



YEAR 5 YIL / NO 51 SAYI / OCAK 2013 JANUARY / 10 TL (KDV dahil)

ISSN 1309-4599

TermoKlima

ISITMA, SOĞUTMA, KLİMA, HAVALANDIRMA, YALITIM, POMPA, VANA, TESİSAT, SU ARITMA VE GÜNEŞ ENERJİSİ SİSTEMLERİ DERGİSİ

Yurt Dışı Ofisler, Markalaşma Yeni Pazarlar



■ **Sektör Gündemi**
İklimlendirme sektörü
“enerji verimliliğinde”
verimli teşvikler istedi

■ **Gündem**
İhracat 2012 yılını da
tarihi rekorla tamamladı:
151,9 milyar dolar

■ **Gündem**
Kasım ayı sanayi
üretimi beklentilerin de
üzerinde gerçekleşti

■ **Sektörel Söyleşi**
“TESKON; sektörü
bilimsellik çerçevesinde
bir araya getiriyor”

remeha

Quinta Pro Kaskad Sistem

RES
ENERJİ SİSTEMLERİ A.Ş.



20 Kazana (2300 kW) Kadar Bağlantı İmkânı

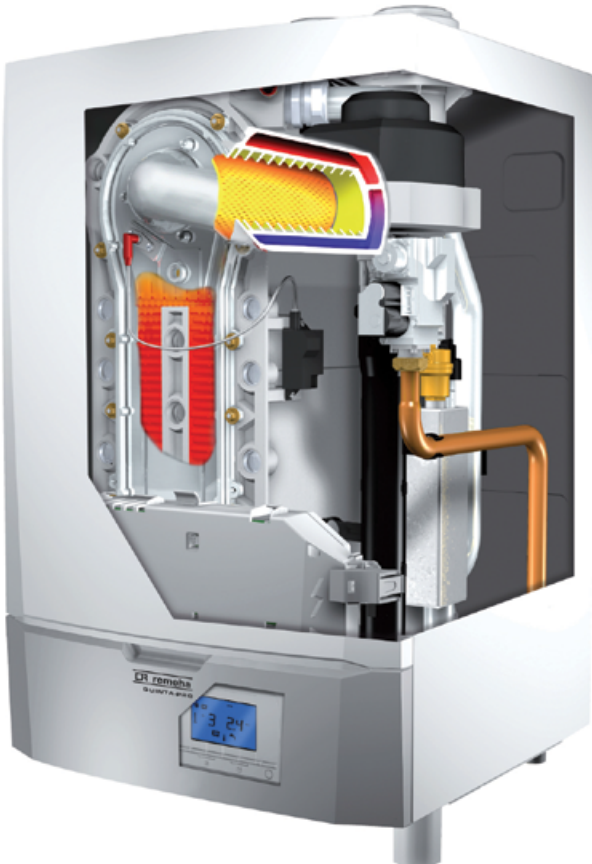
Merkezi Sistem

REMEHA QUINTA PRO Duvar Tipi Yoğuşmalı Kazanlar, Kaskad (çoklu) kullanım seçeneği ile büyük ölçekli binalarda tek kazan dairesi ile merkezi ısıtma yapılabilir.

Daha **AZ ALAN**, Daha **VERİMLİ ISITMA**

Estetik Kompakt Tasarım

Yer gereksinimini azaltan modern tasarımı, kolaylık sağlayan baca tasarımı ile hem çok kolay kurulum hem de kolay işletme imkânı sunar. Böylelikle, yer seçiminde esneklik montajda zaman tasarrufu sağlar.



%111.3 Verim*

- Sessiz çalışma
 - Dijital ekran (Led aydınlatmalı)
 - Uzaktan kontrol seçenekleri (Kablolu veya RF)
 - Alüminyum döküm eşanjör
 - Çabuk kurulum ve kolay bakım
 - Modülasyonlu dış hava kompanzasyon seçenekleri
 - 0-10V harici kontrol
 - PC Bağlantısı
 - Gelişmiş kazan kontrolü
 - Geleneksel veya hermetik operasyon
 - Kaskad bağlantı imkânı
 - Yer tasarrufu
 - Doğalgaz ve LPG kullanımı
- (Bazı modeller için dönüştürme kiti gerekmektedir)

* DIN 4702-8 Normuna göre; 40/30 °C norm sıcaklıklarında, kısmi yükte G20 gazı ile test sonuçlarıdır.

Merkez:
Barbaros Bulvarı
No:54 34349
Beşiktaş/İSTANBUL
Tel.:(0212) 356 06 33
Faks:(0212) 275 00 62
info@resenerji.com

Ankara Bölge:
Akay Cd. Büklüm Sk. No: 2/9
(Dedeman Oteli Karşısı)
Kavaklıdere - ANKARA
Tel.:(0312) 223 19 00
Faks:(0312) 223 19 01
ankara@resenerji.com

İzmir Bölge:
Vasıf Çınar Bulvarı
No:25/B
Alsancak - İZMİR
Tel.:(0232) 422 29 00
Faks:(0232) 421 01 06
izmir@resenerji.com

Antalya Bölge:
Ali Çetinkaya Cd.
No: 44/1
ANTALYA
Tel.:(0242) 311 61 40
Faks:(0242) 311 61 39
antalya@resenerji.com

VRS

WaterAce

.....

VRS Water Ace, yaz ve kış koşullarının olumsuz etkileri ve yüksek binalarda rüzgâr etkisi gibi dış etmenlerden etkilenmeden yüksek performans sağlayan, verimli ve güvenli sistemlerdir.



- YÜKSEK BİNALARDA OPTİMUM ÇÖZÜM
- OLUMSUZ HAVA KOŞULLARINDAN ETKİLENMEME
- YÜKSEK VERİMLİLİK (MAKSİMUM KAPASİTEDE COP: 5)
- KOMPAKT DIŞ ÜNİTE SAYESİNDE MONTAJ KOLAYLIĞI

VRS Water Ace ile temiz ve rahat yaşamın tadını çıkarın.



Akıllı Yatırım = [Ekonomi + Verimlilik] BUDERUS

Geleceğe doğru yatırımın vazgeçilmez formülü

Buderus Yoğuşmalı Kombi Kullanmanın Avantajları:



Buderus GB012 Yoğuşmalı Kombi

- Yoğuşma teknolojisi sayesinde %103'e varan yüksek norm kullanma verimi
- Üç tam modülasyon, paslanmaz çelik ana entegre eşanjör, Al-Mg-Si alaşımlı yoğuşma eşanjörü, hassas oda sıcaklığı kontrolü ve akıllı kumanda paneli sayesinde çok daha düşük yakıt tüketimi ve daha uzun ömür
- Oda sıcaklığına göre de modülasyon yaparak yakıt ekonomisi ve dolayısıyla enerji tasarrufu sağlarken oda sıcaklığını 0,5°C hassasiyetle sabit tutarak siz ve sevdikleriniz için konforlu ortamlar yaratır.
- Tam kapasitede 36 dB(A) ses seviyesi ile bir kütüphanede hedeflenen ses seviyesinin bile altında, çok sessiz çalışma özelliği
- Tam emniyet sistemi sayesinde evinizde güvenli işletim
- Düşük gaz basınçlarında (5 mbar) ve düşük voltajda (170 Volt) sorunsuz olarak çalışmaya devam edebilme
- Kompakt tasarım ve hafif yapısı sayesinde pratik ve kolay montaj imkanı
- Bağlantı kiti vasıtası ile güneş enerjisi sistemine entegre etme imkanı
- 80/60°C çalışmada 22.000 kcal/h olan ısıtma kapasitesi, 50/30°C çalışma durumunda 23.400 kcal/h'e ulaşarak en yüksek verimle maksimum kapasitede faydalanmanızı sağlar.
- Gelişmiş otomasyon sistemi
- Buderus'un 280 yıllık teknolojik deneyimi
- 28 yıl önce monte edilen Buderus Kombiler halen çalışmakta

Isıtma Bizim İşimiz

Buderus

[Hava]

[Su]

[Toprak]

[Buderus]

Havadan Suya Isı Pompası
(Split Tip)

Konfor için geri sayım başladı!

4

Mevsim

3

İhtiyaç

(Isıtma, soğutma, sıcak su)

2

Ünite

(İç ve dış)

1

Çözüm

Havadan Suya Isı Pompası

Kapınızı gelişmiş teknolojiye açın. Buderus Havadan Suya Isı Pompası ile tanışın; ısıtma, soğutma ve sıcak su ihtiyaçlarınızı, yıl boyunca tek bir sistemle, en konforlu, en pratik ve en verimli şekilde karşılayın.



Logatherm WPLS
(iç ve dış ünite)

Buderus Isı Pompası Teknolojisi'nin sunduğu avantajlar:

- Paket sistemdir. Isıtma, soğutma ve kullanım sıcak suyunu tek bir sistemden elde etme imkanı sunar.
- Türkçe kumanda paneli ile esnek kullanım sağlar.
- Baca ihtiyacını ortadan kaldırır.
- Gaz bağlantısı gerektirmez. Elektrik enerjisi yeterlidir.
- Yakıt tankı ihtiyacını ortadan kaldırır.
- Entegre bir soğutma sistemidir.
- En son ısı pompası teknolojisidir. (Inverter kompresör)
- Yüksek verim sunar. (1 kW enerji girdisi karşılığında 4 kat enerji üretimi)
- Akıllı enerji tasarrufu fonksiyonlarına sahiptir. Modülasyon, dış hava sıcaklığına bağlıdır.
- Akıllı kullanım sıcak suyu kontrolü sunar.
- Düşük hava sıcaklıklarında bile (-20 °C) çalışır.
- İç ve dış mekanda düşük ses seviyesinde çalışır.
- Bakım ihtiyacı minimumdur.
- Montajı hızlı ve kolaydır.
- Düşük karbondioksit emisyonu ile çevre dostudur.

Isıtma Bizim İşimiz

Buderus

SODEX

ANKARA 2013

Isıtma, Soğutma, Klima, Havalandırma, Yalıtım,
Pompa, Vana, Tesisat, Su Arıtma, Jeotermal ve
Güneş Enerjisi Sistemleri Fuarı

23 - 26 Mayıs 2013

CONGRESIUM ANKARA

ATO Uluslararası Kongre ve Fuar Merkezi



Deutsche Messe
Worldwide

Hannover-Messe
Sodeks Fuarçılık A Ş

Tel : +90 212 290 33 33
Fax : +90 212 290 33 32
E-mail : info@sodex.com.tr



Üyesi



TÜRKİYE CUMHURİYETİ
EKONOMİ BAKANLIĞI



İKLİMLENDİRME SANAYİ
İHRACATÇILARI BİRLİĞİ



KOSGEB

High
Efficiency
Solutions.

CAREL



CAREL: Dünyanın her yerinde Soğutma, Klimatizasyon ve Nemlendirme için entegre çözümler sunuyoruz.

Biz yüksek performanslı entegre çözümlerle, enerji tasarrufuna ve yüksek verimliliğe odaklanarak, HVAC/R & Nemlendirme sektörünün lider profesyonel oyuncularının partneriyiz.

ADIGAAEASO



CAREL Türkiye

CFM Soğutma ve Otomasyon San. Tic. LTD 1004 Sok.No: Z/11 İzmir, Turkey
tel. (+90) 232 4590888 - fax (+90) 232 4593435 - www.carel.com.tr - info@cfmsogutma.com

carel.com

Yeni Duvar Tipi Yoğuşmalı Kazanlar ile Daha Fazla Isıtma Gücü 125 – 150 kW



Viessmann Vitodens 200-W duvar tipi yoğuşmalı kazanlar, 125 ve 150 kW model seçenekleri ile şimdi daha fazla ısıtma gücü sunuyor. Vitodens 200-W kendini temizleme etkisi ile sürekli yoğuşma sağlayan paslanmaz çelik Inox-Radial ısıtma yüzeyi, sessiz MatriX-silindirik brülörü ve Lambda Pro Control yanma kalitesi kontrol sistemi sayesinde enerji tasarruflu, çevreci ve uzun ömürlü işletme vadediyor. Vitodens 200-W kazanlar kaskad sistemler ile 2700 kW'a kadar merkezi sistem çözümleri sunuyor.

www.viessmann.com.tr

Tüm enerji kaynakları ve kullanım alanları için verimli sistemlerle özel çözümler.



**Efficiency
Plus**

VIESSMANN

climate of innovation

DÜNYA FUAR YAPIM LTD. ŞTİ.
ADINA SAHİBİ
EBRU DEMİRTAŞ
ebrudemirtas@termo-klima.net

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ (SORUMLU)
MEHMET ÖREN
mehmetoren@termo-klima.net

GRAFİK TASARIM
ABDULLAH YANILMAZ
abdullahyanilmaz@termo-klima.net

MUHABİR
GÜL GÖZDE ORAL
gozdeoral@termo-klima.net

ULUSLARARASI İLİŞKİLER
EMRE ÇİÇEKÇİ
emrecicekci@termo-klima.net

ÖZGE DOĞANÇOŞKUN
ozgedogancoskun@termo-klima.net

MUHASEBE- FINANS
AYŞE ÇELİK
aysecelik@termo-klima.net

SİSTEM ANALİSTİ
HAKAN AKBULUT
hakanakbulut@termo-klima.net

DANIŞMAN
MURAT DEMİRTAŞ
muratdemirtas@termo-klima.net

BİLİM YAYIN KURULU

PROF. DR. HASAN HEPERKAN
DR. BURAK OLGUN

REKLAM SATIŞ

UFUK TURGUT
ufukturgut@termo-klima.net

DENİZ TERZİ
deniz@termo-klima.net

ENİS KURTCU
eniskurtcu@termo-klima.net

ABONE
info@termo-klima.net

BASKI
PORTAKAL BASKI
İTHALAT İHRACAT SAN. VE TİC. A.Ş.
Huzur Mh. Tomurcuk Sk. No.5
K.1 4. Levent-İstanbul
Tel. : 0212 332 28 01 (pbx)
Fax : 0212 332 02 08

ADRES
Dereboyu Caddesi Meydan Sokak
Beybi Giz Plaza
No: 28 Kat: 2 Daire: 3-4
Maslak - İstanbul
0212 290 33 33
www.termo-klima.net
info@termo-klima.net

YAYIN TÜRÜ
Yaygın, Süreli, Aylık

ISSN 1309-4599

Termo Klima'da yer alan makalelerde-
ki fikirler yazarlarına aittir. Yayımlanan
ilanların sorumluluğu reklam verene ait-
tir. Termo Klima'nın bütün yayın hakları
Dünya Fuar Yapım Ltd. Şti.'ne aittir. Yazı-
lar kaynak gösterilmeden yayımlanamaz.

Editör'den

mehmetoren@termo-klima.net



Bulduğu parayı polise götüren adam neden haber olur?

Ahlak, etik, erdem... İnsanlığın ulaşması istenen, daha dorusu sahip olması gereken, sözlüklerde yakın anlamlar yüklenmiş kavramlar. Burada kavram tahlillerine girmeyeceğim.

Başlıktaki soru, doğal bir sürecin, olması gerekenin anlatımıdır. Böyle bir eylemin, zaten hayatın doğal akışının bir neticesi olması gerektiğinden, haber olmasının bir anlamı yoktur, olmamalıdır. Bu yazı da aynı bakış açısıyla belki hiç yazılmamalıydı. Fakat gelin görün ki iş öyle değildir. Bilge Google'da geçmişe dönük bir arama yaptırdığınız zaman "Yolda bulduğu parayı sahibine teslim etti" türünden haberleri göreceksiniz. Sizce de garip değil mi?

Buradan hareketle sözü ISKAV'ın 2010 yılında ortaya koyduğu Meslek Etik İlkeleri'ne getirmek istiyorum. Normal şartlarda bir alt alta yazılmış emirler manzumesine imza atılmadan da ahlaki değerler açısından uyulması gereken konular bunlar. Fakat değerler alt üst olmuş ki sektörün vakfı böyle bir organizasyona gitmiş. ISKAV'dan aldığım bilgiye göre Meslek Etik İlkeleri'nin hayata geçirildiği 2010 yılından bu yana 35 firma bu ilkelere imza atmış. Sektörün potansiyeli göz önüne alındığında küçük bir oran.

İsmet Özel'den bir alıntıyla devam edelim. Amerikalı yazar, düşünür ve çevreci Henry Thoreau, ABD'nin Meksika'ya karşı yürüttüğü emperyalist savaş sırasında kişi başına konan vergiyi; "Ödediği dolar bir adam öldürmek üzere, başka bir adam veya tüfek satın almaya yaramasın." gerekçesiyle vermeyi reddedince bir gece hapiste yattı. Kendisinden 14 yaş büyük olan ve birçok özgürlükçü düşünceyi kendisiyle paylaşan Amerikalı yazar, şair ve filozof Ralph Waldo Emerson telaşla arkadaşını görmek üzere onun hücrelerine girdiğinde aralarında şöyle bir konuşmanın cereyan ettiği anlatılır. Ralph Waldo Emerson sorar; Henry, sen neden buradasın? Henry Thoreau cevap verir; Waldo, sen neden burada değilsin?

Sektörde bu imzayı atanların sayısı oldukça sınırlı, etik ilkeleri imzalamayan firmalara soru şu; siz neden burada değilsiniz?



İÇİNDEKİLER

52 SEKTÖR GÜNDEMİ

- 52- İklimlendirme sektörü “enerji verimliliğinde” verimli teşvikler istedi
- 54- TTMD 20. Yılı'nı Kutladı
- 56- Karbonmonoksit zehirlenmeleri önlenabilir
- 58- Katip Çelebi Üniversitesi ilk fakültesinde Arçelik VRS klima sistemlerini tercih etti
- 60- Daikin Türkiye hedeflerini büyüttü!
- 64- Gedik'in Hendek tesisinde yeni hatlar devreye alınıyor
- 66- Samsung Electronics klima sistemlerinde Teknoklima ile el sıkıştı

70 GÜNDEM

- 70- İklimlendirme sektörü ihracatta yükselişe devam etti
- 72- İhracat 2012 yılını da tarihi rekorla tamamladı: 151,9 milyar dolar
- 76- Kasım ayı sanayi üretimi beklentilerin de üzerinde gerçekleşti
- 78- C. Tanıl KÜÇÜK: 2012 yılının değerlendirmesi
- 83- İMSAD: İnşaat sektörü büyürse ekonomi de büyüyecek

86 AYIN DOSYASI

- 86- Yurt Dışı Ofisler, Markalaşma ve Yeni Pazarlar
- 88- Daikin Türkiye CEO'su Hasan Önder: Yurtdışı tanıtım ve pazarlama konusunda bürokratik süreçler ve evrak yükü istediğimiz hızda hareket etmemizi engelliyor
- 89- Gönka Klima Dış Ticaret Koordinatörü Nazlı Kadayıfçıoğlu: Bir ülkede girişimde bulunmadan önce yararlanılabilecek teşvikler mutlaka gözden geçirilmelidir
- 91- Panel Sistem Genel Müdürü Levent Aydın: Desteklerin kapsamının artırılması ihracatçı firmalarımızın cesaretini arttırma yolunda önemli katkılar sağlayacaktır

İKLİMLENDİRME UZMANINDAN YARATICI ÇÖZÜMLER

KONFOR İKLİMLENDİRME SİSTEMLERİ



Klima Santralleri



Soğutma Grupları



Fan Coil Üniteleri

HİJYENİK İKLİMLENDİRME SİSTEMLERİ



Hijyenik Klima Santralleri



Paket Hijyenik Klimalar



Havuz Nem Alma Santralleri

HASSAS İKLİMLENDİRME VE IT SOĞUTMA SİSTEMLERİ



Hassas Kontrollü Klimalar



Inrow Klimalar



Freecooling Soğutma Grupları



KSSAS

Klima Santralleri Seçim / Optimizasyon Yazılımıdır.

Binalarınız yaratıcı iklimlendirme çözümlerimizi hak ediyor!

Zaman geçtikçe daha fazla yatırımcı verimliliklerini arttırmak için kendi temel faaliyet alanına odaklanıyor, bu yüzden enerji verimliliği, düşük ilk yatırım ve işletme maliyeti konularında iş ortaklarımız bize güveniyor, çünkü Üntes size enerjiyi daha güvenilir, daha verimli ve daha üretken kılan yenilikçi entegre çözümler sağlamak için eşsiz bir deneyim sunuyor ve bizler iklimlendirme alanında müşteri ihtiyaçlarına yaratıcı, yenilikçi, güvenli ve kesintisiz ürün / hizmet kalitesi sunarak müşterilerimizin ihtiyaçlarına kalıcı değerler sunuyoruz.



ÜNTES ISITMA KLİMA SOĞUTMA SAN. ve TİC. A.Ş.

Merkez & Fabrika

İstanbul Yolu 37. Km. 06980 Kazan / ANKARA - Tel: 0.312 818 63 00 Fax: 0.312 818 61 50

Ankara Bölge Müdürlüğü

53.Cadde 1450. Sokak
Ulusoy Plaza No: 9 / 50
Çukurambar - ANKARA
Tel : 0312 287 91 00 (pbx)
Faks : 0312 284 91 00
e-mail : untes@untes.com.tr

İzmir Bölge Müdürlüğü

Teknik Malzeme İş Merkezi
1348 Sok. No: 5 Gıda Çarşısı
Yenişehir - İZMİR
Tel : 0232 469 05 55 (pbx)
Faks : 0232 459 12 92
e-mail : izmir@untes.com.tr

İstanbul Bölge Müdürlüğü

Atatürk Mah. Bulvar Sok. No: 11
Üntes İş Mrk. Küçükbakkalköy
Ataşehir - İSTANBUL
Tel : 0216 456 04 10 (pbx)
Faks : 0216 455 12 90
e-mail : istanbul@untes.com.tr

Adana Bölge Müdürlüğü

Fuzulî Caddesi
Galeri İş Merkezi
2.Kat No: 250 ADANA
Tel : 0322 459 00 40 (pbx)
Faks : 0322 459 01 80
e-mail : adana@untes.com.tr



ÜNTES®
ISITMA KLİMA SOĞUTMA HAVALANDIRMA



www.untes.com



www.facebook.com/UntesKlima



twitter.com/untesklima



www.untes.com/rss



İÇİNDEKİLER

86 AYIN DOSYASI

92- Solimpeks Yönetim Kurulu Üyesi

Hüseyin Gökalp: Almanya'da Alman, Kenya'da Afrikalı bir şirket olabilmek çok önemli

94- Systemair HSK Yurtdışı Satış Müdürü

Serdar Lülecioğlu: Yeni pazarlara girmeden önce pazar analizlerinin çok iyi yapılması gerekir

96- Yurt Dışı Birim, Marka Ve Tanıtım

Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ

106 AKTÜEL

Dr. M. Raci Hoşgör:

Aktüel Toplantılarla şirket kurtarmak

110 YENİ PAZARLAMA

Dr. Zeki Yüksekbiçli:

Yeni Pazarlama: Pazarlamacılar Gardiyandır

112 SEKTÖREL SÖYLEŞİ

Makina Mühendisleri Odası Yönetim Kurulu Üyesi ve Teskon Düzenleme Kurulu Üyesi Harun Erpolat: "TESKON; sektörü bilimsellik çerçevesinde bir araya getiriyor"

136 EĞİTİM GÜNDEMİ

Bahçeşehir Üniversitesi Mesleki Teknik Eğitimi Geliştirme Merkezi Başkanı Azize Gökmen:

Sektör ve eğitim dünyası işbirliğinde görev ve sorumluluklar

117 AYIN ÜRÜNLERİ

Fanlar, ölçüm cihazları

137 TEKNİK

Makale

138-Yrd. Doç. Dr. Burak Olgun: Temaslı sıcaklık ölçümleri

144-Teknik Tanıtım

147 KÜLTÜR - SANAT

Ayın sanat gündeminden sizin için seçtiklerimiz

154 GEZİ

Şantiyecilik canıma tak edince hayallerimin peşine düştüm

İklimlendirmede sınır tanımıyoruz!

- HAVA VE SU SOĞUTMALI SOĞUTMA GRUPLARI
- KLİMA SANTRALLERİ
- FANCOILLER
- ÇATI TİPİ KLİMALAR
- NEMLENDİRİCİLER
- GARAJ FANLARI
- AMELİYATHANE KLİMALARI
- SOĞUK ODA CİHAZLARI
- YANGIN DAMPERLERİ
- HAVA KANALI EKİPMANLARI
- LAMİNAR AKIŞ ÜNİTELERİ
- BİNA OTOMASYON ÇÖZÜMLERİ
- AÇIK VE KAPALI TİP SOĞUTMA KULELERİ

**Alarko Carrier'da,
lider iş ortaklarımızla...**

HC PS

HygroMATIK



WILDEBOER®

TECNAIR LB

ADMECO

HC BARCOL-AIR

AUTOMATEDLOGIC®

Türkiye'de iklimlendirmenin diğer adı Alarko Carrier'dır. Her ihtiyaca uygun, farklı teknoloji ve opsiyonlara sahip iklimlendirme cihazlarını sunmakla yetinmeyip, ayrıca en kaliteli tamamlayıcı ürünlerin de dağıtımını **Alarko Carrier güvencesiyle üstleniyoruz.**

CE



MÜŞTERİ DANIŞMA HATTI
444 0 128

ISO 9001 | ISO 14001 | SA 8000

OHSAS 18001 | EN 16001

ALARKO CARRIER SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

İSTANBUL Gebze Organize Sanayi Bölgesi, Şahabettin Bilgisu Cad. 41480 Gebze - KOCAELİ

Tel: (0262) 648 60 00

ANKARA Sedat Simavi Sok. No: 48 06550 Çankaya - ANKARA

Tel: (0312) 409 52 00

İZMİR Şehit Fethibey Cad. No: 55 Kat: 13 35210 Pasaport - İZMİR

Tel: (0232) 483 25 60

ADANA Ziyapaşa Bulvarı, Çelik Apt. No: 25 / 5-6 01130 - ADANA

Tel: (0322) 457 62 23

ANTALYA Mehmetçik Mah. Aspendos Bulvarı No: 79 / 5 - ANTALYA

Tel: (0242) 322 00 29

ALARKO



Daha ayrıntılı bilgi için:
www.alarko-carrier.com.tr



CONTENTS

52 INDUSTRY'S AGENDA

52-Air Conditioning sector requested efficient incentives about "energy efficiency issue"

56-Carbon Monoxide Poisoning can be prevented

60-Daikin Turkey expanded its targets!

70 AGENDA

70-Air Conditioning sector continued to grow in exportation

72-Exportation completed the year 2012 with a historical record: 151,9 billion dollars

76-Industrial production of November was above the expectations

86 FILE OF THE MONTH

86-Abroad offices, branding and new markets

88-Daikin Turkey CEO, Hasan Onder

89-Gönka Klima Foreign Trade Coordinator Nazlı Kadayıfçioğlu

91-Panel Sistem General Manager Levent Aydın

92-Solimpeks Board Member Hüseyin Gökalp

FILE OF THE MONTH 86

Solimpeks Board Member-92
Hüseyin Gökalp

Systemair Hsk International-94
Sales Manager Serdar Lulecioglu

Notification About the Support-96
of the Activities of International
Department, Brand and Publicity

Frequently Asked Questions-107
about the state aids on the
actions of launching and
operating office, store in abroad

SECTORAL INTERVIEW 112

The Chamber Of Mechanical
Engineers Board Member and
Teskon Committee Board Member
Harun Erpolat: "TESKON brings
the sector together within
a scientific frame"

PRODUCT FILE 117

Fans and Measurement Devices

TRAVEL 154

I followed my dreams when I'm
tired of working on the site

REKLAM İNDEKSİ

3 S NORM	77	ÇUKUROVA ISI	25	ÖN METAL	84-85
AKANTEL	23	DAIKIN	KATLAMALI KAPAK	ÖZFRİGOTEKNİK	19-21
ALARKO	11	DOĞAL JEOTERMAL	35	PAWEX 2013	27
ALDAĞ	39	DUYAR	160	POMPA-VANA KONGRESİ 2013	116
ALFEN	75	ESPA	17	RES ENERJİ	Ö.K.İ.
ARÇELİK	1	EZİNÇ	A.K.İ.	SİVAR	49
ASTEKNIK	69	GENERAL FILTER HAVAK	33	SODEX ANKARA 2013	4
ASTRAL POOL	111	GIACOMINI	51	STANDART POMPA	13
BAHÇIVAN MOTOR	41	ISKAV	146	SYSTEMAIR HSK	31
BAYMAK	15	İMEKSAN	43	TESKON SODEX 2013	87
BOSCH	2-3-A.K.	İSİB	71	TESKON KONGRESİ 2013	136
BY ISITMA	55	KARAKAYA	59	ÜNTES	9
CFM	5	KLAS ISITMA	37	VENCO	63
CLIMAMED 2013	95-129	MAKROTEKNİK	45	VENTEK	47
COŞKUNÖZ RADYATÖR	29	MGT	57	VISSMANN	6



ENERJİMİZ DOĞADAN YANA

55 yıllık tecrübesi ve müşteri odaklı yaklaşımı ile **Standart Pompa** bina sistemlerinde enerji verimliliğini sağlamak için çevre dostu ve özel tasarımı **NMT ve SNL Serisi** pompalarını kullanımınıza sunuyor.

NMT Serisi

Islak Rotorlu
Frekans Kontrollü
Sirkülasyon Pompası



SNL Serisi

Kuru Rotorlu
Motor Üstü
Frekans Kontrollü
Sirkülasyon Pompası



Standart
POMPA ve MAKİNA SANAYİ TİC. AŞ.

İklimlendirme sistemlerinde test ayar ve dengeleme



Ülkemizde yapı sektöründe, gerek genelinde gerek mekanik tesisat özelinde, tasarım ve uygulama anlamında, yurt içi ve yurt dışında uygulanmış bazı projeler özellikleri veya büyüklükleri anlamında incelendiğinde, dünya pazarında yerimiz tescil edilmiştir. Ancak, tasarım ve uygulama alanındaki bu başarıya rağmen yabancıların "TAB, Testing, Adjusting, Balancing" olarak tanımladıkları (TAD – Test Ayar Dengeleme olarak ifade edilebilir) kavramın henüz yapı sektöründe gerek yatırımcı, gerek tasarımcı, gerekse yüklenici tarafından yeterince anlaşılmadığı yada önemsenmediği kanı-sındayım. ISKAV, Isıtma, Soğutma, Klima Araştırma ve Eğitim Vakfı, konunun önemini görerek bu konuda bir komisyon ve uygulama grubu oluşturmuştur. Grup yaklaşık 5 yıldır faaliyet göstermektedir. 2010 yılında Pera Müzesi'nde düzenlenen tanıtım toplantısının bu yıl tekrarlanması planlanmaktadır.



Prof. Dr. Hasan A. Heperkan

Genel olarak yapım sürecini dört ana başlık altında gruplandırmak mümkündür,

- Tasarım
- İhale
- Uygulama
- Test, Ayar ve Dengeleme

Klima sistemleri tasarımında sıcaklık, nem ve hava kalitesi değerleri temel alınarak bu değerlerin belirli sınırlar içerisinde kalmasına özen gösterilir. Bu değerler hem endüstriyel hem de konfor klima uygulamalarının temel tasarım parametreleridir. Binaların ısıtma, soğutma ve iklimlendirme sistemlerinde istenen şartların sağlanabilmesi, mekanik tesisatın doğru projelendirilmesi ve uygulanması yanında sistemin işletilmesi sırasında tasarım değerlerine uyumunun garanti altına alınmasına da bağlıdır. Bu ise sistemin devreye alınmasından sonra test, dengeleme ve ayar süreciyle sağlanabilir. Bu işlemlerin, bağımsız, yetkilendirilmiş firma veya kuruluşlar tarafından yerine getirilerek belgelendirilmesi gerekir.

Test, kalibre edilmiş özel cihazlar kullanarak, akış koşullarının değerlendirmek için sıcaklık, basınç, devir, elektriksel özellikler, hız, hava ve su miktarlarının ölçülmesidir. Ayar (Adjusting), damper, vana gibi sistem denge bileşenleri aracılığıyla sistem parametrelerinin, tasarım ve montaj kriterlerine en uygun işletme koşullarına erişmek için değiştirilmesidir. Dengeleme (Balancing), Ana hat, bransman ve terminal ünitelerinden geçen hava ve su debilerinin, tasarımda belirtilen hava ve su debilerine (belirli sınırlar içerisinde) yöntemsel olarak ayarlanmasıdır. Çalışmalar kullanıcı işletim ihtiyaçlarının, fonksiyonel özelliklerle

rin belirlenmesi (URS) ve tasarım (design qualification, DQ) ile başlar, uygulama (installation qualification, IQ) ve sistemlerin devreye alınması (operational qualification, OQ) aşamalarıyla devam eder. Performans yeterlilik çalışmaları (performance qualification, PQ) ise doğrudan sistem ile ilgili ve onun performansını denetleyen ölçüm çalışmalarıdır. Temel TAD prosedürleri hava basıncı, hava hızı (Şekil 1), alın hızı ölçümleri, sıcaklık ölçümü, debi ölçme davlumbazı (hood) (Şekil 2), devir ölçüm, su basınç ve debisi (Şekil 3) ve elektrik ölçümünden oluşur.

Sıcaklığın, nemin, akış hızlarının, toleranslarıyla birlikte belirli sınırlar içinde kalması istenir; mahallerde pozitif basınç gerekebilir ve kapı duvar tabanlarının sızdırmaz olması istenir. Genel bilgiler P&ID dediğimiz diyagramlardan alınır. Bu diyagramlar çok önemlidir, çünkü devreye alma, test ve dengeleme sürecinde kılavuz bu bilgilerdir. Sistemden ne beklediğimizi, neye göre kontrol etmemiz gerektiğini buradan öğreniriz.

