ boşta olduğu bu dönemde ölçek sorunumuz sürerken, Doğu makinelerinin ülkemizdeki paylarını olmadık ölçüde artırması ve bir nevi işgal altında kalmamız, üzerinde ciddiyetle durulması gereken bir vaka olarak öne çıktı.

'Verilen destek ve teşvikleri süratle katma değere dönüştürüyoruz'

Gelir dağılımının küresel bazda bozulduğu, birçok ülkede dev holdinglerin ve teknoloji şirketlerinin vergi dahi ödemediği pandemi sürecinde, makine sanayii gibi katma değeri yüksek sektörlerin öneminin daha da artırdığına inanıyoruz. Krizlerin yarattığı etkiyle küreselleşmiş üretim tekrar evine, bölgesine dönmeyi beklerken Almanya'da ve genel olarak Avrupa'da bu geri dönüşler için yeni mali destek planlarının hazırlandığını görüyoruz.

Şu anda ilaç ve kimya sanayilerinde başlayan bu dönüşüm, makine sektörünü de hızla içine alacak. Komponent ve ara malını ithal ederek büyümüş makine dallarımızın öncelikli ihtiyaçlarından başlayarak hayata geçireceğimiz yerlileşme teşvikleri başta Batı sermayesi olmak üzere yabancı yatırımcılar için önemli bir cazibe alanı oluşturacaktır. Bunun için çok uygun bir zemin var.

Türkiye'de makine imalatçıları görece az ve mümkün mertebe iç kredi kullanarak, işlerini öz kaynaklarıyla finanse ediyorlar. Toplam kredi borçları içinde döviz kredilerinin payını sınırlı tutuyorlar. Toplam ihracatın yüzde 11'ini yapan makine imalat sektörünün borcu, 30,1 milyar TL ile tüm sektörlerin toplam borçları içinde yüzde 1,5 paya sahip. Genel imalat sanayii borcunun ise yüzde 4'ünü oluşturuyor. Başta hizmet dalları olmak üzere bazı sektörlerde yüzde 90'a varan oranlarda dövizle borçlanma tercihinin makine sektöründe yüzde 50 civarında tutulması, risk algımızın ne kadar gelişmiş ve belirleyici olduğunu gösteriyor.

İhracatta yerli katma değer oranı en yüksek sektörlerden biri olarak döviz ihtiyacımız da görece düşük. Buna rağmen, daha rekabetçi fiyatlar verebilmemize imkân sağlasa da kur artışlarından kaygılanmıyor değiliz. Üretim süreçlerimizin uzunluğu, gelir-gider dengemizi senelere sari biçimde sağlayabilmek bakımından öngörülebilir bir enflasyon kur ilişkisini önceliyor. Verilen destek ve teşvikleri süratle katma değere dönüştüren makine sanayi, döviz kazandırıcı, ithal ikameci sektörlere ihtiyacın çok arttığı bu dönemde bizce finansal kaynaklardan daha fazla pay almayı hak ediyor.

'Esnek, çevik ve dayanıklı bünyemizle değişime hazırız'

Makine sektöründe faaliyet gösteren ihracatçılara 2021 yılı için tavsiyeleriniz nelerdir?

Karantina süreci tüm toplumlarda yaşam tarzının sorgulandığı, gerçek imkân ve ihtiyaçların net biçimde ortaya çıktığı bir dönem oldu. Bunun tüketim ve yatırım ortamı üzerinde derin izleri olacaktır. Tüketim alışkanlıklarındaki değişimin hangi sanayi dallarını nasıl etkileyeceği, hangilerinde yatırım ihtiyacı artarken hangilerinde atıl kapasiteyi büyüteceği henüz bilinmiyor. Fakat biz ağırlıklı KOBİ yapımızdan kaynaklanan esnek, çevik ve dayanıklı bünyemizle, bu değişime çok çabuk ayak uydurabiliriz; yeter ki likidite sıkıntısına düşmeyelim.

UVtek
FINISHING SOLUTIONS

www.uvtekfinishing.com

Automatic Spraying Machine
Otomatik Sprey Makinası

UV Curing System
UV Kurutma Sistemi

Roller Coater
Merdaneli Boya – Vernik Makinası

Pattern Printing Machine
Desen Baskı Makinası

Flash Off & Jelling System
UV Jelleşme ve Solvent Atım Sistemi

UV Teknoloji Kimya Makine Sanayi Ticaret A.Ş.
Dilovası OSB 4. Kısım D 4015 Sk. No:6 Gebze - Kocaeli / TÜRKİYE
T. +90 262 724 94 48 E-mail: info@uv-tek.net uvteknoloji

‘2021’de insan sayısını azaltan teknolojiler ön plana çıkacak’

RGA Danışmanlık Yönetici Ortağı Doç Dr. Ruhi Gürdal, “İleri teknolojiye sahip makine üreten ya da geleneksel makinelerinin yapay zeka, nesnelerin interneti, robot teknolojileri vb. özelliklere uyumunu sağlayan işletmeler 2021’de rekabet avantajına sahip olacak” dedi.

Tüm dünya insanlarının hayatını 2020 yılında pek çok açıdan etkileyen ve değiştiren pandemi, iş yapış biçimlerine de şüphesiz kalıcı izler bırakıyor. Ağaç işleme makineleri sektörünün de bir alt kolu olduğu makine sektörü, bu süreçte birçok sıkıntının yanında, avantajları da bulunan bir sektör. 2020 yılını çok önemli tecrübeler kazanarak kapatmaya çalışıyoruz; peki, 2021’de bu tecrübeler ışığında nasıl davranmalıyız? İş dünyasının önde gelen STK’larına danışmanlık veren RGA Danışmanlık Yönetici Ortağı Ruhi Gürdal, AİMSAD okurları için makine sektörü temsilcilerine önerilerde bulundu. İleri teknolojiye sahip makine üreten ya da geleneksel makinelerini yapay zeka, nesnelerin interneti, robot teknolojileri vb. özelliklere uyumunu sağlayan işletmelerin rekabet avantajı olacağını söyleyen Gürdal, AİM sektörü için oldukça önemli olan mobilyada 2020’nin ilk 8 ayında yüzde 7,5’lik bir büyümenin yaşandığını ifade etti.

Makinecilerin mutlaka verimliliği ve etkinliği artırabilecek önlemler alması gerektiğinin altını çizen Gürdal, sektörde küçük ve orta ölçekli işletmelerin oranının fazla olması nedeniyle birleşme, satın alma ve işbirliklerinin desteklenmesi gerektiğini vurguladı. Tün bunların yanında, makinaların daha akıllı olması ya da diğer makine parkında yer alan makinalarla haberleşmesi gerektiğini belirten Gürdal, 2021’de birim ve bölümlerde insan sayısını azaltan teknolojilerin ön plana çıkacağını dile getirdi.

2021 yılının Türkiye ekonomisi için 2020 yılına göre daha zor olacağını öngören Ruhi Gürdal ile her yönüyle makine sektörünü konuştuk…

Makine sektörünün şu anda içinde bulunduğu tabloyu nasıl değerlendiriyorsunuz? İçinde bulunduğu avantajlar ve dezavantajlar nelerdir?

Dünya Bankası, Ocak ayında yüzde 2,5 olarak açıkladığı dünya büyüme oranı öngörüsünü, Mayıs 2020'de yüzde -5,2 olarak revize etmiştir. Ekonomik daralmayı Kovid-19 küresel ölümcül salgına bağlı olarak yükseltmiştir. 2021 büyüme oranını ise artırarak 4,2 düzeyine çıkarmıştır. Amerika'da yüzde -6,1 ve Avrupa Birliği için yüzde -9,1 daralma beklenmektedir. Kovid-19 küresel ölümcül salgını nedeniyle dünyada ortaya çıkan bu kriz, bütün sektörlerde önemli ölçüde daralmalara yol açacaktır. Örneğin Avrupa Birliği Temmuz perakende endekslerinde, sadece internet ve posta yoluyla satın almalarda 7 aylık süreçte yüzde 11'luk bir artış söz konusudur. Başta İngiltere olmak üzere tüm Avrupa'da satın alınan ürünlerde farklılıklar yaşanmış, genelde wellbeing (sağlık-spor) aletler, eğlence-dinlence etkinlikleri, spor vb. ürünlerin satın alımları artmıştır. Bir de elektrikli aletler ve mobilyada ve yüzde 7,5'lik bir büyüme söz konusudur.

Buna karşılık örneğin tekstilde yüzde -22, bilgisayar vb. ürünlerde yüzde -3,6, otomotiv yakıtlarında yüzde -9 daralma söz konusudur. Bunlara baktığımızda ve makina imalat sanayinin türetilmiş talebe yönelik ürünler imal ettiğini düşündüğümüzde, sektör açısından bugün olduğu kadar gelecek 1-2 yılın da sorunlu geçeceğini söylemek olasıdır. Makine imalat sanayi için Avrupa ülkelerindeki gelişmeler çok önemli; çünkü ihracatımızın önemli bir bölümünü Avrupa Birliği ülkelerine yapıyoruz. Dolayısıyla, burada ortaya çıkan daralmanın ihracatımız üzerinde olumsuz yönde çok etkili olacağını söylemek olasıdır. Son tüketicilere ve kullanıcılara hizmet ve mal üreten sektörlerde yaşanan/yaşanacak talep daralmaları, kapasite kullanımlarını düşürürken yeni yatırımların ertelenmesine yol açacaktır. Bu da doğal olarak önümüzdeki dönemde makine imalatı sanayini olumsuz yönde etkileyecektir.

Ancak Kovid-19 salgını, tüketici satın alma davranış değişiklikleri ve ürünlerden beklenen özellikleri etkilediği kadar, mal ve hizmet üretimi, makine, araç, gereç ve ortamlarına ilişkin beklentilerde de önemli değişikliklere de yol açmıştır. Bu değişim yeni yatırımlardan kaçınan ya da erteleyen işletmeler yanında maliyetlerini düşürmek, değişim gereklerini yerine getirerek rekabet güçlerini artırmak isteyen işletmelerin yenileme yatırımlarına yönelmesine yol açabilecektir. Dolayısıyla, bu süreçte doğacak potansiyel talebe cevap verebilecek özelliklere sahip makine imalatını yapan işletmeler bu fırsattan yararlanabilecektir. Bu eğilim, ileri teknolojiye sahip makine imalatı yapan ya da geleneksel makinelerini yapay zeka, nesnelerin interneti, robot teknolojileri vb. özelliklere uyumunu sağlayan makine imalatı sanayi işletmelerine rekabet avantajı sağlayacaktır. Türk makina imalat sanayii için büyük ölçüde yararlanılabilecek bir eğilim olmasa da sektörün geleceğe dönük olarak şu anda yaşanan küresel kriz döneminde kendini hazırlaması için bir işaret olarak düşünülebilir.

Dünya geneline, özellikle Avrupa'ya kıyasla pandemi sürecinde Türk makine sektörü dışarıdan bakınca nasıl görünüyor? Artıları ve eksileri neler?

Makine imalat sanayi, siparişe yönelik üretim yapan bir sektör. Kısa vadede etkilenmiyor. Makina imalatı sanayi, 2020 yılında geçen sene ilk çeyreğine göre oldukça iyi dönem geçirdi. Ancak özellikle mart ayından sonra küresel ölümcül salgın nedeniyle ortaya çıkan uygulamalar, tüm dünyada, sadece Türkiye'de değil, iç pazarda ve ihracatında önemli sorunlara yol açtı. 2020'nin ilk 8 ayında, toplamda 2019 yılına göre ihracatta yüzde -12,6 ve ithalat da yüzde -2,8 civarında bir daralma yaşandı. İhracatın ithalatı karşılama oranı, ihracatta daha yüksek oranda daralma nedeniyle yüzde 61,2 düzeyine geriledi. Alt sektörler arasında ise önemli farklılıklar ortaya çıktı. Belirli sanayiler için özel amaçlı makinelerde; tarım, inşaat, gıda gibi sektörlerde kullanılan makineleri kapsayan bu grupta yüzde -10,4 daralmaya karşın, güç üreten makinelerde yüzde -22,4 civarında bir daralma gerçekleşti.

Metal işleme makinalarında yaklaşık yüzde 21 ihracat kaybı oldu. 2019 ilk sekiz aya göre ısıtma soğutma pompaları, rulmanlar vb. ürünlerini kapsayan genel sanayi makinaları ise, diğerlerine göre daha az bir kayıpla ihracatı yüzde -5,8 civarında bir düşüşle kapattı.

> *"Bu değişim, değişimin gereklerini yerine getirerek rekabet güçlerini artırmak isteyen işletmelerin yenileme yatırımlarına yönelmesine yol açabilecektir. Dolayısıyla, bu süreçte doğacak potansiyel talebe cevap verebilecek özelliklere sahip makine imalatını yapan işletmeler bu fırsattan yararlanabilecektir."*

Genel olarak Türkiye'nin ihracat performansıyla makine imalat sanayinin ihracat performansını karşılaştırırsak, makina imalatı sanayinin 2020'nin ilk 8 ayda da imalat sanayi ortalamasına göre daha iyi performans gösterdiğini söyleyebiliriz. Makine imalat sanayi ihracatının toplam Türkiye ihracatı içindeki paylarına baktığımızda, 2016'da yüzde 7,22 olan bu oranın 2019 yılında yüzde 8,37'ye kadar tırmandığını görüyoruz. 2020 yılı ilk 8 ayında ise payını yüzde 8,49'a çıkarmış. Makine imalatı sanayi ilk sekiz 8 ihracatta yüzde -12,9 kayıp yaşarken, ithalatta ise geçen seneye yakın olmuş ve yüzde -1,17 düşüşle kapatılmış.

Başta Almanya ve İtalya olmak üzere, yeni dönemde makine imalatı sanayinin asırlık ve ileri teknolojiye sahip şirketlerle yeni dönemde rekabeti daha zor olacaktır. Bu nedenle, makine imalatı sanayinin başta ölçek ekonomisi sorununu çözmesi, Ar-Ge faaliyetlerine ağırlık vermesi ve teknoloji geliştirmede tedarikçi sektörlerle işbirliği yapması gerektiğini söyleyebiliriz.

"Birleşme, satın alma ve işbirliklerine ağırlık verilmeli"

Sektör hangi unsurlarının daha çok üzerinde durmalı, hangi özelliklerini geliştirmeli?

Makine imalat sanayinin özellikle en önemli sorundan bir tanesi, verimlilik ve etkinlik. Bu konu üzerine mutlaka ağırlık vermeli. Çalışan kişi başına ve çalışılan saat başına üretim endekslerinde, sektörün genel olarak imalat sanayi ortalamasının altında kaldığı, bunu geliştirmek zorunda olduğu ortaya çıkıyor. Bu konuda mutlaka verimliliği ve etkinliği artırabilecek-sadece işgücü verimliliği değil, toplam faktör verimliliği-önlemler almak durumunda. İkincisi konu ise, sektörde küçük ve orta ölçekli işletmelerin oranının fazla olması. Dolayısıyla, sektörde birleşme ve satın alma işlemlerinin desteklenmesi. Bu yöndeki desteklerin ölçek ekonomisine uygun bir sektör altyapısını oluşturmak için gerekli olduğu açıktır.

Ayrıca işbirliklerine de ağırlık vermek gerekiyor. Sektörün kendi arasında işbirliğinde sürdürülebilir ortaklık yanında, ileriye ve geriye doğru tedarik zincirinde de bu arayışlarını yoğunlaştırması gerekli. Tasarım öncesinden başlayan ve daha sonra üretim sürecine kadar olan çalışmalarda ortak arayışlara gitmek ve bu konuda ilerlemek olası.

Tüm bunların yanında, en önemlisi ve yapılması gerekenlerden biride, mevcut sahip olunan teknolojideki makinaların artık daha akıllı ya da diğer makine parkında yer alan makinalarla haberleşmesini sağlamak. Bir makinenin araç ve gerecin diğerleriyle haberleşmesini sağlayan, nesnelerin interneti dediğimiz, sisteme ya da ortama sensor, tanıma vb. teknolojilerle donatılarak hazırlanması. Robot teknolojilerine uyum için gerekli adımların atılması. Bunların yapılması durumunda iki alternatif mevcut; yeni bir makine yaratmak ya da mevcut makinayı yeni sisteme uyarlamak. Şirketlerin kaynakları var ise, düşüncem bu kaynakların önemli bölümünün geleceğe yönelik olarak yeni teknolojiyle donatılmış geleneksel makineler için ayrılması. Bu donanımların diğer geleneksel makinelere de uyumunun sağlanmasının önemli kazanımlar yaratacağı göz ardı edilmemelidir. Makine imalat sanayinin geleneksel makine parkını IoT ile hızlı bir biçimde uyumlaştırması rekabet avantajı kazanılmasında önemli bir adım olacaktır. Dış pazarlarda faaliyette bulunan işletmeler için satış sonrası hizmetlerin verilmesi, özellikle de bakım onarım hizmetlerinde yüksek maliyetleri minimize ederek müşterilerin satınalma kararları üzerinde önemli rol oynamasını sağlayacaktır. Fonksiyonel bakımı yapma imkânı sağlayabilecek, uluslararası pazarlarda çalışan makinaları izleme olanaklarına sahip olma olanağı yaratacaktır. Kısaca şunu düşünmek gerek, tamam potansiyel pazarlardaki talebin düşmesi bizi önemli ölçüde sorunlarla baş başa bırakıyor, hatta belirli bir süre de bırakacağa benziyor. Ancak kaynak varsa, kaynak kullanımlarından yapılacak tasarruflardan elde edilecek birikimlerin önemli bölümünü mevcut ürünlerimize ayırmalı ve çabalarımızı bu ürünlerin gelecek döneme odaklı olarak devam ettirmeliyiz diye düşünüyorum. Maliyeti daha düşük, katma değeri yüksek olacaktır. Sadece kendi makinelerimiz için değil, tüm diğer makineler de geliştirdiğimiz teknolojinin hedef pazarı olacaktır.

