

● ÇUKUROVA ZİRAAT GENEL MÜDÜRÜ
İMDER YÖNETİM KURULU BAŞKAN VEKİLİ SERKAN KARATAŞ:

İthalatın ihracatı karşılama oranında bir düşüş var

Rusya-Ukrayna Savaşı'nı nedeniyle Türkiye'deki üreticilere ilk yıllarda yoğun bir talep olduğunu ancak sonrasında bölgenin Çin pazarına yöneldiğini vurgulayan Karataş "Türkiye için pazarının da büyüme potansiyeli vardı ancak Çin firmalarının gelişmesi büyüme daha da hızlandı. Türkiye pazarında ithalatın ihracatı karşılama oranında bir düşüş var. 2024 yılnda ithalat 2.2 milyon USD seviyelerindeydi. Geçen yılın ilk 6 ayıyla kıyasladığımızda, ithalatta %5'lik bir düşüş görüldü. Yurtiçindeki artışın işletme ve üretim maliyetleri de rekabet gücünü olumsuz etkiliyor. Bugün makine sektöründe ihracat tarafında ciddi zorluklar var. Karataş "İş makineleri üreticileri genelde üretimlerini yüzde 50 ihracat-yüzde 50 iç pazar veya dönemsel olarak yüzde 60 ihracat-yüzde 40 iç pazar şeklinde planlıyor; ancak mevcut koşullar bu dengeleri de zorlaştırıyor." ifadelerini kullandı.

Savaşın ilk dönemlerinde Rusya'nın ürün tedarikinde sorun yaşamasa Türkiye'deki üreticiler için Rusya pazarının da önemli bir açılım sağlamıştı. Birçok Türk markası orada pazar liderliğine kadar yükseldi. Ancak ABD'nin uyguladığı ambargolar ve para transferi sorunlarıyla birlikte tablo değişti. Türk ürünlerinde yaşanan tedarik sıkıntısı Çin firmalarının alan açtı ve pazarın lideri konumuna geldiler.

● ASCENDUM MAKİNA CEO'SU

İMDER YÖNETİM KURULU BAŞKAN YARDIMCISI TOLGA POLAT:

Ara eleman altın değerinde

Sri Lanka, Endonezya ve Hindistan'da kullanılan makineleri çok güzel koruduklarına değinen Polat, Avrupa ile Türkiye'deki makineleri karşılaştırdıklarında ise Türkiye'deki makinaların uzun yıllar kullanılmış makinalardan oluştuğunu belirtti. Öte yandan, elektrikli iş makineleri konusunda Batı ile Çin arasında bilek güreşi olabileceğinin altını çizen Polat, sözlerini şöyle sürdürdü: "Bugüne baktığımızda pazarın şu anda ortalamada yüzde 40'ı Çin firmalardan. Çinlilerin yüzde 40 pazarı girmesi pazardaki rekabet şartlarını komple değiştirdi. Henüz üretici yok ama çalışmalar olduğunu duyuyoruz. Bence Çin firmalarının varlığı yüzde 40'lardan yüzde 50 seviyelerine yükselecek. Çünkü baktığımız zaman Birleşik Arap Emirliklerini ve Suudi Arabistan Çinliler için çok büyük pazarlar. Nitelikli eleman konusunda sıkıntılarımız var. Artık bu sektörde

mühendis bile çalışmak istemiyor. Aslında bizim için ara eleman altın değerinde. Örneğin bir hidrolik komponent tamir ediyorsunuz ve yanlış bir şey yaptığınızda onbinlerce tonluk makinalar çöpe gidiyor. Sri Lanka'dan, Endonezya ve Hindistan'da makineleri çok güzel koruyorlar. Bu nedenle

● İMDER GENEL SEKRETERİ OĞUZ YUSUF YİĞİT:

Altyapı imkanına sahip büyük fuar alanlarına ihtiyaç var

Türk müteahhitlerinin yurt dışından iş aldıkları zaman Türk makinesi götüremediğine değinen Oğuz Yusuf Yiğit, sözlerini şöyle sürdürdü: "Türk ürünlerinin yurt dışı müteahhitlik firmalarının hizmetlerine verilmesi önümü açacak uygulamalar devreye sokulmalıdır. Son 2-3 yıl öncesine kadar cari fazla veren bir sektörüz. Pandeminin bitmesi ve depremlerle birlikte bizim sektöre olarak cari fazla vermemizin biraz önüne geçti. Aslında bakersanız kafa kafaya gidiyoruz. Her zaman makine sektöründe ihracatı en kuvvetli ilk sektörler arasındayız. Türkiye, gezer köprü viyç üretimi tarafında çok kuvvetli. Yerli üreticilerden bahsediyoruz. Türkiye, boko leder ürünlerinde ülkemizde oldukça fazla üretime sahip. Özellikle beton santrallerinde çok kuvvetli, beton pompalarının da yeni yeni kuvvetleniyoruz. Kırmıa eleme tesislerinde, maden ekipmanlarında kuvvetlenmeye başlıyoruz. Bunların hepsi peşi sıra gelecek tir. Bunları Çin gibi veya diğer

yüksek devlet desteği olan ülkelerdeki gibi çok fazla desteği olmadan sanayicimiz yapıyor. Devletimiz her zaman yapmıyorsa, bizi hep sevir ama yarın takım konularında da sanayicimiz daha güçlü destekler almak zorunda. Sektör 130'a yakın ülkeye ihracat yapıyor. Dünya'da 10'uncu, Avrupa'da 4'üncü sıradayız. Bizde hem tüketim hem de üretim

da önemli bir açılım sağlamıştı. Birçok Türk markası orada pazar liderliğine kadar yükseldi. Ancak ABD'nin uyguladığı ambargolar ve para transferi sorunlarıyla birlikte tablo değişti. Türk ürünlerinde yaşanan tedarik sıkıntısı Çin firmalarının alan açtı ve pazarın lideri konumuna geldiler.

Yurtiçindeki artışın işletme ve üretim maliyetleri de rekabet gücünü olumsuz etkiliyor. Bugün makine sektöründe ihracat tarafında ciddi zorluklar var. Karataş "İş makineleri üreticileri genelde üretimlerini yüzde 50 ihracat-yüzde 50 iç pazar veya dönemsel olarak yüzde 60 ihracat-yüzde 40 iç pazar şeklinde planlıyor; ancak mevcut koşullar bu dengeleri de zorlaştırıyor." ifadelerini kullandı.



EKONOMİ Gazetesi Genel Koordinatörü ve yazarı Vahap Munyar, Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Gökdağ ve Haber Koordinatörü Mustafa Kemal Çolak'ın ev sahipliğinde gerçekleşen sektör toplantısına, İMDER Yönetim Kurulu Başkanı Nadir Akgün, İMDER Yönetim Kurulu Başkan Vekili Serkan Karataş, İMDER Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Tolga Polat, İMDER Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Özer Şahin, İMDER Yönetim Kurulu Üyeleri Boğaç Ertekin ve Hayati Kösoğlu ile İMDER Genel Sekreteri Oğuz Yusuf Yiğit katıldı.

FIYATTA AVRUPA'DAN, KALİTE VE GÜVENDE ÇİN'DEN DAHA AVANTAJLI KONUMDA

Büyüklen pazarlar Afrika, Orta Doğu, Orta Asya, sektöre fırsat sunuyor

EKONOMİ Gazetesi'ni ziyaret eden Türkiye İş Makinaları Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği (İMDER) Yönetim Kurulu, sektörlerinin mevcut durumunu, sorunlarını ve beklentilerini anlattı. Türkiye, iş ve inşaat makineleri sektörünün 'orta segmenti' güçlü bir konumda, Avrupa'ya göre fiyat avantajı, Çin'e göre ise kalite ve güven avantajı olduğunu belirten sektör temsilcileri, büyüyen Afrika, Orta Doğu ve Orta Asya pazarlarında Türkiye'nin elinin güçlü olduğunu söyledi.

MÜBERRA TAŞÇI GÜREŞ

Türkiye iş ve inşaat makineleri için inşaat, madencilik, altyapı ve lojistik alanları başta olmak üzere tüm endüstrilerin en önemli destekleyici sektörü olduğu tarifini rahatlıkla yapabiliriz. Köklü bir geçmişe var. 1950'lerden bu yana değişen ve dönüşen Türkiye'ye, altyapı inşaatlarından, üst yapıya, kuralan tüm fabrikalara, yollara, barajlara, yüksek katlı binalara hizmet üretiyor. Az sayıda sektörde gördüğümüz şekliyle, iş ve inşaat makineleri, çok sayıda holdingin de faaliyeti yürüttüğü alan olarak öne çıkıyor.