Fonksiyonel özellik, kullanıcı istekleri geldikten sonra bunların hangi fonksiyonlarla, nasıl sağlanacağını belirlenmesidir. Sonra tasarıma geçilir, tasarım denildiği zaman içine hem mimari, hem inşaat, hem mekanik, hem elektrik, hem de kontrol, kısaca her şey girer (seçilen cihazlar, santralin hijyenik olması, kanalların doğru malzemeden yapılması gibi hususlar). Bütün bu çalışmaların denetlenmesine kısaca "design qualification" tasarımın yeterliliği denilir. Bir sonraki adım tasarımın sahada nasıl uygulandığı, sistemin nasıl monte edildiğinin incelenmesidir. Bunların hepsinin tek tek kontrol edilmesi ve belgelendirilmesi gerekir. Belgelendirme olmadan yapılan işin bir değeri yoktur. Bir fikir vermesi açısından, bu tip çalışmalarda eğer zamanınızın yarısını ölçmelere ayırıyorsanız, yarısını da raporu hazırlamaya ve dokümantasyonu tamamlamaya ayırırsınız. Klasörlerle belgenin düzenlenmesi gerekir. İşin bu kısmına da kısaca "installation qualification" montajın yeterliliği denilir. Daha sonra çalışma yeterliliği kontrol edilir, yani montaj düzgün yapılmış mı, acaba sistem doğru çalışıyor mu? Ölçümler, çalışma ve performans yeterliliği aslında birbiriyle iç içedir, ölçümler burada devreye girer. Genelde fiziksel ve mikrobiyolojik kontroller yapılır. Fiziksel kontrollerde odanın sıcaklık ve nem testleri yapılır. Bunun için uygun hassasiyete sahip, sertifikalı sıcaklık ve nem ölçme cihazlarının olması gerekir.



Şekil 1. Hava hızının ölçülmesi



Şekil 3. Su debisi ölçümü ve dengeleme



Şekil 2. Hava debisi ölçümü (hood)

TASARRUFUN MERKEZİ BAYMAK

MERKEZİ ISITMA SİSTEMLERİ



%94
verim

3 Geçişli Düşük Sıcaklık Kazanları

- Yüksek ısı verim %94
- Düşük sıcaklıkta kazanların çalışmasını sağlayan Termomix Teknolojisi
- 3 tam geçişli kazan yapısı ile duman gazlarının ısısından maksimum ölçüde yararlanma
- Düşük baca emisyonu ile çevre dostu



%111,3
verim*

LECTUS Duvar Tipi Yoğuşmalı Kazanlar

- Gelişmiş kontrol paneli sayesinde 15 adet kazanı aynı anda kaskad olarak kontrol edilebilirlik
- Alüminyum silisyum döküm eşanjör ve paslanmaz çelik brülör yapısı ile korozyona ve ısı gerilimlere karşı yüksek dayanıklılık, uzun ömür
- Düşük baca gazı emisyonu ile çevre dostu
- Mevsim geçişlerinde yüksek enerji tasarrufu



Baymak
ürünleri
kullanıcılar
enerjideki
fiyat artışlarını
hissetmeyecek!

*DIN 4702-8 standartlarına göre %111,3'e varan verim değeri



Kontrol Listesi (Check List)

Check list çalışmaları devreye alma işlemlerinden önce yapılması zorunlu çalışmalardır. Bu çalışmanın başlayabilmesi için tüm mekanik ve elektrik tesisatı işlerin bitirilmesi gerekmektedir. Burada yapılması gereken işler ve kontrol edilmesi gereken hususlar bir liste üzerinden denetlenir.

Devreye Alma (Start Up)

Hava tarafının ana ekipmanları olan klima santrali hava kanalları ve filtreden oluşan sistemin hareketli elamanı fanlardır bu nedenle devreye alma çalışmasında fanlar özel bir yer tutar. Start up çalışmalarına başlamadan önce hava debisini etkileyen faktörler kontrol edilir. Hava kanalı sistemi devreye almaya uygun olup olmadığı kontrol edilmelidir (son bağlantılar yapılmış mı ayar damperleri tümü açık mı terminal ünitelerin damperleri açık mı, yanęın damperleri açık mı bakım kapakları kapalı mı). Asma tavan üzerinde açık yerler veya açık bakım kapakları olmadığı kontrol edilmelidir. Tüm kapı ve pencereler kapalı olmalıdır. Otomatik kontrol sistemi sistemin devreye alınmasını olumsuz etkilememelidir. Daha sonra fan devreye alma çalışmaları başlatılır. Sistemdeki her bir fanın tasarım değerinde döndüğü kontrol edilir. Fan motorunun çektiği amper lerek kontrol edilir.

Kontrol, Test ve lmler

Bu bölümdeki çalışmaları uygulama, işletme ve performans yeterlilik (IQ, OQ, PQ) alışmaları şeklinde de tanımlayabiliriz. Uygulama yeterlilik (IQ) ve işletme yeterlilik (OQ) test ve kontrolleri i içe geçmiştir. Bir temiz oda uygulamasında kullanılan fanın tipinin ve markasının, kasnak çapının, motor g ve markasının tasarıma veya şartnamelere uygunluğunun belgelendirilmesi IQ alışmasıdır Bu fanın devrinin, debisinin, statik basıncının ve çektiği amperin ölçülmesi ve bu değerlerin tasarım değerlerine uygunluğunun belgelendirilmesi ise OQ çalışmasıdır. zet olarak IQ, uygulamanın tasarıma ve teknik şartnamelere uygulanışını denetlerken, OQ alışmaları klima sistemindeki her bir ekipmanın tasarımda tanımlanan fonksiyonları yerine getirdiğini belgelendirir. Performans yeterlilik alışmaları (PQ) ise doğrudan mahalin performansını denetleyen ölçüm çalışmalarıdır (oda hava debisi (difüzör) lm ve hava değişim sayısı).

Dengeleme (Balance)

Diğer önemli konu sistemin dengelemesidir. Bunu yapmadan sistemin performansını tayin etmek mümkün değildir. Dengeleme hazırlık aşamalarından biridir, çünkü projede verilmiş olan debilerin ve hava miktarlarının gerçekten istenilen miktarda mahallere gidip gitmediğini ölçeriz. şekil 3 de su tesisatıyla ilgili bir dengeleme vanası ve ölçüm cihazı grlyr.

Sistem, daha başında istenen ayarların yapılması için uygun tasarlanmamışsa çok büyük sorunlar çıkar. Eğer sonunda bu tip işleri yaptırmak istiyorsak, bunu daha başından dikkate almamız ve bu işi bilen bilinçli kişileri mutlaka o projeye dahil etmemiz gerekir. Dengelemenin düzgün olmadığını anlayınca oraya bir kumanda vanası veya klape takmak istenir, ancak sistem bitmiş, tavan kapatılmışsa bunu yapamayız.

şekil 1 de hız ölçümüyle ilgili bir cihaz, kanatlı bir anemometre grlyr. Bu cihazların düzenli aralıklarla kalibre edilmesi gerekir. Esas temel cihaz ise, aslında pitot tüpü ve bir eğik manometredir. Belirli yerlere takabilmemiz için pitot tüpünün değişik boylarda ve çaplarda olması gerekir, yanında da çok hassas bir fark basınç manometresi. Bunun da en iyi şekli bir eğik manometredir, çünkü kalibrasyonu yoktur, düzgün yapılmışsa, sürekli kalibre etmek gerekmez. şekil 2 da menfez debilerini ölçmek için kullandığımız balometre denilen cihazı gryrız. Menfezler büyük bir alana sahiplerse ortalama hızı okumamız gerekir. Ortalamayı hesaplamak çok zordur, bu nedenle bu tip cihazlar büyük kolaylık sağlar. Belirli bir fonksiyonu yerine getirmek üzere bir araya getirilen bileşenler bir sistem oluştururlar. Standartlar genelde bileşenleri ve performanslarını belirlerler. Ancak sistemin çok iyi bileşenlerden oluşması sistemin performansının da iyi olacağı anlamına gelmez. Sistem performansı, kendisini oluşturan elemanların kaliteli olması yanında, bunların birbirleriyle uyumlu olmaları, doğru kurulmaları ve monte edilmeleri, sistemin doğru işletilmesi ve bu durumun zaman içerisinde de değişmemesi için nasıl kontrol edildiğine de bağlıdır. TAD faaliyetleri sadece tesisin çalışmaya başladığı aşamada değil daha sonra da (periyodik olarak tekrarlanması) sistemlerin doğru çalışması ve enerji verimliliği açısından önemlidir.

KAYNAKLAR

1. Heperkan, Prof.Dr. Hasan, "Temiz Oda Klima Sistemlerinde Devreye Alma, Dengeleme, IQ Ve OQ Testleri, lm ve Belgelendirme", 2007
2. VDI 6022 Part 3, "Hygienic Standards for Ventilation and Air-Conditioning Systems – Production Facilities and Business Enterprises", November 2002
3. Sağlık Sektöründe Uygulanan Klima Sistemlerinin Test, lm Ve Validasyon alışmaları, Heperkan,H., Tanyol, İ., Kurtulus,O., Olgun,O, Teskon 2007-İzmir.
4. ISO/SS-EN 14644-1, Cleanrooms and associated controlled environments - Part 1: Classification of airborne particulates (ISO 14644-1:1999).
5. The Commissioning Process, ASHRAE Guidelines D 2005
6. Heperkan, H. A., Bilge, M., FTK Sunumu, ISKAV Fonksiyon Test Kontrol Tanıtım Toplantısı, Pera Müzesi, İstanbul, 2 Kasım 2010



Parker Sporlan



Parker Sporlan



Parker Sporlan teknolojisini,

espa 'nın hizmet kalitesi ile birleştirdik.

espa soğutma elemanları pazarlama ltd.şti.

Ankara Mağaza
Dimas İşyerleri Sit.12.Sk.5.Blok 6/D Macunköy/ANKARA
Tel: 0312 397 37 10 (pbx) Fax: 0312 397 11 83
email: ankara@espasogutma.com.tr

İstanbul Mağaza
Dolapdere Caddesi No:56/1 Pangaltı / İSTANBUL
Tel: 0212 225 60 28 (pbx) Fax: 0212 225 61 12
email: istanbul@espasogutma.com.tr

www.espasogutma.com.tr

SOSİAD yönetim kurulu aralık ayı toplantısını Frigo'da yaptı



SOSİAD, üyelerin ziyaret edilmesi, dernekten beklentilerinin belirlenmesi ve Yönetim Kurulu çalışma sisteminin anlatılması amacıyla Yönetim Kurulu toplantılarının üye iş yerlerinde yapılması kararı doğrultusunda Yönetim Kurulu toplantılarını üye iş yerlerinde yapmaya devam ediyor. Aralık ayı toplantısı 24 Aralık 2012 Pazartesi günü Frigo ve Panel Sistem'in ev sahipliğinde gerçekleşti.

Toplantıdan önce yenilen öğle yemeğinde sektörün sorunları hakkında görüş alışverişinde bulunuldu. Daha sonra yapılan toplantıya SOSİAD Yönetim Kurulu üyeleri ile Levent Aydın ve Mehmet Gökçe katıldı. Toplantıda gündemdeki maddeler görüşülerek karara bağlandı.

Toplantının gerçekleşmesine katkıları ve misafirperverliği için Frigo ve Panel Sistem'e teşekkür ederiz.

Standart Pompa: "Enerjimiz doğadan yana..."

Toplumda enerji kültürü oluşturmak, verimlilik ve çevre bilincini geliştirmek amacıyla 32.ci Enerji Verimliliği Haftasında gerçekleşen 4.cü Ulusal Enerji Verimliliği Forumu Wow Convention Center'da yapıldı. 32.cü Enerji Verimliliği Haftası etkinlikleri çerçevesinde, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı tarafından organize edilen forum ve fuar; sektörün önde gelen isimleri bir araya gelerek çözüm önerilerini Enerji Verimliliği Forumunda tartıştılar.

Standart Pompa "Enerjimiz Doğadan Yana" diyerek, 4.cü Ulusal Enerji Forumu'nda yaşamın her alanında verimliliği destekleyen, bina sistemlerinde kullanılan ve bu amaca yönelik ürettiği ürünleri; SNL serisi, kuru rotorlu, motor üstü, frekans kontrollü pompalar ile özel tasarımı NMT serisi ıslak rotorlu, sirkülasyon pompalarını sektöre sundu.

Forum kapsamında Standart Pompa Ar-ge yöneticisi Hamdi Nadir Tural'ın "Değişken Devirli Sirkülasyon Pompalarında Enerji Verimliliği" konulu sunumu oldukça dikkat çekti. Bakan Taner Yıldız'ın Enerji Verimliliği Fuarı stand ziyaretleri sırasında Standart Pompa'yı "Türk Pompa Sektörü'nde yerli üretimde takdir gören firmalardan" olarak nitelendirdi.

Ayrıca Standart Pompa; Enerji Verimliliği Fuarı'ndaki standında, enerji ve doğanın önemine dikkat çekerek; "Sürdürülebilir Yaşam İçin Öncelik Enerji Verimliliği" anlayışı ile pompa üretimlerini sürekli geliştireceklerini bir kez daha ön plana çıkardılar.



 OLEFINI[®]
Split Klimalar



her mevsim
içiniz rahat, mekânınız ferah...

Duvar tipi, Duvar tipi DC İnverter, Kaset tip, Salon tipi,
Kanallı tip olup 9.000 Btu/h'ten 60.000 Btu/h'e kadar değişen
kapasite aralıklarında geniş ürün yelpazesine sahiptir.

Vaillant eğitim bölümü 2012 Yılı eğitim programını tamamladı

Vaillant Türkiye Eğitim Bölümü 2012 yılı boyunca, İstanbul, İzmit, İzmir, Adapazarı, Bursa ve Ankara gibi çeşitli illerde gerçekleştirdiği eğitimlerde pek çok farklı branşta yaklaşık 1.300 kişiye eğitim verdi.

Vaillant Eğitim Bölümü verdiği harici eğitimler kapsamında, Vaillant ailesine katılmış yeni bayilerin eğitimleri, Vaillant bayilerinin yeni ustaları için verilen montaj ve tesisat tekniği eğitimleri, sertifikası olan ustaların sertifikalarını uzatmak üzere yapılan eğitimler ve sertifika sınavları yapıldı. Ayrıca, yenilenebilir enerjilerle ilgili mevzuat, güneş enerjisi alanının temel kavramları, kolektörlerin montajı ve Vaillant ürünleri konularında eğitimler, ısı pompaları ve uygulamaları, duvar tipi kaskad sistemler ve uygulamaları, yer tipi kazanlar ve tesisat uygulamaları, aktif satış ve satış kapama teknikleri, finans eğitimleri, otomatik kontrol sistemleri eğitimleri, yoğunmalı cihaz ve sistemleri eğitimleri gibi birçok farklı konuda eğitimler verildi.

Üniversitelerden gelen talepleri de geri çevirmeyen Vaillant Eğitim Bölümü, Hacettepe Üniversitesi yüksek lisans öğrencilerine yenilenebilir enerjiler ve güneş enerjili sistemler konusunda eğitimler verdi.

Dâhili eğitimlerde ise özellikle servis alanında hizmet veren personelin eğitimleri gerçekleşti.

Eğitimler içeriğine göre, 2 gün ile 25 gün arasında değişen sürelerde, çeşitli periyotlarla tekrarlandı.



Vaillant Türkiye Genel Müdürü Levent Taşkın, konuyla ilgili olarak şunları belirtti: "Vaillant 20 yıldır Türkiye'de satış ve satış sonrası hizmetlerini maksimum müşteri memnuniyeti hedefiyle yürütüyor. Gerek teknolojik gelişmeler, gerekse sektörün dinamik ve değişken yapısı sürekli eğitimleri gerekli kılıyor. Bünyemizdeki uzmanlar tarafından içeriği oluşturulan bu eğitimler sayesinde, Türkiye'nin her noktasında yüksek kalite standartımızı sağlayabiliyoruz. Eğitim bölümü olarak gelecek yıl için planlamalarımızı şimdiden oluşturduk."

DemirDöküm'den mesleki eğitime destek



Isıtma soğutma sektörünün lider markası DemirDöküm, 9 Kasım Cuma günü Alaplı Zonguldak Meslek Lisesi öğrencilerini ağırladı.

DemirDöküm Bozüyük Tesisleri'nde ağırlanan 50 öğrenci, DemirDöküm'ün faaliyetleri konusunda bilgilendirildi. Ayrıca kombi, klima, panel radyatör, su ısıtıcıları gibi ana ürün grupları hakkında da öğrencilere teorik bilgiler verildi.

Bilgilendirmenin ardından, tesisi gezen öğrenciler, kombi, panel radyatör, su ısıtıcıları ve solar fabrikalarını görme imkanı buldular. Böylece teorik olarak bilgi edindikleri ürünler ve üretim süreçlerini yakından görme şansı buldular.

Testo, seminerlerine devam ediyor

Adana, Bursa ve İstanbul'un ardından Kasım ayında Trabzon ve Gaziantep'te, son olarak da Aralık ayında Konya'da düzenlenen "Enerji verimliliğinde ölçümleme ve kullanılan ölçüm cihazları" başlıklı seminer ile Testo, söz konusu bölgelerdeki ilgili firmalarla biraraya geldi.

Makine Mühendisleri Odası'nın iş birliği ile düzenlenen bu seminerlerde;

- Endüstriyel ve ısınma amaçlı her türlü yakma sistemlerinde yanma verimi analizi ve baca gazı emisyon kontrolü,
- Termografi; termal kamera ile izolasyon, ısıtma sistemleri ve tesisatların kontrolü, mekanik ve elektriksel sistemler için kestirimci / önleyici bakım uygulamaları,
- İklimlendirme / Soğutma alanında kullanılan ölçüm teknikleri ve U değeri ölçümü konularında bilgi verilmiştir.





OLEFINI®
Hava Perdeleri



konfor dünyasına açılan perde

70-80-100-110-120-133-160 mm fan çapları ve 80 cm'den 200 cm'ye
her 20 cm'de bir değişen ölçüleri ile her türlü kapıda güvenle
kullanabileceğiniz performanslı cihazlardır.



özfrigoteknik
SOĞUTMA SANAYİ ve TİC. LTD. ŞTİ.

Türkiye Müessili
www.ozfrigoteknik.com

Merkez

Tarlabası Bulvarı No:52
Taksim / İSTANBUL
Tel: 0212 297 22 22 Pbx
Fax: 0212 297 97 02
e-mail: info@ozfrigoteknik.com

Antalya Bölge Md.

Dr. Burhanettin Onat Cad.
Zerdalılık Mah. 72/10 ANTALYA
Tel: 0242 311 20 68
Fax: 0242 311 20 63
e-mail: antalya@ozfrigoteknik.com



kısa kısa

Alper Dalkılıç 4Deserts'de finale koştu!



Dünyada 4 çöl maratonunu bir yıl içinde koşan ilk Türk olma hedefini başarı ile yerine getiren Alper Dalkılıç, KlimaPlus-Mitsubishi Electric Klima Sistemleri sponsorluğunda Grand Slam'a adını yazdırdı!

Dünya'nın 4 ayrı kıtasında gerçekleşen, bir hafta süren ve 250 km mesafe koşulan 4 ayrı ultra maratonuna katılan Alper Dalkılıç, KlimaPlus-Mitsubishi Electric Klima Sistemleri sponsorluğunda Atakama, Gobi, Sahra ve Antarktika çöl maratonlarını başarı ile tamamlayarak; 4 çöl maratonunun aynı takvim yılı içinde bitirilmesi ile kazanılan ve bugüne kadar dünyada sadece 29 kişinin sahip olduğu, Grand Slam ünvanını alan ilk Türk oldu.

4 kıtada 4 ultra çöl maratonu (4Deserts) bu yıl sırasıyla Atakama Çölü, Gobi Çölü ve Sahara Çölü ultra maratonları ve Antarktika maratonu (22Kasım-3Aralık) ile gerçekleşti. Antark-



tika' ya 27 ülkeden 49 sporcu katıldı. KlimaPlus-Mitsubishi Electric sponsorluğunda zorlu çöl maratonlarına katılan Alper Dalkılıç, bir yıl içinde 4 çöl maratonunu başarı ile tamamlayarak bir ilki gerçekleştirdi.

Her biri 250 km uzunluğunda, 7 gün ve 6 etaptan oluşan çöl maratonlarını sırtındaki tek bir çanta ile, zor ve bir o kadar da keyifli bir macera ile sonlandıran Dalkılıç, "Çöllerde koşalım ama çöllerde yaşamayalım" sloganı ile de TEMA'nın Meşeler Yuva Arıyor Projesi'ne dikkat çekti.

2012 Çöl Maraton Takvimi:

- 1) ATAKAMA ÇÖLÜ ULTRA MARATONU: 3-10 MART 2012
- 2) GOBİ ÇÖLÜ ULTRA MARATONU: 10-16 HAZİRAN 2012
- 3) SAHRA ÇÖL MARATONU: 28 EKİM-3 KASIM 2012
- 4) SON ÇÖL: ANTARKTİKA: 22 KASIM- 3 ARALIK 2012

KlimaPlus-Mitsubishi Electric sponsorluğu...

Her sporcunun hayallerine ulaşması, onları yaşaması ve görünür kılması için sponsor, destekçi firmaların öneminin çok büyük olduğunu belirten Alper Dalkılıç "Hayallerim vardı, hayallerimin peşinde koşarak hayallerimle yaşamaya başladım ve onlarla beraber koşarak yeni hayallere uzandım. Elbette KlimaPlus-Mitsubishi Electric'in desteğiyle oldu" diyerek, sponsoruna teşekkürlerini sundu.



EC teknolojisi ile beklentilerinizi aşın !



ErP2015
EXCEEDS THE NORM

İklimlendirme ve havalandırma sektörü bazlı olarak üretilen radyal fanlarımızı gün geçtikçe daha ince, verimli ve performanslı hale getiriyoruz. Bu ürün grubumuza ait son yenilik 12 kW giriş gücüne sahip EC motoru üretme başarımıza bağlı olarak ortaya çıkan EC plug fanlarımız oldu. Bu sayede ortaya çıkan kapasite ise 1000 Pa'da - 25000 m³/h olmaktadır.

400 - 900 mm çaplar arasında dikey ve yatay montaj şansı sağlayan; Greentech EC motora sahip olan fanlarımız, akıllı aerodinamik yapısı ile kompakt bir sistem çözümü sunmaktadır. Ürünlerimiz bu sayede kullanıcılara yer ve montaj alanı kazandırdığı gibi, tak-çalıştır ürün yapısı ile her türlü karmaşayı önlemektedir. Dolayısıyla, büyüklükten bahsedildiğinde akla gelen tek şey, bu fanların performansı olacaktır.

EC teknolojisine sahip iklimlendirme ve havalandırma sistemleri ile ilgili daha fazla bilgi için www.ebmpapst.com.tr



akantel

10007 Sk. No.6 A.O.S.B. Çiğli - İZMİR

Tel.: 0232 328 20 90 (Pbx) Fax : 0232 328 02 70 e-posta : akantel@akantel.com.tr / satis@akantel.com.tr

Partner of

ebmpapst

Dünya'nın 6., Türkiye'nin en yüksek barajını AFS ekipmanları havalandırıyor

Dünyanın 6., Türkiye'nin ise en yüksek barajı olan Deriner Barajı'nda AFS havalandırma ekipmanları kullanıldı.

12.12.2012 tarihinde Başbakan Recep Tayip Erdoğan tarafından açılışı gerçekleştirilen ve 1 milyar 400 milyon dolara mal olan, 250 metre yüksekliğindeki Deriner Barajının havalandırma sistemlerinde AFS'nin ürettiği flexible hava kanalları ile yine AFS'nin distribütörlüğünü yaptığı ve dünyanın önde gelen fan üreticisi Soler and Palau'nun ürettiği fanlar kullanıldı. Yüzlerce ürünü kapsayan havalandırma ekipmanları içinde alüminyum ve PVC flexible hava kanalları, 400 derece sıcaklığa dayanıklı duman tahliye fanları, yuvarlak kanal tipi aksiyal fanlar, duvar tipi aksiyal fanlar ve exproof fanlar bulunuyor.

AFS'nin böylesi prestijli ve kapsamlı projelerde her zaman tercih edilen ilk firma olduğunu söyleyen AFS Genel Koordinatörü Zahid Poyraz, "Çünkü AFS'nin 20 yılı aşkın deneyimi ve sahip olduğu bilgi birikimi var. Bunların yanı sıra kalite odaklı, yenilikçi bir firma olması ve en önemlisi de Avrupa'nın ve Türkiye'nin havalandırma alanında gerek kapasitesi gerekse tesisleri açısından en büyük firması olması en önemli etkenlerdir. AFS, dünyada ve Türkiye'de yer aldığı her projede 'doğru ürünü doğru sistemle buluşturma' düsturunu uygulamış ve



sektörde güvenilir bir partner olmuştur. Bundan böyle de tüm enerjimiz ile en kaliteli, en doğru ve en güvenli sistemlerin temini için çalışmaya devam edeceğiz" diye konuştu.

Öte yandan yine aynı gün açılışı yapılan ve Sinop'ta inşa edilen Boyabat Barajı'nın havalandırma sistemlerinde kullanılan ekipmanlar da AFS tarafından temin edildi.

Baymak bayilerine araç teslimleri devam ediyor



Isıtma ve soğutma sektörünün lider markası Baymak, 2012 de gerçekleştirdiği kampanya kapsamında otomobil almaya hak kazanan bayilerinin araç teslimlerine 3. grup ile devam ediyor...

Baymak A.Ş., bayileri için düzenlemiş olduğu kampanya kapsamında anahtar teslimlerini gerçekleştirmeye devam ediyor. Yılsonu öncesi belirlenen yıllık satış hedeflerine ulaşan

yetkili bayiler, Baymak Genel Müdürü Ender Çolak eşliğinde düzenlenen anahtar teslim töreninde son model otomobillerine kavuştu.

Baymak Genel Müdürü Ender Çolak araç teslimleri sırasında: "Sektöründe lider kuruluş Baymak, her yıl başarı grafiğini siz değerli bayileri ile birlikte üst seviyelere çıkarmayı sürdürürken, bu başarıda pay sahibi olan bayilerini de unutmuyor. Hedefini gerçekleştirmiş bayilerimizi bekletmeden otomobillerine kavuşturmanın gururunu ve mutluluğunu yaşıyoruz. Baymak olarak, 2013 yılı içerisinde de cazip kampanyalar ile bayilerimize destek olmaya devam edeceğiz. 2013 yılının başarılı geçmesini dilerim." diyerek otomobil almaya hak kazanan bayilerin hem yeni yılını kutladı hem de anahtarlarını teslim etti.

Ender Çolak, Tata Vista 1.4 MPFI Aura (benzinli), Tata Vista 1.3 CRDI Aura (dizel), Renault Symbol Authentique 1.2 (benzinli), Dacia Logan MCV -5 Kişilik (dizel) otomobillerini teslim alan bayilerini başarılı çalışmalarından ötürü kutlarken, Türkiye'nin tüm bölgelerinde faaliyet gösteren bayilerin başarılı çalışmalarını da ödüllendirmeye devam edeceklerini vurguladı.

Baymak ürünlerinde yıllık satış hedeflerini tamamlayan bayilere anahtar teslimlerine başlanmış olup, satış hedefini gerçekleştirerek otomobil almaya hak kazanan bayilere zaman kaybetmeden otomobilleri teslim ediliyor. Böylece hem düzenlenen kampanya hem de teslim prosedürlerinin cazipliği Baymak Bayilerine avantaj sağlamaya devam ediyor.



ÇUKUROVA ISI SİSTEMLERİ



**ENDÜSTRİYEL ALAN
ISITMA SİSTEMLERİ**



**PROSES YAKMA
SİSTEMLERİ**



**KAFE, RESTORAN
ISITMA SİSTEMLERİ**



**STADYUM
ISITMA SİSTEMLERİ**



Gebze Plastikçiler Organize Sanayi Bölgesi, Atatürk Bulvarı, No: 28 41400 Gebze - Kocaeli / TÜRKİYE

Tel: +90 262 751 33 66 Fax: +90 262 751 33 88

e-mail: info@cukurovaisi.com • www.cukurovaisi.com • www.goldsun.com.tr

Arçelik A.Ş. Doha'da gerçekleştirilen Dünya İklim Zirvesi'nde Türkiye'yi temsil etti

Arçelik A.Ş., 'Dünyaya Saygılı, Dünyada Saygın' vizyonunu doğrultusunda, Türkiye'de ve uluslararası platformda iş dünyası tarafından yürütülen, iklim değişikliği etkilerinin azaltılmasına yönelik projelere destek vermeye devam ediyor. Koç Holding A.Ş. Dayanıklı Tüketim Grubu Başkanı ve Arçelik A.Ş. Genel Müdürü Levent Çakıroğlu, İklim Değişikliği Liderler Grubu Dönem Sözcüsü olarak Doha'da gerçekleştirilen Dünya İklim Zirvesi'nde Türkiye'yi temsil etti.

Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi 18. Taraflar Konferansı (COP18) ve Kyoto Protokolü Taraf Ülkeler Toplantısı (CMP8) Katar'ın başkenti Doha'da düzenlendi. Resmi iklim müzakereleri paralelinde organize edilen Doha Dünya İklim Zirvesi de, etkinlik kapsamında gerçekleştirildi.

Bu yıl üçüncüsü düzenlenen zirvede, Koç Holding A.Ş. Dayanıklı Tüketim Grubu Başkanı ve Arçelik A.Ş. Genel Müdürü Levent Çakıroğlu, İklim Değişikliği Liderler Grubu Dönem Sözcüsü olarak Türkiye'yi temsil etti.

Çakıroğlu, BM İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi Genel Sekreteri Christiana Figueres ve Avrupa Birliği İklimden Sorumlu Bakanı Connie Heidegard'ın da konuşmacı olduğu "Kaynak Verimliliği" (Resource Efficiency: Creating More with Less) başlıklı panelde iş dünyasından tek temsilci olarak yer aldı. Kaynak



verimliliği ile iklim dostu ve yeşil kalkınma için özel sektörün rolü ve liderliğinin tartışıldığı panelde Çakıroğlu, karbon salınımının azaltılması ve kaynak verimliliğinin artırılması konusunda yaptıkları öncü çalışmalar ile bu alandaki katkılarını aktardı.

Tunç Korun "yeşil binalarda enerji verimliliği" konusuna dikkat çekti



BEST'12 Fuarı kapsamında "Çevreci Binalar ve Sertifikasyonlar" panelinde bir sunum gerçekleştiren Form Şirketler Grubu Yürütme Kurulu Başkanı ve CEDBİK Derneği Yönetim Kurulu Üyesi Tunç Korun, yeşil binalarda enerji verimliliğinin önemine dikkat çekerek, firma olarak gerçekleştirdikleri ısı pompası ve fotovoltaik uygulamalarla ilgili örnekler verdi.

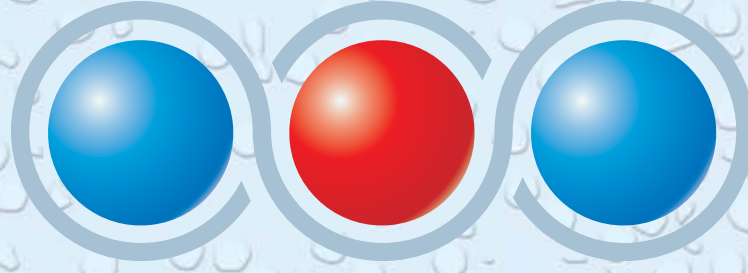
8-11 Kasım tarihleri arasında Lütfü Kırdar Fuar ve Kongre Merkezi'nde gerçekleşen BEST'12 Fuarı "Çevreci Binalar ve Sertifikasyonlar" panelindeki sunumunda Tunç Korun; "Yeşil bir binanın ana hedeflerinden biri daha az enerji tüketmektir. Özellikle yüksek enerji verimliliğine sahip su kaynaklı ısı pompaları başta AVM'ler olmak üzere oteller gibi büyük hacimli ticari binalarda tercih ediliyor. Son 10 yılda yeni yapılan AVM'lerin yaklaşık %70'i sistem olarak ısı pompasını tercih etti" dedi. Fotovoltaik (güneşten elektrik elde etme) konusunda ise uzun zamandır beklenen 500

kW altı ve 500 kW üstü enerji üretimi kanun taslaklarının çıktığını da belirten Tunç Korun, "2013 yılına girerken 1 kW'lık anahtar teslim fotovoltaik sistem kurulumunun fiyatı paket olarak 1,500 Euro'lar seviyesine gelmiş vaziyette. Bu rakamlar hem küçük hem de büyük yatırımcılara çok daha makul geliyor. Özellikle son 5 yılda elektrik fiyatlarındaki ciddi artışlar da fotovoltaik sistemlere olan ilgiyi arttırdı" dedi.

Konuşmasında "Binalarda Enerji Performansı" ile ilgili kanuna da değinen Form Şirketler Grubu Yürütme Kurulu Başkanı Tunç Korun, Bayındırlık ve İskan Bakanlığı'nın 2008 yılında çıkardığı "Binalarda Enerji Performansı" yönetmeliğinin madde 22 (Değişik:RG-1/4/2010-27539) 'ye göre yeni yapılan ve 20 bin m² üstünde olan binalarda, ısıtma, soğutma, havalandırma, sıhhi sıcak su, elektrik ve aydınlatma enerjisi ihtiyaçlarının tamamen veya kısmen karşılanması amacıyla binanın toplam maliyetinin en az %10'una denk gelecek kadar yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımı, hava, toprak veya su kaynaklı ısı pompası, kojenerasyon ve mikrokojenerasyon gibi sistem çözümleri kullanımının zorunlu olduğunu söyledi. Bu yönetmeliğin birçok kişi tarafından bilinmediğini ifade eden Tunç Korun, 20 bin m² üstünde olan tüm binaların ısıtma-soğutma sistemleri için enerji verimliliği yüksek olan ısı pompası uygulamalarının iyi bir seçenek olarak değerlendirilebileceğini ifade etti.