Kurdaki artış ihracatçının rekabet gücünü artırır

Pandemi sürecinde, ihracat anlamında sıkıntı yaşayan ve döviz kurundaki dalgalanmalardan da etkilenen sektörün önümüzdeki dönemde nasıl adımlar atması gerekiyor?

Aslında döviz kurlarındaki değişim, özellikle iç pazara yönelik üretim yapan imalatçılar açısından çok önemli. Ancak döviz kurlarında TL'nin değer kaybı yarattığı sorunlar yanında, aynı zamanda özellikle emek maliyetinin düşmesi açısından ihracatta rekabet gücünü arttıran bir olgudur. İhracat yapan bir işletme, aynı zamanda ithalat yapıyorsa, döviz kuru hareketlerinden çok fazla etkilemeyecektir. Aslında avantaj yaratacaktır, yurt içinden temin ettiğiniz girdilerde döviz kurunun etkisinin yansımaması du-

rumunda, maliyetlerinizde düşüş söz konusudur. Bu üstünlüğünüzü ihracatta, rakipleriniz karşısında kullanma imkana sahip olacaksınız, demektir. Bu nedenle ciroları içinde ihracatın payı yüksek olan işletmeler için döviz kurlarının yukarı hareketi rekabet gücünü artıran bir gelişmedir.

Ancak temel sorun, TL'nin istikrarı. Kısaca önemli ölçüde dalgalanma. Bu ise tüm sektörleri, ihracat yapan ya da yapmayan işletmeleri çok önemli ölçüde maliyet, fiyatlandırma, kambiyo gelir ve giderleri açısından önemli ölçüde etkilemekte. Bu dalgalanmalardan etkilenmemenin tek yolunu ise, finansal araçlardan yararlanmak olarak açıklamak olası. Kısaca gelir ve giderin içindeki para birimlerinin oranlarının aynı para birimiyle yönetilmesi, döviz portföyü riskini ortadan kaldıracaktır. Bu nedenle döviz portföyü riskini, olanaklar ölçüsünde düşürme gereği bulunmaktadır. TL de dahil olmak üzere, döviz portföyü riskinin ve pazar portföyü riskinin azaltmasıdır.

"Geleneksel makinalarımıza hangi özellikleri kazandırmalıyız?" Sektörü 2021'de neler bekliyor? Bu durumlara karşı nasıl bir hazırlık almalı, tavır sergilemeliyiz?

Makine imalat sanayinin önemli avantajlarından biri, pazar portföyü riskinin oldukça düşük olmasıdır. Ancak bunun maliyeti yüksek olmuştur. Gerek siyasi gerek çevre ülkelerde yaşanan karmaşalar nedeniyle, Türkiye çok değişik pazarlara ihracat yapmak durumunda kalmıştır. Son yıllarda, sürekli olarak pazara giriş maliyetini ödemiştir. Giriş yaptığı komşu ülkeler başta olmak üzere, cüzdan payını artıramamıştır. Pazar portföyü riskinin Türkiye için önemli bir avantaj olduğunu söylemek olası. 2021 yılı, genel olarak makina imalat sanayi için 2020 yılından daha güç geçecek gibi görülmekte. Dünya ekonomisinin toparlanması, imalatın ve üretimin yeni kurallar çerçevesinde eski boyutlarına ulaşabilmesi için sanıyorum 2-3 yıllık bir süreye ihtiyaç olacak. Bu süre zarfında, geçmiş yılların kapasite kullanım oranlarını ve optimum kapasite kullanım oranlarını yakalamak, oldukça güç olacak. Dolayısıyla yeni yatırımlar önemli ölçüde olumsuz yönde etkilenecek. Ancak teknoloji yenileme alanında birçok işletme, yeni rekabet kuralları gereğince daha esnek, daha kısa sürede daha yüksek üretim kabiliyeti olan, hataları, israf ve fireleri azaltan özelliklere sahip makinaları tercih edecekler. Dolayısıyla, bu alanda pazarda bir genişlemenin ve 2021 yılında bu alandaki makinalara yönelik talebin artması söz konusu. Çünkü yaşanan salgın işletmeleri çok önemli sorunlarla karşı karşıya bıraktı. Bu nedenle, birim ve bölümlerde insan sayısını azaltan teknolojilerin ön plana çıkacağını söylemek olası. 2020 yılında işletmede ortaya çıkan bir salgın vakası, o işletmenin o bölümünün tamamen durmasına yol açabilecek tehditleri de beraberinde getirdi ve işletmeler bu olumsuzlukları yaşamak zorunda kaldı. Bu risk, çalışma mekanlarında ve fabrika içinde insan ilişkilerini azaltan ya da insan sayısını azaltan veya çalışanların birbirine temas etmeksizin makinaların sağlıklı biçimde çalışmasını mümkün kılan yeni sistemlere ihtiyaç ortaya çıktı. Bu gelişme çalışanların temas sayısını azaltan, birbirleriyle alışverişlerini en aza indirgeyen makinaları ihtiyacı ortaya çıkardı. Sadece kullanıcı açısından değil, işletmeler üretimini durdurmamak ve bu riskleri karşılayabilmek adına bu tür yatırımları yapmak durumunda.

2021 ekonomi açısından daha zor olacak

Genel olarak güncel Türkiye ekonomisini ve 2021'de Türkiye'yi nelerin beklediğini öngörüyorsunuz?

2021 yılının Türkiye ekonomisi için 2020 yılına göre daha zor olacağını söyleyebilirim. 2019 yılında başlayan ekonomik sorunlar 2020'de salgın ile daha da ağırlaşmıştır. Türkiye, en önemli döviz kaynaklarından olan turizm gelirlerinde çok önemli kayıplar yaşadı. Bu kayıpların 2021 yılında da yaşanması çok olasıdır. Dünya ekonomisinde yaşanan daralma ise Türkiye'nin lokomotif sektörlerinden olan otomotiv, demir çelik, tekstil gibi birçok sektörü önemli ölçüde etkilemiştir. Salgına karşı tedavi ve/veya koruyucu ilaçlar bulunsa da ekonomik etkilerinin 2021 yılının ilk yarısında da devam etmesi olasıdır. 2020 yılında verilen desteklerin ve yapılan ertelemelerin geri dönüşünün 2021 yılında başlayacağı göz önüne alındığında, tüm kesimlerin daha zor bir yıla hazır olması gereği açıktır.

Söz konusu riskleri göz önüne alıp mevcut geleneksel makinalarımıza hangi özellikleri kazandırmalıyız, sorusunu sormak gerek. Bu arayışlar yanında, geniş ülke portföyüne sahip Türk makine imalatı sanayinin pazara giriş yaptığı Afrika, Orta Asya ve Uzakdoğu pazarlarında cüzdan payını artırabilmek için gerekli girişimleri başlatması ve yapması gerek.

MAYMAK®

Makina İmalat San. ve Tic. Ltd. Şti.

Ağaç İşleme Makinaları

3 AXIS CNC
MACHINING CENTER
3 EKSEN CNC
İŞLEME MERKEZİ

NİRVANA

ÜSTÜNLÜĞÜ KEŞFEDİN

YENİ ÜRÜN
NEW
«PRODUCT»
YENİ ÜRÜN

1975' den bugüne...

Sümer Mahallesi Yeni Sanayi Caddesi No: 5 - NEVŞEHİR / TURKEY
+90 384 213 16 47
+90 384 213 91 76
info@maymak.com.tr
www.maymak.com.tr

CASE 45-90°
CUTTING MACHINE
KASA 45-90°
KESİM MAKİNASI

DOOR LOCK DRILLING
MACHINE
KAPI KOL KİLİT
MAKİNASI

DOOR LOCK DRILLING
MACHINE WITH SERVO MOTOR
SERVO MOTORLU KAPI
KOL KİLİT MAKİNASI

Sanat Aşk İse Makine Sevgilidir...

Turkey
Discover
the potential

AIMSAD

/maymakmakina
/maymakmakina
/maymakmakina

Sektöre kısmi pandemi etkisi

AİMSAD'ın her ay yayınladığı rapora göre, sektörde pandeminin kısmi etkisiyle 2020'nin ilk 9 ayında üretim, bir önceki yılın aynı döneminde göre yüzde 3 azalarak 155 milyon dolara, ihracat yüzde 7 azalarak 67 milyon dolara ve ithalat yüzde 2 azalarak 31 milyon dolara geriledi.

Ağaç işleme makineleri sektörünün öncü kuruluşu AİMSAD, sektöre dair analizleri, üyelerinden elde ettiği veriler doğrultusunda kamuoyuna sunmaya devam ediyor. 2020 itibariyle başlayan ve sektörün üretim, ihracat-ithalat, dış ticaret, yurt içi satış verilerine içeren raporun ilk 9 aylık verilerine göre sektör, pandeminin etkilerini az da olsa hissetmeye devam ediyor.

AİMSAD'ın üyelerinden aldığı bilgiler doğrultusunda oluşturulan üretim verilerine göre, 2020 yılının ilk 9 ayında üretim, bir önceki yıla göre yaklaşık yüzde 3 azalarak 155 milyon dolar oldu. 2020 yılının ilk 9 ayında ihracat, bir önceki yıla göre yüzde 7 azalarak 67 milyon dolar olarak gerçekleşti. Aynı dönemde ithalat, bir önceki yıla göre yüzde 2 artarak 31 milyon dolara ulaştı. 2020 yılı ilk 9 ayında yurtiçi satış, bir önceki yıla göre yüzde 1 artarak 120 milyon dolar oldu.

İhracatın ithalatı karşılama oranında düşüş

İhracatın ithalatı karşılama oranı ise yine yüksek olmakla birlikte, 2019'un ilk 9 ayında yüzde 239 iken, 2020'nin ilk 9 ayında kısmi bir düşüşle yüzde 217'ye geriledi. Ürün gruplarına bakıldığında, testere makinelerinin ihracatında yüzde 6,3 oranında artış yaşandı. En sert düşüş ise yüzde 45,4 ile bükme veya birleştirme makinelerinde gerçekleşti. İhracatta en büyük payı ise yüzde 33 ile yine testere makineleri aldı. Onu yüzde 28 ile diğerleri diye sınıflandırılan ürün grubu takip etti. İthalatta ise diğerleri sınıfındaki ürün grupları yüzde 20, testere makineleri yüzde 19 ile ilk sıralarda yer aldı. Sektörün 2020'nin ilk 9 ayında en çok ihracat yaptığı ülkeler ise sırasıyla Irak, Özbekistan, Rusya, Cezayir ve Romanya olurken, en çok ithalat gerçekleştirilen ülkeler yine sırasıyla İtalya, Almanya, Çin, Avusturya ve İsviçre Yunanistan oldu.

2020'nin ilk 9 ayında Türkiye AİM ihracatında İlk 10 ülke

Ülke	Değer (USD)
Irak	3.658.732
Özbekistan	3.297.728
Rusya Fed.	3.279.214
Cezayir	3.083.682
Romanya	2.637.104
Birleşik Krallık	2.466.002
Polonya	2.428.709
Bulgaristan	2.286.962
Mısır	2.133.142
Fransa	1.871.647

2020'nin ilk 9 ayında AİM ithalatında İlk 10 ülke

Ülke	Değer (USD)
İtalya	8.719.477
Almanya	8.284.368
Çin	7.280.480
Avusturya	1.509.282
İsviçre	1.106.724
Yunanistan	885.275
Tayvan	629.664
Hollanda	321.166
Fransa	297.557
Hindistan	291.958

	2016	2017	2018	2019	2019-9 Aylık	2020-9 Aylık
ÜRETİM	181.194.074	209.552.110	238.396.493	217.814.764	159.488.962	155.278.798
Değişim %	10,36	15,65	13,76	-8,63	-	-2,64
İHRACAT	70.665.689	83.820.844	102.510.492	98.016.644	71.770.033	66.769.883
Değişim %	9,25	18,62	22,30	-4,38	-	-6,97
İTHALAT	74.607.926	67.729.842	61.498.926	48.325.986	30.075.803	30.735.747
Değişim %	-22,83	-9,22	-9,20	-21,42	-	-2,19
YURTİÇİ SATIŞ	185.136.311	193.461.108	197.384.927	168.124.106	117.794.732	119.244.662
Değişim %	-5,63	4,50	2,03	-14,82	-	-1,23
İHRACATIN İTHALATI KARŞILAMA ORANI	95%	124%	167%	203%	239%	217%
DIŞ TİCARET DENGESİ	-3.942.237	16.091.002	41.011.566	49.690.658	41.694.230	36.034.136

WAGNER

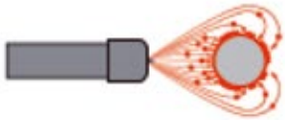
WAGNER AHŞAP TEKNOLOJİSİ

ALTERMAK

'Daima Lider..'

Alternatif Mak. San. ve Danışmanlık Hizmetleri
Perpa Ticaret Merkezi Kat:2 No:89 Okmeydanı İSTANBUL
Tel.: 0090 212 222 78 38 pbx
Fax: 0090 212 222 78 32
www.altermak.com

25.yıl



WAGNER AHŞAP BOYA SİSTEMLERİ

- **Mükemmel Yüzeyler**
- **Yüksek Verimlilik**
- **Yüksek Güvenirlilik**
- **Homojen Yüzeyler**

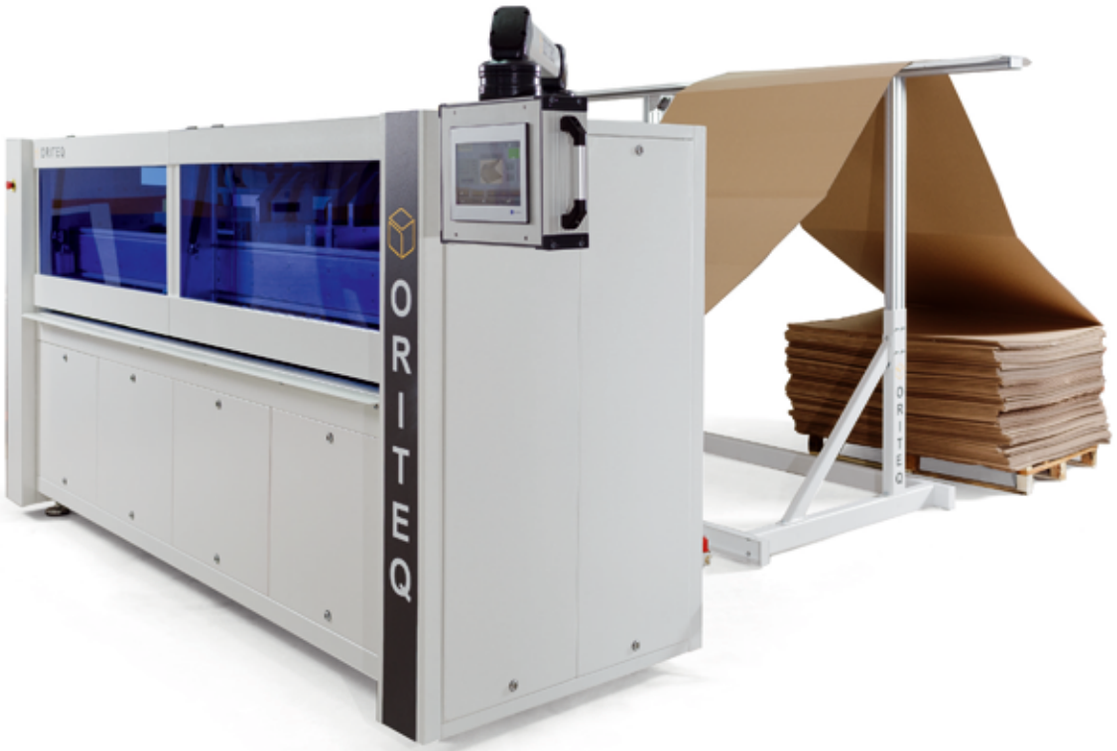
ALTERMAK

ALTERNATİF MAKİNA SANAYİ VE DANIŞMANLIK
HİZMETLERİ LİMİTED ŞİRKETİ
Perpa Tic. Mrk. B-Blok K.2 No:89 Okmeydanı/Şişli/İstanbul
Tel : 0212 222 78 38 Pbx Faks : 0212 222 78 32
www.altermak.com info@altermak.com

ALTERMAK

ORİMAK
MAKİNA SANAYİ VE TİCARET LTD. ŞTİ.

CNC KARTON KESME MAKİNESİ
CNC CARTON BOX MAKING MACHINE



ORİTEQ sonsuz şekilde akan karton levhanın, otomatik olarak kesilmesini ve kıvrım yerlerinin oluşturulmasını sağlar.

ORİTEQ yüksek adetli kutu veya esnek olarak farklı adet ve farklı kutu tiplerinin üretimi için kullanılabilir. İstenildiğinde kutunun kesim yönünü değiştirerek maksimum kazanç sağlar.

ORİTEQ paketleme hattının başlangıç makinasıdır.

ORITEQ of endless flowing cardboard sheet, automatically cut and fold allows the creation of.