İş ve inşaat makineleri hem iç pazar talebini karşılama performansını, hem de ihracat kapasitesiyle sürekli büyüyen, stratejik bir sektör olarak faaliyet yürütüyor. Bu alanda dünya pazarlarına hakim Türkiye'nin rakibi olan ülkeler de var kuşkusuz. Sektörün uzmanları, Türkiye'yi konumlandırıken, Avrupa'ya göre fiyat avantajı, Çin'e göre ise kalite ve güven avantajı olduğunu dile getiriyor. Bunun bir sonucu olarak da Türkiye'nin elinin, özellikle büyüyen bölgelerden Afrika, Orta Doğu, Orta Asya pazarlarında çok güçlü olduğuna vurgu yapıyorlar.

Sektör, köklü geçmişe sahip
Türkiye'de iş makineleri sektörü 1950'lerden itibaren gelişmeye başladı. Özellikle 1980 sonrası altyapı yatırımlarının artmasıyla hız kazandı. Günümüzde Türkiye'de 400'den fazla üretici ve yan sanayi firması bu alanda faaliyet gösteriyor. Sektör hem yerli üretim, hem de ithal ürünlerin satışı ile ayakta duruyor. Sektörün önemli bir gücü de, sektörde uzun süredir faaliyet yürüten şirket-



Kurulu Üyeleri, iş ve inşaat makineleri sektörünün Türkiye için yalnızca inşaat faaliyetlerini destekleyen bir alan olmadığına aynı zamanda yüksek katma değerli üretim, ihracat, istihdam ve teknoloji gelişimi açısından da stratejik bir sanayiye dayalı olduğuna dikkat çekti. İMDER Yönetimi, sektörün mevcut durumunu, potansiyelini, yarattığı ekonomik değeri, gündemdeki konuları başkalarını, fırsat alanlarını ve olası tehdit alanlarını kamuoyu ile paylaştı.

Nitelikli eleman sorununa çözüm bulunmalı
Mevcut altı ürünlerin pazarda ciddi sorun oluşturduğunu aktaran Nadir Akgün, aynı zamanda nitelikli eleman sıkıntısının firmaların üretim kapasitelerini düşürdüğünü de belirtti. Akgün, "Bu sektörün ana ürünü ekskavatördür. Verilere baktığımızda ekskavatörde bir daralma var. Beko Loder'de yok. Özellikle yerli üreticilerimiz ve distribütörlerimizde dahil olmak üzere çok büyük rekabet yaşıyoruz. Maliyetler artmakta ve giderleri karşılama oranı ise düşüyor. O da çok ciddi bir problem olarak önümüzde duruyor. Dünya iş makineleri pazarı 1 milyon adet civarında geziyor. Çin'de sadece ekskavatör üretim kapasitesi 600 bin, yükleyici üretim kapasitesi 200 binlerde. Bir de merdiven altı ürünlerin Türkiye'ye gelişmeye ilgili büyük problemler var. Türkiye'de iş makinelerinin ithalatı belli regülasyonlarla sınırlandırılmış du-

Deprem felaketi sonrası büyük sorumluluk alındı
İMDER Yönetim Kurulu Başkanı Nadir Akgün, sektör olarak ihracata güçlü bir ivme yakadıklarını söyledi. Akgün "2024 yılı boyunca ve 2025'in bu dönemine kadar yurt içi satış adetlerinde de rekor seviyeye ulaşıldığını vurguladı." Geçmişte, sektörün en hareketli dönemlerinde İMDER üyeleri yıllık olarak 10 ila 12 bin adet arasında satış rakamlarına ulaşmıştı. Özellikle şubat depremi sonrasında sektörümüz çok fazla soburomluk aldı. Bölgenin ayağa kalkması noktasında spesifik makinelere talep arttı. 20-30-35 ton ekskavatör