Bina elektronik sistem teknolojileri alanında birbirini tamamlayan tüm sektörleri aynı çatı altında buluşturan BEST'12 Fuarı, 4 gün boyunca 7 bin 516 profesyonel tarafından ziyaret edildi.

www.pawex.net



PaWex

Pompa • Vana • Su Arıtma Sistemleri
Boru ve Bağlantı Elemanları Fuarı

2-5 MAYIS 2013

İstanbul Fuar Merkezi / 9-10. Salon



Deutsche Messe

Worldwide

Hannover-Messe

Sodeks Fuarcılık A.Ş.

Tel : +90 212 290 33 33

Fax : +90 212 290 33 31

e-mail : info@sodex.com.tr

8 POMPA-VANA
KONGRESİ
2 - 4 MAYIS 2013
İSTANBUL FUAR MERKEZİ

Destekleyen



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

Mekanik proje tasarımcıları Bosch Termoteknik ile Güney Kore'de

LG Klima Sistemleri Türkiye distribütörü Bosch Termoteknik Isıtma ve Klima Tic. A.Ş., 20 proje tasarımcısının katılımıyla şirketin Güney Kore'deki Ar-Ge Kampüsü'ne bir çalışma gezisi düzenledi. Bosch Termoteknik tarafından, distribütörlüğünü üstlendiği LG Klima Sistemleri'nin Güney Kore'deki Ar-Ge kampüsüne düzenlenen inceleme gezisine, proje tasarımcıları ve firma yetkililerinden oluşan 20 kişilik bir grup katıldı. Bosch Termoteknik'ten Ekin Tezeren ve Kemal Gökay ile LG Electronics Türkiye'den Tolga Büyükçolak'ın eşlik ettiği gezide, LG Seocho Ar-Ge Kampüsü ziyaret edilirken, binanın mekanik tesisatıyla ilgili detaylı bilgiler alındı. Soğutma kuleleri ve kazanlarla desteklenen sulu VRF sistemlerinin ortak hacimleri ve ofisleri Heat-Recovery özelliğiyle iklimlendirmesi yerinde incelendi. Geziye katılan proje tasarımcıları Changwon'u da ziyaret ederek, LG'nin kompresör, kondenser dahil tüm üretimini kendisinin yaptığı VRF üretim hatlarını gezme fırsatı buldular. Fabrika mühendisleri tarafından düzenlenen LG VRF sistemlerin teknik detaylarının anlatıldığı bir eğitime de katılan ziyaretçiler, eğitim sonrasında LG'nin tüm klima çözümlerinin



örnek uygulama alanlarında sergilendiği showroom'u ve fabrika lojmanlarındaki hava soğutmalı VRF cihazlarını da yakından inceleme şansı yakaladılar. Ayrıca LG Heat-Pump VRF sistemlerin tercih edildiği bir konut projesini de gören ziyaretçiler, gezi sırasında kısa bir şehir turu yaparak, Busan'daki Birleşmiş Milletler Kore Anıtsal mezarlığını da ziyaret ettiler.

DemirDöküm tedarikçilerini bozüyük'te ağırladı



'Tedarikçiler Kalite Günü' DemirDöküm markası için farklı iş kollarında ürün ve hizmet sağlayan, 40'a yakın tedarikçi firmanın yetkililerinin katılımıyla 14 Kasım 2012 tarihinde Bozüyük Grand Çalı Hotel'de gerçekleşti. Vaillant Group'un ve DemirDöküm'ün kalite standart ve iş anlayışının tedarikçilerle paylaşılması ve karşılıklı iletişimin sağlanması amacıyla düzenlenen toplantıya

Vaillant Group Tedarikçi Kalite Müdürü Karsten Wetekam ve DemirDöküm Kalite Müdürü Müge Kurtoğlu katıldı. Sabah başlayan toplantının açılış konuşmasını yapan DemirDöküm Kalite Müdürü Müge Kurtoğlu, Vaillant Group'un kalite anlayışı, kalite vizyon ve misyon ile kalite hedefleri hakkında kısa bir bilgilendirme yaptı. Ardından Vaillant Group Tedarikçi Kalite Müdürü Karsten Wetekam, tedarikçi Kalite metotları hakkında bir sunuş yaptı ve katılımcılardan gelen soruları yanıtladı. Toplantıda ayrıca Shipping Audit Mühendisi Bilgen Kaya tarafından 8D raporları hakkında, Giriş Kalite Veri Giriş ve Kontrol Uzmanı Burcu Demir tarafından Part Approval (Numune onay) süreci hakkında ve Giriş Kalite Mühendisi Eren Duru tarafından WBU (Hata bildirim formu) hakkında eğitim verildi. Birlikte yenilen öğle yemeğinin ardından fabrikayı ziyaret ederek Kalite Laboratuvarlarını yakından görme fırsatı bulan davetliler fabrikanın çalışma yöntemleri hakkında bilgi aldılar. DemirDöküm, bu günün anısına, ülkemizin saygın ve önemli doğa koruma kuruluşu olan TEMA Vakfı'na da tedarikçileri adına 5'er fidan bağışta bulundu.

E.C.A. bayileri Paris'te bir araya geldi

E.C.A., her yıl düzenlediği bayi seyahatleri için 2012'de lokasyon olarak Paris'i belirledi. 8 gruba ayrılan toplam 400 E.C.A. bayi yetkilisi, 4 gün 3 gece tarihin ve estetiğin şehri Paris'in tadını çıkardı. E.C.A., her yıl yurt içi ve yurt dışında birçok bölgeye düzenlediği bayi seyahatleri için 2012'de Paris'i seçti. Türkiye'nin dört bir yanındaki bayiler ile E.C.A. Emas görevlilerinin katılımıyla gerçekleşen E.C.A Paris Gezileri'ne, 8 grup halinde toplam 400 kişi katıldı. Paris şehir merkezinde bulunan Crown Plaza'da 4 gün 3 gece konaklayan E.C.A. bayileri, her gün şehrin farklı bir bölgesinde şehir turu yaparken, şehrin en ünlü restoranlarında, Fransız mutfağından örnekler tattı. E.C.A. Paris Gezileri, birinci grubun 2-5 Kasım tarihleri arasında gerçekleştirdiği seyahat ile başlarken, son grubun 15-18 Aralık tarihleri arası seyahat etmesi ile son buldu. Tur boyunca Ressamlar Tepesi, Eiffel Kulesi ile Disneyland ve Walt Disney Paris Stüdyoları'nı ziyaret eden E.C.A. bayileri, Cremailler Restaurant, Hipopotamus Restaurant, Pizza Pino Restaurant,



Chez Clement Restaurant ve La Defense Bistro gibi Paris'in en gözde restoran ve bistrolarında Fransız mutfağının lezzetli yemeklerinin tadını çıkardı. E.C.A. bayi gezileri, 2013 yılında da farklı şehir ve bölgelerde devam edecek.

Konu yenilikçi olmaksa COPA INNOVA PANEL RADYATÖRLER

Ortamlarınıza
estetik bir
görüntü katacak
yenilikçi tasarım

Oval ve damla
şeklindeki
ızgara formu sayesinde
Panel içerisinde ısınan
hava ortama daha kolay
çıkmakta ve
performans artışı
getirmektedir

20
YILLIK
TECRÜBE

SEN, BEN VE SICAKLIĞIN

COPA INNOVA PANEL RADYATÖR

COPA PREMIX KOMBİ

- Kombi
- Panel Radyatör
- Havlu Radyatör
- Dekoratif Radyatör

FERROLI, PlastEurasia İstanbul 2012 Fuarı'nda hem yeni ürünleri hem de karikatür kitabı ile ilgi odağı oldu!



Ferroli, PlastEurasia İstanbul 2012 Fuarı'nda RGA, RXA ve RMA Chiller ürün grubunu tanıttı

Tüketici ihtiyaçları doğrultusunda ürün gamını son teknolojiye sahip ürünlerle sürekli yenileyen Ferroli 29 Kasım – 2 Aralık 2012 tarihleri arasında düzenlenen, 22. Uluslararası İstanbul Plastik Endüstrisi Fuarı'na katıldı. Endüstriyel grupta geniş bir ürün yelpazesine sahip olan Ferroli, PlastEurasia İstanbul 2012'de sergilediği ileri teknolojiye sahip ürünleri ile sektör uzmanlarından tam not aldı. Fuarda, özellikle plastik sektörünün proses soğutmasında kullanılan ürün grubunu tanıtan Ferroli, sergilediği paslanmaz çelik dış yüzeyi, donma koruma güvenlik sistemi ve dış hava sıcaklığına göre

ventilasyon sistemini ayarlayabilen RGA Chiller su soğutma ürünü ile sessiz çalışma özelliğine sahip, kablolu kumanda kontrollü RXA ve RMA Chiller ürün gruplarına ziyaretçiler yoğun ilgi gösterdi.

Ferroli'nin fuarda ücretsiz dağıttığı Eskimolar Türk Olsaydı Karikatür kitabı ile ziyaretçiler Türk Eskimoların eğlenceli dünyasına ortak oldular

Enerji verimliliği konusunda tüketiciyi bilgilendirme çalışmalarını uzun yıllardır sürdüren ve bu amaçla daha önce Kombi Hakkında 50 Soru – Cevap ve Enerji Verimliliği Hakkında 20 Soru – Cevap kitapçıklarını yayınlayan Ferroli, Eskimolar Türk Olsaydı projesiyle, doğru ısınma ve enerji verimliliği gibi konularında tüketiciyi bilgilendirme misyonunu bu sene mizah ve karikatürle birleştirdi. Proje kapsamında Penguen Dergisi Çizeri Serkan Altunışne ile anlaşılan Ferroli, yayınladığı Eskimolar Türk Olsaydı karikatür kitabında, Alaska soğukunda, kendine özgü komik yaratıcılıklarıyla ısınmaya çalışan bir Türk Eskimo Dünyası'nı anlatılıyor. Eskimolar Türk Olsaydı projesinden doğan, enerji kahramanı iki Türk ailesi Kombililer ve Donbililer'in de birbirinden komik hikayeleriyle yer aldığı kitapta aynı zamanda doğru ve tasarruflu ısınma mesajlarını içeren esprili maniler de yer alıyor. Ferroli standından ücretsiz olarak dağıtılan Eskimolar Türk Olsaydı karikatür kitabına yoğun ilgi gösteren ziyaretçiler, Türk Eskimoların birbirinden komik hikayeleriyle neşeli dakikalar geçirdiler.

Gelişim Teknik A.Ş Jeotermal Enerji ve Teknoloji Ekipmanları Fuarı'nda jeotermal boru hatlarında kullanılan patentli aquatherm boru sistemini tanıttı

İnşaat sektörüne 1987 yılında katılan Gelişim Teknik A.Ş her geçen gün ürün kalitesi ve ürün yelpazesini geliştirerek kendine sağlam bir yer edindi. Orjinallik , enerji tasarrufu , geliştirme kalitesi, benzersiz dizayn, teknolojik seviye, yenilikçi ürün ve en önemlisi çevre dostu ve sağlamlık gibi muhteşem kriterleri taşıyan aquatherm Jeotermal Enerji ve Teknoloji Ekipmanları Fuarı'nda da büyük ilgi gördü.

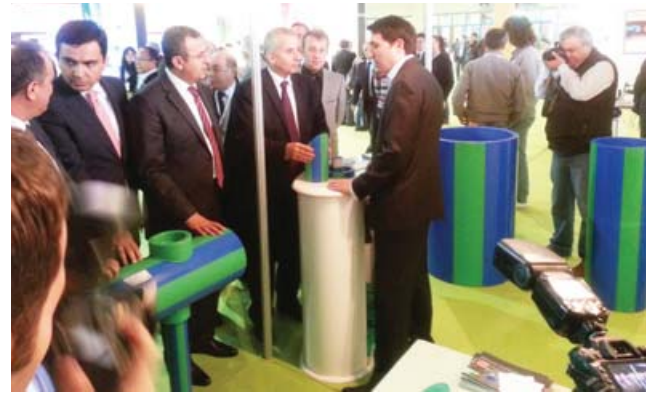
Özellikle soğutma hatlarında kullanılan metal boruların terleme neticesinde dış ve diğer sebeplerle de iç korozyona maruz kaldıklarını biliyoruz. Yine ısıtma hatlarında da benzeri korozyon sorunlarının yaşandığına tanıyoruz. aquatherm %100 korozyona dayanıklı fusiolen hammaddesinden üretilmektedir ve ısıtma-soğutma sisteminin ömrünü artırmaktadır.

aquatherm'in karışım teknolojisi :

aquatherm Jeotermal Boru, aquatherm GmbH 'in yaklaşık 15 yıl önce geliştirdiği özel bir teknikle fusiolen hammaddesine karıştırılan cam elyaf liflerinden üretilmektedir.

aquatherm'in jeotermal tesislerde ve hatlarda tercih edilme sebepleri :

- Patentli Fusiolen PP-R'den mamuldür.
- 20 mm-630 mm arasında üretimi mevcuttur.
- Siyah çelik boruya ve CTP boruya alternatif olarak kullanılır.



- Sürtünme kayıpları çok düşüktür.
- Pompa performansını artırır.
- Kesinlikle korozyona uğramaz.
- Antipas boya kullanılmasına gerek yoktur.
- Metal deaktivatörlüdür.
- Uzama kat sayısı çok düşüktür. (0,035 mm/mK)
- Sıcaklık dayanımı -20 °C ile 90 °C aralığındadır.
- Isı kaybı çok düşüktür. (0,15 W/mK)
- Metal sistemlere göre izolasyon ve işçilik maliyeti azdır.
- Enerji maliyetlerinde tasarruf sağlar.



systemair

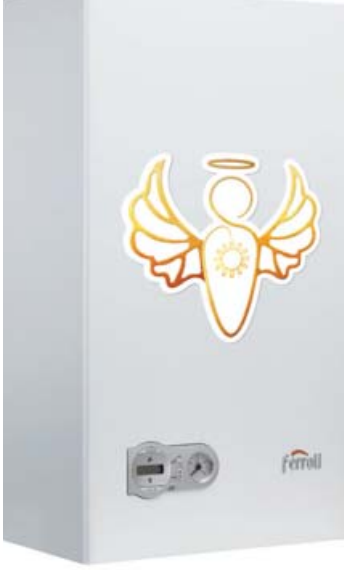


BİRLİKTEN KUVVET DOĞDU!

İklimlendirmede dünya büyüğü İsveçli Systemair, Türkiye klima santralleri sektör lideri HSK ile birleşti.
Güçlerini birleştiren iki firma, Systemair HSK markasıyla daha da güçlenecek!

Merkez Fabrika (0212) 623 22 10 • Fabrika 2 (0212) 771 13 02 • İzmir Fabrika (0232) 853 88 08
İstanbul Bölge Müdürlüğü (0212) 356 40 60 • Ankara Bölge Müdürlüğü (0312) 472 50 01 • Adana Bölge Müdürlüğü (0322) 458 35 25
www.systemairhsk.com.tr

Ferrolı Melekleri hem yeni yıl dileklerine ortak oluyor, hem de kombileri süslüyor



Ferrolı'nın Facebook sayfası üzerinden başlattığı "Ferrolı Yeni Yıl Meleği" uygulaması, yeni yılla yenilenen tüm dilekleri sahiplerine ulaştıracak. 11 Ocak'a kadar uygulamaya katılanların melekleri hem evlerini hem de kombilerini koruyacak... Isıtma ve soğutma sektörünün yenilikçi firmalarından Ferrolı, Facebook ve Twitter sosyal ağlarında hayata geçirdiği etkinliklerle sektörde fark yaratmaya devam ediyor. Yeni yıldan beklentileri sembolleştirecek olan "Ferrolı Yeni Yıl Meleği" uygulamasında Facebook kullanıcıları, Sevgi Meleği, Güç Meleği, Şifa Meleği ve Bereket Meleği'nden birini seçebilecek.

Kendisi için meleğini seçenler, 2013 dileklerini arkadaşlarına da melekler aracılığıyla yollayabilecek. Ferrolı, uygulamaya katılan herkese seçtiği melek stickerını hediye edecek. Yeni yıl dileklerini meleklerle emanet etmek isteyenler Ferrolı Yeni Yıl Meleği uygulamasına <https://www.facebook.com/Ferroliturkiye/> den ulaşabilirler.

FERROLİ Yeni Yıl Melekleri

Sevgi Meleği Kalbin sevgiyle dolsun!

Sevgi Meleği, kalbindeki sevgiyi temsil eder. Tüm yıl mutlulukla gülümsemen için hep yanında olur ve sevdiğin herkesle paylaşman için sana bir sürü sevgi getirir. Unutma; sevgi, en güçlü bağıdır.

Güç Meleği Gücünün farkına var!

Güç Meleği, içindeki gücü temsil eder ve parlayan yıldızıyla yolunu aydınlatır. Hayalini kurduğun her şeyi gerçeğe dönüştürebilesin diye yıl boyunca seninle olur. Unutma; güç seninle, başarı kaçınılmazdır.

Bereket Meleği Evin bereketle dolsun!

Bereket Meleği, bolluğu ve bereketi temsil eder. Her gününü en verimli şekilde ve bolluk içinde geçirebilmen için yıl boyunca senin yanında olur. Yüzünün huzurlu gülmesini ve hayatındaki güzelliklerin artmasını sağlar.

Şifa Meleği Sağlıkla gülümse!

Şifa Meleği, sağlığı ve zindeliği temsil eder. Yıl boyunca, her gününü bir öncekinden sağlıklı ve zinde geçirmen için senin yanında olur. Seni hastalıklardan uzak tutar ve şifa getirir. Unutma; sağlığın varsa, her şeyin var demektir.

Form Bowling Turnuvası 2012 yapıldı



Form Şirketler Grubu, bu yıl ikincisini gerçekleştirdiği kurum içi bowling turnuvasında yeni yıl öncesi stres attı. 29 Kasım Perşembe günü Cosmic Bowling Korukent Tesisleri'nde gerçekleştirilen Form Şirketler Grubu Bowling Turnuvası'nda 55 şirket çalışanından kurulmuş 11 takım yarıştı. Turnuvada birinciliği Mehtap Sartık, Hakan Yankaş, Atilla Çelik, Ayhan Keskin ve Mehmet Korkmaz'dan oluşan "Form Family" takımı kazandı. Turnuvada erkeklerde 299 puanla Ayhan Keskin en yüksek skoru gerçekleştiren oyuncu olurken; bayanlarda ise Arzu Demirel 229 puanla en yüksek skora sahip oyuncu oldu. Çalışanların iş streslerini üzerlerinden atmalarını ve grup içindeki farklı şirket ve departmanlarda görev yapan personelin kaynaşmasını amaçlayan Form Şirketler Grubu Bowling Turnuvası'nda kazanan takım oyuncularına ödülleri, Form Şirketler Grubu Operasyon Koordinatörü Özden Korun tarafından verildi.

TERMO vanalar Valve World Expo'da ilgi ile karşılandı

Gedik Döküm ve Vana 27-29 Kasım 2012 tarihlerinde Almanya'nın Duesseldorf şehrinde düzenlenen Valve World Expo Fuarı'na katıldı. 50 ülkeden katılımcıların yer aldığı fuarda Çin ve Hint firmalarının çokluğu dikkat çekti. 10.300 kişinin ziyaret ettiği fuar esnasında 60'a yakın seminer ve workshop düzenlendi. 15.700 metrekarelik bir alanda düzenlenen fuarda Gedik standını ziyaret edenler arasında dünyanın çeşitli ülkelerinden önemli şirketler de mevcuttu. Türkiye'de üretime yönelik yoğun ilginin gözlemlendiği fuarda sergilenen TERMO'nun API 6D normuna uygun sertifikalı vanaları özellikle Orta Doğu ülkelerinden gelen ziyaretçilerin ilgisini çekti. Standta ayrıca %100 yerli kelebek vanalar, gemi sanayisi için üretilen bronz vanalar, üç eksenli kelebek vana, hassas ve kum döküm parçaları ile GeKa kaynak sarf malzemeleri sergilendi.

Gedik Döküm ve Vana'nın yeni iş bağlantıları kurduğu fuar oldukça başarılı geçti. Bir sonraki Valve World Expo Fuarı 2-4 Aralık 2014 tarihlerinde düzenlenecek.





Temiz hava için...

RULO FİLTRELER



KASET FİLTRELER



TORBA FİLTRELER



RİJİT TORBA FİLTRELER



HEPA FİLTRELER



AKTİF KARBON FİLTRELER



FİLTRE AKSESUARLARI



HEPA FİLTRE KUTULARI



OTOMATİK FİLTRELER



GENERAL FILTER HAVAK
FİLTRE SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

Sanayi Mah. ISISO San. Sit. P Blok No:10 Esenyurt 34517 İSTANBUL Tel.: +90 212 623 00 74 Fax: +90 212 623 00 76
Email: info@generalfilterhavak.com

Klimaplus Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti bayi açıldı

Mitsubishi Electric Klima Sistemleri'nin Türkiye'deki tek yetkili distribütörü olan KlimaPlus, yeni bayileri ile büyümeye devam ediyor. KlimaPlus, Aralık ayında Kıbrıs'ta açılan yeni bayi MW ile Mitsubishi Electric kalitesini Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'yle buluşturuyor. Sektördeki gelişmelere ve tüketici taleplerine paralel olarak bayi ağını geliştiren KlimaPlus, Kıbrıs'ta da hizmet vermeye başladı. KlimaPlus, yeni açılan bayisi MW ile Mitsubishi Electric kalitesini Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'yle buluşturuyor. 1 Aralık Cumartesi günü Girne'de açılış töreni ile hizmete başlayan MW, ilk günden yoğun ilgi ile karşılandı. Lefkoşa'da da şubesi bulunan MW, tören kapsamındaki aktiviteler ile Mitsubishi Electric farkını, organizasyonda yansıtmayı başardı.

Açılış töreni KKTC Başbakanı Sayın İrsen Küçük'ün katılımlarıyla gerçekleşti. KlimaPlus Genel Müdürü Yenal Altaç'ın da bulunduğu açılış töreninde, KKTC Başbakanı İrsen Küçük kısa bir konuşma yaptı. Küçük, konuşmasında anavatandaki markaları Kıbrıs'a getiren bayi sahibi Öcal Topal'a ve KlimaPlus Genel Müdürü Yenal Altaç'a teşekkürlerini iletti.

Açılışta KlimaPlus Genel Müdürü Yenal Altaç ve MW Genel Müdürü Öcal Topal da yeni iş birliğinin herkes için güzel sonuçlar doğurması dileklerini dile getirdiler.



Van TOKİ konutlarının sıcak suyu Konya'dan



Güneş enerjisi alanında Konya'nın ve Türkiye'nin lider kuruluşlarından SOLİMPEKS Enerji A.Ş. ve SEİSO Enerji A.Ş. Van TOKİ konutlarını güneş enerjisi ile buluşturdu.

Yaşadığı deprem felaketinden sonra vatandaşların konut ihtiyacını karşılamaya yönelik yapımına başlanan Van TOKİ konutlarının güneş enerjisi sistemleri SEİSO tarafından kuruldu. 2.000 daireden oluşan binaların güneş enerjisi sistemleri SEİSO tarafından projelendirilerek tamamlandı. SOLİMPEKS tarafından Türkiye'nin en büyük kolektör üretim tesisinde üretilen her biri 2,1 m² brüt alana sahip, %76 optik verimli, selektif yüzeyli bakır kolektörler ve 120 lt'lik boylerlerden oluşan sistemler ile daire başı 60°C de 120 lt sıcak su elde edilmiş olacaktır. Her bir daireye münferit olarak çatı üstü ve düz teras çatı olarak kurulan sistemler yaklaşık 90 günde teslim edildi. Bu süre ile Türkiye'de bu büyüklükteki en hızlı projelerden birisi tamamlanmış oldu.

Türkiye'nin en büyük solar termal santrali Silivri Cezaevi'ne kuruldu

Türkiye'nin en büyük solar termal santrali Silivri Cezaevi'ne kuruldu. Türkiye'nin en büyük Avrupa'nın ise 3. büyük solar termal santrali olma özelliğini taşıyan Silivri Cezaevi Güneş Enerjisi Projesi tamamlandı.

Türkiye'nin en büyük yenilenebilir enerji ihracatçısı olan SOLİMPEKS Enerji A.Ş. tarafından %100 yerli olarak üretilen %76'lık verime sahip yaklaşık 1400 güneş enerjisi kolektöründen oluşan termal santral SEİSO Enerji A.Ş. tarafından Silivri Cezaevi'ne kuruldu. Böylece yaklaşık 1.000.000 m² büyüklüğe sahip Silivri Ceza İnfaz Kurumları Kampüsü'nün sıcak su ihtiyacı SEİSO Enerji tarafından SOLİMPEKS kolektörleri kullanılarak sağlanmış oldu.

SOLİMPEKS'in Türkiye'nin en büyük kolektör üretim tesisinde ürettiği selektif yüzeyli bakır kolektörler ile yine SOLİMPEKS tarafından üretilen 30° eğim açısına sahip paslanmaz alüminyum



montaj setlerinden oluşan sistem 6.500 m²'lik alana SEİSO'nun uzman mühendisleri gözetiminde 25 gün gibi kısa bir sürede kuruldu. Başarı ile tamamlanan sistemin devreye alınmasıyla beraber Silivri Cezaevi'nde yaklaşık günlük 300 ton sıcak su üretimi sağlanacaktır.

Four seasons enjoy the pool*

Havuz Isıtma Sistemleri

Açık, Kapalı ve Olimpik Havuzlar için!

Doğal
Pratik
Ekonomik!



Açık, kapalı ve olimpik havuz sularının ısıtılması ve soğutulmasında ilk tercih!



GULLBERG *J* JANSSEN

Gullberg & Jansson Havuz Isı Pompaları,
DJES güvencesiyle Türkiye'de!

Termodinamik dört ödül birden aldı

İzmir Kemalpaşa'da bulunan tesislerinde üretim yapan Termodinamik Şirketler Grubu, Ege Bölgesi Sanayi Odası (EBSO) tarafından düzenlenen Geleneksel Başarılı Sanayi Kuruluşları ödül töreninde dört ödül birden aldı.

İklimlendirme sektöründe 20. yılını kutlayan Termodinamik Şirketler Grubu, Ege Bölgesi Sanayi Odası tarafından düzenlenen ve Türkiye'de hizmet veren her sektörün en iyilerinin belirlendiği Geleneksel Başarılı Sanayi Kuruluşları ödül töreninde ödüllerini aldı. T.C. Başbakan Yardımcısı Ali BABACAN'ın da katılımıyla gerçekleştirilen ve 2011 takvim yılı esas alınarak yapılan değerlendirme sonucu 19 ayrı kriterde 66 plaket ve 611 başarı belgesiyle kendi alanlarında başarılı 253 firma ödüllendirildi. İklimlendirme sektöründe faaliyet gösteren Termodinamik Şirketler Grubu da inovasyon, istihdam, üretim ve yatırım alanlarında göstermiş olduğu yüksek başarı nedeni ile ödüle layık görüldü.

Başarılı inovasyon çalışmaları nedeni ile verilen plaketi EGE Bölgesi Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Ender Yorgancılar ve EBSO Meclis Başkanı Mehmet Tiryaki'den alan Termodinamik Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Güran: "Tüm dünyada başarılı olmanın ve global pazarda rekabet edebilmenin reçetesi olarak ilk sırada inovasyon gösteriliyor. Rekabetçi bir pazarda ve gittikçe zorlaşan ticaret dünyasında Termodinamik olarak farklılık yaratarak pazarda liderliğe gitmek amacı ile inovatif davranıyoruz. Ayrıca topluma karşı duyarlı, sorumluluklarının bilincinde bir kuruluş olarak da hareket ediyoruz. 2011 yılındaki Tüketici Akademisi AB Kalite Ödülü, 2012 yılındaki Tüketici



Kalite Ödülü ve Altın Ödül bunun bir işaretidir. Son olarak şunu söylemek isterim ki Termodinamik, Türkiye için çalışmaya ve üretmeye devam edecektir" dedi.

Form'dan Avrupa'nın en büyük yeraltı suyu kaynaklı ısı pompası uygulaması: Antalya TerraCity AVM



Modern mimarisi ve çevreci yaklaşımı ile ön plana çıkan Antalya Terracity AVM, ısıtma-soğutma ihtiyacını Form Şirketler Grubu'nun enerji verimliliği yüksek ve çevre dostu ürünleri ile karşılıyor. Antalya'nın en prestijli bölgelerinden biri olan Lara'da hayata geçirilen Terracity AVM'nin iklimlendirme sistemi için 700 adet CLIMATEMASTER ısı pompası, 2 adet CLIVET heatpump su soğutmalı chiller, 11 adet LENNOX su soğutmalı paket klima ve 29 adet FORM klima santrali kullanılıyor. Kurulu sistemin toplam soğutma kapasitesinin 12.000 kW olduğu Antalya TerraCity AVM, bu özelliği ile yeraltı suyu kaynaklı ısı pompası uygulamaları içerisinde Avrupa'nın en büyüğü olma özelliğini de taşıyor.

Isıtma ve soğutmada AVM'ler için verimli ve çevreci mimari çözümler!

AVM'ler gibi büyük yapılarda merkezi iklimlendirme sistemi seçilirken enerjinin en etkin ve verimli kullanıldığı sistemlerin seçilmesi gerekiyor. Bu nedenle AVM'ler de iklimlendirme için

tercih edilen "su kaynaklı ısı pompası", her mağazanın bağımsız olarak ve istediği sıcaklıkta ısıtma ve soğutma yapabilmesine imkan sağlamakta ve her kullanıcı kendi cihazının kullanmış olduğu elektrik enerjisi bedelini ödediğinden sistem verimi ve tasarrufu mevcut sistemlere göre daha yüksek olmaktadır. Çevrim suyu sıcaklığı 15°C'nin altına düşmediğinden, borularda izolasyon gerekmez. Dış ünite kullanılmadığından binada yerden tasarruf sağlanır ve dış cephe estetiğini bozacak bir ünite olmadığından görüntü kirliliğine neden olmaz. Cihazların soğutmada verimi 4,5 ve ısıtmada 5'dir. Ayrıca ısıtma ve soğutmanın aynı anda yapıldığı zamanlarda cihazlar arası ısı geri kazanımı sayesinde sistem COP'leri 5'lerin üstüne çıkmaktadır. CLIVET soğutma grupları, yıl boyunca yüksek verimle çalışmak için dizayn edilirler. Karbondioksit salınımı olmadığı için kullanılan akışkan gaz ozon tabakasına zarar vermez. Ayrıca, DX evaporatör dizaynına sahip bir ünite olarak piyasada yer alan flooded evaporatörlü soğutma gruplarının çoğundan çok daha küçük ölçülere sahip olup, çok daha az miktarda soğutucu akışkan içerirler.

LENNOX paket klimalar ise tek bir cihazla ısıtma-soğutma-nemlendirme-nem alma ve taze hava ihtiyacını karşılayabilmekte, bütün bu işlemleri kendi üzerindeki entegre otomasyonu ile otomatik olarak yapmaktadır. Kolay kullanım ve bakım imkânı sunan LENNOX paket klimalar direkt genişlemeli çalışma ile ortam havasının ısıtılıp soğutulması sayesinde yüksek verimle çalışır. Free-cooling (bedava soğutma) yapabilme imkanı da bulunuyor.



Rahat bir nefes alın,

hava kalitenizi koruma altına aldık!



Klas Isıtma Soğutma Klima San. ve Tic. Ltd. Şti.

Merkez / Fabrika

İ.A.O.S.B. 10008 Sk. No: 5 35620 Çiğli / İZMİR

Tel: (0232) 328 10 00 Fax: (0232) 328 10 80

satis.izmir@klsklima.com.tr

info@klsklima.com.tr

www.klsklima.com.tr

Ankara Bölge Müdürlüğü

Ehlibeyt Mahallesi Ceyhan Atuf Kansu Cad.

No:127/3 06520 Balgat / ANKARA

Tel: (0312) 478 08 37 Fax: (0312) 478 08 48

satis.ankara@klsklima.com.tr

İstanbul Bölge Müdürlüğü

Atatürk Mah. Girne Cad. No: 29

34758 Ataşehir / İSTANBUL

Tel: (0216) 580 91 56 Fax: (0216) 580 91 55

satis.istanbul@klsklima.com.tr

Doğal Jeotermal enerji şirketi bir ilke yine 35.Sokak projesi ile imzasını attı

Doğal Jeotermal Enerji Şirketi Yetkililerinden H.Emin Ergüven ve Mehmet Köseoğlu, Akşan Yapının üst düzey yetkilileriyle beraber mutabakat sağlayarak, Doğal Jeotermal enerji Şirketi bir ilke yine imzasını attı.

Doğal Jeotermal Enerji Şirketi Türkiye'de bu güne kadar yapılmamış olan ve ilk defa İzmir'in Ulukent mevkiindeki 120 Dönüm arazi üzerinde ve 100.000 m²'nin üstünde kapalı alanları olan projesinde Nibe Havadan Suya Isı Pompaları tercih edildi. Proje-de 550 daire ve Sosyal alanları ağırlıklı olan projenin tamamında Nibe Havadan Suya Isı Pompaları kullanılacaktır.

Nibe Hava-Su Kaynaklı Isı Pompaları, kışın ısıtma ve sıcak su yaparken, yazın soğutma ve sıcak su yaparak dairelerin ihtiyacını karşılayacaktır.

Nibe Hava-Su Kaynaklı Isı Pompaları Isıtma, Soğutma ve Sıcak su işlemini gerçekleştirirken Çevreci, karbon salınımı azaltarak ve işletim maliyeti çok ekonomik olması önemle dikkat edilmiştir.