ORITEQ in high quantity box or flexible for the production of different pieces and different box types available. If desired, cut the direction of the box provides maximum gain by changing.

ORITEQ is the starting machine of the packaging line.

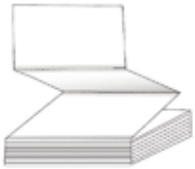
VERİMLİLİĞİ ARTTIRIR
Increase Throughput

İŞÇİLİĞİ AZALTIR
Reduce Labor

HASARLARI EN AZA İNDİRİR
Minimize Damages

NAKLİYE MALİYETİNİ DÜŞÜRÜR
Reduce Shipping Costs

KUTU İÇERİSİNDEKİ BOŞLUĞU EN AZA İNDİRİR
Minimize Void Fiil



DAHA AZ OLUKLU KARTON KULLANILIR
Use Less Corrugated

DEPO ALANINI DÜZENLER
Optimize Warehouse Space

MÜŞTERİ MEMNUNİYETİNİ ARTTIRIR
Increase Customer Satisfaction

DOĞADA SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞİ ARTTIRIR
Increase Sustainabilty

orimak orimak makine +90 532 510 49 70

ORİTEQ

www.orimak.com

▶ **FEFCO 0410**

▶ **FEFCO 0301**

▶ **FEFCO 0411**

▶ ORİTEQ çeşitli iş kollarında müşteri ihtiyaçlarına göre kutunun şekli, boyutu ve formatı bakımından farklı amblajlama gereksinimleri için özel çözümler sunar.

▶ Paketlemelerinizi olması gerekenden daha karmaşık hale getirmenize gerek yok !

ORİTEQ presents customized solutions for different packaging requirements in terms of shape, size and format of the boxes, according to customer needs in various business lines.

There is no need to make your packages more complicated than it needs to be !

ORİTEQ İLE KARTON KUTU ÜRETİMİ YAPMAK NE KADAR KOLAY ?

HOW EASY TO MAKE PRODUCTION OF BOXES WİTH ORITEQ ?

Tek yapmanız gereken önceden programlanmış bir kutu tipini seçerek dokunmatik ekrana kutunun iç ölçülerini girmektir.
Tüm ayarlar servo kontrollü ayar mekanizması sayesinde bir dakikadan daha kısa bir sürede otomatik olarak yapılır.
Makinede hiçbir manuel ayar yoktur.

All you have to do is to chose a preprogrammed box style and enter the inside box dimensions on a touch screen panel.
All tools (scoring and cutting) are servo driven and set automatically in less than a minute.
There is no manual setup at all.

Mahmudiye Mh. Ağaç İşleri Bl. 11.Sk. No.1B İnegöl / BURSA / TÜRKİYE
+90 224 718 62 68

Dünya tarihi müzesi gibi: Gazi şehir Antep

'Dünya üzerinde ne kadar medeniyet varsa, hepsi bu kente iz bırakmıştır' dedirten ve Kurtuluş Savaşı'nda özgürlüğünü canından çok sevenlerin memleketi olduğunu kanıtlamış şehir: Gaziantep gelişmiş ekonomisi, dünyaca ünlü mutfağı ve sıcacık insanlarıyla gezip görülmeyi hak ediyor.

Türlü medeniyetin üzerinde kök saldığı, bir ağacın kökü gibi dallarını besleyen ve dünya üzerine salan bir şehir o. Zenginlik, Gaziantep için kullanılabilecek en doğru sıfat. Tarihi zengin, kültürü zengin, mutfağı zengin, doğası zengin, Güneydoğu'nun en gelişmiş şehri ve insanının gönlü zengin. Çeşit çeşit kebabına konan rengarenk baharatları gibi, insanları da kültürü de atmosferi de her duyguyu içinde barındırıyor. Tarihi milattan önce 1700'lü yıllara dayanan kent, Kurtuluş Savaşı'ndaki destansı direnişiyle de cumhuriyet tarihinde özel bir yere sahip.

Halk arasında Antep olarak anılan Gaziantep, Türkiye'nin en kalabalık 9'uncu kenti. 2019 sonu itibarıyla 2 milyon 69 bin 364 nüfusa sahip olan Antep, Akdeniz ile Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nin kesişme noktasında bulunuyor ve sanayi ve gelişmişlik bakımından ilk sıralarda yer alıyor. Çünkü Gaziantep Anadolu ile Ortadoğu arasında bir ko-

numda yer alıyor ve liman kentlerine yakın. Türkiye geneline oranla nüfus artış hızı çok daha fazla olan kentte, bunun nedeni olarak yüksek oranda göç alması gösteriliyor. İş için Türkiye'nin çeşitli yerlerinden göç alan Antep'te 9 ilçe ve belediye, bu belediyelerde toplam 785 mahalle bulunuyor.

'Pınarı bol'

Farklı uygarlıkların, dinlerin, kültürlerin bir araya gelerek eşsiz bir mozaik oluşturduğu kentin bilinen en eski ismi, Romalılar tarafından verilen Antiochia ad Taurum. Bu isim, Latince "Toroslar'ın karşısındaki Antakya" anlamına geliyor. Daha sonra şehri ele geçiren Araplar şehre Ayıntap adını verdi. Ayıntap Farsça'da pınarı bol anlamına, Hitit dilinde ise han toprağı anlamına geliyor.

Gaziantep'in tarihinin çok eski dönemlere dayandığına biliniyor. Zeugma antik kentinden çıkarılan ve şu anda Gaziantep Arkeoloji Müzesi'nde sergilenen "Çingene Kızı" mozaiğindeki kişinin Yunan mitolojisindeki yeryüzü tanrıçası Gaia olduğu düşünülüyor.

Dünya medeniyetlerinin kesişme noktası

Günümüzdeki Gaziantep yakınlarında bulunan Dülük, bu yöredeki en eski kent olurken, arkeolojik kazılardan burada paleolitik dönemden beri insanların yaşadığı tespit edildi. Dülük Erken Tunç Çağı'ndan sonra bir sürekli yerleşim yeri hâline geldi ve İpek Yolu üzerinde bulunduğu için çok gelişti. Burası aynı zamanda İsa'nın havarilerinden Yuhanna'nın Hristiyanlığı yaymak için seçtiği merkezlerden biri oldu.

İlk kurulduğunda Babil yönetimi

altında olan Antep, M.Ö 1700'lü yıllarda Hititler'e, sonra Mısır'a ve M.Ö 700- MS 546 arasında ise kronolojik sırayla Medler, Asurlular ve Perslerin eline geçti. MÖ 6'ıncı yüzyılda ise Makedonya, Selevkos ve Komagene uygarlıklarının egemenliği altına giren ve zaman içinde değişik medeniyetlere ev sahipliği yapan Antep, 1516'da Osmanlıların eline geçti. İlk dönemlerde Arap ve Halep Eyaleti'ne bağlıyken 1531-1818 yıllarında Dulkadir Eyaleti'ne bağlı oldu.

"Şehr-i Ayıntab-ı Cihan"

1641 ve 1671 yıllarında iki defa kenti ziyaret eden Evliya Çelebi, kentte 22 mahalle, 8 bin ev, 100 kadar cami, medrese, han, hamam ve bir de kapalı çarşı olduğunu yazmış ve seyahatnamesinde şu sözleri söylemiştir: "Dünya yüzünden geniş bir ili, göz alıcı büyük yapıları her yerden aranan eşyası, birçok mezraları, bolluk ve verimliliği, bitimsiz yiyecek ve içecek pınarları ve ırmaklarıyla burası 'Şehr-i Ayıntab-ı Cihan'dır."

Antep'in 'Gazi' olması

1'inci Dünya Savaşı'ndan sonra, Mondros Antlaşması ile birlikte Os-

manlı Devleti parçalanınca, 17 Aralık 1918'de Antep, Birleşik Krallık'a, 5 Kasım 1919'da ise Fransa'ya bırakıldı.

Antep halkı, 1920 yılında, Fransız birliklerinin Antep'e yerleşmesi üzerine direnişe başladı. 1920'nin Ocak ayında Karayılan komutasındaki çeteler, Fransızların bir süvari birliğini pusuya düşürdü. Şahin Bey, 200 kişilik milis gücüyle 1920'nin Mart'ına kadar Antep'teki Fransız askerlerine karşı savaştı. Antep halkı, 9 Şubat 1921'de teslim oldu. Savaş tam 10 ay sürdü. 25 Aralık 1921'de Ankara Anlaşması gereğince Fransız birlikleri şehri boşalttı. Antep'e Türkiye Büyük Millet Meclisi tarafından gösterdiği üstün mücadele nedeniyle 8 Şubat

Gaziantep'te nerede kalınır?

Gaziantep'te konaklamak için birçok seçenek bulunuyor. Restore edilerek konaklama hizmet veren tarihi konakların yanı sıra, 4 veya 5 yıldızlı lüks otellerde de konaklayabilirsiniz. Kentte, Türkiye'nin pek çok noktasında hizmet veren çeşitli otel zincirlerinin şubeleri de hizmet veriyor. Uygun bütçeli bir konaklama seçeneği için pansiyonlar da tercih edilebilir. Merkezi konumda yer alan Şehitkamil ve Şahinbey ilçelerinde konaklarsanız, ulaşım masraflarından ve zamandan tasarruf edersiniz.

Gaziantep'te ne yenir?

UNESCO'nun da gastronomi alanında korumaya aldığı Gaziantep mutfağı 252 farklı çeşit yemeği içeriyor. Gaziantep mutfağının sultanı kebaplar. Yeni dünya, elma, patlıcan, Kilis, simit gibi yaklaşık 32 türde kebabı bulunan kentte, ayrıca firik pilavı gibi 27 çeşit pilav, lahmacun gibi 26 çeşit etli yemek ve onlarca çeşit dolma da amatör gurmeleri bekliyor. Antep mutfağı deyip de Antep fıstığını anmamak olmaz. Bu fıstıktan yapılan leziz baklavaların tadına bakmayan Gaziantep'e gittim, dememeli.

1921 Günü Gazilik unvanı verildi. Gaziantep, 1987 yılında çıkarılan kanun ile büyükşehir oldu.

2013'te Suriye iç savaşında NATO üyesi Türkiye'ye yönelik herhangi bir askeri hamleye karşılık, askeri hamle için Gaziantep'e Adana ve Kahramanmaraş'ın ardından Türkiye'nin isteğiyle MIM-104 Patriot yerleştirildi.

Ormanı az, meşeler koruma altında

Çok sayıda pınarı olan ama hiç doğal göl bulunmayan kentte birçok noktaya yapay göller ve barajlar inşa edilmiş. Fırat Nehri ve kollarını içinde barındıran Gaziantep'te çok az doğal orman bulunuyor. Bu ormanlarda özellikle meşe ve kızılçam hâkimiyeti söz konusu. Meşe ormanlarının hepsi bozuk olduğu için koruma altında. Kızılçam ormanlarınınsa çoğu yapay. İlin batı ve kuzey çevreleri ormanlık, bozkır ve meralarla çevriliyken, topraklarının yüzde 60'ı tarıma elverişli. Tarıma elverişli alan tarlalar, zeytin, Antep fıstığı, meyve ve sebze bahçelerinin yanı sıra bağlarla kaplı durumda.

Başlıca dağları batıdaki Nur Dağları ile Sof Dağları iken, bu dağlar arasındaki bölge, levha hareketleri sonucu oluşmuş bir çöküntü. En yüksek dağı 1496 metre yüksekliği ile Büyük Sof Dağı olan Antep'te belli başlı ovalar ise İslahiye, Barak ve Tilbaşar. Gaziantep'te Nurdağı ve İslahiye 1'inci, Yavuzeli ve Araban 2'inci, Oğuzeli, Nizip ve Karkamış ise 3'üncü derece deprem bölgesi olma özelliğini koruyor.

Gaziantep'in batısında Akdeniz iklimi, doğusunda ise karasal iklim hakim. Hava özellikle Haziran, Temmuz, Ağustos ve Eylül aylarında çok sıcakken Aralık, Ocak ve Şubat aylarında ise çok soğuk oluyor. Antep'i gezmeyi planlayanların bu bilgiye özellikle dikkat etmesi gerekiyor. Merak edenler için yüzölçümü 6 bin 803 kilometrekare.

Nüfusun yüzde 60'ı tarım sektöründe çalışıyor

Güneydoğu Anadolu'nun en gelişmiş ili olan Gaziantep, gelirinin yüzde 40'ını tarımdan, yüzde 25'ini sanayiden sağlıyor. Nüfusunun yüzde 60'ı tarımda çalışan kent, önemli bir ticaret merkezi aynı zamanda.

Yaylalarda kuru tarım, ovalarda sulu tarım yapılan Antep, Antep fıstığının ve üzümün en çok yetiştiği il olma özelliğine sahip. Merkez ve Kilis'te zeytin; yine il merkezi ile Oğuzeli, Nizip, Kilis ve İslahiye'de üzüm bağları; Araban, Nizip ve Yavuzeli'nde fıstık bahçeleri oldukça zengin. Pirinç, pamuk, susam ve tütün yetiştiren Gaziantep'te meyve ve sebzecilik de yaygın olarak yapılıyor. Antep fıstığı dünyaya buradan Şamlı tüccarlarla dağıldığı için Şam fıstığı da deniliyor. En çok domates olmak üzere, patlıcan, salatalık, kabak, sivri biber, turp gibi yaklaşık 250 bin ton sebze yetişiyor. Ayrıca buğday, arpa, nohut, mercimek, pamuk, susam ve soğan da üretilen kentte zengin erik, nar, incir, ceviz ve zerdali bahçeleri de bulunuyor.

Dağlık ve yayla olan bölgelerinde hayvancılık yapılan Antep'te sığır azalırken küçükbaş hayvan çoğalıyor.

Makine sanayinde önde

Sanayi oldukça gelişmiş olan ilde irili ufaklı 500 sanayi işletmesi mevcut. Bunların arasında dokuma, iplik, un, sabun, deterjan, deri, plastik, çimento, salça, bisküvi ve yağ fabrikaları ön sırada yer alıyor. Gaziantep'te 45-200 vat elektrik motorları, su santrifüjleri, matkap tezgâhları, soğuk hava depoları, akümülatör, kampana, piston, gömlek, cendere, vantilatör, aspiratör, su tesisat araçları, torna tezgâh, levha makinaları, leblebi kavurma makinaları, dondurma makinaları, bisküvi fırınları, iplik kurutma santrifüjleri, çikolata makinaları, şekerleme yapım ve ambalaj makinaları, dokuma ve desen makinaları, elektrik kaynağı makinaları, otomobil hava frenleri, tuz, bulgur ve un değirmenleri, üzüm presleri, otomatik kahve kavurma makinaları, briket makinaları, taş kırma konkasörü, elbise temizleme makinası, sanâyi gaz ocakları, çeşitli oto parçaları ve oto karoserleri yapılıyor.

Müze cenneti

Günübirlik geziler için de sıkça tercih edilen Gaziantep, yerli ve yabancı turistler için oldukça tatmin edici bir kent. Öncelikle, bir müze cenneti olan bu yer, müzelerin son derece keyifli bir atmosfere sahip olması ile de ayrışıyor. Gaziantep birçok karayolunun geçiş güzergahında olmasının yanı sıra, şehir merkezine yaklaşık 20 kilometre uzaklıktaki Oğuzeli Havalimanı ile de ulaşılabilir bir kent.

Zeugma Mozaik Müzesi

Antep'in en önemli mekanı Zeugma Mozaik Müzesi. Dünyaca ünlü "Çingene Kızı" mozaiğini içinde barındıran müzede yöredeki kazılardan elde edilen "Acheloos" gibi diğer mozaikleri de görebilirsiniz.

Yesemek Açık Hava Müzesi

Mutlaka ziyaret etmeniz gereken yerlerin başında gelen Yesemek Açık Hava Müzesi, turistlerin uğrak yeri. Antik bir heykel yapım atölyesi olan müzenin ilk kez Hitit döneminde kullanıma girdiği belirtiliyor. Yapılan kazılarda bulunan yüzlerce heykel, çevrenin düzenlenmesini sağladı ve bölge bir açık hava müzesi haline getirildi.

Gaziantep Savaş Müzesi

Yakın tarihe ışık tutan Gaziantep Savaş Müzesi, Kurtuluş Savaşı yıllarındaki ünlü Antep Savunması'na dair bilgiler ve hikayeleri öğrenmek isteyenler için çok doğru bir adres. Müzede, yalnız başına kalan Antep'in 'Gazi' unvanını nasıl hak ettiğini çok iyi bir şekilde anlayacaksınız.

Habeş Kanyonu

Halk arasında Habeş Deresi olarak da bilinen Fırat Nehri kıyısındaki Habeş Kanyonu, içinde bulunduğu kendine has tabiatı ve Rumkale'ye benzer hikayesi ile ziyaretçilerine adeta bir görsel şov vaat ediyor. Dağcılık sporu için de elverişli olan 8 bin 650 metre uzunluğundaki kanyonun doğal güzellikleri, tekne ve feribot seferleri ile de görülebiliyor. Burada doğal güzelliklerinin yanı sıra, su altında yerleşim yerleri bulunuyor.

Gaziantep'ten ne alınır?