rumda. Piyasaya, regülasyona uymayan makinelerin girmesini engellemek için bakanlık yetkilileri ile çok fazla temas kurduk ve sorunları dile getirdik. Önceden sadece piyasada denetim vardı. Yani makine içeri giriyor, satılıyor, sonra uygun-suzluğu fark edilirse müdahale ediliyordu. İMDER olarak gümrükten itibaren denetim mekanizmasını getirtirilmesi TC Ticaret Bakanlığı desteği ile gerçekleştirdik. Böylelikle uygun-suz makine Türkiye'ye hiç girmeden engelleniyor. Problemlerden bir diğeri ise nitelikli eleman sorunu. Özellikle şantiyelerde çalışan pahalı ekipmanları emanet ediyoruz fakat sektörün zor çalışma şartlarından dolayı nitelikli eleman sektörde çalışmak veya uzun süreli kalmak istemiyor. Nitelikli eleman sorunu yüzünden makinelere çok fazla yanlış kullanılıyor. Bu ürünlerin hem firmaya hem de ülkeye çok büyük maliyetleri var" diye konuştu.

"Dışa bağımlılıktan kurtulursak onlarca yılı kurtaracağız"
Nadir Akgün, sektörün dizelden elektrığe doğru teknolojik bir dönüşüm yaşadığını ve Türkiye'nin de bu dönüşüme ayak uydurması gerektiğini belirtti. Akgün, "Devir değişiyor. Eskiden iş makinelerinin neredeyse tamamı dizel motorluydu. Fakat son yıllarda, karbon emisyon kısıtlamaları, yeşil dönüşüm hedefleri, yakıt maliyetlerinin artması ve şehir içi şantiyelerde sessizlik ve sıfır egzoz ihtiyacı gibi nedenlerle elektrikli makinelerin kullanılması zorunlu hale geldi. Elektrikli ürünlerin ilgili sistemler, batarya sistemleri ve elektrik motorlarıyla ilgili yeterince yatırım yaparak, dışa bağımlılıktan kurtulursak onlarca yılı kurtaracağız" dedi.

Türkiye'nin gelişmiş pazarlarda daha fazla büyümesi için

5 ÖNEMLİ ADIM

1. DİJİTALLEŞME VE TEKNOLOJİ YATIRIMI
2. YEŞİL İNŞAAT VE ENERJİ VERİMLİLİ PROJELER
3. FİNANSMAN MODELLERİ GELİŞTİRME
4. MARKALAŞMA VE KATMA DEĞERLİ MÜTEAHHİTLİK
5. YURT DIŞI PAZAR ÇEŞİTLİLİĞİ

● BORUSAN CAT KÜRESEL BÜYÜME LİDERİ
VE İMDER Y.K. BAŞKAN YARDIMCISI ÖZER ŞAHİN:

Dijitalleşmenin sürdürülebilirliğini önemsiyoruz

İş makineleri sektöründe dijitalleşmeye yönelik artan ilginin hem verimlilik hem de sürdürülebilirlik açısından kritik bir rol oynadığını ifade eden Özer Şahin, "Bugün sadece güçlü ve dayanıklı makine üretmek yetmiyor; aynı zamanda dijital teknolojilerle donatılmış, verileri toplayıp analiz edebilen, gerektiğinde uzaktan erişim ve kontrol imkânı sunan çözümler gerekiyor" sözleriyle dijital dönüşümün önemine dikkat çekti.

Şahin, makine üreticilerinin artık sensörler, telematik sistemler ve yapay zekâ tabanlı yazılımlarla donatılmış çözümler geliştirdiğini belirterek, bu teknolojilerin operatörsüz çalışma senaryolarına kadar uzanan geniş bir vizyonu ortaya koyduğunu ifade etti. "Bugün bir ekskavatörün çalışma süresi, yakıt tüketimi, bakım ihtiyaçları ve hata kodları anlık olarak takip edilebiliyor. Bu sayede şantiyelerde iş planlaması daha güvenilir, operasyonlar ise daha az kesintili ve daha düşük maliyetle yönetilebiliyor" dedi.