35.Sokak Projesi Breeam Sertifikasına ilk sahip olacak projelerden bir ilkidir. 35.Sokak projesinde ilk bölümün 15 – 30 Aralık 2012 de biteceği ve oturumun hemen mukabilinde başlayacağı belirtilmektedir.



Doğal Jeotermal enerji Şirketi sadece Isı pompaları konusundaki uzmanlığını daha çok belli etmeye çalışırken geniş uzman kadrosu ile beraber daha bir çok yeni Toprak,Su ve Hava Kaynaklı Isı pompaları projelerine imza atacağını belirtti.



Geberit, Türk inşaat sektörü için sesleniyor

"İnşaat Sektöründe Kalite Standartları ile İlgili Yasalar Bir An Önce Çıkmalıdır"

Dünyada 100 ülkede hizmet veren ve Türkiye'de 22 yıldır faaliyet gösteren tesisat devi Geberit, Türk inşaat sektörünün en önemli sorunlarından biri olarak; inşaat yapan firmaların kullandığı tüm ürün ve işçiliğin son tüketiciye ulaşma yolunda, makul bir süre ile garanti içermemesi olarak görüyor. Bu sayede inşaat firmaları ya da müteahhitler, bina arsa yerinden, betonuna, tesisat sisteminden kullanılan en ufak bir aksesuara kadar son tüketiciye karşı sorumlu değil! 2012 yılının son dönemine geldiğimiz şu günlerde, inşaat sektörünün büyüme hızı olarak beklentilerin altında kaldığı görülüyor. Beklentinin yüksek olması ise bu büyüme hızının en somut göstergesi. AVM, sanayi tesisi, havalimanı vb. inşaat projelerindeki azalma sektörün büyüme oranını büyük ölçüde etkiliyor. 2012 yılının son aylarında da tahmin edilen büyüme rakamlarına ulaşamayacağı düşünülüyor.

"Anahtar Teslimi Konut Projeleri Perakendeye Bitiriyor!"

Sektörü olumsuz etkileyen uygulamalardan biri de, son yıllarda inşaat firmaları tarafından memnuniyetle uygulanan, bilhassa konut projelerinin anahtar teslimi olarak son kullanıcıya sunulması. Bu sistem, inşaat firmasına ilave bir kar getirmiş gibi görünse de, perakende sektörüne ciddi ölçüde zarar vermekte. Bu uygulama nedeniyle, perakende sektörü sadece tadilat ile ayakta durmaya çalışmakta ki, tadilat sektörü de ülkemizde çok zayıf bir sektör.

"Garantili Konutlarda Muhattap, Malzeme Üreticileri Değil, İnşaatı yapan Firmalar Olmalı"

Konu ile ilgili olarak Geberit Türkiye Genel Müdürü Cengiz Kazazoğlu, şu açıklamaları yapıyor; "Türkiye'de inşaat sek-

töründeki en büyük sorunumuz maliyetleri en aza indirmeye çalışmak. Son yıllarda inşaat firmaları tarafından sıklıkla uygulanan konut projelerinin kullanıcısına anahtar teslimi olarak sunulması kaliteyi düşürüyor. Mütahitler maliyeti düşürüp karı artırmak adına bütçesi en az olan ürünleri tercih ediyor. Özellikle tesisat sektöründe görsellik değerlerine göre daha az olduğu için maliyet en azda tutulmaya çalışılıyor. Belli bir zaman sonra yaşanan sıkıntılar ilk andaki maliyetin kat ve kat fazlası oluyor. Bu durumu önlemenin en geçerli yolu, inşaat yapan firmaların kullandığı tüm malzeme ve işçilik için son tüketiciye makul bir süre için garanti vermesidir. Kendisi malzeme üreticilerinden garanti belgelerini alabilir, ancak son kullanıcı için muhattap mutlaka kendisi olmalıdır."

Kazazoğlu verilecek garantiler ile bu olumsuz durumun büyük ölçüde önlenebileceğinin altını çiziyor ve ekliyor; "Bu garanti bina arsa yerinden, betonuna, tesisat sisteminden kullanılan en küçük aksesuara kadar geçerli olmalıdır. Bu da yasalar ile garanti altına alınmalıdır. İnşaatın lüks, orta halli veya ucuz olmasına bakılmaksızın bu garanti verilmelidir."

Özellikle yurtdışında çalışan inşaat firmalarının satın aldıkları ürünlere bakıldığında montajı kolaylaştıracak, hataları önleyecek ürün ve sistemlerin tercih edildiğini belirten Kazazoğlu, o ülkelerde satın almaların, kurallar, yasalar ve beklentiler doğrultusunda yapıldığının altını çiziyor ve ekliyor; "Aynı kalitede bir bina için, aynı inşaat firması Türkiye'de yaptığı binada bu tür ürünleri kullanmıyor. Çünkü herhangi bir mecburiyeti yok. Bu da bize gösteriyor ki; kalite standartları ile ilgili yasalar bir an önce çıkarılmalı ve daha da önemlisi uygulanması sağlanmalıdır. Aksi takdirde sektörün gelişmesi bu şekilde total olarak devam edecek ve son tüketici mağdur olacaktır. Ben bu sistem getirilmeden belirli kalite standartlarını yakalamanın ve son tüketiciyi koruma altına almanın gerçekleşeceğine inanmıyorum."

içinizi ısıtan serinlik



*disayında esneklik
üretimde kalite
hizmette müşteri mutluluğu*

ALDAG

Su Soğutma Grupları

- 62 - 350 Kw kapasite aralığındadır,
- Tek ve çift kompresörlü, bağımsız devreli,
- Mikroproseser kontrollü, kapasite kontrol steplerine haiz vidalı ve pistonlu yarı hermetic kompresörler,
- Çevreyle dost R - 407 C - R 134 A soğutucu akışkan,
- Endüstriyel sistemler için free-cooling seçeneği.

Fan Coil Üniteleri

- 2.2 - 9.8 Kw soğutma kapasitesi aralığında 8 değişik tip ve 6 farklı model,
- İki borulu ve dört borulu,
- Üç hızlı, kendinden motorlu, dinamik ve statik olarak balans alınmış, çift emişli, sessiz, santrifüj fanlı,
- Modern ve dekoratif görünüm.

Paket Tip Klima Santralleri

- 1000 m³/h ile 100.000 m³/h arasında hava debisi,
- Özel alüminyum köşe parçalı, basınca ve eğilmeye dayanıklı çelik profil iskeleti ile EN 1886'ya uygun mekanik dayanım ve sızdırmazlık,
- DIN 24184-24185 Kısım 2'ye uygun filtreleme sistemi,
- İsteğe bağlı paslanmaz cidarlı yıkanabilir, hepa filtreli hijyenik imalat,
- İsteğe bağlı ısı geri kazanım reküperatörü uygulaması.

İSTANBUL BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Tel : (0216) 451 62 04 Pbx
Faks : (0216) 451 62 05
E-mail : aldag@aldag.com.tr

ANKARA BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Tel : (0312) 472 31 53
Faks : (0312) 472 31 54

İZMİR BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Tel : (0232) 449 00 88
Faks : (0232) 449 87 88

BURSA BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Tel : (0224) 211 15 36 Pbx
Faks : (0224) 211 15 38

ADANA BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ

Tel : (0322) 456 00 99 pbx
Faks : (0322) 456 01 30



www.aldag.com.tr

Form Dubai'de Dunham Bush temsilciler toplantısında



Dunham Bush markasının 40 yıldır temsilciliğini yürüten Form Şirketler Grubu, 11-12 Aralık'ta Dubai'de gerçekleşen ve Dunham Bush'un dünya genelindeki temsilcilerini bir araya getiren toplantıya katıldı.

11-12 Aralık'ta Dubai'de gerçekleşen Dunham Bush temsilciler toplantısında firmanın yeni ürünleri tanıtıldı ve sektörel gelişmelerle ilgili bilgiler paylaşıldı. Vidalı soğutma gruplarında 3,000 kW soğutma kapasitesine kadar cihaz üretebilen tek firma olan Dunham Bush, bu cihazlarda % 100 ısı geri kazanım ile sıcak su temin edebiliyor.

Dunham Bush'un uzun süredir üretmekte olduğu santrifüj soğutma gruplarında 14,000 kW soğutma kapasitesine kadar ulaşılabilirken firma, frekans kontrollü cihazlar da üreti-

yor. Hava soğutmalı vidalı gruplarda ise yeni AFVX serisi ile oransal kontrollü 1,700 kW kapasitelere kadar ulaşılabilir. Cihazlar, 10 metrede 65 dB ile çok düşük ses seviyeleri sağlarken, büyük kapasiteli ısı pompası soğutma gruplarında da 60°C sıcak su elde edilebiliyor.

DUNHAM BUSH İLE 40 YILDIR BİRLİKTEYİZ...

Dunham Bush markasının temsilciliğinin 40. yılı olması nedeniyle konuşan Form Şirketler Grubu Yürütme Kurulu Başkanı Tunç Korun, "Sunduğu ileri teknoloji sayesinde ürettiği yüksek verimli soğutma sistemleriyle sektöründe öncü bir firma olan DUNHAM BUSH'un 40 yıldır ülkemizdeki tek yetkili temsilcisi olmak, karşılıklı güven ve sağlıklı iş birliğinin neticesidir. İnaniyorum ki bu birliktelik DUNHAM BUSH'un 100 yılı aşan deneyimi ve üstün teknolojiyle sektöre getireceği yenilikçi cihazlar sayesinde daha da ileri taşınacaktır" dedi.

Dubai'deki temsilciler toplantısıyla ilgili görüşlerini paylaşan Form Endüstri Ürünleri Tic. A.Ş Genel Müdürü Mehmet Oral, "Form Endüstri Ürünleri olarak Dunham Bush'un Türkiye ve Azerbaycan satışlarını yürütüyoruz. Dubai'deki toplantı birçok farklı ülkeden Dunham Bush temsilcilerini bir araya getirerek bilgi, deneyim ve projelerini paylaşarak yeni ürünler hakkında detaylı bilgiler alabildikleri güzel bir ortam sağladı. 2013 yılı içerisinde de iklimlendirme sektöründe verimliliği yüksek, uzun ömürlü ve rakipsiz ürünlerimizle müşterilerimizin tüm ihtiyaçlarını karşılamaya devam edeceğiz" dedi. 40 yıldır sürdürdüğü temsilcilik için Dunham Bush yetkilileri tarafından plaket ile ödüllendirilen Form, Türkiye'de ilk vidalı soğutma grubunu sattıkları 1976 yılındaki Adana Tekel ve sonrasındaki uygulamaları konusunda katılımcılara bilgi verdi.

Türkiye'den Azerbaycan'a bilgi ve teknoloji desteği

Ülkemizin önemli kurumlarından biri olan UGETAM yurt dışında birçok ülkede yaptığı başarılı çalışmaların neticesinde hizmet ağına kardeş ülke Azerbaycan'ı da kattı.

Azerbaycan ve komşu ülkeleri Gürcistan, Rusya, Kazakistan, Türkmenistan, İran, Nahcivan gibi birçok ülkede çalışmaları olan AZERSU ile teknolojik işbirliği protokolü imzalandı.

AZERSU ile yapılan protokol imza törenine UGETAM Yönetim Kurulu Başkanı Sn. Prof. Ümit Doğay ARINC, Genel Müdür Sn. Serkan KELEŞER, Stratejik Planlama ve Kurumsal İletişim Müdürü Sn. Hüseyin BULUNDU, Eğitim ve İş Geliştirme Müdürü Sn. Selim Serkan SAY' dan oluşan UGETAM heyeti ile AZERSU Genel Müdürü Sn. Korkmaz HÜSEYİNOV, Danışman Sn.M. Tevfik GÖKSU, Kalite Kontrol Mühendisi Sn. Ahmet GÜLEC, katıldı.

Karşılıklı yapılan bu işbirliği kapsamında UGETAM; AZERSU personeline yönelik olarak her türlü teknik eğitimlerinin gerçekleştirilmesi, teknik şartnamelerin oluşturulması, içme suyu ve atıksu ile ilgili altyapı fizibilite çalışmalarının yapılması, projelerde kullanılacak malzemelerin uygunluk kontrolü, imalatların uygunluğunun ve kaynakların kontrolü, laboratuvar hizmetleri-



nin verilmesi, Azerbaycan'da yeni bir laboratuvar kurulumu konusunda danışmanlık hizmetinin verilmesi, yeni teknolojilerin taraflarca paylaşılması, faturalandırılmayan su kullanımının önlenmesine yönelik olarak alınacak tedbirlerin tespiti faaliyetlerini ve tarafların karşılıklı mutabakata varacağı diğer konularda hizmet verecektir.

Çevre Dostu
Enerji Tasarruflu



FAN TEKNOLOJİSİNDE

20 YILLIK TECRÜBE



DÜNYA'NIN HAVASINI
DEĞİŞTİREN MARKA

GLOBAL SATIŞ

YÜKSEK
TEKNOLOJİLİ
ÜRETİM

BAHÇIVAN

Elektrik Motor San. Tic. Ltd. Şti.

www.bahcivanmotor.com.tr



Ömerli Köyü Maltepe Mevkii No:5 Hadımköy / İstanbul / Türkiye

Tel: (+90) 212 771 48 48 (pbx)

Fax: (+90) 212 771 48 42

Eposta: sales@bahcivanmotor.com.tr

Nibe seminerleri devam ediyor



Doğal Jeotermal Enerji Sistemleri 28 Kasım 2012 tarihinde Bostancı Green Park Otel – Kadıköy 'de Nibe Toprak – Su - Hava Kaynaklı Isı Pompası Seminerini düzenledi.

Doğal Jeotermal Enerji Şirket kurucu ortağı ve yetkilisi H. Emin Ergüven, İsveç / Nibe'nin Isı Pompaları merkezi sorumlu Teknik ve Eğitimci Jonas Westerholm'un da katılımları ile gerçekleşen seminerde Nibe ısı pompalarının Avrupa ve Dünya'daki yeri ve yeni nesil ısı pompaları hakkında simülasyonlu geniş tanıtım yapıldı. Seminere ısıtma ve soğutma sektöründen firma yetkilileri, mimarlar, makine mühendisleri, proje firmaları, teknik müdürler ve teknikerleri katıldılar. Seminer katılımcıları ve proje tasarımcılarına Türkiye genelinde tamamlanmış ve halen devam etmekte olan oteller, fabrikalar, site, apartman, konut ve villa projeleriyle ilgili referans sunumları ve soruların anında cevaplanması şeklinde bilgi verildi. Doğal Jeotermal Enerji Şirket kurucu ortağı ve yetkilisi H. Emin Ergüven seminerde, Yenilenebilir Enerji konusu kapsamında petrole dayalı enerji kaynaklarına alternatif, enerji kaynağının sonsuz olduğu Nibe Isı Pompaları'na ilginin daha da çok arttığı vurguladı.

ODE Ailesi, 2012 yılında İspanya ve Belarus'u fethetti

Yerel bir güçte global bir marka olma yolunda hızla ilerleyen ODE Yalıtım, 2012 yılının tüm yorgunluğunu bayileriyle birlikte İspanya ve Belarus'ta attı. ODE Yalıtım, Aşkımız Yalıtım sloganıyla çıktığı yolda birlikte yürüdüğü başarılı bayilerini eşleriyle birlikte İspanya ve Belarus gezileriyle ödüllendirdi. ODE Yalıtım bayileri, 7-11 Kasım tarihleri arasında İspanya'da 28 Kasım- 1 Aralık ve 12-15 Aralık tarihleri arasında da Belarus'ta 2013'e güzel bir başlangıç yaptılar.

Bayi ağını her geçen gün genişleten ODE Yalıtım, 2012 yılı sona ererken başarılı bayilerini ve eşlerini İspanya ve Belarus'ta ağırladı. 7-11 Kasım tarihleri arasında gerçekleşen gezide ODE Yalıtım Bayileri tarihi mekanları, müzeleri gezdiler. İspanya'nın ünlü Tapas'larını da deneyen ODE Bayileri ve eşleri unutulmaz bir gezi yaşadılar.

ODE Yalıtım, 28 Kasım-1 Aralık ve 12-15 Aralık tarihleri arasında da Belarus'un başkenti Minsk'e bir gezi düzenledi. Çok eğlenceli ve keyifli geçen bu gezilerde, katılımcılar Kutsal Ruh Katedrali, St. Peter ve Paul Kilisesi, Troitskoya Bağımsızlık Meydanı, 2. Dünya Savaşı kahramanları anısına yapılmış Zafer Anıtı'nı ziyaret



ettiler. Minsk'te bol bol gezme ve alışveriş yapma imkanı bulan bayiler 3. gün akşamı da gala yemeğine katıldılar.

Mitsubishi Electric Türkiye'de ofis açtı

Mitsubishi Electric Corporation, Mitsubishi Electric Türkiye A.Ş.'nin şirketin Türkiye'deki ilk ofisi olarak kurulduğunu duyurdu. Türkiye'de kurulan yeni şirket, Mitsubishi Electric Group'un Türkiye ve çevre bölgelerdeki faaliyetlerini desteklemenin yanı sıra iş geliştirme hedefi de güdüyor. Mitsubishi Electric, sahip olduğu büyüme potansiyeline paralel olarak Türkiye'yi öncelikle pazarlar arasında konumlandırdı. Yeni şirket, hem Türkiye hem de çevre bölgelerde faaliyetlerini genişletiyor.

Mitsubishi Electric'in Türkiye faaliyetleri; klima, imalat sanayi otomasyon sistemleri ile uydu, asansör/yürüyen merdiven gibi altyapı ürünlerin yanı sıra otoray sistemler için gerekli olan elektrik ekipmanları gibi iş kollarını içeriyor. Mitsubishi-

Electric'in Mart 2012'de sona eren mali yılda elde ettiği toplam satış geliri ise 9,8 milyar Yen tutarında (yaklaşık 119,5 milyon USD).

Mitsubishi Electric Türkiye A.Ş. Kuruluş Bilgileri

Merkezi İstanbul olan şirket, 2.26 milyon Türk Lirası sermaye ile kuruldu. Şirket, %70 oranında Mitsubishi Electric Europe B.V.'ye, %30 oranında ise Mitsubishi Electric Corporation'a ait. Mitsubishi Electric Türkiye'nin, Türkiye ve çevre bölgelerdeki faaliyet alanları arasında pazar araştırması da dahil olmak üzere pazarlama çalışmaları, yerel satış ağlarının oluşturulması ve distribütörlerin yönetimi yer alıyor. Şirket ayrıca sosyal altyapıya dair iş geliştirme faaliyetlerini de destekleyecek.



**Sağlık ve mutluluk dolu
güzel bir yıl dileriz.**

www.imeksan.com



Çevre dostu Baymak ile kışı ekonomik geçirin



Enerji verimliliğine ve sürdürülebilir enerji üretimine büyük önem veren Baymak, tüketicilerin en ekonomik ısınmayı sağlayabilmesi için çalışıyor

Isıtma ve soğutma sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin, enerji tasarrufuna dayalı yeni teknolojiler geliştirmek için her yıl milyonlarca dolar yatırım gerçekleştirdikleri piyasada Baymak; yüksek enerji tasarrufu sağlayan ve kullanım kolaylığı ile dikkat çeken yoğuşmalı kombileri ile pazarda lider. Pazar liderliğinin yanı sıra tüketici ve çevre dostu üretim anlayışı ile bilgilendirmeye de önem veren Baymak, kışı ekonomik geçirmenin ipuçlarını paylaşıyor.

DOĞRU KULLANIM İLE YÜKSEK TASARRUF

- Yoğuşmalı Kombileri, Konvansiyonel-hermatik kombiler yerine tercih edilerek hem doğaya hem cebinize katkı sağlamış olursunuz. Yoğuşmalı kombiler, buharı yoğuşturan teknoloji sayesinde ısı bacadan geri kazanıldığı için verim değeri diğer kombilere göre daha yüksektir.

- Isıtılan alanın sıcaklığını kontrol eden ve istenilen sıcaklıkta kalmasını otomatik olarak ayarlayan oda termostati ve ya radyatörler üzerinde bulunan termostatik vanalar kullanılmalı. Bu sayede ideal ortam sıcaklığını sağladığınızda otomatik olarak ateşleme duracak ve yakıt tasarrufu sağlanmış olacaktır.

- Her yıl kış aylarına girerken periyodik olarak radyatör temizliği ve kombi bakımını yaptırmak gereklidir. Daha güvenli ve daha kaliteli ısınma için özellikle periyodik bakımlar mutlaka yetkili servislere yaptırılmalıdır.

- Isıtılacak alanın, yapının doğru bir şekilde ısı yalıtımının sağlanmış olması önemlidir. Bu sayede içeride ki sıcak havanın dışarıya kaçması engellenmiş olur. Kışın yakıt tasarrufu sağlayan yalıtım, yazın ise ortamın daha serin olmasına yardımcı olur.

- Mümkünse ısıcam kullanılmalı, çift cam gibi ısı yalıtımına katkı sağlayan pencere sistemleri ile bütünlük sağlanmalı

- Radyatörlerin önleri ve üstleri kapatılmamalı, açık tutulmalı, alanın dekorasyonu radyatörler göz önüne

alınarak doğru şekilde yapılmalı ki ortamda ki sıcak hava akışı ve dağılımı engellenmemiş olsun.

- Odaların sık sık havalandırılarak içeriye taze O2 (oksijen) girmesi sağlanmalı. Bu sayede oluşabilecek baş ağrısı şikayetleri de azaltılabilir.

- Yapılan en büyük hata, sadece evde olunan vakitlerde kombiyi yakmak ya da sıcaklık ayarını yapmak için kombiyi açıp kapatmaktır. Kış başladığında, kombinizi çalıştırma ihtiyacı hissettiğiniz tarihten itibaren mevsim sonuna kadar düşük sıcaklıkta sürekli açık kalması önerilir. Böylece cihazın daha fazla gaz harcayarak ateşleme yapmasını engellemiş ve daha az gaz ile daha uzun süre kullanım sağlamış olursunuz.

- Kombinizin yıllık bakımlarını mutlaka yetkili servislerle yaptırarak cihazınızın kullanım ömrünü uzatarak yakıt tasarrufu sağlarsınız.

Kombi, özellikle doğalgazın yanıcı bir gaz olmasından dolayı emniyet sistemlerinin çok gelişmiş olması gereken bir üründür. Baymak'ın öncelikli hedefi hem verimlilik hem de arıza ve emniyet sistemlerinin güvenilir olması ve müşterilerine % 100 emniyet ve huzur vermektir. Kombi pazarında lider olan Baymak, yoğuşmalı kombilerine 7 yıl garanti vererek tüketiciye güven vermeye devam ediyor. Baymak-BDR Group, kaliteden ödün vermeden ve uygun fiyat politikasıyla hem ürün çeşitliliğini farklı marka stratejileri ile artırıyor hem de yoğuşmalı kombi cihazlarında yeni ürünleri Türkiye pazarına sunuyor.

Dünya enerji piyasalarındaki dalgalanmaların tetiklediği enerji fiyatlarındaki artışlar üretim gerçekleştiren şirketleri olduğu kadar ev tüketicilerini de zorlamaya başladı. Ülkeler bir yandan alternatif enerji kaynaklarını araştırırken, ulusal firmalar da enerji tasarrufunu ön plana alan ürünler üzerinde çalışarak üzerlerine düşen görevi yerine getirmeye çalışıyor. Türkiye'nin önde gelen firmalarından Baymak, her fırsatta bu konudaki hassasiyetini tüm marka ve ürünleriyle yerine getiriyor.

Sahip olduğu 60.000 m² modern üretim tesisleri ve AR-GE laboratuvarları ile pazarda güçlü olan Baymak, yoğuşmalı kombileri ile bir yandan enerji tasarrufu sağlarken diğer yandan tüketicinin cebini de rahatlatıyor.



Bu dünya hepimizin!



MAKRO TEKNİK



Hava Kanallı Flanş ve Aksesuarları, Taşıyıcı L - U - C Perfore Profilleri ve Aksesuarları,
Siyahı Havalandırma Kanalları, Kauçuk Yalıtım Malzemeleri, Taş Yünü, Cam Yünü,
Yalıtım Tespitleme Malzemeleri, Yapıştırıcılar, Silikon,
Mastik, Doğal Gaz Boru Kelepçeleri,
Flexible Borular, Fanlar, Bantlar

Havalandırma ve Yalıtım Malzemeleri



A L O M K R
444 2 657

**MAKRO
TEKNİK**
Express

**MAKRO
TEKNİK**
Pro aktif

Tel: +90 216 313 08 08 Web: www.makroteknik.com.tr

Bosch Isı Sistemleri'nden sıcak bir kış için öneriler



Bosch Isı Sistemleri, soğuk havaların kendini hissettirmeye başladığı şu günlerde, tüketicilere, evlerini ısıtırken aile bütçelerini de sarsmamaları için ekonomik ısınma önerileri sunuyor. Soğuk havanın etkisini giderek daha fazla hissettiğimiz bugünlerde tüketiciler de artan doğalgaz faturalarıyla baş etmenin yollarını arıyor. Kombilerdeki yoğuşma teknolojisiyle yüksek verim sunan ve böylece yakıt faturalarını önemli oranda hafifleten Bosch Isı Sistemleri, tüketicilerle aile bütçelerini sarsmadan ısınmadan püf noktalarını paylaşıyor.

Bosch Isı Sistemleri'nden yapılan açıklamaya göre;

- Oda termostati kullanımı, hem oda sıcaklığının belli bir hassasiyetle sabit tutulmasını sağlar yani konforludur, hem de ısıtma cihazınıza oda sıcaklığına göre modülasyon yaptırarak daha ekonomik işletim sağlar.
- Dış hava sıcaklığına göre çalışan bir kumanda kullanmanız durumunda kombiniz yalnızca evinizin ihtiyacı kadar ısı üretir. Böylece ihtiyacınızdan fazla yakıt tüketmezsiniz.

- Isıtma cihazınızı yalnızca evde bulunduğunuz saatlerde çalıştırmak yerine, dışarıda olduğunuz saatlerde de evinizin sıcaklığının çok fazla düşmesini önleyecek şekilde açık tutmak, eve geldiğinizde yüksek sıcaklıklarla uzun süre çalıştırmaktan daha ekonomiktir.
- Evlerimizde; kombileri düşük sıcaklıkta gece-gündüz yakmak, gündüzleri yakıp gece söndürmekten daha ekonomiktir.
- Yoğuşmalı kombiler, baca gazındaki su buharının ısısını dışarı atmak yerine evinizi ısıtmak için gerekli ısıya dönüştürür. Bu nedenle konvansiyonel kombilere göre daha az yakıt tüketirler.
- Dış sıcaklık azaldıkça bir yandan ısı kaybı artar. Yani dış duvar sıcaklığının düşmesi daha yüksek bir oda sıcaklığına ihtiyaç duymamıza neden olur. Bu nedenle çok soğuk havalarda iç sıcaklık değeri her zamankinden 1-2 °C daha arttırılabilir.
- Isı izolasyonu, enerji ekonomisi yanında dış duvarların iç yüzey sıcaklıklarını artırdığından, duvarlardaki soğukluk etkisi azalır. Bu, konforu artırdığı gibi iç ortam sıcaklıklarını azaltma imkanı da verir. Böylece ilave bir yakıt tasarrufu imkanı yaratır.
- Termostatik radyatör vanası kullanımı, sabit dış oda sıcaklığı ve her odada sıcaklık kontrolü yapabilme gibi imkanlar sunar. Ekonomik işleme katkı sağlar.

Bosch'tan hem çevre hem bütçe dostu ürünler

Bosch'un ileri teknoloji ürünü yoğuşmalı kombisi Comfort Condense 30 kW, çevreye duyarlı özellikleriyle ön plana çıkarken, yüksek verimi sayesinde yakıt faturalarını önemli oranda hafifletiyor. Özel tasarımı sayesinde %108'e varan verim değerlerine ulaşan kombi, kompakt ölçüleriyle hem çok katlı apartman daireleri hem de müstakil evler için kolay montaj ve ideal ısıtma sağlıyor. Comfort Condense 30 kW, dakikada 14,2 litresıcak kullanım suyu temin edebiliyor ve sessiz çalışarak evdeki huzur ortamına uyum sağlıyor.

Buderus soğutma sektörüne de adım atıyor!

Avrupa'nın önde gelen ısıtma sektörü markası Buderus klima alanında iki yeni ürününü pazara sunuyor.

Buderus'un soğutma sektöründeki iki yeni üyesi olan Logavent AC Comfort Inverter ve Comfort serisi klimaları, kullanıcılarına A sınıfı performans sunarken, yüksek verim ve konforuyla fark yaratıyor.

Bosch Termoteknik firması Buderus, ürün gamını Logavent AC Comfort Inverter ve Comfort serisi klimalarla genişletiyor. Isıtma sektöründeki lider konumunu ve gücünü şimdi soğutma sektöründe de göstermeyi amaçlayan Buderus, yüksek teknolojisiyle maksimum verim sağlayan yeni klima serisiyle hem iç hem de dış ünitelerde düşük ses seviyesiyle dikkat çekiyor.

Soğutma sektörüne de iddialı bir adım atan Buderus Logavent AC Comfort serisi, Inverter ve non inverter olmak üzere iki ayrı seriyi tüketicisiyle buluşturuyor. Enerji verimliliği sağlayan tasarruflu bu klima serisi sıcaklık farkını koruyarak ortama gerekli ısıtma ya da soğutma enerjisini veriyor.

Logavent AC Comfort Inverter serisi klimalarda, hızlı ısıtma ve soğutma sağlayan 'Turbo' fonksiyonu ve 'uyku modu' seçenekleriyle konfor ve performansı bir arada sunan yeni klimalar, iç ünitelerine yerleştirilen iyonizerler sayesinde akciğer fonksiyonlarını iyileştiriyor ve solunum yolları hastalıklarını etkili bir şekilde engelliyor.



Kompakt ölçülere sahip Logavent AC Comfort Inverter serisi, soğutmada 0~50°C, ısıtmada -15°C dış ortam sıcaklığında; Comfort serisi ise soğutmada 18~43°C, ısıtmada -7~24°C dış ortam sıcaklığında çalışabiliyor.

Buderus klimalar tüketicilerin yeni tercihi olacak....

Inverter ve non inverter olmak üzere iki ayrı seri halinde kullanıcıların beğenisine sunulan Logavent AC Comfort Inverter serisi klimalar, hava kalitesini en iyi şekilde dengeleyerek, standart filtreleri yanında standart olarak formaldehid temizleme filtresi ve biyofiltre özelliği ile kullanıcılarını koku, toz, sigara dumanı, mantar, bakteri ve mikroplara karşı korumayı amaçlıyor. Estetik olarak da şık ve modern bir görüntüye sahip Buderus'un yeni klima serisi esnek kurulum seçenekleriyle de fark yaratıyor.



NEMLENDİRME İÇİN DOĞRU SEÇİM...

Condair Nemlendiriciler



**CP3 Elektrot boyler
buharlı nemlendirici**



**MK5 Elektrik rezistanslı
buharlı nemlendirici**



**GS Gaz yakan
buharlı nemlendirici**



**HE2 Evaporatif
nemlendirici**



**ESCO Hazır buharı
kullanan nemlendirici**



**DUAL2 Hybrid
atomizer nemlendirici**



**JETSPRAY Düşük basınçlı
atomizer nemlendirici**



**ML Yüksek basınçlı
atomizer nemlendirici**



**ABS3 / 505 Kompakt
atomizer nemlendirici**

VENTEK MÜHENDİSLİK LTD.ŞTİ.

Adnan Kahveci Bulvarı Ünverdi İş Merkezi No:73 K:1 D:30 Bahçelievler/İstanbul

Tel: 0.212.441 55 96-97 Fax: 0.212.441 55 60 www.ventek.com.tr info@ventek.com.tr

ürün tanıtımı

Kışın soğuğuna konforlu ve tasarruflu çözüm: Living By Danfoss™



Living By Danfoss™ Serisi Dijital Termostatlar ile hem konforu hem de tasarrufu bir arada yaşamak mümkün

Termostatik Radyatör Vanasının mucidi Danfoss'un "Uluslararası Tasarım Mükemmeliyeti" ödüllü ürünü Living By Danfoss™ (LBD) serisi dijital termostatlar sıcaklığı önceden ayarlanan seviyede

sabit tutarak, gereksiz doğalgaz tüketimini engelliyor ve konforlu tasarruf sağlıyor.

Living By Danfoss™ Serisi Dijital Termostatlar (LBD) iç mekânlarda yaşam konforunu artırırken, % 46'ya varan oranda enerji tasarrufu sağlıyor. Doğalgaza geçen yıldan bu yana gelen % 50 zam oranına rağmen tüketicilerin bu

ürünle doğalgazı neredeyse zamsız kullanması mümkün.

LBD Serisi Termostatlar, Danfoss'un 80 yıllık mühendislik birikiminin sonucu olarak Avrupa ile aynı anda Türkiye'de de tüketicilerin kullanımına sunuldu. Önceden yüklenmiş hazır programlar ve kolay kullanımı sayesinde LBD serisi termostalar evinizin her köşesinde, mükemmel ortam sıcaklığı sağlar. İsterseniz kendinize uygun haftalık program tasarlayabilir, evinizin konforunu yükseltmeye ve enerji tasarrufu yapmaya hemen başlayabilirsiniz.