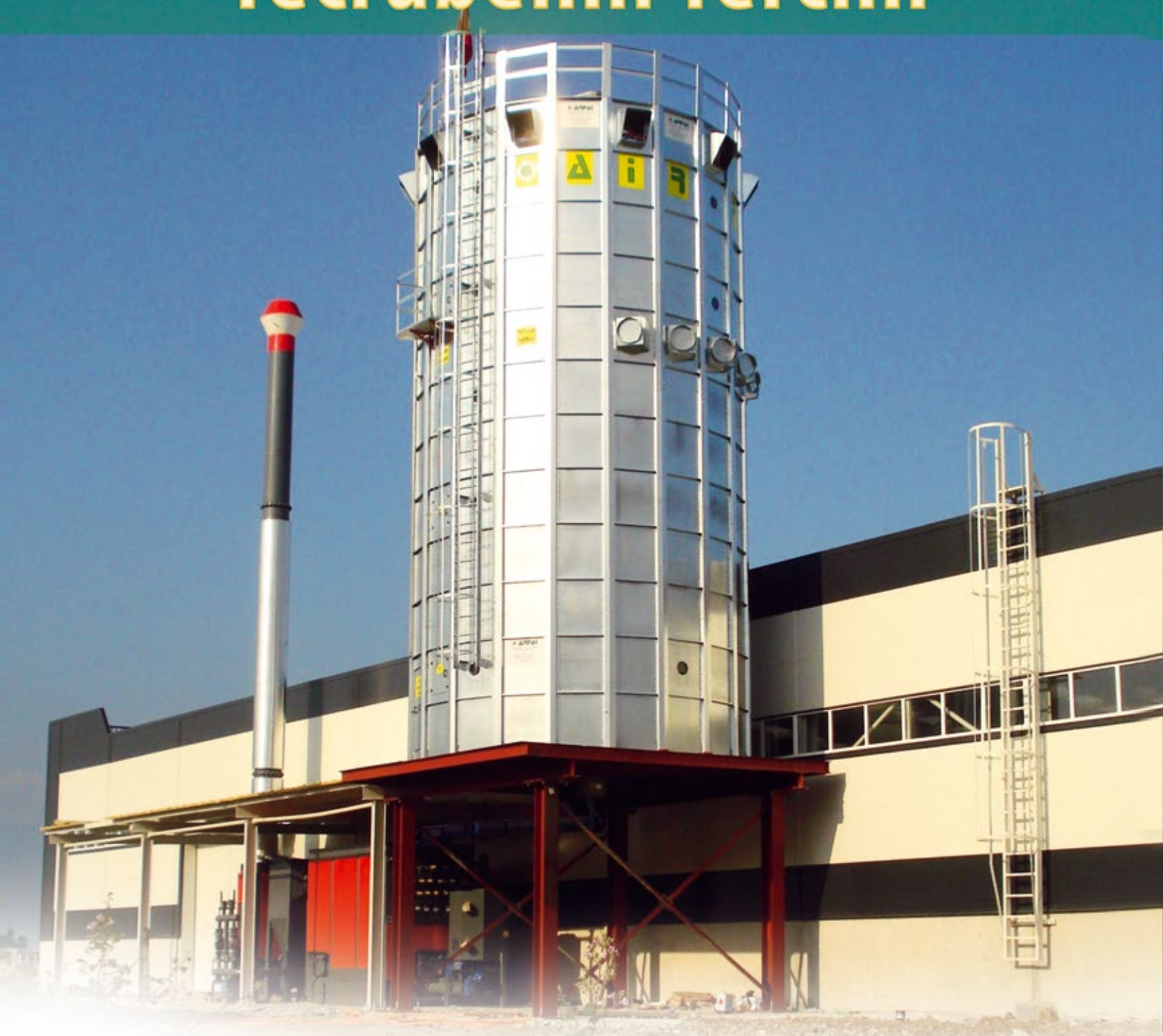
Binlerce yıllık tarihi ve bu tarih sonucu kalan tarihi eserlerin dışında adını verdiği Antep fıstığı ile meşhur olan kentten ayrıca baklava ve çeşit çeşit baharatlardan alabilirsiniz. Antep işi, kutnu kumaşı, yemeni, bakır işi, sedef kakma da okuması kolay ama birbirinden özel, miras bırakılacak türden eşyalar. Antep sabunu, işlemeli giysiler ve yemeni patiklerden de almayı tercih edebilirsiniz.

Geçmişte Habeş Deresi'nin taşmasıyla dere güzergahındaki yerleşim yerleri suya gömülmüş.

Emine Göğüş Gaziantep Mutfak Müzesi

Gaziantep deyince mutfağını anmamak olmaz. Türkiye'nin ilk mutfak müzesi olan Emine Göğüş Gaziantep Mutfak Müzesi, Gaziantep'in geleneksel mutfak kültürünü daha yakından tanıma fırsatı sunuyor. Tüm bu yerleri gezip de doymadıysanız, Hasan Süzer Etnoğrafya Müzesi, Medusa Cam Müzesi, Ömer Ersoy Kültür Merkezi ve Bayazhan Gaziantep Kent Müzesi de sizleri bekliyor olacak.

Tecrübenin Tercihi



Uygun Fiyat **Uygun Süre** **En İyi Kalite** **En İyi Teknik Servis**

AİRPAK

AİRPAK HAVALANDIRMA VE
FİLTRE SİST. SAN. TİC. LTD.ŞTİ.

B.O.S.B. Birlik Sanayi Sitesi 4. Cad. No: 18-20 34520 Beylikdüzü - İstanbul - Türkiye
Tel: +90 212 875 12 28 / +90 212 875 12 29 • Fax: +90 212 875 12 09 • e-mail:info:airpak.com.tr

www.airpak.com.tr

Tecrübenin Tercihi

Uygun Fiyat | **Uygun Süre** | **En İyi Kalite** | **En İyi Teknik Servis**

AİRPAK

AİRPAK HAVALANDIRMA VE FİLTRE SİST. SAN. TİC. LTD.ŞTİ.

B.O.S.B. Birlik Sanayi Sitesi 4. Cad. No: 18-20 34520 Beylikdüzü - İstanbul - Türkiye
Tel: +90 212 875 12 28 / +90 212 875 12 29 • Fax: +90 212 875 12 09 • e-mail:info:airpak.com.tr

www.airpak.com.tr

‘Yerli üreticiyi destekleyen kararlar alınmalı’

Yılda 6 binden fazla spindle motor üreten ve iç pazardaki talebin önemli bir kısmını karşılayan Arel Motor’un Üretim Müdürü Hakan Arcağ, yerli üreticiyi daha çok destekleyici kararlar alınmasını, ithal edilen malzemelerin kalite bakımından ülkeye yarar sağlayacak ürünler olmasını beklediklerini söyledi.

Pandemi sürecinde verdiği sınav ile her duruma ne kadar hızlı adapte olabildiğini ve çözüm odaklı olduğunu gösteren ağaç işleme makineleri sektörü, alt yapısını sağlamlaştırmış, kaliteli üretim yapan firmaları ile avantajlı bir sektör. Arel Motor da sektörün önemli ihtiyaçlarını karşılayan, dinamik ve tecrübeli bir firması. Sektöre spindle motorlar üreten Arel Motor’un Üretim Müdürü Hakan Arcağ, pandemide 2’inci çeyrek dışında sıkıntı yaşamadıklarını söyledi. Yılda 6 binden fazla spindle motor ürettiklerini dile getiren Arcağ, yerli üreticiyi daha çok destekleyici kararlar alınmasını beklediklerini ifade etti.
Hakan Arcağ ile Arel’i, sektörü, pandemiyi ve 2021’den beklentilerini konuştuk…

Firmanızdan bahseder misiniz?
Firmamız 1987 yılında Aydın Arcağ tarafında kuruldu. Aydın Bey, 1960’lı yılların sonlarından itibaren elektrik motorları, alternatörler, yüksek devirli motorlar vb. ürünlerin ilk olarak tamirlerinde, sonrasında ise üretiminin her aşamasında bulunmak kaydı ile kendini geliştirmiş ve 10 yılı aşkın bir üretim tecrübesiyle AREL firmasını kurmuştur. Firmamız, tamamen üretim odaklı çalışmakta olup, kurulduğundan beri sürekli kendini geliştirerek yeni ürünler tasarlamış ve üretmiştir.

Ürünlerinizi anlatabilir misiniz?
Bugün AREL olarak ürün gruplarımıza baktığımızda 300’den fazla ürün ve ürün çeşidimizin olduğunu görüyoruz. Üretimini yaptığımız bu ürünlerin büyük çoğunluğu, Türkiye’de ilk defa firmamız tarafından tasarlanmış ve üretilmiştir.
Ana ürün gruplarımızdan SPINDLE motorlar, ağırlıklı olarak ağaç-metal-mermer-cam işleme makinelerinde vb. kullanılmaktadır. Bu işleme makineleri, yüksek hassasiyet ve hız gerektiren makinelerdir ve kullanılan SPINDLE motorlar makinelerin ana kalemlerinden biridir. Ağaç işleme makinaları olarak adlandırılan kenar bantlama, delik açma, kopyalama vb. makinelerde kullanılan, artık standarda oturmuş spindle motorlarımız dışında, özel amaçlı üretilen ‘cnc-router’larda kullanılan standart ve standart dışı spindle motorlarımız da mevcuttur. Firmamızın bünyesinde hâlihazırda 100’den fazla çeşit SPINDLE üretilmektedir ve müşterimizin istekleri doğrultusunda farklı taleplere cevap verebilmek adına özel imalatlar da yapılmaktadır.

Üretim tesisiniz hakkında bilgi verir misiniz?
Firmamız, Ankara'nın en önemli organize sanayi bölgesinde, 10 bin metrakare açık alan ve 5 bin 500 metrekare kapalı alanda üretim yapmaktadır. Toplamda 65 personelimiz ve fabrikamızda bulunan 50'dan fazla CNC tezgahı, bobin sarma makinası, bobin yerleştirme makinası vb. gibi üretimimize özel geniş makine parkımız ile tamamen üretim odaklı çalışmaktadır.

Yıllık üretim adediniz nedir?
Fabrikamızda yılda 6 binden fazla standart ve özel üretim SPINDLE motor imalatı yapılmaktadır ve ürettiğimiz ürünleri, 4 kıtada 20'den fazla ülkeye ihraç etmekteyiz.

'Sektördeki firmaların çoğu Arel ürünleri kullanıyor'

İç pazarda durumunuz nedir? Sektördeki yerinizden bahsedebilir misiniz?
Ağaç işleme makinelerinde dünyada çok önemli bir pazar payı sahibi olan ülkemizde, çok ciddi ve yüksek sayıda makine imalat firması bulunmaktadır ve bu firmaların çoğu AREL marka spindle motorlar kullanmaktadır.

İhracat yapıyor musunuz? İhracatınızın üretimdeki payı yüzde olarak nedir? (2019 rakamlarıyla)
Tabi ki ana müşteri grubumuz Türk makine imalatçıları, fakat ihracatın da ciromuzda önemli bir yeri var. Direkt ve dolaylı olarak yurtdışına gönderdiğimiz ürünlerimiz, toplam ciromuz içinde yaklaşık yüzde 25'lik bir paya sahiptir.

Hangi ülkelere ihracat yapıyorsunuz?
Ağırlıklı olarak Türki cumhuriyetleri, balkan ülkeleri ve Rusya olmak üzere İspanya, İran'a düzenli ve adetli olarak sevkiyatlarımız mevcut.

İthalat yapıyor musunuz? Hangi ülkelerden?
Firmamız mümkün olduğu kadar üretim odaklı olarak çalışmaktadır. Üretimlerimizde bütün ürünler, olabildiğince kendi fabrikamızda ve kendi kontrolümüzde üretilmektedir. Bunun yanında rulman gibi ana ve önemli kalemlerde de dünyanın önde gelen ve kendini ispatlamış firmaların ürünlerini tercih ediyoruz.

'İkinci çeyrek dışında sıkıntı yaşamadık'

Pandeminin sizin işlerinize etkisi ne düzeyde oldu?
Pandemi süresince dünyamızın ve ülkemizin içinden geçtiği çok zorlu bir süreç var ve bu süreci en az hasarlı kapatmayı ümit ediyoruz. Maalesef bütün sektörleri etkilediği gibi pandemi süreci bizi de etkiledi. Ancak pandeminin ikinci çeyrek dönemi dışında bir sıkıntı yaşamadık. Bu sıkıntı da siparişlerin biraz azalması oldu, fakat bu süreci de üçüncü dönemde kat be kat telafi edebildik. Şu an için aldığımız siparişlere yetişmekte zorlanıyoruz.

Pandemi sonrası üretim ve ihracatınız nasıl etkilendi?
Maalesef Kovid-19'a yakalanan arkadaşlarımız oldu ve belli sürelerde karantinada kalmak zorunda kaldılar. Bu süreç zarfında üretimimiz ciddi anlamda etkilendi ve ister istemez aksadı. İhracatımız da maalesef etkilendi bu süreçten, ama müşterilerimiz de benzer sıkıntılar yaşadıkları için anlayışla yaklaşıyorlar. Biz de bu güveni boşa çıkartmamak adına elimizden geleni yapıyoruz.

'Dövizdeki artış maliyete yansıyor'

2021'den beklentileriniz nedir?
2020 yılı gerek pandemi, gerekse döviz fiyatlarındaki hareketlerden dolayı ülkemiz adına sıkıntılı bir yıl oluyor. Döviz kurlarındaki ciddi artışlar, bizim de maliyetlerimize etki ediyor. Bu da müşterimize ve onların müşterilerine yansıyor.
Ancak işin diğer boyutu da şu; yüksek döviz kurlarından dolayı ithal edilen ürünlerin de maliyetleri arttığı için bizi tercih eden üreticiler de mevcut.

Ekonomi yönetiminden beklentileriniz var mı?
Hükümetimizin yerli üreticiyi daha çok destekleyici kararlar almasını, ithal edilen malzemelerin kalite bakımından ülkemize yarar sağlayacak ürünler olması konusunda gerekli önlemleri almasını bekliyoruz.

'Sanayiciyi tanıtmaktan vazgeçmemeli'

Sektörün çatı kuruluşu AİMSAD'ın faaliyetlerini nasıl buluyorsunuz? Talepleriniz var mı?
AİMSAD gerek organizasyon şeması, gerekse tüm çalışan personelinin özverili çalışmalarından çok memnunuz. Beklentilerimize gelirsek, ülkemizin gurur kaynağı olan sanayicilerimizi her platformda tanıtma çabalarından asla vazgeçmemeleri.

EDDA®

www.eddamakine.com

PACKING MACHINES

Edda Makine Ambalaj San. Tic. Ltd. Şti. is the leading manufacturer of horizontal wrapping machines in Republic of Turkey. We create the high-quality solutions by our products and services and we serve to many kind of industries.
Today, Edda Machines serve in the international industrial companies from USA to Australia, from South Africa to Norway and showing that Edda is a world wide company and compete with innovative technologies arround the world.

PORTUGAL
MEXICO
FRANCE
SPAIN
BRASIL
ISRAEL
GERMANY
DUBAI
POLAND
HUNGARY
ALGERIA
RUSSIA
USA
BULGARIA
CANADA
CHINA
ARGENTINA

HOLZ-HANDWERK GERMANY | FIA ALGERIA | XYLEXPO ITALY | WOODEX RUSSIA | LIGNA GERMANY | WOOD PROCESSING MACHINERY TURKEY

Görükle San. Böl. Dumlupınar Mh. Kanuni Cd. No:10 Görükle, Nilüfer / BURSA / TR **Tel :** + 90 224 441 23 41 **Fax :** + 90 224 441 03 65

EDDA

EDDA®

PACKING MACHINES

www.eddamakine.com

KOMBISP1000BN

SPINNER 1000 S & BN 1000 AIR BUBBLE
STRECH WRAPPING MACHINE

SP1500

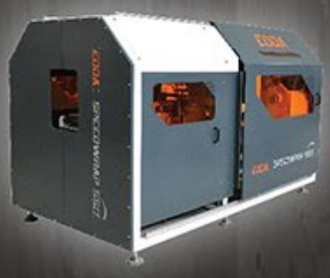
SPINNER 1500 S
STRECH WRAPPING MACHINE

KOMBISP450BN

SPINNER 450 S & BN 450 AIR BUBBLE
STRECH PROFILE WRAPPING MACHINE

KOMBISP1500BN

SPINNER 1500 S & BN 1500 AIR BUBBLE
STRECH WRAPPING MACHINE



SPEEDWRAP550

FASTEST PROFILE STRECH
WRAPPING MACHINE

WRAPTOR1500

PALLET WRAPPING MACHINE

Görükle San. Böl. Dumlupınar Mh. Kanuni Cd. No:10 Görükle, Nilüfer / BURSA / TR **Tel :** + 90 224 441 23 41 **Fax :** + 90 224 441 03 65

Petrol rüyası üzerinde yükselen krallık: Suudi Arabistan

Arap dünyasının tahmin edilmesi güç krallığı Suudi Arabistan, petrolün gücüyle büyüyen, güçlenen ve bununla yetinmeyip yeni ekonomik kaynaklar peşinde bir ülke. Bu sıralar Türkiye'ye uyguladığı ambargo ile gündemde olan krallık, yüksek refah düzeyiyle de dikkat çekiyor.