Türkiye'de de bu teknolojilerin giderek yaygınlaştığını vurgulayan Şahin, özellikle büyük



projelerde dijital çözümlerin ciddi avantaj sağladığını aktardı. IoT tabanlı takip sistemleri sayesinde her makinenin performansını uzaktan izlenebildiğini, arıza risklerinin gerçekleşmeden öngörülebildiğini söyledi. "Dijitalleşmeye yapılan yatırımlar sadece bugünkü verimlilik için değil, aynı zamanda gelecekteki rekabet gücü için de belirleyici olacak" ifadelerini kullandı.

● SİF İŞ MAKİNALARI GENEL MÜDÜRÜ
İMDER YÖNETİM KURULU ÜYESİ HAYATİ KÖSOĞLU:

Döngüsel ekonomiye katkı sağlıyoruz

Leasing konusunda şu anda sorun yaşamadıklarını ama riskin her zaman olduğunu belirten Hayati Kösoğlu, aynı zamanda bozulan parçaları tamir ettiklerini belirtti. Kösoğlu şöyle konuştu: "Hidrojenle çok yüksek depolama kapasitemiz var. Hidrojenin de kendine ilişkin problemleri var. Çok yüksek basıncı var. Saklaması zor. Artık bunları Türkiye'nin değil insanların sorunları. Şu anda hepimizin korktuğu sorun olabilecek bir şey var. Kredi imkânlarının daralmasıyla ilgili bir şey var. Bizim satışlarımızın yüzde 80-90'ı leasing ile. Şu anda leasing ile alm yapılabiliyor. Zorluk çekmiyoruz ama sene sonunda zorlaşmaya başlarsa ki öyle bir şey olmaması gerekir. Çünkü faizler de düşüyor. Belki o zaman dış kaynak da bulabiliriz, bilemiyoruz."



rum. Leasing ile alm konusunda bir sıkıntı olursa beklediğimiz ivme düşer ve pazar ciddi şekilde

● TÜRKTRAKTÖR İŞ MAKİNELERİ LİDERİ
İMDER YÖNETİM KURULU ÜYESİ BOĞAÇ ERTEKİN:

Çinli markalar Türkiye pazarında ağırlığını artırıyor

Çinli firmaların Türkiye pazarına girerken zorlanmadığını dile getiren Boğaç Ertekin, "2020'lerden sonra Çin ekskavatöründe Türkiye'de ağırlığını artırarak büyük bir paya sahip oluyor. 2020'lerin başına kadar Çinli firmalar, Türkiye pazarında etkin bir giriş yapamadılar. Hem üretim hem de emtia açısından zincirlerin en çok etkilendiği dönem, Çin'in de kendi iç pazarında daralma yaşadığı döneme denk geliyor. Bu daralma, tedarik zincirindeki açılarda birlikte pazarı etkiledi. Çinli firmaların bu ortamı oluşturdular. Arz-talep açısından daralma yaşanmadı. Çinli firmalar Türkiye pazarına zorlanmadan giriş yaptılar. 2023 yılından itibaren daralma yaşanmadı. Pandeminin ardından iş makinelerine olan ihtiyaç daha da arttı. Türkiye'de faaliyet gösteren birçok kurumsal firma her ne kadar stoklu çalışıyor ve mevcut stoklarını yönlendirmiş olsa da, oluşan yüksek talebi karşılamak kolay değildi. Bu kapsamda, Çinli firmaların bu noktada da etkin olduklarını gözlemledik. Dünya pazarında sanayicinin rekabetçi olması lazım. Traktöre baktığımızda bizim şirket olarak tam yarı yarıya değil ama belli oranda ihracat öngörüsü var. İhracatımızın büyük bir kısmı, Kuzey Amerika ve Avrupa başta olmak üzere dünyanın birçok ülkesine ulaşıyor. Sanayicimizin ürün ihracat etmek istediğinde, dünya genelindeki fabrikalarla rekabet etmesi düşündürmüştü. Biz bu noktada Çin'i dikkate aldığımız kadar, Hindistanlı üreticilerin de bizim fabrikalarımıza alternatif olabileceğini değerlendirmemiz gerekiyor. İlk yarı önemli verileri baktığımızda toplam ihracat ihracatının yüzde 71'ini Türk Traktör olarak biz yapıyoruz. İş makineleri uzun ömürlü üretilen ürünler. Sadece iş kendisini değil komponentlerin kendisini de alıp revizyonu yaparak ekonomiye kazandırdığı bir sürü başlıklar var" dedi.