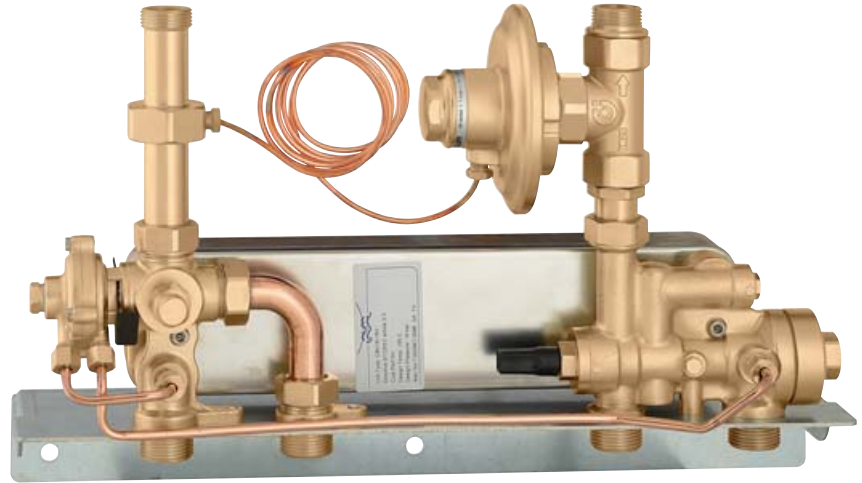
Danfoss Link™ kontrolör ile kablosuz (wireless) haberleşebilen LBD Serisi-living connect termostatlar ile evinizdeki tüm radyatörleri merkezi bir noktadan kontrol edebilirsiniz. LBD serisi termostalar, açık-Pencere özelliği sayesinde enerjinin gereksiz yere harcanmasını engeller. Odada pencere açılması durumunda oluşan yüksek ısı kaybını hissederek ve ısınmayı durdurur.

E.C.A. güvencesiyle Caleffi ısı istasyonları

E.C.A., merkezi ısıtma sistemi kullanılan projeler için, dünya çapında elli yılı aşkın süredir hidrolik tesisat ürünleri tasarlayan Caleffi firmasının patentli ısı istasyonlarını E.C.A. güvencesi ile kullanıcıyla buluşturuyor.

Enerji verimliliği yasası gereğince, merkezi ısıtma sistemi kullanılan ve enerji giderlerinin paylaşımını gerektiren projeler için E.C.A., dünyaca ünlü İtalyan Caleffi marka ısı istasyonlarını kullanıcıyla buluşturarak satış, servis ve bakım hizmetlerini üstleniyor. Enerji gider paylaşımı merkezi ısı sistemi kullanılan yeni nesil binalarda Caleffi ısı istasyonları, sadece ısıtma değil sıcak kullanım suyu da üretiyor. Kalorimetre cihazlarının kolaylıkla bağlanabildiği Caleffi ısı istasyonları, dairedeki ısıyı ve sıcak kullanım suyunu tek noktadan kontrol edebilme imkanı sunuyor. Bu sayede kullanılan kadar enerji bedeli hesaplanmasını sağlayarak tasarruf imkanı sunuyor.

Mekanik ve elektronik modelleri olan Caleffi ısı istasyonlarının mekanik ürünlerin de elektriksiz kullanım imkanı varken, elektronik ürünlerde ise sensörler



ile çok daha hassas sabit sıcaklıkta sıcak kullanım suyu sağlanabiliyor. Patentli termostatik devre tasarımı ile kesintisiz ve sabit sıcak su konforu sağlayan Caleffi ısı istasyonları, su deposu kullanımı gerektirmedikinden kullanım suyu zararlı bakterilerin üremesini önüyor. Yüksek kapasitedeki plakalı eşanjör ile kesintisiz sıcak su konforu sunan Caleffi ısı istasyonları, balans vanaları sayesinde termostatik vanalarda ses oluşumunu engelliyor.

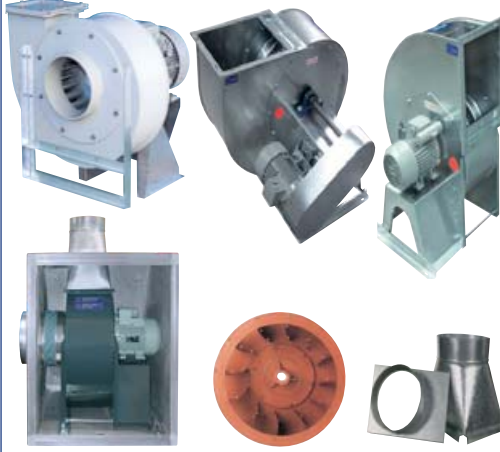
Yüksek, orta ve düşük sıcaklıkta çalışacak şekilde dizayn edilmiş tesisat uygulamalarına mükemmel uyum sağlayan Caleffi ısı istasyonları, kalitesi ve uzun ömrü ile öne çıkarken yoğunmalı kazan sistemleri ile optimum çalışıyor. Kompakt ve Modüler yapısı ile sisteme farklı noktalardan bağlanabilen Caleffi ısı istasyonları, kolay montaj özelliğiyle öne çıkıyor. E.C.A. güvencesiyle Caleffi ısı istasyonları, E.C.A. bayilerinde satışa sunuluyor.

Size özel çözümler...

Çift Emişli Hücreli Fanlar



Tek Emişli Santrifüj Fanlar ve Aksesuarları



Çatı Fanları ve Kayış Kasnaklı Fanlar



Yüksek Basıncılı Fanlar - Aksiyal Duvar ve Cam Tipi - Kanal Tipi Radyal Fanlar



Hava Perdeleri ve Hava Kanalları



Havalandırma, Soğutma Aksesuarları ve Susturucular



Aksiyal Aspiratörler



Asenkron Motorlar, Aşırı Yük Termikleri



Filtreler



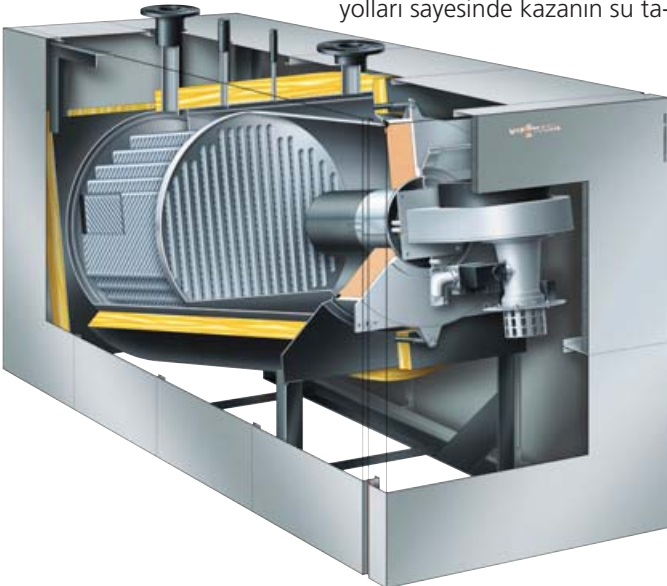
Viessmann Vitocrossal 200 CM2 entegre MatriX-brülörlü yoğuşmalı kazan:

400 ila 620 kW kapasite aralığında yeni modeller

Vitocrossal 200 CM2 gaz yakıtlı yoğuşmalı kazanlar üstün Viessmann kalitesi ile Viessmann'ın Almanya / Berlin'deki fabrikalarında üretilmektedir. Üstün teknik özellikleri sayesinde 87 – 311 kW anma ısı gücü aralığında kendini kanıtlamış bir seri olan Vitocrossal 200 CM2 yoğuşmalı kazanlar artık Aralık 2012'den itibaren 400 – 620 kW anma ısı gücü aralığında da verilebilmektedir.

Vitocrossal 200 CM2 yoğuşmalı kazanlar, 400 ila 620 kW anma ısı gücü aralığında üstün teknik özellikler sunmaktadır:

- 400, 500 ve 620 kW ısıtma kapasiteleri (50/30° C sıcaklıklarında)
- Sadece Viessmann tarafından tasarlanan ve üretilen MatriX-silindirik brülör ile çok sessiz ve emniyetli işletme, düşük zararlı madde emisyonu ve uzun ömür sağlanmaktadır. Emisyon değerleri "Mavi Melek" çevre şartnamesi sınır değerlerinin oldukça altında kalmaktadır. MatriX-silindirik brülör geniş bir modülasyon aralığına (%20 - 100) sahiptir ve bu sayede kazan daha az dur-kalk çalışmakta, bekleme kayıpları da daha az olmaktadır. 400 – 620 kW kazanlar doğalgaz veya LPG (Propan) ile işletilebilmektedir.
- Sadece Viessmann tarafından tasarlanan ve üretilen korozyona karşı dayanıklı, yüksek kaliteli paslanmaz çelikten imal edilmiş Inox-crossal yoğuşma eşanjörü ile yüksek işletme emniyeti ve uzun ömür sağlanmaktadır. Paslanmaz çelik eşanjörün kendi kendine temizlenen düz yüzeyleri sayesinde eşanjör yüzeyleri tıkanmamakta ve bu nedenle sadece yeni cihazda değil, cihazın tüm kullanım ömrü boyunca yoğuşmadan ve yüksek verimden faydalanmak mümkün olmaktadır.
- Geniş su temas yüzeyleri, büyük su hacmi ve kesintisiz su akış yolları sayesinde kazanın su ta-



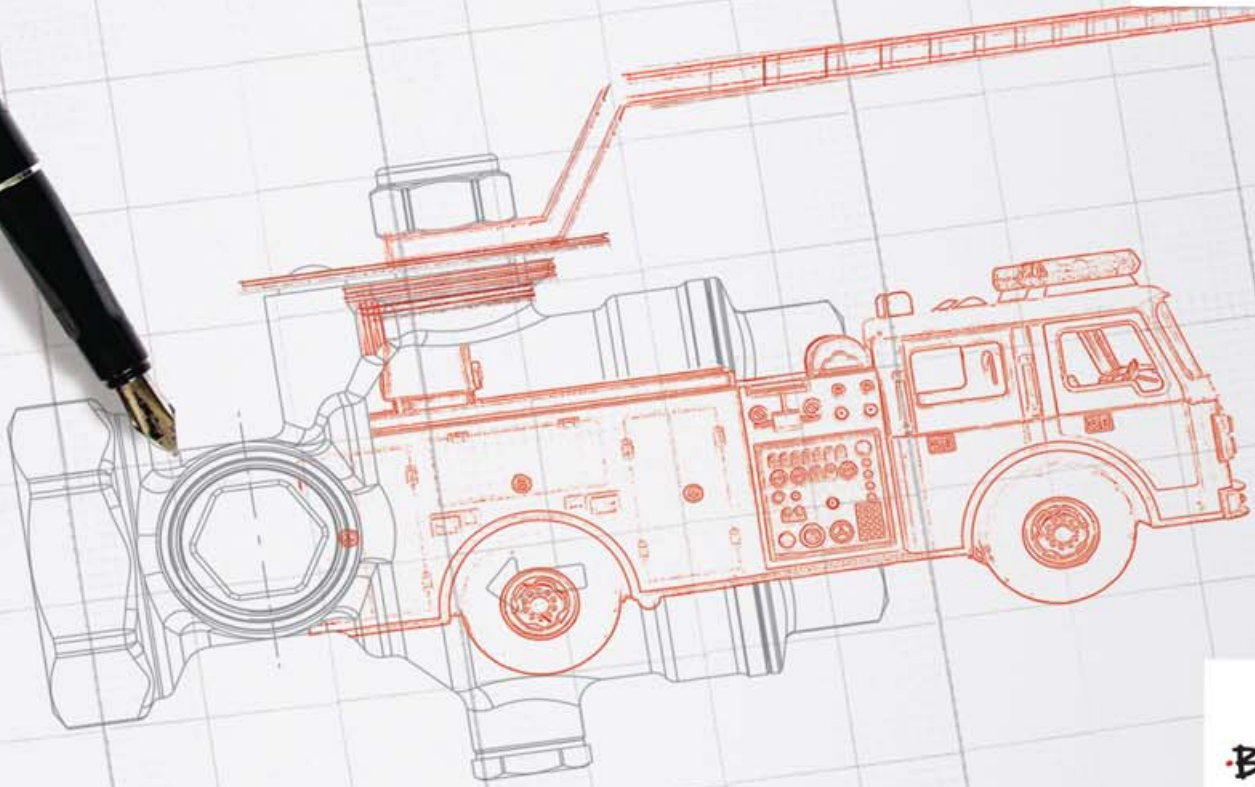
rafı akış direnci çok düşük olmaktadır. Böylece kazan suyuna olan ısı transferi tabii sirkülasyonla gerçekleşir; kazan devresi pompasına gerek kalmamaktadır.

- Büyük su hacmi sayesinde ayrıca brülörün devrede kalma süresi uzun olmaktadır. Böylece brülör çok sık devreye girip çıkmaz ve atık gaz emisyonu azaltılarak çevre korunmuş olur.
- 400 – 620 kW kazanlar 6 bar maksimum işletme basıncı sayesinde, sistem ayırımı için plakalı eşanjör, pompa v.b. ilave ekipmana gerek duymadan daha da yüksek binalarda kullanılabilir.
- Viessmann'ın Almanya / Berlin fabrikalarında bilgisayar destekli tasarım süreçleri, seri üretim teknolojisi, robot kaynağı uygulamaları, kapsamlı kalite kontrolleri ve kazan testleri sayesinde Avrupa Birliği Direktiflerinin taleplerini aşan nitelikte kazanlar üretilmektedir. Yüksek kaliteli, sertifikalı malzemeler ve modern kaynak yöntemleri sayesinde kazanlarda yüksek güvenilirlik ve işletme emniyeti sağlanmaktadır.
- Vitocrossal 200 CM2 yoğuşmalı kazanlar % 108 norm kullanma verimine sahiptir.
- Isıtma sistemi, iletişim olanaklı dijital kontrol sistemi Vitotronic ile ekonomik ve emniyetli olarak işletilir. Viessmann tarafından tasarlanan ve Viessmann fabrikalarında üretilen Vitotronic kontrol panelleri bilinen her türlü kontrol talebine ve uygulamaya cevap vermektedir. Tek kazanlı sistem için Vitotronic 100 GC4B sabit sıcaklık kontrol paneli ya da alternatif olarak Vitotronic 300 GW4B dış hava kompanzasyonlu kontrol paneli mevcuttur. Vitotronic 300-K MW1B kaskad kontrol paneli ile, 4 adete kadar kazan kaskad olarak kontrol edilebilmektedir.
- Viessmann yer tipi yoğuşmalı kazanlara uygun PPs malzemenin yapılmış orijinal sertifikalı baca sistemleri ile, 250 mm çapta güvenilir ve ekonomik baca gazı borulaması yapmak mümkündür.

Yangından korunmada dünya standartlarını belirliyoruz

Giacomini; yangından korunma ürünlerindeki uzmanlığı ve uzun ömür garantisiyle güvenliğinizi sağlıyor. Yangından korunma teknolojilerinde dünyaya yön veren Giacomini, dünyanın en büyük pirinç vana üretim tesisi ve patentli ürünleri ile her zaman bir adım önde.

Patentli
Ürünler



•Bütün Ölçüler
•32 Orifis

FM
APPROVED LISTED 36Y7



A 61



A 105



A 156



A 201

Giacomini Unival Tesisat Armatürleri San. Tic. Ltd. Şti.
İstanbul Anadolu Yakası Organize Sanayi Bölgesi
Aydınlı Mahallesi Mermerciler Caddesi
No:10 34953 Tuzla İstanbul
Tel: 0216 593 38 38
www.unival.com.tr
info@unival.com.tr

GIACOMINI 
Technology in Comfort

**uni
val**

İklimlendirme sektörü “enerji verimliliğinde” verimli teşvikler istedi

TOBB İklimlendirme Meclisi Başkanı Zeki Poyraz, iklimlendirme sektörünün enerji verimliliği yasa ve yönetmelikleri hakkındaki görüş ve önerilerini Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Taner Yıldız ile paylaşarak, enerji verimliliğine yönelik daha verimli yasalar ve teşvikler talep etti.



TTMD Başkanı Gürkan Arı, Yönetim Kurulu Üyeleri Bünyamin Ünlü, Abdullah Bilgin ve Hakkı Buyruk'un da katıldığı toplantıda, enerji verimliliği kapsamında mevcut durum değerlendirmesi yapılarak, bu kapsamda bölgesel ısıtma sistemlerinin geliştirilmesi, enerji kimlik belgesi yazılım programı BEPTR'nin yeniden yazılması, pay ölçer yönetmeliğindeki haksızlıkların giderilmesi ve ısı yalıtımına destek verilmesi konuları masaya yatırıldı.

Zeki Poyraz yaptığı konuşmada enerji verimliliği sağlanabilmesinin çağımızın en önemli konusu olduğunu vurgulayarak, “Türkiye enerji verimliliği ile yeni yeni tanışıyor. İnsanlara bu bilinç aşılanmaya başlandı. Bu konudaki yasalarımız henüz yerli yerine oturmuş değil, boşluklarımız ve eksiklerimiz var. Özellikle gelişmiş ülkelerde enerji verimliliğine yönelik ciddi yasal alt yapı oluşturuluyor, teşvikler veriliyor. Bu düzen içinde Türkiye henüz geri bir seviyede. Ama ülkemiz 2023 yılına enerji tasarrufu fikrini benimsemiş bir şekilde ilerliyor” dedi.

“YENİLENEBİLİR ENERJİ POTANSİYELİMİZİ DEĞERLENDİREMİYORUZ”

Enerji verimliliği kapsamında bulunan yenilenebilir enerji kaynakları, ısı yalıtımı, BEPTR, pay ölçer ve bölgesel ısıtma-soğutma sistemleri konularında ciddi eksiklikler olduğuna dikkat çeken Poyraz, daha gidilecek çok yol olduğunu söyledi. Poyraz, “Sürdürülebilir enerji verimliliğinin olmazsa olmazı yenilenebilir enerji kaynaklarının değerlendirilmesi ve sistemlerin kurulumu ülkemizi geleceğe taşıyacak en önemli husustur. Maalesef ülkemiz sahip olduğu potansiyeli değerlendiremiyor. Üç bir tarafı denizlerle çevrili eşsiz bir coğrafyaya sahip olan ülkemiz bu konuda daha çok yatırımlara gebe. Bu konuda mutlaka devletimiz etkin bir teşvik sistemi oluşturmali, yasalar tek bir elden yapılmalı ve her bir kurum yasaların uygulanmasında titiz davranmalı. Bürokrasi azaltılmalı. Elektrik enerjisini kendi ihtiyacı için üreten, ticari amaçlı olmayan üreticilerin, ihtiyaç fazlası üretimi, yüzde 30'u geçmeyecek oranda devlet tarafından koşulsuz ve lisans şartı aranmadan satın alınmalıdır” dedi.

“BÖLGESEL ISITMA SİSTEMLERİ GELİŞTİRİLMELİ”

Toplu konut alanları, büyük resmi ve ticari yapılar, üniversite kampüsleri gibi yerlerin ısıtmasında da kullanılmak üzere paket kojen kazanların kullanımının zorunlu tutulması, küçük kapasiteli mikro kojen sistemlerin elektrik üretiminde mahsup sistemi kapsamına alınması ve bu tür uygulamalarda devletin elektrik enerjisi alımında garantör olması gerektiğini belirten Poyraz, “Elektrik üretim tesislerinin bina ısıtma ve soğutma sistemleri ile entegrasyonu zorunlu olmalı. Elektrik üretim tesislerinin proje aşamasından itibaren kojen/trijen sistemleri ile birlikte planlanması zorunlu olmalı. Mevcut tesisler 2023 yılına kadar atık ısıdan yararlanabilir hale getirilmeli. Bu santrallerin mesken ısıtması yapılabilmesi için dağıtım hatları devlet tarafından yapılmalı. Isıtma için ayrıca harcanacak yakıt miktarı minimuma indirilmek üzere yasal düzenlemeler ya-

pılmalı. Ülkemiz de atık ısı geri kazanım sistemlerini teşvik etmeli, destek vermelidir. Tüm bu hizmetlere devletimiz, vergi indirimi, sübvansiyon gibi hazine destekleri sağlamalıdır.”

“BEP-TR VE PAYÖLÇER, BEKLENEN ENERJİ VERİMLİLİĞİNE HİZMET ETMEMEKTEDİR”

Enerji Kimlik Belgesi hazırlanması ve verilmesi aşamalarında kullanılması halen zorunlu olan BEP-TR yazılım programının hazırlanması için belirlenen metodolojinin uygunluğu ile yazılımın yeterliliğinin ve doğruluğunun sürekli tartışma konusu olması nedeniyle ile mutlaka yeniden yapılması gerektiğine vurgu yapan Poyraz, “İklimlendirme Meclisi olarak inşaat sektöründe yeniden kaosa neden olmaması için kolay kullanılabilir, gelişmiş mimari projelerden dijital veri aktarabilen, aktif ve pasif mimari tasarımlar ile enerji etkin mekanik tesisat sistemlerini değerlendi-

rebilen, doğru sonuç veren bir yazılım ülkemize kazandırılmalıdır. Tıpkı BEP-TR’de olduğu gibi merkezi ısıtım sistemlerinde kullanılması zorunlu olan pay ölçer yönetmeliğinde de revizeler yapılmalı. Çatı, teras altı, bodrum, çıkma, kuzey, güney gibi konumlar ısı gideri paylaştırılırken dikkate alınmalı. Yönetmelikte özellikle çatı ve zemin dairelerinin mağduriyetleri önlenmelidir. Pay ölçer ile beraber binalara ısı yalıtımı mecburi tutulmalıdır. Yalıtımsız binalarda pay ölçer istenen randımanı sağlamaz. Kombi uygulamasında da metrekare yükseltilmelidir” dedi.

“ISI YALITIMI CAZİP HALE GELMELİ”

Yalıtımın her çeşidine devletin faizsiz, uzun vadeli yalıtım kredisi uygulaması başlatarak destek vermesi gerektiğini söyleyen Poyraz, yalıtımın cazip hale getirilmesi ve vatandaşlara yalıtımın gerekliliğinin en iyi şekilde anlatılması gerektiğini ifade etti.

Konteynırlarda yükseklik sınırına cezai işlem ertelendi

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı’nın 12 Kasım 2012 tarihinde yürürlüğe koyduğu “Araçların Yüklenmesine İlişkin Ölçü ve Usuller ile Tartı ve Boyut Ölçüm Toleransları Hakkında Yönetmelik”e dair başlayan denetimlerde yönetmeliğe uygun olmayan araçlara 31 Mart 2013’e kadar cezai işlem yapılmayacak.

İklimlendirme Sanayi İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Zeki Poyraz, söz konusu yönetmelik kapsamında, taşıma yapan aracın yüksekliğinin (konteyner + dorse) yüzde 2 toleransla birlikte

4,08 m.’yi geçmemesi gerektiğini ifade ederek, tüm lojistik firmalarının 31 Mart tarihine kadar araçlarını yönetmelikte istenen ebatlara göre revize etmeleri gerektiğine dikkat çekti.

Türkiye’de taşımacılık yapan binlerce aracın yönetmeliğe uygun olmadığı için cezai işlem ile karşı karşıya kalacağını ve bu durumun gerek lojistik sektöründe gerekse ticarete olumsuzluklara yol açacağını vurgulayan Poyraz, “Konuyu Ekonomi Bakanımız Sayın Zafer Çağlayan Bey’e taşıdık. Denetimler ile birlikte cezai işlemlerin başlamasının tüm ticari faaliyetlerimizde, özellikle ihracatta sorunlara neden olacağını, iş kaybı yaşayacağımızı anlattık. Aksaklıkların önüne geçilmesi için çözüm istedik. Sayın Bakanımız da konuyu Ulaştırma Bakanımız Sayın Binali Yıldırım ile paylaştı. Sayın Yıldırım da bizlere hak verdi, anlayış gösterdi, destek verdi. İhracatın ve lojistiğin aksamaması açısından geçici bir çözüme ulaşıldı. 31 Mart’a kadar yapılacak denetimlerde konteynır+dorse yüksekliği 4.08 m’yi geçtiği tespit edilen araçlara cezai işlem uygulanmayacak. O tarihe kadar yapılacak olan denetimler sadece istatistiki veri toplama amaçlı ve deneme mahiyetinde olacak. Araçların tonajına ve belgelerine dair yapılan denetimler ise eskiden uygulandığı gibi olacak” dedi.

Poyraz, lojistiğin ticarete olmazsa olmaz bir unsur olduğuna vurgu yaparak, tüm sanayicilerin de iş kaybı yaşamamaları için yönetmelik sürecine dahil olmaları, önceden kendi denetimlerini yapmaları önerisinde bulundu.



TTMD 20. Yılını Kutladı



Türk Tesisat Mühendisleri Derneği'nin 20. Yıl Kuruluş Balosu 15 Aralık 2012 tarihinde Ankara Bilkent Otel'de gerçekleştirildi. 1992 yılında Isıtma, Soğutma, Havalandırma ve Sıhhi Tesisat sektöründe öncü dernek olarak kurulan Türk Tesisat Mühendisleri Derneği, 20. Yaşını görkemli bir balo eşliğinde kutladı. TTMD Kurucu ve Onursal Başkanı Celal Okutan, TTMD Kurucu Üyeleri, TTMD Geçmiş Dönem Yönetim Kurulu Başkanları ve Üyelerinin katıldığı geceye TTMD 10.Dönem Başkanı Gürkan Arı ev sahipliği yaparken; baloda MMO, DOSİDER, ISKAV, İSİB, İSKİD, MTMD, İSK-SODEX temsilcileri, TTMD Komisyon Üyeleri, akademisyenler ve TTMD üyeleri yer aldılar.

Gecenin açılış konuşmasını yapan TTMD 10.Dönem Başkanı Gürkan Arı, TTMD'nin kuruluşundan bugüne gelmesinde emeği geçen tüm başkanlara ve yönetim kurullarına teşekkür ederek TTMD'yi daha iyi günlere taşıma hedefinde olduklarını söy-

ledi. Derneğin Kurucu ve Onursal Başkanı Celal Okutan ise, 20 yıl boyunca derneğin kat ettiği yoldan dolayı gurur duyduğunu belirterek tüm yol arkadaşlarına teşekkür etti.

TTMD 20. Yıl Balosu'nda, Derneğin Kurucu Üyelerine, Dernekte 20.yılını dolduran ve TTMD yönetim kurullarında görev almış üyeler ile tesisat sektörüne hizmet veren katılımcılara teşekkür plaketi takdim edildi. Gece de ayrıca Türk Tesisat Mühendisleri Derneği'nin kuruluşundan günümüze serüvenini anlatan "Yirmi Yıllık Yolculuğumuz 1992-2012" adlı TTMD 20.Yıl Kitabı tanıtıldı.

Geniş bir katılımın sağlandığı Balo'da plaket töreninin ardından konuklar canlı müzik eşliğinde eğlenirken, gece TTMD 20.Yıl pastasının kesilmesiyle sonlandı.





TEKNOGEN®
Hvac Systems

"Simply The Best Solutions"



BY ISITMA SOĞUTMA KLİMA HAVALANDIRMA TİC. LTD. ŞTİ.

Tel: +90 216 324 51 59 pbx E-mail: info@byklima.com / info@teknogenhvac.com

www.byklima.com

www.teknogenhvac.com

Karbonmonoksit zehirlenmeleri önlenabilir



Son günlerde basında sıkça görmeye başladığımız karbonmonoksit zehirlenmeleri vakaları soğukların da başlamasıyla artış gösterdi. Zehirlenmelerin kaynağında ise standartlara ve tekniğine uygun olmayan bacalar yatmaktadır.

Konuyla ilgili olarak bir açıklama yapan BACADER Genel Koordinatörü Ümit Erturhan şunları söyledi:

Türkiye’de her yıl binlerce insan bacalardan kaynaklanan karbonmonoksit gazı zehirlenmesine maruz kalmakta ve yüzlerce insan da hayatını kaybetmektedir. Bu zehirlenme vakaları ve ölümler özellikle soba, şofben ve kombi gibi cihazlardan kaynaklanmaktadır. Bu ölümler alınacak bazı küçük tedbirle önlenabilir. Bu tedbirler kısaca şöyle özetlenebilir;

- Soba, şofben ve kombilerin bulunduğu odalar mutlaka havalandırılmalı. Öyle ki 1m³ doğalgaz saatte 10 m³ havaya ihtiyaç duyar. 2 kg ağırlığındaki bir odunun yanabilmesi için ise 30 m³ e kadar havaya ihtiyaç duyar. Bu da yaklaşık 12 m² oda içindeki oksijeni sadece bir adet odun parçasının yanmasıyla tükettiğimiz anlamına gelir ki sonucunda insanlara soluyacak oksijene kalmaz. Yanma için gerekli havayı sağlayamaz iseniz yanma sonucu zehirlenmelere, ölümlere sebep olan karbonmonoksit gazı açığa çıkar. Bu sebeple havalandırma çok önemlidir. Sobaların olduğu odalarda uyunmamalı ve yatarken sobalar mutlaka söndürülmelidir. Ev içindeki kapılar ise ek önlem olarak açık bırakılmalıdır.

- Karbonmonoksit dedektörü ile hayata tutunabilirsiniz. İçindeki elektro kimyasal sensör ile ortamdaki karbonmonoksit gazını algılayarak sinyal veren dedektörler kullanmak yapılabilecek en hızlı ve hayat kurtarabilecek bir önlemdir.

- Bacalar kışa girerken mutlaka temizletilmeli ve bakımı yapılmalıdır. Katı yakıtlı sobalar yılda en 2 sefer, doğalgazlı yakıtlar ise yılda en az 1 sefer İtfaiye Teşkilatlarından yetkili firmalara yaptırılmalıdır.

- Bacalar çatı mahyasını en az 40 cm geçecek şekilde yüksek olmalıdır. Bulunduğu binanın çevresinde baca ya çok yakın bina veya yükselti var ise bu yükselti de geçecek seviyede yüksek olmalıdır.

- Karbonmonoksit zehirlenmelerinin özellikle kış aylarında artmasının sebebi bacanın içine soğuk vurgunu olmasıdır. Bacalar kesinlikle soğumamalıdır. Bacalarda zehirli atık gazların güvenli bir şekilde atılması için kuvvetli baca çekişi istenen bir durumdur. Baca gazı ne kadar sıcak ise baca çekişi de o kadar kuvvetli olur. Bu nedenle bacaların soğumaması gerekir. Bir tuğla bacada sıcaklık kaybı metrede 12-18°C iken yalıtımlı çelik ve seramik bacalarda bu kayıp metrede 2-4°C civarındadır. Bu nedenle bacalar yalıtım yapılabilen ve standartlara uygun olan çelik veya seramik malzemeden yapılmalıdır. Eskiyen tuğla bacalar standartlara uygun CE işaretli bacalar ile yenilenmelidir.

Yukarıda bahsettiğimiz tedbirler elbette çok önemli ve gereklidir ama işin aslında dışı ağrıyan bir insana verdiğimiz ağrı kesici gibidir. Asıl sorun dışın kökündedir. Eğer dışın kökünü tedavi etmezseniz dış ağrınız tekrar nüksedecektir.

Karbonmonoksit zehirlenmelerini önlemenin yolu bacaların standartlara uygun olmasından geçmektedir. Eğer baca standartlara uygun değilse, baca yeterli çekişi yapmıyorsa alacağınız tedbirler tali tedbirler olarak kalacaktır. Eğer bacanız standartlara uygunsa yanma sonucu karbonmonoksit oluşsa dahi baca bu zehirli atık gazı güvenli bir şekilde binadan uzaklaştıracaktır. Bunun içinde binaların yapımı esnasında bacaların standartlara uygun yapılması gereklidir. Bunu sağlayan mevzuat ise İmar Yönetmelikleridir. 2008 yılında yayınlanan Yapı Malzemeleri Yönetmeliği uyarınca Tuğla Baca baca malzemesi olarak tanımlanmamış olmasına rağmen birçok şehirde belediyelerin imar yönetmeliklerinde hala tuğla baca yer almaktadır. Devletin kurumlarının yaptığı toplu konutlarda dahi 2012 yılında mevzuatlara aykırı olarak tuğla baca kullanılmıştır.

Tüm bu hususlar çerçevesinde ölümlerin azaltılması amacıyla yetkililere önerilerimiz ise şöyledir;

1. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından yayınlanan İmar Yönetmeliğinin Baca Bölümü mevcut yürürlükteki baca mevzuatı, standartlar ve uygulamalara uygun hale getirilmelidir.

2. Yeni binalarda belediyelerce yapılan kontroller daha sıkı tutulmalı, standartlara uygun olmayan bacalara izin verilmemelidir. Bu konuda belediyelerin ilgili kontrol mühendisleri baca konusunda eğitilmelidir.

3. Binalarda inşaat statifi, beton kalitesi vb. özellikle azami dikkat edilirken özellikle bacalara da azami dikkat gösterilmesi gerekmektedir. Deprem güvenliği ile binaları ve insanları korumaya çalışırken bacalardan kaynaklanan zehirlenmelerle insan hayatını hiçe saymak doğru değildir.

4. Bacaların yapımı ve montajı ehil ustalara yaptırılmalıdır. Bu hususta baca yapımında ve montajında Mesleki Yeterlilik Kurumunun belirlediği BACACI eğitimleri ve belgeleri aranmalıdır.

5. Özellikle doğalgazlı cihazlardan kaynaklanan olayların büyük bir çoğunluğu proje dışı, gaz dağıtım şirketinin bilgisi ve kontrolü olmadan yapılan tesisat, cihaz ve bağlanan bacalardan kaynaklanmaktadır. Doğalgaz tesisatlarının, cihazların ve bacaların periyodik olarak bakım ve kontrolünün yapılması için Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu tarafından acil olarak PERİYODİK KONTROL düzenlemesi yapılmalıdır. Kontrollerde yanlış, hatalı ve standartlara uygun olmayan uygulamalar giderilerek yakma sistemleri güvenli hale getirilmelidir.

Alınacak bu tedbirler ışığında ülkemizde binaların önümüzdeki yıllarda büyük çoğunluğunun kentsel dönüşüm ile yenileneceği düşünülürse ilerleyen yıllarda bu sorunu çözmüş oluruz. Atılacak her geç adım her yıl binlerce insanın zehirlenmesi ve hayatını kaybetmesi manasını taşımaktadır. Atılacak olumlu adımlar sayesinde insanların can güvenliği sağlandığı gibi aynı zamanda doğru bacalar sayesinde sağlanan enerji tasarrufu da ekonomimize olumlu katkı yapacaktır.