Türkiye'ye uyguladığı haksız ambargo ile adını şu sıralar sıkça duyduğumuz Suudi Arabistan, siyasi ve ekonomik hamleleriyle zaman zaman kafa karıştıran bir ülke. Üstelik, ambargonun sınırları sosyal medyanın gücüyle giderek genişliyor ve ilişkileri yıpratan bu tavır, başka Arap ülkelerine de yayılıyor. Petrol rüyası üzerinde yükselen krallık, geleceğin ekonomisinde yeni kaynaklarla ve gelir modelleriyle yer edinme kaygıları sonucu yeni açılımlar deniyor. Fakat tüm bu çabalar, bölgede yeni diplomatik ve siyasi krizlerin yanında, birtakım ekonomik istikrarsızlıklar yaratma potansiyelinde gibi görünüyor. Arap yarımadasının, Güney ve Güneydoğusunda Yemen, Umman ve Birleşik Arap Emirlikleri'nin bulunması sebebiyle Hint okyanusu ve Umman Körfeziyle deniz sınırları bulunan Suudi Arabistan'ın doğusunda Katar bulunuyor. Ülkenin batısında Kızıldeniz ve doğuda Basra Körfezi'ne deniz kıyısı yer alıyor. Suudi Arabistan aynı zamanda kuzeyinde Kuveyt, Irak ve Ürdün ile kara sınırına sahip. Krallıkla yönetilen ülkede, seçilmiş bir parlamento bulunmuyor.

Köklü ve değişmez kraliyet geleneği

Suudi Arabistan topraklarını oluşturan Hicaz ve Necid bölgelerinde, İslamiyet'in doğuşuna kadar bir devlet yapılanması söz konusu değil. İslam Devleti'nin kurulmasından kısa bir süre sonra İslam devletlerinin merkezi önce Şam'a, sonra da Bağdat'a kaymış, Mekke ve Medine'nin kutsallığı dışında Hicaz ve Necid adeta unutulmuştu. Osmanlı Devleti'nin çöküş döneminde petrole ilgi duyulmaya başlanmasına kadar da bu iki bölgede siyasi anlamda ciddi gelişmeler olmadı. İngilizlerin çabaları neticesinde Osmanlı Devleti'ne

karşı mücadele eden aileler, 1'inci Dünya Savaşı'ndan sonra petrol topraklarında krallıklar kurdular. Necd ve Hicaz bölgesi Suud ailesinin payına düştü, Abdülaziz Bin Suud da Suudi Arabistan'ın ilk kralı oldu. 2015'ten beri ülkeyi Kral Selman yönetiyor. Suudi Arabistan'da seçilmiş bir parlamento bulunmuyor.

Türkiye ile yıldızı barışmadı

Ülke, Osmanlı İmparatorluğu'na karşı uzun süren bir mücadelenin sonunda, 1'inci Dünya Savaşı'ndan 8 yıl sonra, Suud ailesi tarafından kuruldu. Bu nedenle, devletin kurulmasından sonraki dönemde, özellikle müttefikleri İngilizlerin propagandasının da etkisiyle, Türklere karşı genellikle olumsuz bir algı söz konusuydu.

Suudi Arabistan ve Türkiye arasında diplomatik ilişkiler, 3 Ağustos 1929 tarihinde kurulmaya başlandı. 1932'de Suudi Arabistan Krallığı ilan edildiğinde, ilk tanıyan ülke Türkiye olmasına rağmen, iki ülke arasındaki ilişkiler genellikle düşük düzeyde kaldı. Büyük kısmı inşaat işçiliği, lokantacılık, berberlik, oto tamirciliği, mobilyacılık gibi işlerde çalışan yaklaşık 100 bin civarında Türk'ün yaşadığı Suudi Arabistan, şeriat kurallarına dayalı bir krallık olması nedeniyle, yüzü Batıya dönük laik Türkiye Cumhuriyeti'nin uzun süre bölgede en uzak kaldığı devletlerin başında geldi.

Türkiye'nin Katar ile yakın ilişkisi ve 2018'de muhalif Suudi gazeteci Cemal Kaşıkçı'nın Suudi Arabistan'ın İstanbul Başkonsolosluğu'nda öldürülmesi gibi nedenlerle iki ülke arasındaki ilişkiler son yıllarda oldukça gergin durumda. İki ülke arasındaki tansiyon, Suudi Arabistan'ın Eylül 2020'de Türk mallarına ithalat yasağı getirmesiyle zirveye çıktı. Ülke, 1 Ekim 2020 tarihinden itibaren 'Made in Turkey' yazılı mallara ambargo koyma kararı aldı. Sosyal medyada Türk ürünlerine boykot çağrıları büyük ilgi görüyor. Türkiye'nin Suudi Arabistan'a 3,3 milyar dolar ihracatı ve 3 milyar dolar ithalat hacmi bulunuyor. Türkiye'den giden ürünlerde ilk sırada mobilya var. Yine ülkedeki otellerin neredeyse tüm ihtiyaçları Türkiye'den karşılanıyor.

Suudi nüfusun işsizlik oranı giderek yükseliyor

Batıda Kızıldeniz kıyısındaki Mekke, Medine ve Cidde; ortada başkent Riyad ve doğuda Dammam bölgesinde yoğun olan nüfusun tamamına yakını şehirlerde yaşadığı Suudi Arabistan'da ülke nüfusunun yaklaşık yüzde 37'si yabancılardan oluşuyor. Hızlı nüfus artışı, özel sektörün daha düşük ücretle yabancı işçileri çalıştırmak istemesi, devlet tarafından her aileye geçinmeye yetecek bir gelir sağlanması, gibi nedenlerden dolayı zahmetli ve beceri gerektiren işlerin yabancılar tarafından yapıldığı ülkede Suudi nüfus için işsizlik oranları yükseliş eğiliminde.

Dünya petrollerinin yüzde 22'si bu topraklarda

Suudi Arabistan dünyada en fazla kanıtlanmış petrol rezervlerine sahip ülke konumunda. Petrol rezervleri tahmini olarak 266 milyar varil olan ülkenin dünya petrollerinin yüzde 22'sine sahip. Suudi Arabistan'daki petrol üretim tesisleri Doğu Bölgesi'nde yoğunlaşıyor. Ağır sanayi dallarına yapılan yatırımlara, uluslararası medya kuruluşlarının yaygınlaşmasına, su

Resmi Adı	Suudi Arabistan
Başkent	Riyad
Nüfus	33.400.000
Yüzölçümü	2.150.000 kilometrekare
Etnik Yapı	Arap
Dili	Arapça
Para birimi	Riyal

Temel ekonomik göstergeler	
GSYİH (Nominal)	1.869.000 milyar dolar (2020)
Kişi Başı GSYİH (Nominal)	24.246 dolar (2019)
GSYİH Büyüme Hızı Reel	-2,28% (2020 IMF Tahmini)
Enflasyon Oranı	%0,87 (2020)
İşsizlik Oranı	%6 (2018)
Kaynak: IMF	

Türkiye-Hollanda Dış Ticaret Değerleri (Milyon Dolar)

Yıl	İhracat	İthalat
2017	2.734.522	2.110.161
2018	2.636.039	2.318.411
2019	3.182.185	1.914.364

Kaynak: ticaret.gov.tr

kaynaklarının azalmasına ve büyük şehirlerde hava kirliliğinin dikkat çekici boyutlara ulaşmasına bağlı olarak vatandaşların çevre bilinci artsa da çevrenin korunması Suudi Arabistan için hiçbir zaman öncelikli bir konu olmadı.

Su kıtlığı, tarımı ve sanayileşmeyi zorlaştırıyor

3000 metreye varan yüksekliğe rağmen ülke arazisinin genellikle düz olduğu ve bu yüksekliklerin

İhracatında Başlıca Ülkeler (2019)	
Ülke	**İhracat Tutarı (Bin Dolar)**
Çin	9.339.878
BAE	4.376.651
Hindistan	3.773.446
Singapur	3.413.547
Türkiye	1.993.493

İthalatında başlıca ülkeler (2019)	
Ülke	**İthalat Tutarı (Bin Dolar)**
Çin	27.066.620
ABD	17.097.398
BAE	10.364.589
Almanya	7.003.813
Japonya	6.545.793

Kaynak: Trademap

ulaşıma engel olmadığı görülüyor. İklimin her mevsim sıcak ve kurak olmasından dolayı, ülkede akarsu ve göl bulunmamaktadır. Dolayısıyla hurma dışında sulama yapılmaksızın herhangi bir meyve ya da sebze yetiştirilmemektedir. Kızıldeniz kıyılarındaki bazı alanlara yeraltı sularını besleyecek kadar yağmur yağmasına rağmen, sahildeki Cidde kentine ve sahile yakın mesafedeki Mekke ve Medine şehirlerine yeterli miktarda yağış düşmemekte. Bu nedenle ülkenin yakın zamanda tarımsal açıdan kendi kendine yeterlilik konusunda hedeflerine ulaşabilmesi pek mümkün görünmüyor. Su kıtlığı, ülkede sanayileşmeyi de zorlaştıran bir unsur olarak duruyor.

Yüksek refah seviyesi ile öne çıkıyor

Suudi Arabistan'ın kamu gelirlerinin yüzde 85-90'ı, ihracat gelirlerinin ise yüzde 90'ı petrolden elde ediliyor. Ülkede hidrokarbon kaynaklarına ulaşılabilmesi sayesinde petrol arıtma ve petrokimyasal üretim kapasitesinde önemli artışlar sağlandı. Suudi Arabistan'daki zenginliğin büyük kısmı, bir sermaye ve finans merkezi olan Riyad'da ve Krallık ailesinin geldiği Necid'de toplanmış durumda. Petrol ve doğalgaz yataklarının, dolayısıyla da sanayinin doğu (Körfez) kıyılarında toplandığı görülüyor. Kızıldeniz kıyısındaki Hicaz bölgesinde yer alan Cidde Limanı ile Mekke ve Medine de diğer önemli bölgeler arasında. Suudi Arabistan halkı oldukça yüksek bir refah seviyesinde yaşıyor. Halkın barınma sorununun olmadığı ülkede, yaşam genellikle geniş ve serin evlerde sürmekte. Lüks arabalar yoğun ta-

Dünyanın ilk robot şehri kuruluyor: Neom

Suudi Arabistan Hükümeti, 2016 yılında ülke ekonomisini sadece petrole dayalı olmaktan çıkarıp, ekonomik aktiviteleri çeşitlendirmek amacıyla, Vizyon 2030 olarak bilinen, geniş ve iddialı bir sosyo-ekonomik reform planını başlattı. Plan, ekonomiyi çeşitlendirmeyi, büyüyen bir nüfus için özel sektör işleri yaratmayı ve hükümet maliyesini daha sağlam bir temelde tutmayı amaçlıyor.

Bu kapsamda Suudi Arabistan'ın Tebuk Bölgesi'nde planlanan Neom projesi, ilk olarak 24 Ekim 2017'de Prens Muhammed bin Selman tarafından duyuruldu. Projenin en dikkat çekici yanı, Neom'un robot sayısının insan sayısından fazla olacağı dünyanın ilk kenti olarak tasarlanmış olması. Neom'un ilk bölümünün 2025 yılına kadar tamamlanması hedefleniyor. Projenin tahmini maliyeti 500 milyar dolar. Projenin tamamen yenilenebilir enerji kaynaklarıyla desteklenmesi, şehrin toplam 26 bin 500 kilometrekarelik bir alanı kaplaması planlanıyor. Doğal kaynaklara bağımlılığı azaltma hedefleri doğrultusunda bir diğer proje olan 'Kral Abdullah Şehri' isimli yeni bir şehir oluşturma planı da uygulanmaya başlandı. 30 milyar dolar harcanarak oluşturulacak bu şehrin bir sanayi şehri olması planlanıyor.

lep görüyor, sağlık ve eğitim hizmetleri devlet tarafından temin ediliyor. Ev hizmetleri dahil tüm zahmetli işler, yabancılar tarafından yapılıyor.

Dünya tarihini etkileyen kültür

Köklü kültürü ile çağlar boyunca dünya tarihini etkileyen, İspanya'dan Çin'e, Rusya steplerinden Afrika ve Hindistan'a uzanan devasa bir kültür coğrafyasının en önemli aktörüne dönüşmüş olan bu topraklarda büyük imparatorluklar kuruldu. Arapçanın milyonlarca kelimeden oluşan engin birikimiyle edebiyat, sanat ve bilimin öncü nesilleri bu topraklarda yetişti. Arap aydınlarının ve sanatçılarının çoğu Riyad'da yaşıyor. Dünyanın en kaliteli markalarının ürünlerinin satıldığı alışveriş merkezleri etkileyici Arap mimari üslubunu yansıtırken, modernitenin ihtiyaçlarını da karşılıyor. Riyad'ın bu modern mimarisi içerisinde 99 katlı ve 300 metreyi aşan yüksekliğiyle Kraliyet Kulesi, diğer adıyla Burj al Mamlaka, farklı bir yere sahip.

İslam'ın doğduğu topraklar ve Hac turizmi

Her yıl milyonlarca müslüman tarafından Umre ve Hac ibadetleri esnasında ziyaret edilen kutsal Mekke-i Mükerreme ve Medine-i Münevvere kentleri, İslam'ın doğduğu ve Kuran-ı Kerim'in Hz.Muhammed'e indirildiği topraklar. İslam tarihinin önemli mekanları, bu iki kutsal şehirde bulunuyor. Suudi Arabistan konaklama imkanları açısından çok zengin seçeneklere sahip. Kızıldeniz ve özellikle Arap Körfezi kıyısındaki Dammam, gelişmiş tatil köyleriyle dikkat çekiyor. Half Moon Körfezi'nde, sahil boyunca uzanan modern tatil köyleri ile kent, turizme de kucak açmış. Suudi Arabistan'ın hemen her noktasında görülen büyük alışveriş merkezleri, burada da dikkat çekiyor. Suudi Arabistan her bölgesinde farklı kültürel ve tarihi zenginlikler barındıran sürprizler dolu bir ülke. Yüksek dağların zirvelerine yakın kurulu Taif ise yumuşak iklimiyle de tercih edilen bir sayfiye beldesi.

Dünyanın en zengin mutfaklarından biri

Arap mutfağı dünyanın en zengin mutfaklarından biri. Baharat kullanımının yanı sıra

Türk mallarına yönelik Suudi ambargosu yayılıyor

Türkiye'nin Katar ile yakın ilişkisi ve 2018'de muhalif Suudi gazeteci Cemal Kaşıkçı'nın Suudi Arabistan'ın İstanbul Başkonsolosluğu'nda öldürülmesi gibi nedenlerle iki ülke arasındaki ilişkiler son yıllarda oldukça gergin durumda. Suudi Arabistan son 1 yıldır örtülü olarak sürdürdüğü Türk malları ambargosunu genişletme kararı aldı. Temmuz ayından bu yana firmalardan Türkiye'den mal alınmayacağına yönelik resmi taahhüt alan hükümetin ambargosu 1 Ekim'de başladı. Geçen yıl Türkiye'nin 3,1 milyar dolarlık ihracat pazarı olan Suudi Arabistan'ın ambargosu en fazla kimyasal madde, hazır giyim ve halı satan iş insanlarını etkileyecek. Resmi makamların ve büyük iş dünyası örgütlerinin konu hakkında sessiz kalması dikkat çekiyor. Suudi Arabistan'da dört büyük süpermarket zincirinin de katılmasıyla büyüyen Türk mallarına karşı boykot, Fas, Tunus ve Mısır gibi ülkelere de yayılmaya başladı. Birleşik Arap Emirlikleri de İsrail ile ekonomik ilişkileri geliştirme yönünde girişim başlattı. 10 Ekim'de Türkiye'nin önde gelen sivil toplum ve meslek kuruluşlarının çağrısına rağmen, boykot sosyal medya aracılığıyla daha da büyüyor. Lojistik sektörü temsilcileri Mısır ve Tunus gümrüklerinde Türkiye'den gelen malların bilinçli olarak bekletilmeye başladığını aktarıyor. Lojistikçiler ve ihracatçılar Dubai'de de benzer bir durum yaşanmasından endişe ediyor.

deniz ürünlerinin de hemen her türüyle lezzetli yemekler yapılan ülkede, deve eti ile pişirilen geleneksel yemeğin adı ise 'haşi'. Arap mutfağı Türk kültürüyle benzerlik gösterse de kullanılan yağ ve baharat miktarı ile farklı pişirme teknikleri önemli nüanslar oluşturuyor. Pilav, tavuk, kuru üzüm ve çeşitli baharatlarla oturtulan kuzu tandır yemeği olan kabsah tatmanız gereken lezzetlerin başında geliyor. Elle yemek yemenin çok normal karşılandığı Suudi Arabistan'ın yemek kültürü içinde pilav ve et insanların vazgeçemediği lezzetler arasında bulunuyor.

İhracattaki payı çok yüksek değil ama önemli

Türkiye'nin Suudi Arabistan'ın toplam AİM ihracatı 2017'de 1 milyon 671 bin dolarken, 2018'de bu rakam 909 bin dolara düştü. 2019'da ise 1 milyon 95 bin dolar seviyesine yükseldi. Suudi Arabistan'ın toplam AİM ithalatı ise 2017'de 31 milyon 294 bin dolar, 2018'de 26 milyon 369 bin dolar, 2019'da ise 19 milyon 557 bin dolar olarak gerçekleşti. Türkiye'nin toplam AİM ithalatı da 2017'de 83 milyon 821 bin dolar, 2018'de 102 milyon 511 bin dolar, 20192'da 98 milyon 17 bin dolar oldu.

Türkiye, 2019'da Suudi Arabistan'a 434 bin dolar ile en fazla 846599 kodlu Diğerleri kategorisinde ihracat yaptı. 2'inci sırada 219 bin dolar ile testere makineleri yer aldı. 3'üncü sırada ise 173 bin dolarla taşlama, zımparalama veya parlatma makineleri bulundu. Suudi Arabistan'ın toplam AİM ithalatının son 3 yılda düşüş eğiliminde olduğu gözlenirken, Türkiye bundan kısmi oranda pay aldı, hatta çok da etkilenmedi. Türkiye'nin AİM sektöründe bu ülkeye toplam ihracatının, toplam ihracatı içerisinde çok yüksek bir payı olmadığı, ancak önemli bir pazar olduğu görülüyor.

GTIP Kodu	Ürün Açıklama	Türkiye'nin Suudi Arabistan'a İhracatı			Suudi Arabistan'ın Toplam İthalatı			Türkiye'nin Toplam İhracatı		
		2017	2018	2019	2017	2018	2019	2017	2018	2019
846510	Çeşitli Makina İşlemlerini Bu İşlemler Arasında Alet Değiştirmeden Yapan Makinalar	155.000	64.000	52.000	6.865.000	4.507.000	4.071.000	10.419.000	13.085.000	12.247.000
846520	İşleme Merkezleri	71.000	0	4.000	0	0	0	746.000	1.668.000	2.031.000
846591	Testere makinaları	386.000	275.000	219.000	2.917.000	2.570.000	2.642.000	23.219.000	26.477.000	29.429.000
846592	Planya, Freze veya Keserek Kalıplama Makineleri	288.000	180.000	102.000	1.902.000	1.884.000	1.807.000	10.033.000	14.734.000	11.594.000
846593	Taşlama, Zımparalama veya Parlatma Makineleri	29.000	46.000	173.000	2.288.000	1.957.000	1.270.000	2.536.000	4.537.000	4.438.000
846594	Bükme veya Birleştirme Makinaları	118.000	44.000	27.000	2.155.000	2.038.000	1.636.000	5.204.000	7.623.000	7.369.000
846595	Delik Açma Veya Zıvanalama Makinaları	71.000	107.000	84.000	1.275.000	2.229.000	1.267.000	3.745.000	5.194.000	4.194.000
846596	Yarma, Dilme veya Soyarak Yaprak Halinde Açma Makineleri	152.000	17.000	0	3.431.000	3.192.000	2.209.000	1.620.000	1.878.000	1.306.000
846599	Diğerleri	401.000	176.000	434.000	10.461.000	7.992.000	4.655.000	26.299.000	27.315.000	25.409.000
	Toplam	**1.671.000**	**909.000**	**1.095.000**	**31.294.000**	**26.369.000**	**19.557.000**	**83.821.000**	**102.511.000**	**98.017.000**

ÜSTÜN KOMPRESÖR TEKNOLOJİSİ

1:1 Direkt Akuple Tahrik Sistemi

Kaliteli Filtre ve Seperatörler ile
Yüksek Hassasiyetli Filtreleme ve Ayırma

Optimize Dizayn Edilmiş Elektrik Panosu

SARMAK
KOMPRESÖR + MÜHENDİSLİK

sarmak@sarmak.com | sarmak.com

Mitolojide ölümsüzlüğü günümüzde sağlığı bağışlıyor

Baharda muhteşem kokulu çiçekler açıyor, kolayca bakılıyor, uzun yıllar bolca meyve veriyor: Limon ağacı Yunan mitolojisinde ölümsüzlüğü bahşederken, günümüzde ise mucizevi bir şifa deposu.

Salatalara, çorbalara, çaylara şifa olsun diye eklediğimiz, saçımıza, cildimize ve birçok sağlık sorununa iyi gelen limon, sağlık açısından bakıldığında adeta bir bereket ağacı. Bugün insanlara olağanüstü özellikleriyle dost olan limon ağacı, Yunan mitolojisinde ise çok sayıda niteliğe sahip. Limon, Yunan mitolojisinde ölümsüzlüğün bağışlayan meyve olarak temsil ediliyor. Doğurganlığın sembolü olarak da kabul edilen limon ağacı, düğün törenlerinde de kullanılıyordu.

Limon ağacının değerli meyvesi, Tanrıça Gaia'nın Tanrıça Hera'ya evlilik hediyesidir. Hespérides Bahçesi'ne yerleştirilen ağaç, Ladón denilen yüz başlı yılan ve bir ejderha tarafından korunuyordu. Bu bahçenin kayıp kıta Atlantis'te var olduğu düşünülüyor.

Hera, limon ağacını Atlas Dağı'nın eteğindeki bahçesine dikti. Herkül de altın elma da denilen limonların meyvesini almak üzere yola çıktı. Bu meyvelerin ölümsüzlüğü sağladığına inanılıyordu. Yolculuk sırasında ak saçlı yaşlı deniz tanrısı Nereus'u bulan Herkül, altın elmalara nasıl ulaşacağını sordu. Nereus, Herkül'e elmaları kendi eliyle toplamamasını, Atlas'a toplatması gerektiğini söyledi. Bahçeye varır varmaz Atlas'ın yanına giden ve yerine elmaları toplamasını isteyen Herkül'ün bu isteğini Atlas hemen kabul etti. Taşıdığı gök kubbeyi Herkül'e devretti ve limonun meyvelerini toplamaya gitti. Ardından limonlarla geri dönen Atlas'a özgürlük cazip geldi ve elmaları krala kendisinin götürebileceğini söyledi. Herkül ise Atlas'tan daha kurnazca davranarak bu isteği kabul etmiş gibi yaptı ve başının altına destek olmak için Atlas'tan yükü kısa süreliğine tutmasını istedi. Herkül'e inanan Atlas, limonları yere bırakarak, gök kubbeyi tekrar omuzladı. Bunu fırsat bilen Herkül de elmaları yerden alarak uzaklaştı.

Ürünü bol, bakımı kolay

Limon ağacının bakımı kolay ve evlerde bile yetiştirilebiliyor. Ege ve Akdeniz bölgesinde oldukça fazla üretimi yapılan limonların ağaçlarından yılda 6 ila 10 kez hasat yapılabiliyor. Bu kadar bol ürün veren bir ağacın bakımı, bir o kadar kolay. Fakat limon ağaçlarının ürünlerini ilk defa vermeleri biraz uzun sürüyor.

Temelde Asya kökenli olan limon ağaçları, parlak ve göz alıcı yeşil yapraklara sahip. Zaman zaman pembe renkli çiçekler de açan limon ağaçları, yetiştirildiği yeri severse kısa zamanda ve en lezzetli şekilde meyve veriyor.

Birçok çeşidi olan limon ağacının Mersin-Erdemli tarafında yetiştirilen ve lamas limonu olarak adlandırılan bir türü de bulunuyor. Yine Mersin tarafında ve aynı zamanda Hatay dolaylarında yetiştirilen kütdiken limon ağaçları da mevcut. Suyu çok fazla sevmeyen limon ağaçları, gereğinden fazla su verilirse yaprakları sararıyor.

4 bin yıllık mazi

Kış aylarında çok nadir olarak sulanan limonun ağacı, bahar aylarından itibaren 15-20 günde bir su isteyebiliyor. Genel olarak limon ağaçlarının aşılı olması gerekiyor. Aşılı limon ağaçlarının limonları daha lezzeti oluyor ve daha hızlı büyüyor. Minerali bol toprakların

seçilmesini isteyen bu ağacın coğrafi çıkış noktası kesin olarak belirlenememekle birlikte, 4000 yıl önce Güney Asya'da yetiştirildiğine ilişkin genel bir kanaat söz konusu. Güney Asya'dan Çin ve Arabistan topraklarına ve oradan Roma İmparatorluğu coğrafyasına yayılırken, Kuzey Avrupa ülkeleri limon ile ancak Haçlı Seferleri sonucunda tanışabildiler. İngiltere'de ise limon, Ortaçağ'da bilinebiliyordu. Limonun yaşamsal, yani hayat kurtarıcı özelliği ise uzun deniz seyahatleri dönemi ile keşfedildi.

Doğal antibiyotik ve antioksidan

Limon, yüksek oranda C vitamini içeren doğal bir antibiyotik. Soğuk algınlığı, grip gibi hastalıklara karşı vücut direncini artırır ve bağışıklık sistemini güçlendiriyor. Başta enfeksiyonlar olmak üzere, yüksek tansiyona, anemi ve astıma karşı koruma sağlıyor. Limonda bulunan antioksidanlar, tümör ve kanser gelişmesine engel oluyor. Pektinden oluşan lif yapısı nedeniyle, böbrek taşı oluşumunu ve iltihaplanmayı engelliyor. Pektin, aynı zamanda toksik maddelerin etkilerini azaltıyor. İçerdiği potasyum sayesinde hücrelerin düzgün çalışmasına katkı sağlıyor. Kabukları antiseptik olan limon karaciğeri koruyor ve solunum rahatsızlıklarına iyi geliyor. Limon suyu ise, hazımsızlığa azaltıyor. Ateş düşürücü olan limon saç ve cilt sağlığını da koruyor. Doğada en çok C vitamini içeren meyve olan limon, turunçgiller familyasından bir narenciye türü şifalı bir meyve. İyi bir C ve B6 vitamini ile potasyum kaynağı olan limonun büyük kısmı su ve basit şekerlerden oluşan karbonhidratlardan oluşuyor. Limonda çok az yağ ve protein bulunuyor. Çeşitli sağlık yararları sağlayan sitrik asit (limon tuzu), hesperidin (P vitamini), diosmin, eriocitrin ve D-limonen gibi antioksidanlar içeriyor.

Böbrek taşları, atıklar böbreklerde kristalleştiğinde ve biriktiğinde oluşuyor. Limonun sitrik asitli yapısı idrar hacmini ve idrar pH'ını artırarak böbrek taşı oluşumunu engelleyebiliyor. Limonda bulunan hesperidin böbrekleri koruyor.

Kanserle savaşıyor
kalp sağlığına iyi geliyor

Limon inme riskini düşürebiliyor, kanserle savaşıyor, alerjik astımı önleyebiliyor, bağışıklık sistemini güçlendiriyor, sindirim sağlığını koruyor ve kalp sağlığına iyi geliyor.

Amerikan Diyabet Birliği limonu ve portakalı diyabete karşı süper gıdalar olarak listeledi. Limon alkalize olmasının yanı sıra, içerdiği C vitamini, kalsiyum, magnezyum ve potasyum sayesinde kemik erimesi için de temel gıdalardan biri.

Bağışıklık sistemini güçlendiren, antiviral ve antibakteriyel özelliklere sahip doğal bir antioksidan olan limon, bu özellikleriyle soğuk algınlığı veya gripten korunmak için mükemmel bir doğal tedavi. Limon ılık ya da sıcak suya katılıp tüketildiğinde idrar çıkışını arttırıyor.

Bu durumlarda dikkat!

Limonun sadece kendisi değil kabuğu, yağı, suyu, çekirdeği binbir derde deva. Böyle bir meyveyi tüketirken dikkat edilmesi gerekenler de var elbette. Fazla tüketilirse diş eti kanamalarına yol açabilir ve sinir sistemine zarar verebilir. Saf haliyle cilde sürmek tahrişe yol açabilir. Açık tenli kişilerin dikkatli olması gerekiyor. Ağızlarında yara olan ve tansiyon hastası kişilerin aşırı limon tüketmemeleri öneriliyor. Limondaki asit, mide asidi, ülser ve gastrit gibi sorunlara neden olabiliyor. Gıda alerjisi belirtisi (kızarıklık, kaşıntı, şişlik, kurdeşen gibi) yaşanırsa kullanılmamalı. Hamilelik ve emzirme sürecinde tavsiye edilmiyor. Bağırsak bozukluğu durumunda tercih edilmemeli.

TRANSFER SİSTEMLERİ

CANMAKSAN®

www.canmaksan.com.tr

/canmaksan

KRAF

KATLANABİLİR ENDÜSTRİYEL RAFLAR

KRAF 7

KRAF 7D

KRAF S

BOYAMA TEZGAHI

www.canmaksan.com.tr

/canmaksan

Dünya sanat tarihinin iki ışıltılı kadını

Avrupa'da opera sahnesine çıkan ilk Türk soprano ve renkleri yürekten aktaran bir ressam, çok yönlü sanatçı Semiha Berksoy ile opera besteleyen ilk kadın olan Francesca Caccini, dünya sanat tarihine parıltılı birer iz bıraktılar.

Avrupa'da opera sahnesine çıkan ilk Türk soprano ve renkleri yürekten aktaran bir ressam… Heykeltıraş Fatma Saime ve şair Ziya Cenap Berksoy'un kızları, çok yönlü sanatçı ve opera divası Semiha Berksoy'un sanat ve kültür adeta genlerine işlemişti. Türkiye'de modern sanat tarihinin en önemli figürlerinden biri olan Semiha Berksoy, ardında eşsiz bir kültürel miras bıraktı. Operanın doğuşuna katkıda bulunan bestecilerden Giulio Caccini'nin kızı olan Francesca Caccini ise döneminin en gözde müzisyenlerinden birine dönüşen ve opera besteleyen ilk kadın olarak batı müziği tarihine geçmiş bir isim.

1910 yılında İstanbul'da dünyaya gelen Semiha Berksoy, deli dolu sanat kariyerine 21 yaşındayken Türk sinemasının ilk sesli filmi olan İstanbul Sokakları ile başladı. 1931 tarihli, yönetmen, yapımcı ve tiyatrocu Muhsin Ertuğrul imzalı bu filmde, 'Hancı kızı Semiha' rolüyle, Bedia Muvahhit ile birlikte rol almayı başardı.

Önce İstanbul Konservatuarı'nda ve ardından Güzel Sanatlar Akademisi Namık İsmail Atölyesi Resim ve Tiyatro Okulu'nda eğitim aldı. Burada Refik Epikman ile heykel, İsmail Hakkı Toygar ile seramik çalıştı. Berksoy daha sonra tiyatro okulu sınavı için Shakespeare'in 1590-1591 yılları arasında yazdığı kabul edilen komedisi, Taming of The Shrew (Hırçın Kız) rolüyle hazırlandı ve bu sınavı da kazandı.

Atatürk'ün huzurunda opera söyledi

Daha sonra devlet bursu ile Almanya'da Berlin Devlet Yüksek Müzik Akademisi Opera Bölümü'nde sürdürdüğü eğitimini, 1'inci olarak tamamladı. Berksoy'un annesi Fatma Saime ressam, babası Ziya Cenap Berksoy ise tanınan bir şairdi. Tam da bu yüzden sanatçının ses ve güzel sanatlar yeteneğini babasından aldığı kabul ediliyor.

İlk edebî öyküsünü ,daha sekiz yaşında iken kaleme aldı. Tarih 1929'a geldiğinde, yani henüz 19'unda iken Rimsky Korsakov'un Sadko operasında 'Chanson Endu'yu, Bohem operasında da Musetta Aryası'nı seslendirecek aşamaya çoktan erişmişti. Üstelik bu konserde piyanoda kendisine, tanınmış besteci ve vokalist, Türk Beşleri üyesi Cemal Reşit Rey eşlik etti.

Ahmet Adnan Saygun'un ilk Türk operası sayılan Özsoy'da Ayşim rolünü üstlenen Semiha Berksoy, bu eserle Mustafa Kemal Atatürk'ün karşısında sahneye çıktı. 1936'ya gelindiğinde ise, yine Ertuğrul ve Paul Lohman'ın öncülüğünde açılan Berlin Devlet Yüksek Akademisi Opera Bölümü bursunu, dönemin İstanbul Valisi Muhittin Üstündağ'ın desteği ile kazandı.

İlk Türk Prima Donna oldu

Sanatçı, kariyeri boyunca Türkiye'nin yanı sıra Almanya ve Portekiz'de de seyirciyle buluştu. 1939'da Richard Strauss'un 75'inci doğum günü için düzenlenen etkinlikle 'Ariadne Auf Naxos' isimli operasındaki Ariadne rolü ile Avrupa'da sahne alan ilk Türk opera sanatçısı ve Avrupa'da sahne alan ilk Türk Prima Donna unvanını aldı. 1940'ta yurda dönüş yapan Berksoy, Ankara Devlet Operası'nın baş sanatçısı olarak kabul edildi. Bu sayede Ankara radyosunda, Cemal Reşit Rey'le birlikte ilk konserini de gerçekleştirdi. 1940'lı yıllarda İkinci Cumhurbaşkanı İsmet İnönü'nün karşısında sahne alan sanatçı, 1941'de ise, ilk opera stüdyosu kaydını sunmaya hak kazandı.

1950'de Ankara Devlet Operası solisti olan Berksoy, 1961'de ise, Ankara Dil Tarih ve Coğrafya Fakültesi'nde sergilenen iki tuvali, Yeşil Cami ve Fatih'in Bursa'da Doğduğu Ev ile ödüle değer bulundu. 1966'da Ankara Devlet Opera ve Balesi'nin kararı ile 'Prima Donna' ilan edilen sanatçı, üç yıl sonra Berlin-Lutzowhaus'da izlenen resimleriyle de Die Welt Gazetesi'ne kadar uzanan öv-

güleri kendine çekmeyi başardı. Ayrıca Carl Ebert'in rejisörlüğünde, ünlü Tosca ve Madame Butterfly operalarında oynayan Berksoy, Deli Dolu ve Lüküs Hayat operetlerinde de görev aldı.

Nazım Hikmet'le aşktan dostluğa dönüşen ilişkisi

Berksoy, operanın yanı sıra, hayatı boyunca resim sanatıyla da aktif olarak ilgilendi. Resim yapmaya hiç ara vermeyen Berksoy'un eserleri, İstanbul'un yanı sıra Venedik ve Şangnay bienallerinde de sergilendi, ayrıca Londra'daki Frieze Masters 2018 sergisinde yer aldı. Berksoy'un Ercüment Siyavuşoğlu ile evliliğinden dünyaya gelen kızı Zeliha Berksoy da Türk sanatının önemli isimlerinden biri oldu.