AIR FILTERS

DÜNYANIN HAVASINI TEMİZLİYORUZ...



25 Yıldır çözüm adresiyiz.

Akçaburgaz Mh. 46.Sk No:1 Kiraç - 34522 Esenyurt / İstanbul / Türkiye
Tel: +90 212 886 61 77 Fax: +90 212 886 99 78 Alo MGT: 444 4 648
info@mgt.com.tr • www.mgt.com.tr

Katip Çelebi Üniversitesi ilk fakültesinde Arçelik VRS klima sistemlerini tercih etti



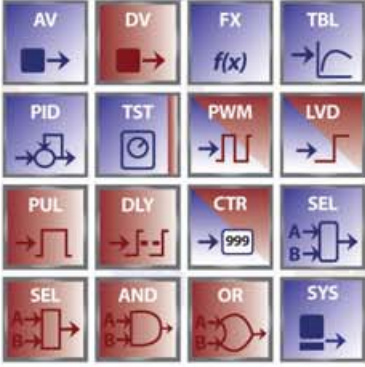
Resmi olarak 2010 yılında İzmir'in 4. devlet üniversitesi olarak kurulan Katip Çelebi Üniversitesi, 80.000 m²'si kapalı alan olmak üzere, toplam 700 dönüm alana sahiptir. İsmi 17. yüzyılda İstanbul'da yaşamış olan Osmanlı bilim adamı Katip Çelebi'den almaktadır. Aynı zamanda İzmir'de ilk kurulan "Sağlık Bilimleri Fakültesi" olma özelliğini de taşımaktadır. Üniversitenin bünyesinde Fen Bilimleri Enstitüsü, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sağlık Bilimleri Enstitüsü, Diş Hekimliği Fakültesi, Gemi ve Denizcilik Fakültesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Mühendislik ve Mimarlık Fakültesi, Orman Fakültesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, Su Ürünleri Fakültesi, Tıp Fakültesi ve Turizm Fakültesi olmak üzere, 10 fakülte ve 1 yüksek okul bulunmaktadır. Katip Çelebi Üniversitesi kurulduktan sonra İzmir'in en büyük devlet hastanesi olan Atatürk Eğitim ve Araştırma Hastanesi de Katip Çelebi Üniversitesi bünyesine verilmiştir.

Katip Çelebi Üniversitesi'nin yapımına başladığı ilk bina olan Diş Hekimliği Fakültesi binası, bir tadilat projesidir. Fakülte binası içinde ameliyathaneler, muayene odaları, derslikler ve öğretim görevlileri odaları bulunmaktadır. Projenin en başından itibaren, Katip Çelebi Üniversitesi idaresi ile beraber, projenin tasarım aşamasından itibaren uygulamaya kadar her an projeye, idareye, müteahhite ve taşeronla her türlü teknik destek ve bilgiyi sağlayarak, projenin hayata geçirilmesinde katkıda bulunulmuştur. Diş Hekimliği Fakültesi'nde 1 adet 20 HP, 1 adet 46 HP, 1 adet 52 HP ve 5 adet 64 HP dış ünite olmak üzere toplamda 438 HP kapasite dış ünite, ve bu dış

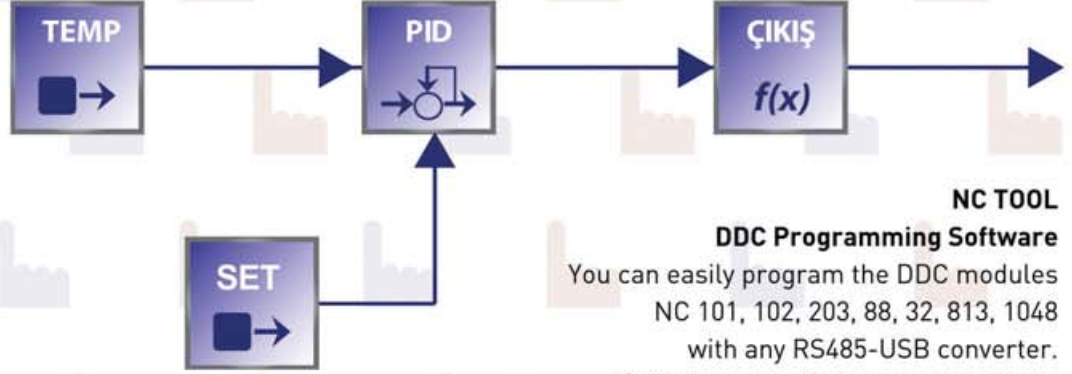
ünitelere bağlı kaset tipi, duvar tipi ve gizli tavan tipi olmak üzere toplam 183 adet de iç ünite bulunmaktadır. Projelendirme aşamasında binanın mimarisi ve şekli dikkate alınarak, yüksek tavanlı galeri boşluklarının olduğu bölümlerde, iklimlendirilen havanın homojen dağılımı ve yine iklimlendirilen havanın aşağıdaki bölümlere ulaşmasını sağlamak amacı ile bu bölümlerde gizli tavan tipi yüksek statik basınçlı ürünler seçilmiştir. Fakültenin dersliklerinin bulunduğu kısımlarda konfor şartları düşünülerek, sessiz ve havayı homojen dağıtabilecek kaset tipi ürünler seçilmiş ve bu mekanlar öğrencilerin ders saatlerinde dinç kalabilmesi için ısı geri kazanım sistemleri ile taze hava verilecek şekilde projelendirilmiş ve uygulanmıştır. Ayrıca projede binanın yapısından dolayı dış ünite yerleşimleri binanın yan cephelerine yapılmıştır. Buradan iç ünitelere çekilecek boru mesafelerinin fazla olması, Arçelik VRS sistem ürünlerin 225 m. eş değer boru uzunluğu ve toplamda 1.000 m. bakır borulama yapabilme kabiliyeti ile sorunsuz çözülmüştür. Ayrıca binada kullanılan iç ünitelerin tek bir merkezden kontrol edilmesi ve üniversitenin yeni yapılacak sistemlerinin de yine tek bir merkezden kontrol edilebilmesi için Arçelik'in otomasyona ve bina yönetim sistemlerine uygun merkezi kumandaları seçilmiştir.

Arçelik Sistem Klima Satış ekibinin, mühendislerinin, bayi ve servislerinin bu fakülte için göstermiş olduğu özverili çalışma sayesinde Katip Çelebi Üniversitesi bu projenin ısıtma ve soğutma sistemlerinde Arçelik VRS klima sistemlerini tercih etmiştir.





PID Contol Block
Thermostat Block
Counter Block
Selector Block
Analog-Digital Variable Blocks
Pulse Block
AND/OR Blocks
PWM Block
f(x) Function Block



NC TOOL

DDC Programming Software

You can easily program the DDC modules
NC 101, 102, 203, 88, 32, 813, 1048
with any RS485-USB converter.
Watch instant values at on-line mode.
Off-line Simulation Mode
Easy programming with visual blocks.
On/Off, Floating and PID control method.

NC Tool is a %100 free software.
download from www.karakayatechnology.com



149USD

NC 203

Programmable DDC Module

- 8 Universal Input*
- 5 Digital Output
- 2 Analog Output
- Mod-Bus Communication
- Communicates with all BMS Systems
- Graphic LCD Display
- Internal Temperature Sensor

0-5V, 0-10V, 0/4-20mA, NTC10k, Dry Contact*

Uygulama Alanları

- Building Automation System
- Automatic Control of Air Handling Unit
- Stokehole Automatic Control
- Fan-Coil Automation
- Greenhouse Automation
- Coop Automation
- CO - CO₂ Automatic Control
- Operating room Automatic Control
- Medical Gas Alarm System

intelligent solutions for buildings



Karakaya Otomasyon ve İleri Teknolojiler
Sanayi Cad. Dogan Sok. No:1/120
T: +90 312 2516168 F: +90 312 2516178
www.notion.com.tr Altındag/ ANKARA

Daikin Türkiye hedeflerini büyüttü!

Isıtma ve soğutma sektörünün önde gelen kuruluşlarından Daikin Türkiye, 2012 yılında tüm hedeflerini aşarken, 2013 yılına da iddialı bir başlangıç yaptı. Sektörün yüzde 6 büyümeye kaydettiği 2012 yılını yüzde 52 büyüyerek 518 milyon TL ciro ile kapattıklarını belirten Daikin Türkiye CEO'su Hasan Önder, yeni ciro hedeflerini 640 milyon TL olarak açıkladı. Önder bu doğrultuda yeni yatırım planlarını devreye soktuklarını belirtirken, istihdam hedefini de 1500 kişiye yükselttiklerini kaydetti.



İklimlendirme sektöründe dünya devi Daikin, Türkiye'de büyümeye planlarını adım adım gerçekleştiriyor. Temmuz 2011'de Türkiye'ye yatırım yaparken 2015 yılında 500 milyon Euro'luk büyüklüğü ulaşma hedefi koyan Daikin Türkiye, elde ettiği hızlı büyümeye ile bu hedefine adım adım ilerliyor.

Güral Sapanca Hotel'de çalışanlarla birlikte gerçekleşen Motivasyon Toplantısı'nda 2012 yılını değerlendiren ve yeni yıla ilişkin hedeflerini açıklayan Daikin Türkiye CEO'su Hasan Önder, ısıtma-soğutma sektörü açısından ekonomideki genel eğilime ve konut sektörüne bağlı olarak 'tutuk bir yıl' yaşandığını ifade ederken, "Sektörümüz 2011 yılındaki yüzde 15'lik büyümenin ardından 2012 yılını yüzde 6 civarında bir büyümeye ile kapattı" dedi. Ancak 2013 yılının daha dinamik bir yıl olacağını belirten Hasan Önder, sektöre ilişkin büyümeye öngörüsünü yüzde 10 olarak açıkladı.

HEDEF TÜRKİYE'Yİ ÜRETİM ÜSSÜ YAPMAK

Bu noktada, iklimlendirme sektörünün Türkiye'deki potansiyeline de dikkat çeken Hasan Önder, "Dün-

yada 88 milyar doları soğutma, 32 milyar doları ısıtma olmak üzere sektörünün büyüklüğü 120 milyar doları bulmaktadır. Buna karşılık, Türkiye'de bu pazarın 1.2 milyar doları ısıtma olmak üzere 2.3 milyar dolar seviyesinde. Bize göre bu rakam içinde bulunduğumuz sektörün büyüme potansiyelini çok net ortaya koymaktadır" diye konuştu. Tüketici beklentileri, artan çevre bilinci ve yüksek teknoloji gibi faktörlerin etkisiyle sektörde önemli bir değişim yaşandığını da vurgulayan Önder, "Türkiye'yi üretim üssü yapmayı hedefleyen bir şirket olarak yeni yatırımlarla büyümeye planları yaparken, ülkemizin cari açık, istihdam gibi sorunlarının çözümüne de destek olacağımıza inanıyoruz" dedi.

DAIKIN TÜRKİYE 2012 YILINDA YÜZDE 52 BÜYÜDÜ

Daikin Türkiye'nin 2012 yılında sektöründeki genel eğilimden farklı olarak hızlı bir büyümeye kaydettiğine dikkat çeken Hasan Önder, "Isıtmada Airfel, soğutma da Daikin markası ile faaliyet gösterdiğimiz sektörde en geniş ürün gamını sunan şirket olurken, yüzde 52'lik büyümeye oranımızla da sektör ortalamasının çok çok üzerinde bir performans kaydettik" dedi. Önder, bu konuda şu bilgileri verdi: "Yüzde 68'lik bir büyümeye ve 339 milyon TL ciro ile kapattığımız 2011 yılından sonra kendimize, 2012 yılı için hedefimizi 500 milyon TL ciro olarak belirlemiştik. Yılın sonunda ise yüzde 52 büyümeye ile 518 milyon TL ciroya ulaştık. Temmuz 2011'de Daikin gibi bir dünya devinin çatısı altına girerken, 2015 yılı için kendimize 500 milyon Euro'luk bir ciro hedefi koymuş ve bunu kamuoyu ile paylaşmıştık. Bu hedefimize adım adım ilerlerken, 2013 yılına ilişkin öngörülerimizi de daha yukarıya taşıdığımızı açıklamak isterim. Daikin Türkiye olarak 2013 yılında yüzde 25'lik bir büyümeye oranı ile 640 milyon TL ciroya ulaşacağımızı planlıyoruz."

1000 KİŞİLİK İSTİHDAM HEDEFİNİ 1500'E ÇIKARDI

Daikin Türkiye'nin planlarının hızla hayata geçmesi ve öngörülerin üzerinde bir büyümeye kaydetmesinin,



diğer hedeflerin de yükseltilmesine neden olduğunu açıklayan Hasan Önder, sözlerine şöyle devam etti: "Daikin Türkiye Ailesi, 2011 yılında 420 kişi iken 2012 yılında 580 kişiye ulaştı. 2015 yılına ilişkin istihdam hedefimiz 1000 kişiye ulaşmaktı. Böyle olunca hedefimizi büyüttük ve yeni hedefimizi 1500 kişiye ulaşmak olarak koyduk. Temmuz 2011'de Türkiye pazarına giren Daikin, dünyanın 162 ülkesinde faaliyet gösteren bir dünya devi olarak birleşme sürecini başarı ile yönetmiş olması, Daikin'in lokal yöneticilere verdiği tam destek ile dengeli bir geçiş süreci izlenmesi, çalışanlarımızın Daikin kurum kültürü ve felsefesini benimseyerek, dünya vatandaşı olma bilinciyle performanslarını en üst düzeye taşıması başarıyı beraberinde getirdi. Buradan aldığımız güçle üretim ve satış adetlerimizi artırırken Türkiye'de Daikin markası ile split klima üretimine başladık ve yaklaşık 20 milyon dolarlık ek yatırım ile kapasite artımına gitme kararı aldık."

AVRUPA'YA KOMBİ VE RADYATÖR İHRACATINA BAŞLADI

İç pazarda olduğu gibi dış pazarlarda da büyümeyi hedeflediklerini açıklayan Önder, bu konuda şu bilgileri verdi: "2012 yılında Daikin'in yarattığı sinerji ve Avrupa'nın tüm normlarını karşılayan üretim kalitemiz ile Hendek'teki fabrikamızdan Avrupa pazarına kombi ve radyatör ihracatı yapmaya başladık. 2013 yılında da Daikin'in Almanya'daki şirketi Rotex kanalıyla toplam ihracatımızın yüzde 40'ını Almanya, İspanya başta olmak üzere Avrupa ülkelerine yapmayı hedefliyoruz. Bunun yanı sıra önümüzdeki dönemde Türkiye'nin yakın coğrafyasında bulunan Doğu Avrupa, Türk Cumhuriyetleri, Ortadoğu ve Kuzey Afrika'daki gelişmeleri takip ederek, fırsatları değerlendireceğiz. CIS ülkelerinin (Türkmenistan, Kazakistan, Kırgızistan, Gürcistan, Özbekistan, Azerbaycan) ve Kuzey Irak pazar gelişimi ve satış faaliyetlerinin sorumluluğunun bize geçmiş olması da Daikin Türkiye için çok önemli bir gelişme, bunun sonuçlarını bu yıl almaya başlayacağız. Bu doğrultuda, halen 40 mil-

yon Euro olan ihracatımızı 2015 yılı hedefimiz olan 135 milyon Euro'ya çıkaracağız."

Türkiye'yi üretim ve Ar-Ge üssü yapma hedefine doğru adım adım yaklaştıklarını vurgulayan Hasan Önder, sözlerini şöyle tamamladı: "Türkiye ekonomisinin geleceğine ilişkin duyduğumuz güven ve Daikin gibi uluslararası bir dünya devinin çatısı altında faaliyet göstermenin verdiği güç ile 2012 yılında olduğu gibi 2013 yılında da büyümeye odaklandık. Hem bireysel hem de merkezi sistemlere yönelik geniş bir ürün gamına sahip olan Daikin Türkiye, yeni modellerle genişleyen ürün gamı ile bundan sonraki süreçte de sektörünün en hızlı büyüyen şirketi olacaktır."



Avrupa İş Ödülleri'nin Türk şampiyonları Daikin desteğiyle belirlendi

Avrupa iş dünyasının en prestijli organizasyonlarından European Business Awards'ın (Avrupa İş Ödülleri) Türkiye finali Daikin ana sponsorluğunda yapıldı.



Avrupa'nın en prestijli ödülleri arasında Londra merkezli European Business Awards'ın (Avrupa İş Ödülleri) global yarışmasının Türkiye finali Daikin ana sponsorluğunda yapıldı. 20 Aralık'ta Conrad İstanbul'da düzenlenen organizasyonda Gümrük ve Ticaret Bakanı Hayati Yazıcı iş dünyasının temsilcileri ile bir araya geldi.

European Business Awards'ın Ulusal Şampiyonları'nın belirlendiği törende Türkiye'yi Avrupa'da temsil edecek şirketler Arvento Mobil Sistemler, Cardtek, Pozitron, Erkunt Sanayi, Bonny Food, Anıl Kağıtçılık, Defacto, Avea, Bilkom, Opet, Türkiye Ekonomi Bankası, Rixos Otelleri, DHL Express, TAV Havalimanları, Teknodrom, Summa International, Yıldırım Holding, Mey İçki ve Türk Telekom oldu.

Ödül törenine katılan ve şirketlere ödülleri veren Gümrük ve Ticaret Bakanı Sayın Hayati Yazıcı "Sanayici ve işadamlarımızın uluslararası düzeyde gösterdiği başarılar bizler için onur vesilesidir. İşadamlarımız, aynı zamanda bizim yurtdışındaki sesimizdir, elçilerimizdir. İşadamları kültürlerin birbirine dokunmasını sağlar. Bu nedenle sanayici ve işadamlarımızın ülke içindeki misyonu, uluslararası bağları toplumun tamamını etkilemekte, yönlendirmektedir" diye konuştu.

European Business Award CEO'su Adrian Tripp de ödül töreninde yaptığı konuşmada, "Bu yıl bu ödüllerin video bileşeni sayesinde bizim uzman seçici heyetimiz tüm Ulusal Finalistler'in iş stratejileri hakkında oldukça fazla bilgilenme imkanına sahip oldu. Bu sebeple şampiyona karar verme süreci fevkalade zorlaştı. Artık Ulusal Şampiyonluk olağanüstü bir ödül haline geldi" dedi.

Yarışmanın Türkiye ana sponsoru Daikin Türkiye CEO'su Hasan Önder ise "Avrupa İş Ödülleri gibi başarılı bir organizasyonun ana sponsorluğunu yapmaktan dolayı çok mutluyuz. Daikin'in yenilikçilik, iş mükemmeliyeti ve sürdürülebilir başarı kriterleriyle aynı paralelde hareket eden şirketlerin ödüllendirileceği yarışma, Avrupa'nın en dinamik şirketlerini onurlandırıyor. Yarışma bizlere küresel piyasaların çetin rekabet koşullarında dahi yüksek büyüme oranları yakalayan Türk şirketlerinin başarısını gösterdi. Bu şirketlerin ticari başarılarından ve yenilikçi yaklaşımlarından çok etkilendik. Avrupa İş Ödülleri ile şirketleri cesaretlendirmekten ve diğer firmaları da teşvik etmekten çok mutluyuz" diye bilgi verdi. Törende ödül alan şirketler, Avrupa Komisyonu yetkililerinin de katılacağı törende Rubon d'Honneur statüsü için global ödül için yarışacaklar. Yarışmanın gala sı Nisan 2013'te yapılacak.

Avrupa Şirket Ödülleri 2012/13 Hakkında:

Avrupa Şirket Ödülleri, Avrupa Birliği'nin dört bir yanında yer alan şirketleri, mükemmellik, en muhteşem uygulama ve inovasyon bakımından onaylamak ve ödüllendirmekle mükelleftir. Bu rekabete herkes katılabilir ve her endüstriden her ölçekte organizasyonlara kapımız açıktır.

Avrupa Şirket Ödülleri programı, Avrupalı şirketler camiası için üç amaca hizmet etmektedir:

- İş dünyasını özendirerek örnekler sunmak
- Bireylerin ve organizasyonların başarılarını kutlamak ve desteklemek
- Bu istisnai organizasyonlardan dersler çıkartılmasını sağlayacak örnek vakalar ve içerikler sunmak.

Başarılı ve müreffeh bir Avrupa'yı ancak inovasyoncu, kudretli ve sürekli büyüyen bir iş dünyası yaratabilir.

Avrupa Şirket Ödülleri kategorileri:

- Başkanın Tercihi
- UKTI Inovasyon Ödülü
- Yılın Uluslararası Büyüme Stratejisi Ödülü
- Millicom Çevresel & Kurumsal Sürdürülebilirlik Ödülü
- Müşteri Odağı Ödülü
- Yılın İşvereni Ödülü
- Yılın RSM Uluslararası Girişimcisi Ödülü
- İhracat/İthalat Ödülü
- Infosys Yılın Şirketi Ödülü

Avrupa Şirket Ödülleri'nin Avrupalı Sponsorları, RSM International, Millicom International Cellular, Infosys ve UK Trade & Investment'dır.



"Enerjinizi geri kazandırır"



**VHR SX Selülozik Eşanjörlü
Isı Geri Kazanım**



Kanal Tipi Elektrikli Isıtıcı



Elektronik Kumanda



**VHR DX Isı Pompalı
Isı Geri Kazanım**



**VHR PE Evsel
Isı Geri Kazanım**



VHR Isı Geri Kazanım



**VHR CF Yüksek Verimli
Isı Geri Kazanım**



VHR E Enerji Geri Kazanım



Organize Sanayi Bölgesi 2004. Cad. No: 5 Turgutlu - MANİSA Tel: 0 236 332 50 70 Faks: 0 236 332 50 30 www.venco.com.tr

Gedik'in Hendek tesisinde yeni hatlar devreye alınıyor



Gedik Döküm ve Vana, Hendek'te 2012 yılının ilk aylarında devreye aldığı kum döküm tesisini yeni hatlar ekleyerek genişletmeye devam ediyor. Gedik Döküm, 20 ton/saat kapasiteli yeni FTL reçineli kalıplama hattı, 1200x1000mm model arabasıyla ve 1000x800x800mm model bağlama kapasitesiyle yeni otomatik hattını devreye aldı. Sistemde 1200 kg'a kadar tek parça dökülebiliyor.

Bu yeni sistem kum mikseri, roll-over, carousel sistemi, otomatik döküm hatları, sarsak, soğutucu ve ayırıcıdan oluşuyor. Sistem 2 ton/saat kapasiteli çift potalı, dual track indüksiyon ocakları ile besleniyor. Gedik büyük ebatlı sfero üretimlerini bu sistemde gerçekleştiriyor.

Yeni tesiste üstün özellikli yeni ürünler

Gedik Döküm ve Vana yeni tesiste üstün özellikli vanalar geliştirmeye devam ediyor.

Gedik Döküm ve Vana A.Ş., son olarak Termo – Valco işbirliği ile üç eksenli kelebek vana üretimine başladı. Enerji santralleri ve yüksek sıcaklıkta kullanılan üç eksenli kelebek vanalar DN150...1200 ebatlarında ve PN16 – 40 basınç sınıflarında üretiliyor. Çift yönlü sürtünmesiz kapama, esnek metal conta ile sıfır sızdırmazlık, yüksek sıcaklıkta ve soğutmada kullanım, sertleştirilmiş sit yüzeyi gibi özelliklere sahip olan TERMO

üç eksenli kelebek vanalar istenilen boyut ve normlarda (DIN, ASME) üretiliyor.

Termo – Valco ortaklığı ile üretilen bir diğer ürün olan yüksek basınçlı glob vanalar ise PN100 basınç sınıfında, DN15...125 ebatlarında üretiliyor. Yüksek basınçlı enerji santralleri, endüstriyel tesisler, petrol ve petrokimya tesislerinde kullanılan vanalardan gövde malzemesi 1.0460 olarak üretilenler 400 °C, 1.7335 olarak üretilenler ise 550 °C'ye kadar dayanıklılık gösteriyor. Genellikle kaynak boyunlu (BW) olarak üretilen yüksek basınçlı glob vanaların üretimi Türkiye'de ilk kez Gedik Döküm ve Vana A.Ş. tarafından gerçekleştirildi.

Gedik Döküm ve Vana A.Ş.'nin 2012 yılında üretimine başladığı API 6D sertifikalı küresel vanalar 150 class - 300 class basınç sınıflarında, DN50...300 ebatlarında ve ASME standartlarında üretiliyor. Üç parçalı ve alttan yataklı küre (turinnion) dizaynı ile ve her türlü aktüatör kullanımına uygun tasarlanan API vanalar genellikle doğalgaz, petrol ve petrokimya tesislerinde kullanılıyor.

Gedik ürünleri İsveç'te sergilendi

Gedik Döküm ve Vana İMMİB'in (İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri) düzenlediği Milli Katılım organizasyonu ile 6-9 Kasım tarihlerinde İsveç'in Jönköping şehrinde düzenlenen ELMIA SUBCONSTRUCTORS Fuarı'na katıldı.

Yoğunlukla İskandinav ülkelerinin katılımcı ve ziyaretçi olarak yer aldığı fuarda Türkiye pavilyonunda 6 firma yer aldı. Bu fuarla birlikte ilk kez bir İskandinav ülkesine milli katılım gerçekleştirilmiş oldu. T.C. İsveç Büyükelçiliği Ticaret Ataşesi fuar süresince Türkiye pavilyonunda katılımcılara destek verdi. İsveç ve İskandinav ülkelerinden pek çok büyük sanayi kuruluşunun katıldığı fuarda, İsveç üniversitelerinin araştırma birimleri de yoğun ilgi gösterdi. Günde 4000 civarında kişinin ziyaret ettiği ELMIA SUBCONSTRUCTORS Fuarı'nda Gedik standına Türkiye'de üretim konusuna sıcak bakan endüstri şirketlerinin ilgisi büyüktü. Fuarda Gedik Döküm ve Vana'nın Hendek'teki yeni modern kum döküm işletmesinin de tanıtımı yapılırken özellikle otomotiv sanayisinde faaliyet gösteren İskandinav ülkeleri ile işbirliği fırsatları konusunda görüşmeler yapıldı.



Honeywell'in 2012 EMEA Kullanıcı Grubu Konferansına rekor düzeyde katılım

İstanbul'da 24'üncüsü düzenlenen yıllık etkinliğe 72 ülkeden 900'den fazla temsilci katıldı

Honeywell, her yıl düzenlenen Avrupa, Orta Doğu ve Afrika (EMEA) Honeywell Kullanıcıları Grubu (HUG) konferansına bu yıl da rekor düzeyde katılım gerçekleştirdi. 13-16 Kasım 2012 tarihleri arasında İstanbul'da düzenlenen konferansa 285'ten fazla şirketi temsil eden 900'den fazla temsilci katıldı.

'Sustain.Ability' (sürdürülebilirlik) temalı HUG EMEA 2012'de katılımcılara proses otomasyonu ve kontrolü alanındaki en yeni gelişmelerin tesis güvenliğini, güvenilirliğini ve etkililiğini maksimize etmek için performanslarını ve mevcut kaynaklarını kullanmalarına nasıl yardımcı olabileceği ile ilgili bilgiler verildi. Konferansın temasına dayalı olarak konferans programına kapsamlı sunumlar, endüstriyel simülasyonlar ve panel tartışmaları eklendi. Etkinlik boyunca Shell, SASOL, Saudi Aramco, Marathon Oil ve Repsol gibi Honeywell müşterileri hidrokarbon işleme, kâğıt hamuru ve kâğıt, metaller, madencilik ve mineraller, elektrik üretimi, kimyasal maddeler ve petrol ve gaz gibi kendi sektörleri ile ilgili görüşlerini ve en iyi uygulamaları paylaştılar.

Başlıca teknoloji odak noktası Honeywell'in sınıfının en iyisi yeni nesil proses otomasyon sistemi Experion® Proses Bilgi Sistemi (PKS) oldu. Haziran 2012'de piyasaya sürülen Experion® PKS Orion Avrupa'da ilk defa İstanbul'da sahneye çıktı, sistem tesis üretiminin yüzde 13'e kadar artırılmasına, operatör ile ilgili güvenlik olaylarının büyük ölçüde azaltılmasına ve toplam sahip olma maliyetinin yüzde 30'a kadar düşürülmesine yardımcı olabilecek ölçüde önemli iyileştirmeler içeriyor.

Honeywell ayrıca İstanbul'da aşağıdakileri içeren yeni global ürün duyuruları da yaptı:

- İletişim becerisini geliştiren, işletme verimliliğini artıran ve proses üreticileri için yaşam döngüsü maliyetlerini azaltan yeni bir SmartLine™ endüstriyel basınç trans-miterleri serisi;
- Büyük terminal operatörlerinin farklı işletme, operasyon, güvenlik, emniyet ve erişim kontrol sistemlerini tek bir kontrol ve işletme çözümüne entegre etmelerine olanak tanıyacak yeni nesil Terminal Manager sunucu yazılımı
- Dağıtımli kontrol sistemi (DCS) üzerine kurulu 25 yıllık veri tabanının hatasız bir biçimde Experion® Proses Bilgi Sistemi'ne taşınmasına olanak tanıyan Gelişmiş Yüksek Performanslı Proses Yöneticisi (EHPPM) kontrol cihazı. EHPPM sayesinde, taşıma maliyeti, kontrol stratejileri ve kablo tesisatı korunarak önemli ölçüde azaltılır.

Ayrıca, Honeywell proses endüstrisinde tasarım ve yeniliğin teşvikine adanmış beşinci yıllık öğrenci yarışmasının kazananını da açıkladı. Bu yılın, Honeywell'in tasarım proses simülasyonu teknolojisi olan UniSim® Design'a

odaklanmış olan yarışmasını, "UniSim Design'ın özelleştirilmesi: membran ayırma ve bunun, karbon yakalanmasına uygulanması" başlıklı çalışmasıyla Edinburgh Üniversitesi'nden Davide Boccardo kazandı.

Konferansta Honeywell'in yeni duyurulan tüm ürünlerinin yanı sıra Üniversal Proses I/O, Experion Sanallaştırma, Güvenlik Yönetimi, Gelişmiş Yazılım Uygulamaları ve Siber Güvenlik gibi çözümleri tanıttığı kapsamlı bir demonstrasyon alanı da yer aldı.

Honeywell tarafından düzenlenen paralel konferanslar aynı yerde gerçekleştirilen Honeywell Enraf Global Distribütör Konferansı'nı ve yaklaşık 90 distribütörün ve sistem entegratörünün katıldığı Saha Ortakları Konferansı'nı da içermektedir.

"Her yıl, Honeywell'in EMEA Kullanıcı Grubu konferansı müşterilerimize deneyimlerini açık, işbirlikçi bir ortamda paylaşma ve tartışma fırsatı vermekte" diyen Honeywell Proses Çözümleri, EMEA, satış başkan yardımcısı Orhan Geniş sözlerine şu şekilde devam etti. "Toplanan bilgiler gelecekteki ürünleri ve çözümleri müşterilerin ihtiyaçlarına uygun olacak şekilde işlememize ve müşterilerimizin karşılaştığı gerçek sorunları çözümlememize olanak tanıyor. Bu yaklaşım, müşterilerimizin daha iyi proses ve işletme performansına ulaşmasına – ve daha da önemlisi bu performansı sürdürmesine – olanak tanıyan 'Sustain.Ability' temasını içeren Experion PKS Orion gibi tüm yeni çözümlerde görülmektedir."

Honeywell'in HUG Konferansları Honeywell'in endüstriyel otomasyon müşterileri tarafından ve yine müşteriler için geliştirilmiş olup, proses endüstrisindeki yenilikler ve gelişmeler hakkında eğitim amaçlı sunumlar içermektedir. Gündem Total, Shell, BP, ConocoPhillips, Repsol, Rio Tinto Alcan, SABIC ve ExxonMobil gibi şirketlerden gelen temsilcileri içeren Müşteri Yürütme Komitesi tarafından geliştirilmiştir.

25. yıllık EMEA Honeywell Kullanıcılar Grubu konferansı 4-7 Kasım 2013 tarihleri arasında Fransa, Nice, Cote d'Azur'da bulunan Acropolis Konferans Merkezi'nde gerçekleştirilecektir.

Dünya çapındaki Honeywell Kullanıcı Grubu konferansları hakkında daha fazla bilgi için lütfen www.honeywellusersgroup.com adresini ziyaret edin.



Samsung Electronics klima sistemlerinde Teknoklima ile el sıkıştı

Teknoklima Genel Müdürü Ugur Darcan: “2015’te Türkiye’de 100 milyon dolarlık bir satış hacmine ulaşmayı hedefliyoruz.



10 yılı aşkın süredir Türkiye iklimlendirme sektöründe faaliyet gösteren Teknoklima, Samsung’un Türkiye’deki klima sistemleri konusunda faaliyet gösteren distribütörü. 2012 yılında Mall of İstanbul, Ataşehir Brandium, Sinpaş Ottomare, Astaş Mandarin Oriental, Dap Burgu Tower, Bayrampaşa Titanic, Hilton Gaziantep, Divan Otel gibi pek çok projede imzası bulunan grup bugün Samsung Electronics Türkiye Ülke Başkanı Mr. Sung Yong Hong, Beyaz Eşya İş Direktörü Mr. Jiwoong Kim, Klima Ürün Müdürü Mr. Kyungsub Shin ve Teknoklima Genel Müdürü Ugur Darcan ile yapılan basın toplantısında el sıkışarak distribütörlük anlaşması imzaladılar. Teknoklima 2013 hedeflerinin açıklandığı toplantıda, sektörün Pazar durumu da değerlendirildi. Bu konuda açıklama yapan Tek-

noklima Genel Müdürü Ugur Darcan “2015’te Türkiye’de 100 milyon dolarlık bir satış hacmine ulaşmayı hedefliyoruz. 2015’te Türkiye’de 100 milyon dolarlık bir satış hacmi öngörerek hedef belirliyoruz ve program gerçekleştiriyoruz. Bunu klima sektörü, enerji sektörü ve özellikle aydınlatma LED sektörü üzerinde yoğunlaşarak organize etmeyi planlıyoruz. Amaç gelişen organizasyon yapımla, Türkiye pazarında lider oyuncular arasında ki yerimizi korumaktır” dedi.