Semiha Berksoy ile ilgili en az bilinen konulardan biri ise Nazım Hikmet ile yaşadığı beraberlikti. Bir programa konuk olarak katılan kızı Zeliha Berksoy, Nazım Hikmet'le annesinin aşkla başlayan dostluklarını ve dönemin bilinmeyenlerini şöyle anlatmıştı:

"Nazım'a heyecan veren kadınlar var. Mesela annemle 1934'te aralarında bir şey yaşanıyor. Çünkü Semiha çok zeki, cingöz, yetenekli. Aralarında derin bir tutku var. Semiha, bu tutkudan Berlin Müzik Akademisi'ne kaçarak kurtuluyor. Nazım ona "Ben istemezsem gidemezsin, ama sana izin veriyorum. Çünkü sesin çok güzel" diyor. 1940'ta annem döndükten sonra Çankırı Hapishanesi'ne gidiyor ve başka bir adama aşık olduğunu Nazım'a söylüyor. Nazım da "Evlenme, buradan çıkınca seninle oturacağım" diyor. Daha sonra annem evleniyor, Nazım'la babam da çok yakın arkadaş oluyorlar. Annemle Nazım'ın aşkla başlayan dostlukları da Nazım ölene kadar sürüyor."

Nazım Hikmet, daha sonra Berksoy'la ilgili şu sözleri söyleyecektir: "Pırlanta ne kadar toz toprak içine atılsa, günün birinde yine pırlantalığını belli eder ve hakkını ister. Semiha bizim Türk kadın sesinin pırlantasıdır."

1998'de Devlet Sanatçısı unvanı alan Berksoy, 1999'da New York Lincoln Center'da Robert Wilson'ın The Days Before: Death, Destruction and Detroit III isimli operasında da performans sergiledi. 15 Ağustos 2004'te, 94 yaşında, doğduğu şehir İstanbul'da hayata gözlerini yumdu.

Batı müziğinde opera besteleyen ilk kadın: Francesca Caccini

Francesca Caccini, 1587'de İtalya'nın Floransa şehrinde dünyaya geldi. Babası Giullio Caccini o dönemin iyi müzisyenlerinden biri olarak Caccini ve kız kardeşini müzik konusunda eğiterek Floransa'nın müzik dünyasına tanıttı. İlk gösterisi, babası tarafından düzenlenen ve opera sanatçılarının bulunduğu L'Euridice operasında yer aldı. Yine aynı yıl Caccini, Gabriello Chiabrera tarafından yazılan II Rapimento di Cefalo adlı operada sahne aldı. Belli başlı yapıtları bugün kaybolmuş olan Francesca Caccini'nin Ruggiero'nun 'Alcina'nın Adasından Kurtarılması' adındaki operası 1625'te bestelendi, basıldı ve 3 yıl sonra Polonya'da sahnelendi. Tiyatrolar için ürettiği bestelerden sadece La liberazione di Ruggiero adlı çalışması günümüze ulaşabildi. Besteleri 'La Tancia' (1613), 'II. Passatempo' (1614) ve 'La Fiera' (1619) o dönem Michelle Buonarroti tarafından komedi gösterilerinde kullanıldı. Francesca Caccini, 1618'de 'II primo libro delle musiche' (Müziğin İlk Kitabı) adında bir kitap da yayımladı. Bu kitabın asıl amacı müziğin sanatsal, pedagojik metodolojilerini müzikle ilgilenen kişilere aktarmak ve öğretmekti. Kitap hem laik hem de kutsal metinler, farklı müzik türleri ve bunun yanı sıra ses süslemesi için kapsamlı ve açık gösterimler içeriyor. İlk evliliğini Giovanni Battista Signorini ile yapan Caccini'nin 1622'de bu evlilikten Margherita adını verdikleri bir kızı oldu. 1626'da kocası Signori'nin ölümünün ardından Tomaso Raffaelli ile evlendi. Bu evlilikten de bir oğlu oldu. 1630'da Caccini'nin ikinci eşi de hayatını kaybetti. Francesca Caccini'nin cinsiyeti, yaşamdaki konumunu oldukça etkiledi. Çünkü o dönem Floransa'da kadınların toplumdaki rolü, Floransalı aydınlar tarafından oldukça tartışılıyordu. Bir kadın olarak

bestecilik kariyeri boyunca oldukça başarılı işlere imza atan Francesca Caccini, barok dönemi İtalya'sında besteci, şarkıcı, müzik öğretmeni ve şairdi. Döneminin en başarılı bestecileri arasında gösterilen Caccini, 1641'de hayatını kaybetti.

Göklere aşık bir 'Mecnun': Vecihi Hürkuş

Türk havacılık tarihinin en zeki, en ilginç, en girişimci ve en azimli ismi olan Vecihi Hürkuş Türkiye'nin ilk uçağını üreten, ilk sivil havacılık okulunu açan ve ilham verici hikayesi pek çok filme konu olmuş sıradışı bir isim.

Künye
Tam adı: Vecihi Hürkuş
Kimdir: Türk pilot, mühendis ve müteşebbis
Doğum tarihi ve yeri: 6 Ocak 1896, İstanbul-Osmanlı Devleti
Eğitim: Tayyare Mektebi-Yeşilköy

Türk pilot, mühendis ve müteşebbis olan Vecihi Hürkuş, Türk havacılık tarihinin en önemli ve sıradışı isimlerinden biri olarak biliniyor. Türkiye'nin ilk uçağını üreten, bu alanda eğitim kurumları açan ve zor koşullarda eğitimlerine devam eden Hürkuş, uçak ürettiği için ceza almış biri.

Bununla birlikte ne cezalar ne engellemeler kendisini durduramamış, tarihe adını azmiyle yazmış, imkansızlıklar içerisinde mucizeler ortaya koyan dahi bir isim.

Türkiye'nin ilk uçak tasarımcısı ve üreticisi olan Hürkuş, 6 Ocak 1896 tarihinde İstanbul'da doğdu. 1'inci Dünya Savaşı'na katılan ve yaralanınca İstanbul'a dönerek Yeşilköy'deki Tayyare Mektebi'ne giren, buradan pilot olarak mezun olan Hürkuş, 1'inci Dünya Savaşı sırasında pilot brövesi alarak 7'inci Tayyare Bölüğü'nde Ruslara karşı harekata katıldı. Vecihi Hürkuş, başarılı keşif ve bombardıman uçuşları yaptı ve bu arada girdiği bir hava muharebesinde bir Rus uçağını indirdi. Uçak düşüren ilk Türk tayyareci olan Hürkuş, daha sonra Ruslara esir düştü. Hazar Denizi'nin Azerbaycan kısmında bulunan Nargin Adası'ndan yüzerek İran üzerinden kaçmayı başaran ve yurda dönen Vecihi Hürkuş, 1918 yılı yaz başında Yeşilköy'de konuşlanmış bulunan 9'uncu Harp Tayyare Bölüğü'nde görev aldı.

İlk Türk uçağını üretti, ceza aldı

Türk Kurtuluş Savaşı'na katılan cesur

müteşebbis, özellikle İnönü ve Sakarya savaşı sırasında çok başarılı keşif ve destek uçuşları yaptığı gibi, bir Yunan uçağını da indirdi. Hürkuş, Kurtuluş Savaşı'nın ilk ve son uçuşunu yapan pilot olmasının yanı sıra, İzmir, Gaziemir-Seydiköy hava meydanına ilk giren ve işgal eden kişi oldu.

Daha sonra İzmir Seydiköy Hava Mektebi'nde (bugünkü Gaziemir Hava Teknik Okullar Komutanlığı) uçak yapımı projesine devam eden Hürkuş, 1923'te ganimet olarak Yunanlardan ele geçen motorlardan ilk Türk uçağını imal etti. 28 Ocak 1925'te 'Vecihi K-VI' adını verdiği uçağını uçurdu; ancak ödül yerine ceza aldı. Havacılıktan anlayan kimse yoktu, izin verecek bir kurum da olmadığı için izinsiz havalandı ve bu yüzden de cezalandırıldı. Daha sonra askeri havacılıktan ayrılarak uçak tasarımı ve yapımı çalışmalarına devam eden Tayyareci Vecihi Hürkuş'a Mecidiye Nişanı, Osmaniye Nişanı Harp Madalyası, kırmızı şeritli İstiklal Madalyası'nın yanı sıra, TBMM tarafından 3 kez takdirname verildi. Hürkuş, 3 takdirname verilen tek kişi olma özelliğini koruyor.

3 ayda 2'inci sivil uçağını tasarladı

1930'da Kadıköy'de bir keresteci dükkânını kiralayarak, 3 ay içinde ilk Türk sivil uçağını, ceza aldığı uçağı da sayarsak, ikinci uçağı Vecihi XIV'ü inşa etti. İlk uçuşunu 27 Eylül 1930'da Kadıköy Fikirtepe'de büyük bir kalabalık ve basın topluluğu karşısında gerçekleştirdi. Bu uçuştan sonra, Vecihi XIV ile önce Yeşilköy'e, sonra Ankara'ya uçtu. Uçabilirlik Sertifikası için İktisat Bakanlığına başvuran Vecihi Hürkuş, 14 Ekim 1930'da "Tayyarenin teknik vasıflarını tespit edecek kimse bulunmadığından gereken vesika verilmemiştir" cevabını aldı. Hürkuş, bunun üzerine bakanlık nezdinde yapılan girişimler sonucu uçağa istenen belgenin alınması amacıyla uçağı sökerek demiryollarından kiraladığı vagonla, Çekoslovakya'ya gönderilmesi için müsaade aldı. Hürkuş'a 23 Nisan 1931'de, Çekoslovakyalı yetkililer tarafından düzenlenen bir törenle, 'Yaşasın Türk Tayyareciliği' yazılı bir pankartla onurlandırılarak uçuş izni verildi.

İlk sivil havacılık okulunu açtı

Vecihi Hürkuş, 1931 yılında, Türk Tayyare Cemiyeti yararına Türkiye turu da yaptı.

1932'de Sivil Tayyare Mektebi isimli ilk Türk Sivil Havacılık Okulu'nu açan Hürkuş, Okulda ilk Türk kadın pilotu olan Bedriye Gökmen ile birlikte 12 pilot yetiştirdi. İstanbul Kalamış-Kadıköy'de Türkiye'nin ilk sivil uçağı Vecihi XIV, ilk eğitim ve spor uçağı Vecihi XV, 160 beygirlik Mercedes uçak motorlu deniz kızağı Vecihi SK-X üretildi. Zor koşullarda eğitimi sürdüren Vecihi Hürkuş, bazı kurumların, örneğin Tekel İdaresi'nin ve Türkiye İş Bankası'nın reklamlarını yaptı, bazı vatansever yetkili kuruluşların da yardımları oldu.

Mühendisliğini tanımadılar

1937'de Türk Hava Kurumu, Hürkuş'u mühendislik eğitimi alması için, Almanya'daki mühendislik okula gönderdi. 1939'da mezun olup ülkesine dönen Vecihi Hürkuş'a 2 yılda mühendis olunmasının imkânsızlığı gerekçesiyle uçak mühendisi ruhsatı verilmedi.1954 yılında ilk sivil havayolu şirketi olan Hürkuş Hava Yolları'nı kurdu; fakat kazalar, kaçırılmalar ve sabotajlar gibi nedenlerle şirket uçuştan men edildi. Ömrü acılar, zorluklarla geçen dahi Vecihi Hürkuş, Ankara'da 16 Temmuz 1969 tarihinde Gülhane Askerî Tıp Akademisi Hastanesi'nde vefat etti.

Hadiye Hürkuş ile bir evlilik yapan Vecihi Hürkuş, yaşadığı tüm talihsizliklere karşın azmi ve zekası sayesinde sadece Türk havacılık tarihinin değil, Türkiye tarihinin en unutulmaz simalarından biri olarak hafızalardaki yerini koruyor.

"Benim üzerinde önemle durduğum husus, özellikle yerli mallarımızı değerlendirmek sureti ile uçak imalatını kolaylaştırmaktı."

TOZ TOPLAMA SİSTEMLERİ

ÜNALSAN®

METAL ve AĞAÇ İŞLEME MAKİNA
TOZ TALAŞ EMME SİS. LTD. ŞTİ.

INDUSTRIAL DUST COLLECTORS

Birbirinden bağımsız 2 adet boşaltma helezonu 130m³ talaşı 30 dakika içerisinde boşaltmasıyla hızlı bir şekilde aktarım yapabilmektedir.

Helezon boşaltmalar bağımsız olduğundan dolayı talaşı yakıt kazanına aktarma ve silo boşaltma olarakta kullanılabilmektedir.

Silo sistemlerinde elektrik panoları dahil olmak üzere , silo içi pano yazılımları ve bütün ürünlerimizin ar-ge çalışmaları %100 yerli ve kendi bünyemizde üretilmektedir.

İzmir Yolu 15. Km. Alaattinbey Mah. Alaattinbey Cad. No:18 16120 Nilüfer / BURSA Tel: +90.224. 413 41 40 (Pbx) Fax: +90.224. 413 03 86
www.unalsan.com - info@unalsan.com

TOZ TOPLAMA SİSTEMLERİ

ÜNALSAN®

METAL ve AĞAÇ İŞLEME MAKİNA
TOZ TALAŞ EMME SİS. LTD. ŞTİ.

INDUSTRIAL DUST COLLECTORS

Müşterilemizin isteği doğrultusunda ücretsiz yerinde keşif imkanı ile birebir çözümler sağlamaktayız.

Sektörde bütün ekipmanlarını kendi bünyesinde üreten tek firma olma özelliğimizle 5000m² kapalı alanımızda yurt içi ve yurt dışı müşterilerimize hizmet vermekteyiz.

İzmir Yolu 15. Km. Alaattinbey Mah. Alaattinbey Cad. No:18 16120 Nilüfer / BURSA Tel: +90.224. 413 41 40 (Pbx) Fax: +90.224. 413 03 86
www.unalsan.com - info@unalsan.com

Paranın dijital devrimi

Dünyanın hızla dijitalleştiği 21'inci yüzyılda, paranın da aynı kaderi paylaşması kaçınılmaz. Türkiye'nin de aralarında bulunduğu birçok ülke kendi dijital parasını hazırlarken, Çin bu konuda en hızlı hareket eden ülke.

Lidyalılar parayı bulduğundan bu yana alışveriş yapmanın tek yolu, cebimizde taşıdığımız madeni ya da kağıt paralar. İnsanlığın kaba bir hesapla 2700 yıldır kullandığı bu yöntem değişiyor; insanlık yeni bir devrimin eşiğinde. Lidyalılar görseydi ne derdi, bilinmez. Ancak heyecan verici olmasının yanı sıra, 21'inci yüzyılın insanını bile tedirgin eden bir süreç olduğu tartışılmaz.

Dijital para, en basit tabiriyle, mal veya hizmet satın alırken online ödeme yapmayı sağlayan para türü. Dijital para için blockchain (blok zinciri) teknolojisini kullanan ve 2000'li yıllarda ortaya çıkan bir yazılım teknolojisi demek de mümkün. Bu teknoloji ile finans, fon transferi, ödemeler, sermaye piyasaları, varlık yönetimi, e-ticaret, politika, sanat ve daha birçok alanda işlem yapılabiliyor.

Dijital paralar günümüzde 3 ana grupta tanımlanıyor: Kapalı, tek yönlü ve çift yönlü. Üçüncü grupta yer alan Bitcoin, bugün en çok kullanılan ve tartışılan tür. İlk kez 2008'de Nakatoma isimli bir kişi ya da topluluk tarafından internette 9 sayfalık bir metinle tanıtıldı. Bitcoin herhangi bir finansal kuruluş olmadan para transferi yapabilme, herhangi bir kuruluş tarafından arzı bulunmayan, açık kaynak kodlu ve kripto biçimde oluşturulan para birimi şeklinde tanımlanabilir. Mayıs 2019'da Bitcoin yılın en yüksek seviyesini görerek yaklaşık yüzde 9,09 artışla 8,725 dolara yükseldi. Dijital para piyasasınınsa yüzde 57,3'ünü oluşturuyor.

Bitcoin yasaklanmalı mı?

Dijital paralara olan yönelim hızla artarken, Bitcoin gibi kripto paraların popülerliğindeki artış, ülkelerin ve ulusal merkez bankalarının düzenlemeler yapmasına ya da yasaklamasına neden oluyor. Dijital paranın gelecekte çok daha popüler olacağını söyleyenler olduğu gibi, Nobel ödülü sahibi Joseph Stiglitz gibi ileride sorun oluşturacağını düşünenler de var. Stiglitz, Bitcoin'in popülerleşmesinin bir aldatmaca olduğunu ve bir an önce yasaklanması gerektiğini salık veriyor.

Dijital para ve bağıntılı teknolojiler, bankacılık sektörünü sarsan bir yapıya sahip olsa da saniyede gerçekleştirilebilecek işlem hızları, hala banka ağ gönderim hızlarına yaklaşabilmiş değil. Bu da dijital para birimlerinin anlık işlemler için yeterli seviyede olmadığını gösteriyor. Bununla birlikte, bu teknolojinin çok büyük bir potansiyele sahip olduğunu ve önümüzdeki yıllarda dijital para ve teknolojilerinin kullanımının dünyada çok daha yaygın hale geleceğini söylemek mümkün.

Türkiye de dijital para çıkaracak

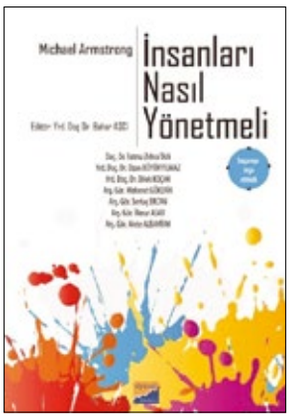
Tüm dünyada birçok merkez bankasının dijital para araştırmaları hızlı bir şekilde devam ediyor. 2019 yılının Kasım ayında yayınlanan 2020 Yılı Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programı'nda yer alan bilgilere göre, Türkiye alternatif para ve ödeme sistemleri geliştirmek için özel çalışmalar düzenleyecek. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın bu alandaki çalışan ilanlarına https://insankaynaklari.tcmb.gov.tr/ adresinden ulaşılabiliyor.

Öte yandan Uluslararası Para Fonu (IMF), dijital paraların faydalarının yanı sıra bazı risk ve zorlukları da beraberinde getirebileceği belirterek, riskler konusunda şu bilgileri veriyor: "Yerel yönetimlerin para politikası yürütme yeteneklerini azaltabilir. Uygun önlemler olmadan yasa dışı para akışlarını kolaylaştırabilir, düzenleyici makamların döviz kısıtlamalarını ve sermaye akışı yönetimi önlemlerini uygulamasını zorlaştırabilir."

Ülkeler arası işlemler için dijital para kullanmanın faydalarının aşikar olduğu vurgulanan raporda, sınırlar arası ödeme veya para transferi yapmanın, e-posta göndermek kadar kolay olabileceği belirtildi.

Bu arada Çin Halk Bankası'na ait kripto para birimi DCEP'in, küresel para birimi olma hedefiyle yakın zamanda kullanıma açılması planlanıyor. Gelecekte dijital para alanında hangi ülkenin sözünün geçeceği, şimdiden merak konusu.

İnsanları Nasıl Yönetmeli **Michael Armstrong -** *Siyasal Kitabevi*



İnsanları Nasıl Yönetmeli (How To Manage People) insan kaynağı yönetimi konusunda dünyanın en büyük organizasyonları arasında yer alan İngiltere merkezli Chartered Institute of Personnel and Development'ın (CIPD) ortaklarından olan ve aynı enstitüden emekli araştırmacı Michael Armstrong'un kaleminden ilk olarak 2016 yılında çıktı. Kuruluşu 1900'lü yılların başına dayanan Enstitü, aynı zamanda İngiltere'de İnsan Kaynakları yöneticileri için akreditasyon merkezi. Merkezin faaliyetleri İngiltere'nin sınırlarını aştı ve 120 ülkede 140 bin üyeye ulaştı. Kitap yönetici ve takım liderlerine, takımlarındaki insanları nasıl yönetmeleri gerektiğiyle ilgili en iyi sonuçları alacakları ve problemler çok tırmanmadan onlarla baş etme imkânı verecek şekilde, uygulama örnekleriyle birlikte tavsiyeler sunuyor.

Kitap, özellikle takım çalışanlarını kontrol eden saha yöneticilerinin kendileriyle ilgili neler yapmaları gerektiği konusuna odaklanıyor. Kitaptaki 17 alıştırma, konuları anlama ve haklarında daha derin keşifler yapabilmek üzere dizayn edildi.

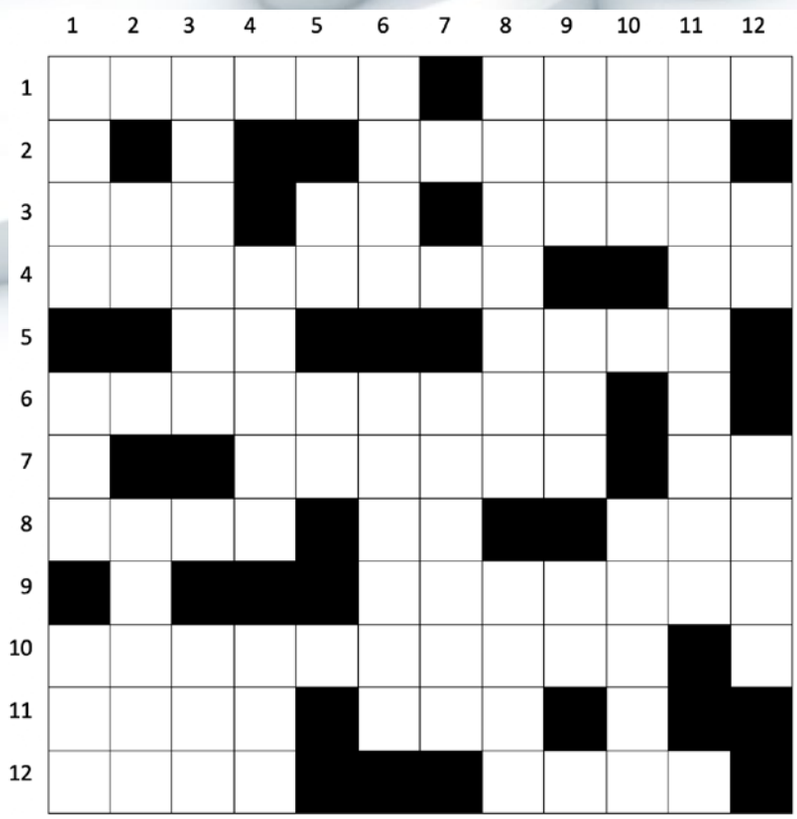
Girişimcilerin ihtiyacı olan 'başarısızlık' hikayeleri

Akademi 4.0 YouTube kanalından 18 Aralık Cuma günü saat 16.00'da canlı yayınlanacak olan Girişimcilerin ihtiyacı olan 'başarısızlık' hikayeleri isimli etkinlik, girişimciler için ilham verici olabilecek başarısızlık hikayelerini konu edecek. Etkinliğin konuğu, E-Ticaret ve Dijital Pazarlama Müdürü Sedat Ateş olacak. Sedat Ateş girişimciler için en az başarı hikayeleri kadar önemli olan başarısızlık hikayelerini ve bunlardan çıkarılması gereken dersleri, çözüm yollarını anlatacak.

Öğrenmenin maddi ve zaman maliyetini nasıl düşürürüz? Başarısızlıktan çıkan hikayeler nelerdir? Bunlardan çıkarılacak dersleri, kendi işimizde ve hayatımızda nasıl uygulayabiliriz? Bu sorulara yanıt verilecek etkinliğe Meetup ya da Kommunity üzerinden kaydolarak katılmak mümkün. Detaylı bilgi için info@akademi40.org adresine yazabilirsiniz.

Sertab Erener 8 Aralık'ta Zorlu PSM'de!

Türk pop müziğinin efsanevi ismi Sertab Erener, 8 Aralık'ta Vestel Gururla Yerli Konserleri kapsamında PSM'de ve Zorlu PSM Online sahnesinde hayranlarının karşısına çıkacak. Usta sanatçı, 2016 tarihli 'Kırık Kalpler Albümü'nden yaklaşık 4 yıl sonra, yepyeni şarkılardan oluşan 13'üncü stüdyo albümü 'Ben Yaşarım'ı Haziran ayında yayınlamıştı. Türk pop müziğine kazandırdığı sayısız eseri ve bir orkestrayı andıran sesiyle Sertab Erener, eski ama eskimeyen şarkıları ve yepyeni parçalarıyla hem canlı, hem de online olarak sevenlerinin karşısında olacak. Pandemi koşullarında gerçekleşecek konser için Sertab Erener "Aylar sonra yeniden, yeni albümümden yepyeni şarkılarımla Zorlu PSM'deyim! Sosyal mesafe kurallarına uygun gelin birlikte eğlenelim" diyerek, sevenlerini 'yeni normal'le uyumlu şekilde konserine davet etti.



Soldan Sağa

1- Herhangi bir konuyu ele alarak inceleme (Mecaz) - Elemeli yarışmalarda sonucu belirleyen karşılaşma

2- Havada on milyonda bir oranında bulunan, renksiz, kokusuz asal gaz (simgesi Xe)

3- Muskulus - Kanın rengi, kızıl, kırmızı - Tat alma yetisi

4- Ağrı iline bağlı ilçelerden biri – Boru Sesi

5- Antik çağlarda eski karadeniz ve kapadokya halklarının ana tanrıçaya verdikleri ad - Irmak, dere, çay, küçük akarsu

6- Dinî bayramlardan önceki gün

7- Oluşan, meydana gelen - Baryum elementinin simgesi

8- Mayalı hamurdan yapılan, yağda kızartılarak pişirilen bir yiyecek türü - `Ey, hey` anlamlarında bir seslenme sözü - Aynı, benzer

9- Türkiye Cumhuriyeti'nin kurucusu

10- Milletin, egemenliği kendi elinde tuttuğu ve bunu belirli süreler için seçtiği milletvekilleri aracılığıyla kullandığı yönetim biçimi

11- Eski dilde Toplama - Dolaylı olarak anlatma, üstü kapalı olarak belirtme, işaretleme, anıştırma, ihsas

12- Ayrı tutulmuş, ayrıcalık tanınmış – Argo'da Türk doğaçlama tiyatrosunda sahne

Yukarıdan Aşağı

1- Temel düşünce, temel inanç, umde, prensip - Dik tutularak parmakla çalınan, üç köşeli, telli çalgı - Arap alfabesinin beşinci harfinin adı

2- Kanın rengi, kızıl, kırmızı - İz, emare

3- Kan kanseri - Karışık Dövüş Sanatları İngilizce Kısaltması

4- İslamiyette dört Sünni mezhepten biri - Hücumcularla savunucular arasında yer alan oyuncu

5- Kar, süt vb.nin rengi, beyaz, kara ve siyah karşıtı - Eski Dilde Baba Cet

6- Eki olan - Bazı eşyaya verilmesi gereken boyutları, yan görüşü çizmeye, hazırlamaya veya denetlemeye yarayan örnek

7- Belirli faaliyet ve işlemler sonucu yeni bir mal veya hizmet meydana getirme, istihsal

8- Cilveli, gönül alıcı - Ankara iline bağlı ilçelerden biri

9- Sualtı Arkeoloji Enstitüsünün kısa yazılışı - Kısa ve kalınca - Tellür elementinin simgesi.

10- Tıp dilinde yumru - Eksiksiz, tam

11- Atatürk'ün mezarının bulunduğu anıtsal yapı

12- Bir Nota - Bir şeyin temel tutulan yüzünün tam ters yanı

32. Sayı Bulmaca Çözümleri

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	K	A	R	A	K	A	L	E	M	■	O	D
2	A	N	A	F	İ	L	E	K	S	İ	■	E
3	D	A	H	A	■	İ	K	İ	■	N	A	L
4	A	K	A	R	■	Z	E	M	H	E	R	İ
5	L	A	T	İ	F	E	■	■	A	K	I	L
6	I	R	■	■	A	■	M	A	R	■	T	■
7	Ç	A	L	I	Ş	K	A	N	■	A	M	A
8	A	■	A	R	İ	S	T	A	K	R	A	T
9	R	■	P	A	Z	A	R	L	I	K	■	A
10	Ş	■	Ç	■	M	■	A	O	R	T	■	M
11	I	S	I	■	■	■	K	G	■	İ	M	A
12	■	İ	N	C	İ	K	■	■	İ	K	A	N

SERHAT MAKİNA

www.serhatmakina.com

Since 1995

SM-26

Mobil Tomruk Soyma Makinesi
MobileLog Peeling Machine(Debarker)

SM-21

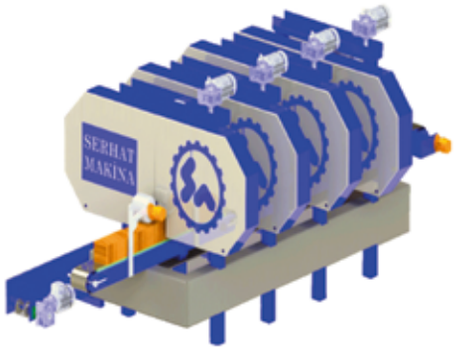
Tekli Lata Boylama Makinesi
Semi-Automatic Saw Trimmer/Crosscut

SM-23

Ikiz Lata Kıyılama Makinesi
Twin Band Saw Debarker Machine

SM-25

Dörtlü Yatay Dilimleme Makinesi
Horizontal Bandsaw Machine



SM-27

Palet Işleme Hattı
Pallet Processing Line

YEDİ EYLÜL MAH. 5549 SK. 2. BLOK NO 61/1 TORBALI/İZMİR
T : 0232 853 28 72 GSM : +90 532 607 37 41
serhat@serhatmakina.com export@serhatmakina.com

Reklam İndeksi

FİRMA	Sayfa
ABM	ARKA KAPAK
AES	ÖN KAPAK İÇİ - 1-24-25-26-27-28-29-30-31
AIRPAK	102 - 103
ALTERMAK	95
ASMETAL	6 - 7
AYZA MIZRAK	46 - 47 - 48 - 49
BIESSE	INSERT - 64 - 65
BSA	70 - 71
CANMAKSAN	116 - 117
DİNÇMAK	52 - 53 - 54 - 55
EDDA	106 - 107
FENİŞ	82 - 83
HİZMET HİM	23
KRC CNC	41
LEITZ	58 - 59
LİGNO	60 - 61 - 62 - 63
NETMAK	42 - 43
MAYMAK	92 - 93
MIZRAK	4 - 5
ORİMAK	96 - 97
REED TÜYAP WOODTECH FUARI	3
REED TÜYAP KAPI FUARI	19
RENOLD ZİNCİR	11
SAF TEKNİK	34 - 35
SARMAK	113
SERHAT MAKİNA	127
TİMSAN	74 - 75
TÖRK	79
UVTEK	87
ÜNALSAN	122 - 123
ÜNVER	36 - 37
ÜSTÜNKARLI	ARKA KAPAK İÇİ

ÜSTÜNKARLI MAKİNE A.Ş.
Gölcükler Mah. 798/4 Sokak No: 1 Menderes, 35470 İZMİR / TÜRKİYE
Tel: +90 232 782 13 90 | +90 232 782 22 68-69-70 | Faks: +90 232 782 13 91
info@ustunkarli.com • servis@ustunkarli.com • sales@ustunkarli.com

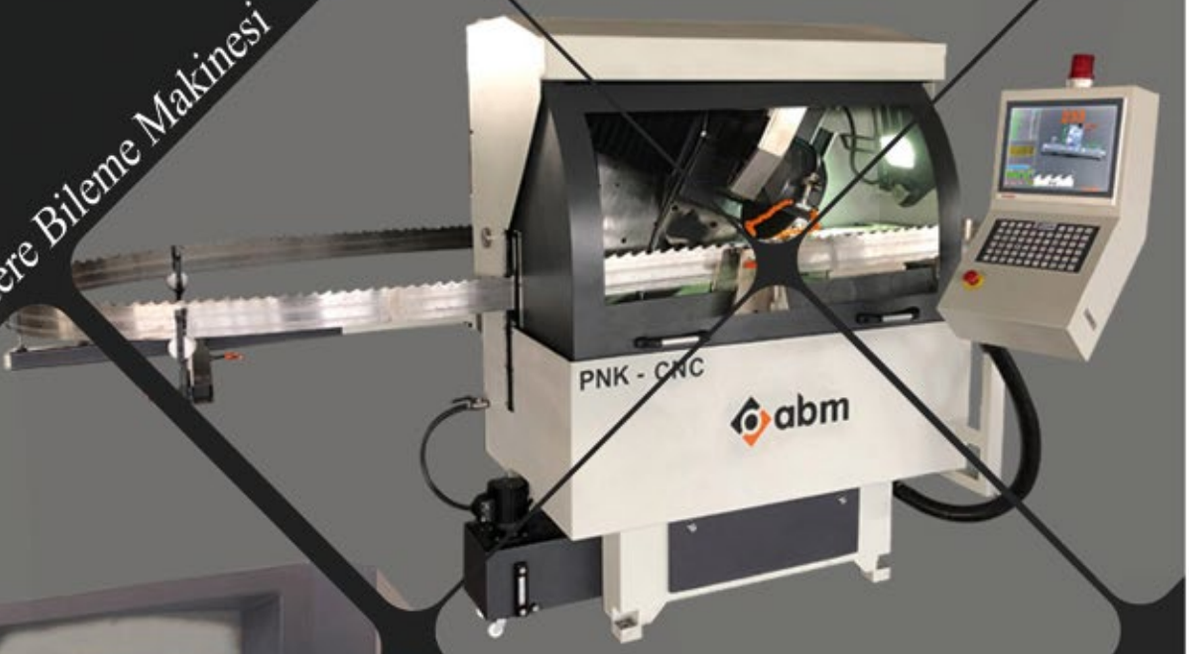
TÜVRheinland BELGELİ
TÜRKAK
TS EN ISO 9001:2015
01 100 901984

www.ustunkarli.com

abm

Bileme Teknolojileri

CNC-650
CNC TCT Daire Testere Bileme Makinesi



PNK-CNC
CNC Şerit Testere Bileme Makinesi

55 YIL
1965-2020

444 6 117
Türkiye'nin Her Yerinden

ABM Makine A.Ş. İTOB 10011 Sok. No:6 Tekeli, 35477, Menderes, İzmir, TÜRKİYE
Tel: +90 232 782 6644 /1468 Faks: +90 232 782 2390 www.abmmakine.com.tr • info@abmmakine.com.tr