Samsung’un yükselen çizgisi, tüm dünya ve Türkiye pazarında hissedilir düzeydedir

Teknoklima, Samsung’un Türkiye’deki klima sistemleri konusunda faaliyet gösteren, distribütörü. Samsung’un global bir marka, Teknoklima’nın ise

sürekliliğini sürdüren, başarılı distribütörlerden biri olduğunu söyleyen Teknoklima Genel Müdürü Uğur Darcan marka hikayesini şöyle dile getiriyor;

Samsung Global bir markadır

Samsung; Güney Kore kökenli, 2012 yılı itibarıyla 145 milyar dolar net faturalanmış ihracatı olan, güçlü, teknoloji konusunda hızla inovasyon projeleri gerçekleştiren, ürün çıkartan, fiyat yapısını daima son kullanıcının dikkatine uygun şekilde sunan dev bir kuruluştur. 200.000 çalışanı ve 53.000 Ar-Ge görevlisi vardır. Bu Ar-Ge görevlilerinin 27.000'i mühendistir. Samsung, sistem klimaları konusunda geçen 10 yıl içerisinde çok hızlı teknolojik gelişim göstermiş ve bugüne geldiğimizde şu an dünyada ve Türkiye'de pazar liderliğine soyunan, yeni gelişmiş teknolojik ürün gruplarını, etkin servis hizmetleri ile beraber destekleyip, müşteri memnuniyeti anlamında da inovatif projeler gerçekleştiren, global bir marka olmuştur. Samsung'un iyi bir imajı, insanlara sıcak gelen bir dokunuşu ve rengi vardır. Samsung; bu iyi, hızlı ürün geliştirme imajını, araştırmacı dinamik yapısını, ar-ge'ye çok ciddi para harcayarak, ki bu 2012 de 7,5 milyar dolardır, yeni ürün geliştirmekte kullanmakta ve sonuçta kullanıcılara çok yakın, onların ilgisini çeken, onlara iyi hizmet veren ürünlere dönüştürmekte ve sunmaktadır. Samsung'un yükselen çizgisi ve rüzgarı tüm dünya ve Türkiye pazarında hissedilmektedir. 2013'te Samsung, global 100 büyük marka listesi arasında 19. sırada başladığı yerde bugün 9. sıraya yükselmiştir.

Samsung'un En başarılı Klima distribütörlerinden biriyiz

Dizayn Teknik isimli firmamızla, 2003 yılında Türkiye'de pazarlama-satış ve satış sonrası hizmetleri konularında faaliyet göstermeye başladık. 2008 yılında Teknoklima'yı kurduk ve Samsung yolculuğumuza Teknoklima adı altında devam ettik. Bugün, Samsung'un Türkiye'deki klima sistemleri konusunda 10 yıldır faaliyet gösteren distribütörüüz. 10 yıldır klima sektöründe çok uzun bir zamandır bu istikrarlı çalışmayı göstermekteyiz. Bu başarımızın sırrı organizasyon yapımız ve vizyonumuzdur. Bu anlamda, Samsung'un markaya yaptığı yoğun yatırım ve pazarlama faaliyetlerini de göz ardı edemeyiz. Bu kapsamda süreklilik gösteren, başarılı distribütörler arasında yerimizi aldık. Teknoklima, bu 10 yıllık süreçte Türkiye genelinde 45 kişilik bir kadro, 6 bölge müdürlüğü, 10 bölge partnerliği, 45 bayilik yapısına ulaşmıştır. Endüstriyel ürün serileri dediğimiz VRF klima cihazları, multi klimalar, endüstriyel seri klimalar ve ısı pompaları ürünlerinin pazarlama-satış ve dağıtım organizasyonu Teknoklima tarafından yürütülmektedir. Teknoklima aynı zamanda Samsung'un Split klimalarının satışını yapan partnerlerinden bir tanesidir.

Teknoklima, Samsung'un hem distribütörü hem global bir partneridir

Türkiye operasyonlarına bakarsak, Samsung, Türkiye'de 2012 yılında tüm ürün grupları ile birlikte 2 milyar dolarlık toplam bir satışı gerçekleştirmiştir. Onun bu globalliği her pazara uygun ürün çeşitliliğini de beraberinde sunmasını gerektirmektedir. Biz klima distribütörü olarak, bu 10 yıllık geçmişte farklı ürünleri farklı coğrafik şartlara uygun olarak satışlarını gerçekleştirdik.

Teknoklima olarak, Ortadoğu grubundayız fakat Türkiye pazarına Samsung'un Avrupa piyasası için dizayn ettiği ürün gruplarını sunuyoruz. Aynı zamanda Samsung'un Kuzey Afrika, Ortadoğu ve CIS ülkelerdeki Türk müteahhitlerinin satış ve satış sonrası hizmet haklarını elinde tutan global bir partneriyiz. Yani Türkiye içerisindeki organizasyonumuzla hizmet verirken aynı zamanda Libya'dan Nijerya'ya, Sudan'dan Kuzey Irak'a, Çeçenistan'dan Gürcistan'a ve hatta Afganistan'a kadar uzanan çok geniş bir coğrafya üzerinde, Türk müteahhitlerinin yanında yer alarak, buradaki projelerin pazarlaması-satışı-satış sonrası ve montaj işlemlerinde de hizmet veriyoruz. Türkiye'de standart bir ürün grubunun satışını gerçekleştirirken, Libya'da ve Irak'ta aynı ürünün yüksek dış hava sıcaklığında çalışan modellerini getiriyoruz ki 54-56°C'lerde bu ürünlerin çalışması gerekiyor. Aynı zamanda Suudi Arabistan'daki pazara yönelik proje çalışmalarını yapıyoruz; bu pazar da özellikle Türk müteahhitlerinin yeni açılımında yer alan önemli hedef ülkelerden birisidir. Samsung o ülkeye dönük "Desert" ismini verdiği özel bir ürün grubunu 60 Hz frekansta çalışacak şekilde üretmektedir. Biz de Teknoklima olarak o pazara dönük ürünlerin satış ve satış sonrası hizmetlerini gerçekleştiriyoruz.

Türkiye'ye parlayan yıldız demek lazım

Teknoklimanın Genel Müdürü olarak benim klima sektörüne girişim yaklaşık 25 yıla dayanıyor. Türkiye'yi bu 25 yıllık perspektifte değerlendirirsek, merkezi klima sistemleri dediğimiz; fan coil, soğutma grupları, klima santralleri uygulamaları ile Türkiye klima sistemlerine başladı. Bu süreç, 1980'li yıllardır. 1990'lı yıllarda, VRF klima sistemlerine geçiş başladı. Özellikle Japon markaları bu konuda pazar liderliklerini sürdürdüler, başlangıç seviyesinde Türkiye'ye giriş yaptılar ve bu pazarı büyüttüler. Bugüne geldiğimizde, klima pazarı çok hızlı bir büyüme içerisinde ve Türkiye pazarı doygunluğa ulaşmış bir pazar değildir. Bu büyüme, hem bireysel klima pazarı hem de merkezi sistem dediğimiz klima pazarı için geçerlidir. Split ve multi klima sistemlerindeki ciddi artış, hem satış hem imalatı hem de ithalatı arkasından getirmektedir. Otel, iş merkezi, AVM, hastane gibi yapılarda artık klima – havalandırma tesisatının olmaması gibi bir durum söz konusu değildir. Bu durum da merkezi



klima-havalandırma sistemleri pazarını ciddi oranda büyötmektedir.

Pazarın büyüklüğü, pazarda yer alan oyuncuların kendini geliştirmesi, çeşitlenmesi, organize olmaları, verdikleri iş ve hizmet kalitelerinin geliştirmelerinin sonucunu doğurmaktadır. Sonuçta klima pazarı çok hızlı bir potansiyelde, son 25 yıl içerisinde Türkiye’de hızlı bir gelişim göstermiştir. Avrupa da Türkiye pazarına çok olumlu bakmaktadır. Samsung, bizi distribütör olarak değerlendiren bize “Siz Best of Best” siniz” diyordu. Ama bu tanıma layık olabilmek, sadece bizim kendi gücümüz ve katkımızla oluşturduğumuz bir çalışma ve hacim değildir aslında. Türkiye’nin yükselen çizgisi de burada çok önemli bir etkindir. Ülke potansiyeliniz düşükse, yatırım sayınız azsa, iş potansiyeliniz düşükse, çok iyi ve başarılı olma şansınız yok demektir. Türkiye’nin yükselen bir pazarı, büyüyen ekonomik bir çizgisi var. Bu durumda ölkemize global pazarlarda “parlayan yıldız” demek yanlış olmaz.

Öte yandan, Avrupa’da yaşanan kriz de Türkiye için olumsuzluk yaratmadı. Avrupa’nın, Avrupa imalatçıların son dönem konumuna bakarsanız, aslında hepsi ciddi sıkıntı içerisinde. Yunanistan ile başlayan kriz aslında ciddi anlamda İspanya, İtalya, Fransa’ya yayılıyor. Bunlar tabii ki iş hayatına, ticaret hayatına ve tüm sektörler yayılıyor. Daralan imalat güçlerini, daralan piyasa hacimlerini de genişletmek için bu firmalar Türkiye’ye geliyor. Klima sektörün-

de ve tesisat sektöründe biz bunları ciddi anlamda görüyoruz. Son üç yıl içerisinde Avrupalı markalar; Türkiye’de ortaklıklar kurmak, firmaları satın almak, fabrikaları satın almak şeklinde bir program izlemeye başladılar. Avrupa’daki imalat hacmi ciddi oranda düştü. İmalat verimlilikleri azaldı, işçilik fiyatları yükseldi. Bu imalatı Çin gibi uzak bir ölkeye kaydırma şansları azaldığı için Türkiye gelecek vaat eden bir alternatif bir ölkeler olarak öne çıktı.

Sadece Avrupa değil, Kore ve Japon markaları için de Türkiye büyük avantajlar sunuyor. Onlar da Türkiye’yi hem Ortadoğu’ya hem Türkiye Cumhuriyetlere hem de Avrupa’ya bir açılış kapısı olarak görmekteler. Bu konuda Samsung’un yatırım planları olacağını umuyoruz. Türkiye’de ortak bir yatırım oluşturma veya onların oluşturacağı bir yatırımda katkı ve pay üretme anlamında da belli bir vizyonda çizgimiz olacaktır.

Mall of İstanbul, Sinpaş Ottomare ve pek çok projede Samsung var.

Teknoklima olarak 2012 yılında Samsung ile birlikte çok başarılı projelere imza attık. Mall of İstanbul, Ataşehir Brandium, Sinpaş Ottomare, Astaş Mandarin Oriental, Dap Burgu Tower, Bayrampaşa Titanic, Hilton, Divan Otel gibi çok ciddi referans projelerini Türkiye’de gerçekleştirdik. Uygulamalarına devam ediyoruz. Samsung bunu görüyor, takip ediyor, Türkiye’deki bu yükseliş trendini izliyor. Yeni ürün gruplarını buna göre hazırlıyor, geliştiriyor ve getiriyor.



ASTEKNIK VANA



ASTEKNIK MAKİNE SANAYİ ve TİCARET A.Ş.

MERKEZ: İzmir Yolu, Nilüfer Ticaret Merkezi, 64.Sk.5 16149 Nilüfer/BURSA
Tel: 0.224. 443 33 88 (pbx) Faks: 0.224. 441 07 19 - 20

FABRİKA: Mustafakemalpaşa Organize Sanayi Bölgesi Mustafakemalpaşa/BURSA
Tel: 0.224. 632 62 60 (7 hat) Faks: 0.224. 632 62 67

e-mail: asteknik@asteknikvana.com www.asteknikvana.com



GOST-R



0062



İklimlendirme sektörü ihracatta yükselişe devam etti

İklimlendirme Sanayi İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Zeki Poyraz: Dünya iklimlendirme ticaretinin 446 milyar dolar olduğunu ve Türk iklimlendirme sanayinin bu pazar içinde binde 9'luk bir paya sahip olduğuna dikkat çekti.

İklimlendirme sektörü 2012 yılını 4 milyar dolar ihracat ile kapattı. Bir önceki yıla oranla yükselişini sürdüren sektör en fazla Almanya'ya ihracat yaptı. Almanya'yı Irak, İngiltere, Rusya, Azerbaycan, İran, İtalya, Fransa, Romanya ve Türkmenistan takip etti.

İhracatta en büyük payı yüzde 41.8'lik pay ile Tesisat Sistem ve Elemanları alırken, ardından yüzde 29.7 ile Isıtma Sistem ve Elemanları, yüzde 15.9 ile Havalandırma-Klima Elemanları ve yüzde 12.7 pay ile Soğutma Sistem ve Elemanları yer aldı.

İklimlendirme Sanayi İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Zeki Poyraz, ihracatta yükseliş tren-



dinin devam ettiğini söyleyerek, İSİB önderliğinde 2023 yılı 25 milyar dolar ihracat hedefine emin adımlarla ilerlediklerini ifade etti.

Dünya iklimlendirme ticaretinin 446 milyar dolar olduğunu ve Türk iklimlendirme sanayinin bu pazar içinde binde 9'luk bir paya sahip olduğuna dikkat çeken Poyraz, " Türkiye, dünya ihracatı içindeki payını geçtiğimiz sene binde 7.4'ten binde 8.2'ye çıkardı. Türkiye 2012 yılında da 152 milyar dolar ihracat ile yeni bir rekora imza attı. Türk iklimlendirme sektörü de ihracatta yükselişini sürdürüyor. Bizim dünya iklimlendirme pazarındaki payımız binde 9 oranında. Türkiye ortalamasının bile üzerindeyiz" dedi.



Sektör ihracatçısının daha geniş pazarlara hitab edebilmesi için İSİB'in 2013 yılında yoğun bir tempoda çalışacağını belirten Poyraz, sözlerine şöyle son verdi, "Türk iklimlendirme sektörünün en önemli hedeflerinden biri de dünya pazarlarında etkin bir rol alabilmektir. Bu kapsamda sektörümüzün global pazarda daha fazla yer edinebilmesi için tanıtım faaliyetlerine İSİB önderliğinde ağırlık verdik. Özellikle yurt dışı fuarlara milli katılım düzenlenmesi ve tanıtım masaları oluşturulmasına yönelik çalışmalara başladık. 2013'te de Brezilya Febrava Fuarı, Fransa Interclima, Fas Batimat Fuarı'na milli katılım organizasyonu düzenlenecek. Yine, Fas'a sektörel ticaret heyeti düzenlenecek. Climamed Sempozyumu ile eş zamanlı olarak VIP heyet organizasyonu oluşturulacak. Ankara'daki Sodeks fuarına alım heyeti düzenlenecek. Almanya ISH fuarına info standı açılacak. Global pazarda sektörümüzün sesini en etkili şekilde duyuracağız. Made in Turkey markalı Türk iklimlendirme ürünleri dünyanın dört bir yanında, kalitesi ve güvenilirliği ile yer alacak."

**İhracatınızı
arttırmak
istiyor musunuz?**



İSİB

**İKLİMLENDİRME SANAYİ
İHRACATÇILARI BİRLİĞİ**

Ceyhun Atıf Kansu Caddesi No: 120 Balgat - Ankara
Tel: +90 312 447 27 40 • Fax: +90 312 446 96 05

www.oaib.org.tr

İhracat 2012 yılını da tarihi rekorla tamamladı: 151,9 milyar dolar



Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan ve TİM Başkanı Mehmet Büyükekşi, 2012 yılında gerçekleşen ihracat rakamlarını bir basın toplantısı ile kamuoyuna duyurdu. İhracatçı Birlikleri Genişletilmiş Başkanlar Kurulu'nun da gerçekleştirildiği toplantıda, Bakan Çağlayan TÜİK tarafından açıklanan 2012 yılı 11 aylık verileri ile Aralık ayı TİM verileri dikkate alındığında, 2012 yılı ihracatımızın bir önceki yıla kıyasla yüzde 12,6 oranında artarak 151,9 milyar dolara ulaştığını ve Cumhuriyet tarihi rekorunun kırıldığını belirtti. Gerçekleştirilen basın toplantısında, 152 milyar dolarlık ihracat ile 2011 yılında binde 7,4 olan Türkiye'nin dünya ihracatından aldığı payın, 2012 yılında yaklaşık binde 8,2'ye yükseldiği belirtildi.

Bakan Çağlayan, 2012 yılında 9 sektörümüzün 5 milyar doların üzerinde, 5 sektörümüzün 10 milyar doların üzerinde ve 22 sektörümüzün de 1 milyar doların üzerinde ihracat gerçekleştirerek önemli bir başarıya imza attığını; 2012 yılı 11 aylık TÜİK verileri baz alındığında, toplam 66 ülke/bölgeye ihracat rekoru kırıldığını açıkladı. Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan toplantıda, 2012 yılında 243 Ülke ve Gümrük Bölgesine ihracat gerçekleştirildiğini; Mikronezya Federe Devletleri ve Nauru haricindeki tüm ülkelere ihracat yapıldığını; ayrıca, 1 milyar doların üzerinde ihracat gerçekleştiren il sayısının 16'ya yükseldiğini kamuoyuna duyurdu.

BÜYÜKEKŞİ: İHRACATÇIYA GÜVENİN TÜRK MALİ DAMGASINI TÜM DÜNYAYA VURALIM

Türkiye'nin 2012 yılı toplam ihracatı 151 milyar 860 milyon dolarla yeni bir cumhuriyet rekoruna

imza attı. Yılın tamamında geçen yıla göre yüzde 12,57 artan ihracat aralık ayında, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 1,38 düşüşle 11 milyar 877 milyon dolar oldu.

Türkiye İhracatçıları Meclisi verilerine göre 2012 yılının sektörler bazında ihracat şampiyonu 19 milyar dolar ile Otomotiv oldu. Otomotiv sektörünün ihracatı geçen yıla göre yüzde 5.5 azalmasına rağmen birinciliği kaybetmedi. Türkiye İhracatçıları Meclisi Başkanı Mehmet Büyükekşi'nin Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan ile birlikte Ankara'da düzenlediği basın toplantısıyla açıklanan rakamlara göre 2012 yılında 17,5 milyar dolar ihracat yapan kimyevi maddeler sektörü ikinci sırada yer alırken üçüncü sırayı ise 16,1 milyar dolarla hazır giyim ve konfeksiyon aldı. Yıllık bazda ihracatını en fazla artıran sektör yüzde 43 ile savunma ve havacılık sanayi oldu. Bu sektörü yüzde 42 artışla mücevher, yüzde 25 artışla tütün sektörü takip etti. 2012 yılında ülke bazında en fazla ihracat yaptığımız 3 ülke Almanya, Irak ve İngiltere oldu. Bu 3 ülkeyi sırasıyla, Rusya, İtalya, Fransa, ABD, Suudi Arabistan ve İspanya takip etti.

ALTERNATİF PAZARLAR İHRACATÇIYI KRİZDEN KORUDU

2012 yılında ihracatımızın önemli oranda arttığı ülkeler başında; yüzde 188 artış oranı ile Libya, yüzde 80 ile Venezuela, yüzde 76 ile Yemen geliyor. Bölgesel olarak baktığımızda AB yine en fazla ihracat yaptığımız bölge oldu. Ancak AB'ye ihracatımız 2012 yılında yüzde 7 gerileyerek 58 milyar dolara indi. AB'nin ihracatımızdaki payı da yüzde 46'dan yüzde 38,2'ye düştü. Ancak 7 sektörümüz AB'ye ihracatını artırdı. Elektrik-elektronik, kimya ve fındık ihracatını en fazla artıran ilk 3 sektör oldu. Ortadoğu'ya ihracatımız 2012 yılında yüzde 12 arttı ve 27 milyar dolar oldu. 20 sektörümüz Ortadoğu'ya ihracatını artırdı. En fazla ihracat artışını tütün, mücevher ve savunma ve havacılık sektörleri yaptı. 2012 yılında Afrika'ya ihracatımızda yüzde 27 artış gerçekleşti. 24 sektörümüzün Afrika'ya ihracatı arttı. En çok ihracatı kimya sektörü, en fazla artışı da savunma ve havacılık sektörü gerçekleştirdi.

İHRACATINI EN FAZLA ARTIRAN İL GAZİANTEP

2012 yılında en fazla ihracat yapan ilimiz 61 milyar dolarla İstanbul oldu. İstanbul'u 13 milyar dolar ihracat ile Kocaeli, 11,9 milyar dolar ihracat gerçekleştiren Bursa takip etti. En fazla ihracat yapan ilk 10 ilimiz arasında ihracatını en fazla artıran ilimiz

Gaziantep oldu. Gaziantep ihracatını geçtiğimiz yıla göre yüzde 19 artırdı. Gaziantep'i 10 ihracat artışı ile Ankara, yüzde 8 ile Adana, yüzde 5 ile İzmir, yüzde 4 ile Kocaeli, yüzde 3 ile İstanbul takip etti.

TİM BAŞKANI BÜYÜKEKŞİ: "2012 YILI TÜRKİYE AÇISINDAN BAŞARILI GEÇTİ. OLMASI GEREKEN OLDU."

TİM Başkanı Büyükekşi konuşmasında ihracatımız açısından çok başarılı bir yılın geride kaldığını ve bu gurur ile yeni bir yıla başladıklarını belirterek, bu yıl 20. Yılını kutlayacak TİM'in bu süreye birçok başarıyı sığdırdığını ifade etti. Büyükekşi şunları söyledi: 2013 yılının tüm Türkiye'ye, tüm ihracat camiamıza ve tüm dünyaya hayırlı olmasını; sağlık, mutluluk ve barış getirmesini diliyorum. 2012 yılı Türkiye açısından başarılı geçti. Olması gereken oldu. İhracat, büyüme, istihdam ve diğer pek çok alanda Türkiye ekonomisi bir adım daha ileriye gitti. Dünyanın lider ekonomilerinin krizle sarsıldığı bir dönemde Türkiye'nin ortaya koyduğu bu başarılar takdire şayandır. Türkiye ilk 9 ayda yüzde 2,6 büyüdü. İhracatımız ise 2012 yılında 151 milyar 860 milyon dolara ulaştı. Bu rakam Cumhuriyet tarihinde yeni bir ihracat rekorudur. Ancak ihracatta rekorlar kendiliğinden kırılmadı, Türkiye ihracatçılarına güvendi. Biz de bu güveni boşa

çıkmadık. Ekonomiye sırtlamaya devam ettik. Yatırım yaptık, istihdam ürettik. Büyümeye net katkı verdik. Cari açıkla mücadelede en ön saflarda yer aldık. Ekonomideki kırılganlıklar ihracat sayesinde azaltıldı. Bu, büyük bir başarıdır. Bu, ihracatçılarımızın başarısıdır. Bu, ihracatçılarımıza her platformda büyük destek veren hükümetimizin başarısıdır. Bu, kenetlenen Türkiye'nin başarısıdır. Çünkü; Başta Sayın Cumhurbaşkanımız Abdullah Gül ve Sayın Başbakanımız Recep Tayyip Erdoğan, bizleri her platformda desteklediler. Sayın Ekonomi Bakanımız Zafer Çağlayan da hiçbir organizasyonumuzda bizleri yalnız bırakmadı. Yurtdışı olsun, yurtiçi olsun nereye gitsek sayın bakanımız hep yanımızda oldu, bize yol gösterdi. Bunun için kendisine çok teşekkür ediyor ve bütün ihracatçılarımız adına alkışlıyorum.

"İHRACATÇILARA GÜVENİN, TÜRK MALI DAMGASINI DÜNYAYA VURALIM"

2013 Türkiye'nin tüm kurum ve kuruluşları ile, ihracatçılarına daha çok güvendiği ve kulak verdiği ve bir yıl olsun. Biz de Türk malı damgasını tüm dünyaya yayalım. 2012 yılında 237 gümrük bölgesinde dalgalanan Türk malı bayrağını, Afrika'dan Ortadoğu'ya, Asya'dan Avrupa'ya her bölgede dalgalandırma-ya devam edelim. Bu çerçevede 2013 yılında tüm





ekonomi aktörlerinden ihracata destek bekliyoruz. Ancak finans kesiminin de daha fazla yanımızda olmasını bekliyoruz. İhracatçılara pozitif ayrımcılık istiyoruz. İhracatçıya daha rekabetçi şartlarla kaynak kullanırılmasını arzuluyoruz. Biz Merkez Bankamızın öngörülerine güveniyoruz. Diğer yandan Merkez Bankası'nın ihracatçımızı, sanayicimizi ilgilendiren konularda daha cesur adımlar atmasını, yolumuzu aydınlatmasını bekliyoruz. Önümüzü açmasını, daha fazla yatırımı ve ihracatı teşvik etmesini istiyoruz. Bizi 2023 hedeflerimize götürecek yeni perspektiflere ihtiyacımız var. Konjonktüre uyma kaygımız bizi uzun vadeli hedeflerimizden uzaklaştırmamalı. Kısa vadeli konjonktürde uzun vadeli perspektifi kaybetmemeliyiz. Şimdi 2023 stratejisinin üzerine daha fazla eğilme vaktidir.

"İNOVASYON KONUSUNDA YENİ AÇILIMLAR YAPACAĞIZ"

İnovasyon, Ar-Ge ve tasarımın bu uzun yürüyüşümüzde en büyük dönüşüm araçlarımız olduğuna inanıyoruz. Türkiye inovasyon konusunda belirli bir ivmeyi yakaladı. İşte biz, Türkiye İnovasyon Haftası'nı farkındalık oluşturmak amacıyla yaptık. İstedik ki kamuoyu gündemine inovasyonu daha fazla taşıyalım. İnovasyonun önemini tekrar tekrar vurgulayalım. Çünkü inovasyon, Türkiye'nin geleceğidir. İnovasyona yönelik toplumsal farkındalığı artırma çabaları-

mız, yoğunlaşarak devam edecek. Bu konuda farklı açılımlar yapacağız. Çünkü, bugün geldiğimiz noktada inovasyon ihtiyacı, siyasal, kurumsal, toplumsal algı, kabul ve alışkanlıklarda köklü değişimleri dayatıyor. Bilişim teknolojisindeki gelişmeler, geleceği öngörülemez bir hızla yakınlaştırıyor.

"GELENEKSEL YAPILARLA GELECEĞİ İNŞA EDEMEYİZ"

İşte bu yüzden, eğitimden sivil anayasaya dek yeni bir atılıma ihtiyacımız var. Çünkü 2023 hedeflerimize ulaşmamızın yolu, yeni atılımlardan geçiyor. Bugün geleneksel anayasa, geleneksel kurumlar, geleneksel siyasal işleyiş ve geleneksel toplumsal davranış kodlarıyla geleceği kurmak, Geleceği şekillendirmek artık imkansız hale geldi.İktidarıyla, muhalefetiyle öyle bir yeni anayasal düzen kurmalıyız ki; Tüm bu gelişmeler karşısında gerekli esnekliği gösterebilsin, ekonomide güvensizliği ve belirsizliği ortadan kaldırsın, toplumun sağduyusu ve yaratıcı potansiyelini hayata geçirebilsin, toplumun önünü açsın, statikliği ile topluma ayak bağı olmasın.

2013 ÖNGÖRÜLERİ

Şimdi biraz da 2013 yılında bizi nasıl bir tablo bekliyor ona değinmek istiyorum: Yeni yılda küresel ekonominin daha ılımlı bir seyir izleyeceğine inanıyoruz. Avrupa bölgesinde kısmi bir toparlanma olasılığını yüksek görüyoruz. 2012 yılında yüzde 0,4 küçülmesi beklenen AB'nin 2013 yılında yüzde 0,2 büyüyeceği tahmin ediliyor. Biz bu durumun ihracatımıza olumlu yansımaları bekliyoruz.

Amerika tarafında da ılımlı büyüme temposunun devam etmesi bekleniyor. Gelişen ülkelerin büyüme temposu hız kesmeden devam ediyor. 2012 yılında gelişen ülkelerin büyüme beklentisi yüzde 5,1. Bu rakamın 2013 yılında yüzde 5,6'a yükseleceği tahmin ediliyor.

"2013 İHRACAT HEDEFİMİZ DE OVP'NİN ÜZERİNDE"

Sonuç olarak dünya ticareti için 2013 yılı daha olumlu koşulları barındırıyor. Biz de bundan Türkiye olarak en iyi şekilde yararlanacağız. Alternatif pazar adını verdiğimiz pazarlardaki genişlememiz sürecektir. Ortadoğu, Afrika ve BDT ülkelerinde yeni açılımlar yapacağız. Avrupa ekonomileri beklentilerimiz dâhilinde toparlanmaya başlarsa, bundan da fayda sağlayacağız. Bu da bizim ihracat hedeflerimize olumlu yansıyacak.

Geçen yıl OVP'ye göre 2012 yılında ihracat hedefimiz 148,5 milyar dolardı. Daha sonra bu rakam 149,5 milyar dolar olarak revize edilmişti. Biz bu yıl bu hedefi de aştık. Orta Vadeli Program'da 2013 ihracat hedefi ise 158 milyar dolar olarak belirlendi. Biz 2013 yılında bu rakamı geçerek 160 milyar dolar ihracat yapmayı hedefliyoruz.

Su teknolojilerinde konfor ve güvenlik çözümleri

35
yıl

- Teknik danışmanlık
- Doğru projelendirme
- Kaliteli ürün
- Uygun fiyat
- Uygun ürün seçimi
- Hızlı teslimat ve servis

TÜRKİYE'DE İLK VE TEK YERLİ ÜRETİM



Kapalı Genleşme
Tankları



Elektrik ve Dizel Motorlu
Yangın Pompa Grupları



Frekans Kontrollü
Islak Rotorlu
Sirkülasyon
Pompaları



Kullanım Suyu Hidroforları



Yangın Suyu Hidroforları



ALFEN
makina ve armatür sanayi a.ş.

Tuzla Deri Organize Yan Sanayi Bölgesi, Tabakhane Cad. Y.B: 17 No: 22
Aydınlı-Orhanlı Mevkii, Tuzla / İstanbul / Türkiye
Tel: +90 216 312 11 28 pbx Fax: +90 216 312 79 30
info@alfen.com.tr • www.alfen.com.tr

Kasım ayı sanayi üretimi beklentilerin de üzerinde gerçekleşti

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün: “Çift haneli bir rakam beklentimiz vardı, son rakamlar beklentilerin de üzerinde gerçekleşti. Bir ülke sanayiye terk edemez, sanayiye terk ettiği zaman aslında gerçekçi olmayan bir dünyaya doğru yönelmiş demektir”



Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün, Kasım ayı sanayi üretim endeksi verilerini değerlendirdi. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Nihat Ergün'ün Kasım ayı sanayi üretim endeksine ilişkin değerlendirmeleri şöyle: “Kasım ayı sanayi üretiminde çift haneli bir rakam beklentimiz vardı açıkçası, beklentilerin de üzerinde gerçekleşti. Bu sevindirici bir şey. Şu açıdan sevindirici. Bizim ekonomik bölgemizde büyük bir durgunluk hâkim. Bir kısım ülkelerde çok önemli siyasi olaylar var, bundan dolayı problemler var. Avrupa ülkelerinde büyük ekonomik dalgalanmalar var, bundan dolayı büyük bir durgunluk yaşıyor ve herkesin büyüme konusunda sıkıntı yaşadığı bir atmosferdeyiz. Bu atmosferin içerisinde bir büyüme hamlesi içinde olabilmek Türkiye açısından önemli bir şey, bu kayda değer bir husus. Türkiye, 2012 yılının tamamı için yüzde 3'ün üzerinde bir büyüme öngörüsüne sahip. 4. çeyrekte sanayi üretimi bir öncü rakamdır. Öncü rakamlar bize Türkiye büyümesinin bu hedefine ulaşabileceğini işaret ediyor. Yani, 2012'deki büyüme hedefine ulaşabiliriz. Aralık'ta gelecek rakamlar biraz daha bunu teyit edecek olan rakamlar olduğunda bu hedeflere ulaşabili-

riz. Bu Türkiye için iyi bir şey. 2013 yılı biraz daha iyi olacak. Çünkü 2012'deki bu büyüme rakamı, sanayi üretimindeki bu artışlar daha çok dışarıya dönük oldu, yani ihracat odaklı bir büyüme oldu. 2013 yılında iç tüketim de bir miktar daha artacaktır. Bunun da bazı mekanizmaları, kredi mekanizmaları biraz daha genişledi. Zaten faiz oranları ciddi manada düşme eğilimi içerisinde. Bunlar içeride de tüketimi etkileyecek olan hususlar. Bu da, büyüme rakamlarının, sanayi üretiminin 2013 yılında biraz daha toparlanacağını, biraz daha iyi olacağını bize göstermektedir. Ama sonuç olarak şunu söyleyelim ki; bir ülke ekonomisinin gerçek bir ekonomi olması için sanayi üretimine dayanması lazım. Sanayi üretiminin olmadığı ülkelerde gerçek bir ekonomi olmaz, çok spekülasyon olur her şey. Her an birtakım dalgalanmalara maruz kalabilirsiniz. Sanayi üretimi, sizin teknolojiyi geliştirmenizde, bilimsel araştırmalar yapmanızda da öncülük eden bir unsurdur. Çünkü, bilginin teknolojiye dönüşmesi için sanayiyle buluşması lazım. O bilgiyi sanayiyle buluşturursanız teknolojiye dönüştürebilirsiniz. Ortada sanayiniz yoksa o zaman bilgileriniz hep başka alanlara kayacaktır, başka alanlara transfer olacaktır. O sizin işinize yaramaktan çok, başkasının işine yarayacaktır. Bütün bu bilgilerin kendi işimize yaraması için, dünyanın işine yaraması için ortada sanayiyle buluşması ve bir teknolojiye dönüşmesini sağlamamız gerekiyor. Onun için sanayi üretimi vazgeçilmez bir şeydir. Mesela, bazı komşularımız bundan vazgeçtikleri için şimdi büyük sıkıntılar yaşıyorlar. Mesela Yunanistan. Üretim yapma kabiliyetinizi kaybediyorsunuz. Bu tür kabiliyetler kolay kazanılmıyor, Türkiye sanayi üretimiyle ilgili kabiliyetini son 100 yıl içerisinde sanayiye verdiği önemle kazandı. Bu kabiliyet çok önemli bir kabiliyet. Bunu kazandınız mı geliştirmesi kolay.

Üretim gücü ve kabiliyeti kazanmak sanayiyle mümkündür. Bir ülke sanayiye terk edemez, sanayiye terk ettiği zaman aslında gerçekçi olmayan bir dünyaya doğru yönelmiş demektir.”

NFPA 20'ye uyumlu



3S POMPA HİDROFOR MAKİNA YEDEK PARÇA PAZARLAMA SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

Uzundere Mevkii, Mecidiye Mah. Ağrı Cad. İkbâl Sok.

No: 46/A 34930 Sultanbeyli - İSTANBUL - TURKEY

Tel : +90 216 496 71 05 (4 hat) Fax: +90 216 496 71 09

Tel : +90 216 398 54 33-36 Fax: +90 216 496 70 27

www.3spompa.com.tr • info@3spompa.com.tr

www.normpumps.com.tr • info@normpumps.com.tr

www.normpompa.com.tr



2012 yılının değerlendirmesi



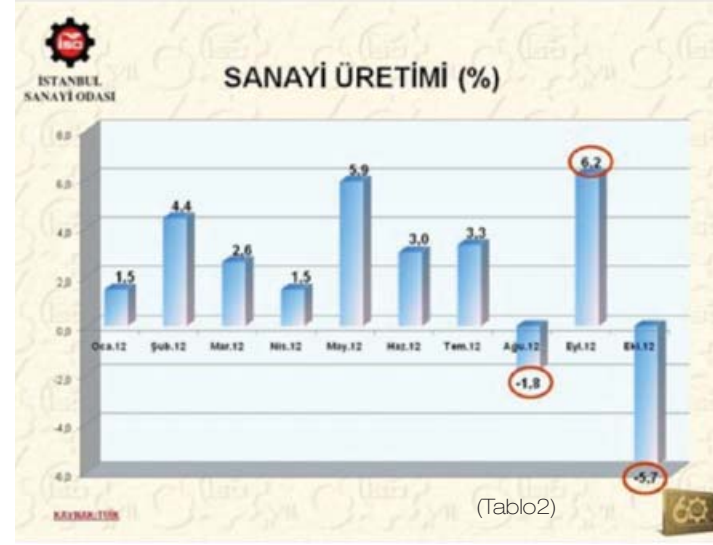
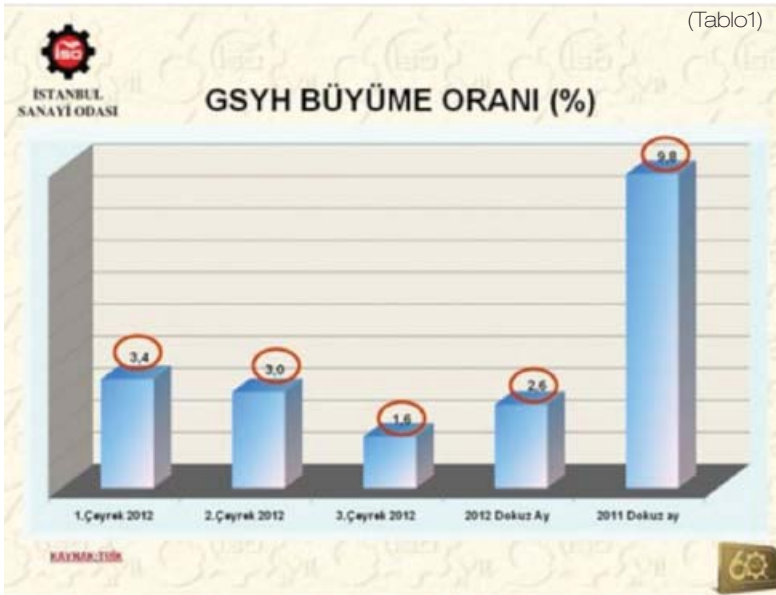
Bir yılı daha bitirdik. 2012'yi de geride bıraktık. 2012'ye ekonominin yaşayacağı öngörülerini ile girmiştik. Öngörilemeyen ise ne kadar yaşayacağı idi. Üçüncü çeyrek büyüme verileri de açıklandı ve ne kadar yaşadığımız hakkında artık daha net bir fikrimiz var. İlk çeyrekte %3,4, ikinci çeyrekte de %3 oranlarında büyümüştük. Üçüncü çeyrekte ise büyüme %1,6 ile beklentilerin oldukça altında kaldı. 2012'nin dokuz ayı sonunda, ortalama büyüme ise %2,6. (Tablo1)



C. Tanıl KÜÇÜK
İSTANBUL SANAYİ ODASI
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

2011'in aynı dönemindeki ortalama büyüme oranı ise %9,8 idi. Hatırlanacağı üzere, 2012'ye girerken %4 olarak öngörülen büyüme oranı daha sonra aşağı çekilerek %3,2 olarak revize edilmişti. Mevcut durum itibarıyla bu oran da yakalayabilmemiz zor görünmekte. Bunun için yılın son çeyreğinde en az %4,5-5'ler civarında büyümemiz gerekiyor. Peki, büyüyebilir miyiz?

En önemli öncü gösterge sanayi üretimi. Maalesef dördüncü çeyreğin ilk ayı Ekim'de sanayi üretimi %5,7 oranında azaldı. İlk olarak Ağustos ayında, 32 ay aradan sonra sanayimizde üretim %1,8 oranında küçülmüştü. Ancak hemen akabinde, Eylüldeki %6,2'lik artışla, Ağustos'taki azalmanın mevsimsel etkilerden kaynaklanan geçici bir eğilim olduğunu düşünerek moral bulmuştuk. Ekim'de ise ne yazık ki yine yüksek oranlı bir azalışla ki bu azalış beklentilerin çok üstündeydi, yüksek oranlı bir azalışla karşılaştık. (Tablo2)



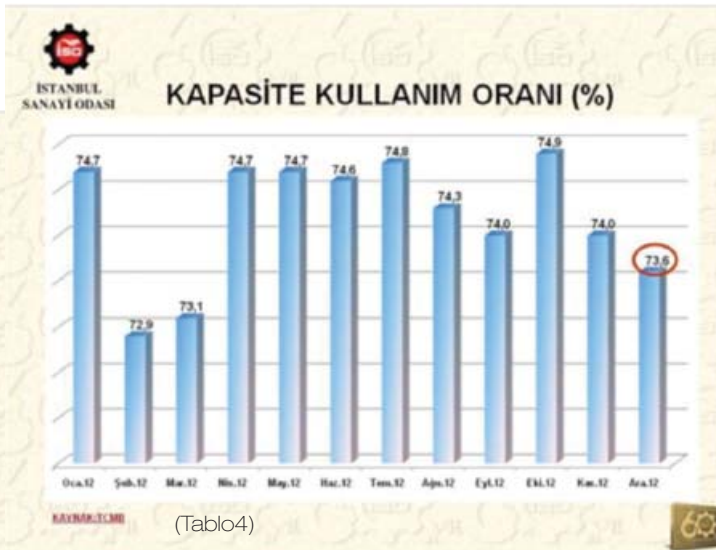
Son çeyreğe dair bir iyi haber, Türkiye İhracatçıları Meclisi'nin, Kasım ayında ihracatımızın %20 oranında arttığını açıklaması. Diğer taraftan, geçen yıl en düşük büyüme %5 ile dördüncü çeyrekte idi. Dolayısıyla burada nispeten daha olumlu olabilecek bir baz etkisi söz konusu. (Tablo3)

(Tablo3)

AYLIK İHRACAT (2012)		
Aylar	Değer (Milyar \$)	Değişim Oranı (%)
Ocak	10,4	8,4
Şubat	11,8	16,8
Mart	13,2	11,9
Nisan	12,6	6,4
Mayıs	13,1	20,0
Haziran	13,2	16,6
Temmuz	12,8	8,2
Ağustos	12,8	14,2
Eylül	13,0	20,9
Ekim	13,3	11,6
Kasım	12,8	20,0

İyimser bir yaklaşımla ihracat ve üretimde Kasım - Aralık verileri iyi geldiği takdirde, zayıf da olsa %3,2'lik büyümeyi elde etme olasılığımızın hâlâ bulunduğunu söyleyebiliriz. Ancak bu noktada, dün açıklanan Aralık ayı kapasite kullanım oranının pek parlak gelmediğini de hatırlatmak isterim. Aralık ayında %73,6 ile kapasite kullanım oranında düşüşün devam ettiğini gördük. Sanırım iyimser yaklaşımın burada pek fazla şansı olmayacak, olamayacak. (Tablo4)

Büyüme açısından oldukça parlak geçen 2010 ve 2011'de esas olarak iç talep ağırlıklı büyümüştük.



2012’de ise iç talebin durmasıyla büyüme hızı önemli ölçüde yavaşladı. Hane halkı tüketim harcamaları yılın üçeyreğinde de azaldı. Yıl ilerledikçe iç talepteki düşüşün devam etmesi, 2013 için de olumsuz bir işaret olarak algılanabilir, görülebilir. (Tablo5)

	Dönemler	Hanehalklarının Tüketim Harcamaları (%)
2010	Yıllık	6,7
2011	Yıllık	7,8
2012	I. Üç Ay	-0,1
	II. Üç Ay	-1,0
	III. Üç Ay	-0,5
	9 Aylık	-0,5

(Tablo5)

Yatırım harcamalarında da benzer bir durum söz konusu. Özel sektör yatırım harcamalarında yılın ilk çeyreğinde %1,3 olan artış oranı, ikinci çeyrekte %7,7, üçüncü çeyrekte de %11,1’lik azalışlara dönüştü ve yatırım kapasitesinin bir ekonominin geleceği açısından önemini düşündüğümüzde, yatırım harcamalarındaki azalma da hiç kuşkusuz ki 2013 için olumsuz sinyaller veriyor. (Tablo6)

Verilerden iç talep durgunken, büyümeyi daha çok dış talebin sürüklediğini anlıyoruz. Dış ticaretimize biraz daha dikkatli ve detaylı bakınca, orada da dikkat çekici bir kaç nokta ile karşılaşmaktayız. Şöyle ki, Ocak-Ekim döneminde altın ihracatı dâhil ihracatımız %13,4 artarken, altın hariç ihracatımızdaki artış %3. Bundan, sanayi üretimini tetiklemekte dış talebin katkısının da fazla olmadığı sonucunu çıkarabiliriz.

	Dönemler	Özel Sektör Yatırım Harcamaları (%)
2012	I. Üç Ay	1,3
	II. Üç Ay	-7,7
	III. Üç Ay	-11,1
	9 Aylık	-5,9

(Tablo6)

Diğer taraftan on ayda ihracatımız miktar bazında %19 artarken dolar bazındaki artış %13,7. Bu da ihracatçı sanayicimizin pazarlarını korumak adına kârından önemli ölçüde fedakârlık yaptığının işareti. Zaten yılın ilk iki çeyreğinde sanayimizin büyümedeki katkısı daha yüksek iken üçüncü çeyrekte bu katkı 0,3 puanla oldukça düşük kaldı.

Üçüncü çeyreğin daha önceki iki çeyrekte önemli bir farkı da, üçüncü çeyrekte imalat sanayisinde katma değer artışının, üretim artışının altında gerçekleşmesi. 2012’nin ilk çeyreğinde, imalat sanayisinde üretim %1,8 artarken katma değer %3,2, ikinci çeyrekte ise üretim %3,1 artarken katma değer %3,8 oranlarında artmıştı. Ancak üçüncü çeyrekte imalat sanayi üretimi %2,3 oranında artarken katma değer artışı %1,3 olarak gerçekleşti. Bundan, üçüncü çeyrekte sanayide girdi maliyetlerinin çıktı fiyatlarına göre daha fazla arttığını ve katma değer verimliliğinin düştüğünü anlıyoruz. (Tablo7)

Küresel ekonomideki durumu göz önüne aldığımızda, 2012’de ekonomimizde büyümenin devam

	İMALAT SANAYİ	
	ÜRETİM ORTALAMASI (%)	KATMA DEĞER (%)
2012 I. ÇEYREK	1,8	3,2
2012 II. ÇEYREK	3,1	3,8
2012 III. ÇEYREK	2,3	1,3

(Tablo7)

(Tablo8)

**İmalat Sanayii Katma Değeri
En Yüksek Ülkeler**

	1980	1990	2000	2010
1	ABD	ABD	ABD	ABD
2	Almanya	Japonya	Japonya	Çin
3	Japonya	Almanya	Almanya	Japonya
4	Birleşik Krallık	İtalya	Çin	Almanya
5	Fransa	Birleşik Krallık	Birleşik Krallık	İtalya
6	İtalya	Fransa	İtalya	Brezilya
7	Çin	Çin	Fransa	Güney Kore
8	Brezilya	Brezilya	Güney Kore	Fransa
9	İspanya	İspanya	Kanada	Birleşik Krallık
10	Kanada	Kanada	Meksika	Hindistan
11	Meksika	Güney Kore	İspanya	Rusya
12	Avustralya	Meksika	Brezilya	Meksika
13	Hollanda	Türkiye	Tayvan	Endonezya
14	Arjantin	Hindistan	Hindistan	İspanya
15	Hindistan	Tayvan	Türkiye	Kanada

KAYNAK: Manufacturing the Future: The Next Era of Global Growth and Innovation, McKinsey, 2012

etmesi elbette önemli bir başarı. Ancak aynı yılda IMF'nin dünya geneli için ortalama büyüme beklentisinin %3,3, gelişmekte olan ülkeler için beklentisinin de %5,3 olduğunu düşündüğümüzde, 2012'deki büyümenin potansiyelimizin altında kaldığı da görülmekte.

Sık sık altını çizdiğimiz üzere, işsizlik başta olmak üzere ekonomik ve sosyal sorunlarını çözebilmesi, gelişmiş ülkelerle arasındaki farkı makul seviyelere çekebilmesi, ilk on ekonomi arasına girmek gibi hedeflerine ulaşabilmesi için Türkiye'nin her yıl %7-8 gibi yüksek oranlarda büyümeyi başarması gerekiyor. Kaldı ki sadece yüksek oranda büyümek değil, bu yüksek büyümeleri yüksek cari açık gibi yan etkilere yol açmayan sağlıklı bir zeminde gerçekleştirmeyi de başarmak zorundayız.

Bilindiği üzere yeni orta vadeli planda, yıllık büyüme oranları, 2013 için %4, 2014 ve 2015 için de %5 olarak öngörüldü. Bu da ihtiyacımız olan düzeylerde büyüme olasılığımızın 2015 sonuna kadar ufukta görünmediği anlamına gelmekte. Kaldı ki üçüncü çeyrek büyümesi açıklanmadan önce, 2013 için öngörülen %4'lük oranın yakalanabilir bir oran olduğunu düşünürken, şimdi bir miktar tereddüt duyduğumuzu ifade etmek durumundayım.

Türkiye'nin yüksek oranlarda büyüebilmesi için bizim her zaman öne sürdüğümüz reçete, üretim kapasitemizi, sanayimizi daha güçlü hale getirebilmek. Nüfusu 75 milyona yaklaşan, Türkiye ölçeğinde bir ülke, güçlü bir sanayi sektörü olmadan hedeflerine ulaşamaz. Hal böyleyken, uzun süredir her fırsatta dikkat çekmeye çalıştığımız üzere, ekonominin ana sektörü, büyümenin lokomotifi sanayimiz giderek kan kaybetmekte.

Şöyle ki, imalat sanayimizin GSYİH içinde cari fiyatlarla 1998 yılında %23,9 olan payı 2011'de %16,2'ye gerilemiş. Ben burada özellikle dikkatinizi çekmek istiyorum: %23,9'dan %16,2'ye! Ve son olarak 2012 üçüncü çeyrek büyüme verilerindeki oran ise %14,4 ki bu çok daha düşündürücü bir

oran. Geçtiğimiz günlerde gündeme gelen uluslararası bir çalışma, bizim uzun süredir dile getirmeye çalıştığımız ama muhtemelen arzu ettiğimiz etkiyi uyandırmakta zorlandığımız bu gerçeği son derece vurucu ve net bir şekilde ortaya koydu.

Bildiğiniz üzere, on birinci sanayi kongremizi geçtiğimiz hafta içinde, 19-20 Aralık tarihlerinde gerçekleştirdik. Kongremizin Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Sayın Nihat Ergün'ün de katılımıyla gerçekleşen açılış bölümünde, sözünü ettiğim çalışmadan çok dikkat çekici bulduğumuz bazı bölümleri gündeme getirdik ve bu bölümler basında da ağırlıklı olarak yer aldı. Ancak, hem takip edememiş değerli üyelerimizin olabileceği hem de bir kez daha kayıtlara geçmesi düşüncesiyle tekrarda fayda görüyoruz. Dünyada 1980'lerden bu yana imalat sanayi katma değerindeki payların nasıl değiştiğini gösteren bu ilginç tabloyu, Meclisimizde sizlerin dikkatlerine bir kez daha getirmek arzusundayız. (Tablo8)

Tabloda görüldüğü gibi Türkiye, 1980'de, dünyada imalat sanayi katma değeri en yüksek 15 ekonomi arasında yer almıyor. On yıl sonra, 1990'a gelince, Türkiye'yi, dünyada imalat sanayi katma değeri en yüksek on beş ülke arasında 13. sırada görüyoruz. 2000 yılında ise Türkiye 13. sıradan daha önlere ilerlemek yerine, listenin sonuna, 15. sıraya geriliyor. 2010'da ise maalesef Türkiye son sıradaki yerini de kaybederek liste dışı kalıyor.

Bizde durum böyle iken, sanayileşme yoluna beraber çıktığımız Güney Kore'ye bakacak olursak, 1980'de Türkiye gibi Güney Kore de liste de yok. Sonraki yıllara gelince; biz listeden düşerken 1990'da on birinci olan Güney Kore, 2000'de sekizinci, 2010'da ise yedinci sıraya yükseliyor.

İki ülkeye daha bakalım. İmalat sanayi katma değeri en yüksek on beş ülke arasında, 1980'de yedinci sırada olan Çin 2010'da ikinci sıraya, 1980'de on beşinci sırada olan Hindistan ise 2010'da onuncu sıraya yükselmişler. Çin ve Hindistan'ın yanında, özellikle Güney Kore'nin başarısının nedenlerine dair pek çok farklı analiz yapılabilir. Ben sadece, çok dikkat çekici ve açıklayıcı bulduğum rakamsal bir veriyi sizlerle paylaşmak istiyorum.

Hatırlanacağı üzere ar-ge harcamalarının GSYİH'mız içindeki payının 2013'te %2'ye ulaşması hedeflenmişti. Ancak 2011 itibarıyla bu oran %0,86'da kaldı. Bu da 2013'te %2'lik hedefi yakalamamızın adeta imkânsız olduğu anlamına geliyor. Karşılaştırma yapmak üzere Güney Kore'ye baktığımızda, Güney Kore'de ar-ge harcamalarının GSYİH içindeki payının 2000 yılı itibarıyla %2,30 ulaştığını görüyoruz. 2010'da ise, %3,74 ile dünyanın en yüksek oranlarından birine sahipler.

Türkiye'de ilk defa, 1982 yılında sanayi sektörü, tarım sektörünün önüne geçerek ekonominin ana sektörü haline gelmişti ve bu konumunu halen de sürdürmekte. 1980'ler, aynı zamanda ekonomide yapı değişikliğine gidilerek dışa açık ve ihracata dönük modelin benimsendiği yıllar. Bu dönemde dışa

açılmanın yanında devletin ekonomiden elini çekmesi ve özel sektör ağırlıklı bir sisteme geçiş hedefleniyordu. Kanaatimizce bu dönüşüm sürecinde Türkiye başarılı oldu. Bugün ekonomik büyüme özel sektör eliyle sağlanmakta. Ancak bu dönüşüm sürecine yatırımlar, özellikle de sanayi yatırımları açısından baktığımızda acaba ne görülüyor?

Devlet 1960, 1970'lerde olduğu türden büyük sanayi yatırımlarından çekiliyor. Teorik beklenti devlet çekilirken özel sektörün yatırım yapması. Peki, bizim özel sektörümüz yatırım yapmak için yeterli kaynağa sahip miydi? Özel sektörün kendi kaynağı yoksa ülkedeki finansman imkânları uygun muydu? Özel sektör uzun vadeli ve uygun koşullarda kredi bulabiliyor muydu, bu şartlardaki krediyeye ulaşabiliyor muydu? Ülkemiz için, bu sorulara cevabımız ne yazık ki uzun yıllar boyunca hayır oldu. Şimdi durum nispeten daha iyi olsa da, kaynak yaratma sıkıntısı ve uzun vadeli ve uygun koşullarda finansman imkânlarından mahrumiyet hâlâ sanayimizin temel sorunları arasında.

Devlet sanayi yatırımlarından elini çekince, özel sektörün yatırım yapması dışında diğer seçenek, yatırım açığını dünyadan doğrudan yatırım çekerek kapatmaktı. Peki, bu süreç bizde nasıl işledi? Uzun yıllar boyunca Türkiye, uluslararası doğrudan yatırım çekmek konusunda yeterince başarılı değildi. 2005'ten sonra ise doğrudan yabancı yatırım girişinde büyük bir artış gerçekleşti, büyük bir başarı elde edildi. Ancak bilindiği üzere, gelen doğrudan yabancı yatırımlar, daha çok mevcut tesislerin el değiştirmesi şeklinde oldu. Tamamen yeni yatırım şeklinde olan, doğrudan yatırım girişi maalesef sınırlı kaldı.

Hal böyle olunca, 1980'lerde ve 1990'larda ekonomimiz yatırımlar açısından kan kaybetti. Nitekim o dönemlerden hatırlayabildiğimiz büyük sanayi yatırımını çok sınırlı sayıda ki, hesaplamalar da bunu ortaya koymakta. 1923-2011 arasında sabit sermaye yatırım harcamaları yılda ortalama %6 oranında artarken, onar yıllık dönemler itibarıyla baktığımız zaman, sabit sermaye yatırım harcamalarındaki artışın, 1981-1990 arasındaki on yıllık dönemde %3,6, 1991-2000 arasındaki on yıllık dönemde ise %4,4 ile ortalamamızın epeyce altında kaldığını görmekteyiz. (Tablo9)

Bu dönemlerde yeterince yatırım yapılamamış olması, sonraki yıllarda doğal olarak sanayimizin performansını olumsuz etkiledi. 2001 krizi sonrasında, ekonomideki iyileşme paralelinde yatırımlar artsa da, imalat sanayindeki yatırım miktarı hâlâ arzu edilen düzeyin gerisinde. Daha önceki yıllardaki kayıpları telafi edebilmek, arayış kapatabilmek için yatırımlarımızın daha yüksek hızda artması gerekiyor. Bunun için öncelikle, sanayimizin finansman imkânlarının iyileşmesi, sanayi kuruluşlarımızın kaynak yaratma kapasitesinin artması çok önemli.

Bizler de uzun süredir bu noktalarda çözüm üretilmesine katkıda bulunabilmenin arayışı ve gayreti içindeyiz. İstanbul Menkul Kıymetler Borsamızla, bu çerçevede yürüttüğümüz ortak çalışmaları, İstanbul Menkul Kıymetler Borsamızın kongremize stratejik ortak olmasıyla yeni bir aşamaya taşındığını da bu vesileyle sizlerle paylaşmak istiyorum.



**SABİT SERMAYE
YATIRIM HARCAMALARI**

DÖNEMLER	ARTIŞ HIZI (%)
1923-1930	16,8
1931-1940	3,0
1941-1950	5,1
1951-1960	5,5
1961-1970	8,1
1971-1980	5,0
1981-1990	3,6
1991-2000	4,4
2001-2010	4,8
1923-2010	6,0

KAYNAK: TÜİK-İSO
(Tablo9)

Diğer taraftan, rekabet gücünü ve yatırım ortamını iyileştirecek, kaynak yaratma kapasitesini artıracak yapısal reformların yapılması, devam edebilmesi çok önemli. Büyümede mütevazı bir yıl olması beklenen 2013'ün, uzun süredir unutulmuş görünen yapısal reformlar adına kazanç hanesine yazılan bir yıl olmasını, olabilmesini ümit ediyoruz, diliyoruz. Yatırımlar daha çok özendirildiği, kendi girişimcimiz imalat sanayinde daha çok yatırım yapar hale geldiği takdirde, eminiz ki uluslararası yatırımcıların ilgisi de, payı da artacaktır.

Öte yandan gelecek açısından, sanayimizi küresel bir oyuncu haline getirmek hedefimiz açısından yatırım yapmak kadar, nereye yatırım yaptığımız da çok önemli. Odamızın her yıl yayınladığı İSO 500 Büyük Sanayi Kuruluşu araştırmamızın sonuçlarına göre, son 30 yılda, İSO 500'de toplam imalat sanayisi katma değeri içinde, ağırlığı en yüksek ve ağırlığını da yıllar içinde giderek artıran sektör gıda sektörü. Ben de gıda sektörünün bir temsilcisiyim. Bu elbette gıda sektörümüz adına bir övünç vesilesi. Ancak sanayimiz adına, sanayimizde bilgi ve teknoloji içeriği yoğun, katma değeri yüksek ürünler yönündeki yapısal değişim adına baktığımız zaman gerçekten çok üzücü ve düşündürücü.

Bunları söylemekteki amacımız olumsuzluk yaratmak, moral bozmak değil; acilen önlem alınmak üzere sanayimizin gerçeklerini ortaya koymak, koyabilmek. Türkiye'nin sanayiye ve sanayi yatırımlarını acilen yeniden düşünmek ve uygun politikalar gerçekleştirmek mecburiyeti var. Ben ana hatlarıyla düşüncelerimizi, yaklaşımımızı ortaya koymaya çalıştım. Eminim ki sanayimizle ilgili konulara büyük hassasiyet gösterdiğini bildiğim değerli hocamız, anlatımla önümüzdeki resmi daha da iyi görmemize büyük katkı sağlayacak.

Sözlerimi bitirirken ben de yeni yılınızı şimdiden kutluyor, 2013'ün dünyaya, ülkemize barış ve bereket getirmesini diliyor, sağlıklı, huzurlu ve mutlu bir yeni yıl dileğimle sizleri İstanbul Sanayi Odası Yönetim Kurulu adına bir kez daha saygıyla selamlıyorum.

PwC “Türk Enerji Sektöründeki Birleşme ve Satın Almalar” raporuna göre;

2012'deki işlemler 9,5 milyar dolar ile beklentilerin çok üzerinde gerçekleşti

PwC tarafından hazırlanan Türk Enerji Sektöründeki Birleşme ve Satın Almalar Raporu'nda 2012 işlemlerinin beklentilerin çok üzerinde gerçekleştiği, devir süreçlerinin 2013 yılında tamamlanmasının beklendiği ifade edildi.



PwC Türkiye Enerji Sektörü Danışmanlığı tarafından hazırlanan ve 2012 yılı değerlendirmesi ile 2013 yılı beklentilerini içeren Türkiye Enerji Sektöründeki Birleşme ve Satın Almalar Raporu yayınlandı. Raporda 2012 yılında toplam 9,5 milyar dolar değerinde 45 işlemin kamuoyu ile paylaşıldığı belirtildi.

PwC tarafından geçtiğimiz yıl hazırlanan raporda, 2012 yılında 2011'e göre daha canlı bir işlem ortamı ve daha büyük işlem değerleri görülmesinin beklendiği yönündeki değerlendirme hatırlatılarak, “Büyüyen talep ve yatırım gereksiniminin yanında özelleştirme portföyündeki çok sayıda enerji varlığı iyimser tahminimizi destekliyordu. Ancak 2012 yılında ilan edilen işlemlerin sayısı ve değeri beklentilerimizin çok üstünde gerçekleşti: Toplam 9,5 milyar dolar değerinde 45 işlem kamuoyu ile paylaşıldı” değerlendirmesine yer verildi. PwC tarafından hazırlanan Türk Enerji Sektöründeki Birleşme ve Satın Almalar Raporu'nda 2012 değerlendirmesinde, Seyitömer termik santralinin özelleştirme ihalesi, E.ON'un Enerjisa yatırımı ile Bo-

ğaziçi, Gediz ve Akdeniz elektrik dağıtım şirketlerinin özelleştirme ihalelerinin toplam işlem değerinin büyük bir bölümünü oluşturduğuna dikkat çekildi. PwC Türkiye Enerji Sektörü Lideri Faruk Sabuncu yaptığı değerlendirmede “Başarısız olan bir önceki tur özelleştirme ihalelerinin aksine, elektrik dağıtım şirketlerinin devir süreçlerinin 2013'te başarıyla tamamlanacağını öngörüyoruz. Dağıtım şirketleri lehine mevzuat değişiklikleri ile hedef şirketlerin finansal yapısı ve büyüme potansiyelinin daha doğru değerlendirilmesi sonucu ortaya çıkan düşük işlem değerleri ihalelerin başarı şansını artırıyor,” dedi.

Rapora göre, petrol ve doğalgaz sektörlerinde daha az sayıda işlem gerçekleşti. Bu sektörlerde 2012'nin en önemli işlemi Petkim'deki yüzde 10,32'lik kamu hissesinin özelleştirilmesi oldu. Gazprom Avrasyagaz'da yüzde 60 pay alarak özel gaz tedarikçileri arasındaki yerini sağlamlaştırdı. Doğan Enerji Full'un satın alma sürecini askıya almış olsa da, downstream petrol piyasasında 2013'te gerçekleşebilecek bazı işlemlerin sinyallerini şimdiden almak mümkün.

PwC Türkiye Şirket Birleşme ve Satın Alma Hizmetleri Ortağı Engin Alioğlu ise raporda yer alan 2013 yılı beklentileri konusunda şunları söyledi: “Özelleştirme işlemlerinin 2013 yılında da işlem ortamını şekillendirmeye devam edeceğini söyleyebiliriz. İstanbul Anadolu Yakası ve Toroslar'ın özelleştirme işlemleri kolay olacaktır, ancak Dicle ve Van Gölü dağıtım bölgelerindeki yüksek kayıp-kaçak oranları süreci zorlaştırabilir. Başkent Gaz'ın tahsilat risklerini ortadan kaldıran mevzuat değişiklikleri sayesinde şirketin özelleştirme işlemlerinin 2013 yılında başarıyla tamamlanabilmesi mümkün. Bu özelleştirmenin ardından İGDAŞ için de sürecin başlamasını öngörüyoruz. Abu Dhabi şirketi TAQA'nın Afşin Elbistan elektrik santralleri ve linyit sahalarına yapacağı yatırımın, 2013 yılının en önemli işlemi olma olasılığı çok yüksek,” dedi.

2011 ve 2012 yıllarında Türkiye Enerji Sektöründe gerçekleşen satın alma ve birleşme işlemleri

	2011			2012			Yıldan yıla değişim	
	İşlem sayısı	İşlem değeri (milyon \$)	Ortalama işlem değeri	İşlem sayısı	İşlem değeri (milyon \$)	Ortalama işlem değeri	İşlem sayısı %	İşlem değeri %
Altyapı	24	1,000	42	37	9,100	246	54%	810%
Petrol ve gaz	5	237	48	8	400	50	60%	69%
Toplam	29	1,237	43	45	9,500	211	55%	668%

İMSAD: İnşaat sektörü büyürse ekonomi de büyüyecek

İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği'nin (İMSAD) düzenlediği yılın son Ekonomi Toplantısı'nda 'İnşaat Sektörünün 2013 Beklentileri' ele alındı. Son ekonomik veriler çerçevesinde inşaat sanayisinin 2013 beklentileri ve hedeflerinin de tartışıldığı toplantıda uzmanlar inşaat sektörünün desteklenmesi gerektiği konusunda birleştiler.

İnşaat Malzemesi Sanayicileri Derneği'nin (İMSAD) merakla beklenen ekonomi toplantılarının 2012 yılına ait son toplantısı TOBB Plaza'da gerçekleştirildi. İnşaat sektörü mensuplarının ve basının yoğun ilgi gösterdiği toplantının açılış konuşması İMSAD Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Bilmaç tarafından yapıldı. Toplantıda inşaat sektörünü yakından tanıyan iki ekonomist, İMSAD Ekonomi Danışmanı Prof. Dr. Kerem Alkin'le Ekonomi ve Strateji Danışmanlık Hizmetlerinden ekonomist Dr. Can Fuat Gürlesel de birer konuşma yaptılar.

İMSAD Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Bilmaç, 2013 yılı beklentilerinin başında enerji konusunun tek elden güçlü ve bağımsız yeni bir Ajans-Verimlilik Merkezi tarafından yürütülmesinin geldiğini yineledi. Bilmaç "2013 yılında bu önemli talebin gerçekleşmesi yolunda girişimlerimize devam edeceğiz. Çünkü binalarda sağlanacak verimlilikle yılda 12-15 milyar dolar bir tasarruf sağlayacağımızı biliyoruz. Amaç doğrultusunda eylemleri hayata geçirebilmek için kamu-özel sektör işbirliği, gerekli finansman ortamının oluşturulması ve kazanımların sağlanması yolunda teşvik ve desteklerin yaratılması kritik önem taşıyor. İşte 2013'ten ilk beklentimiz bu yönde. Finansman yönünde bazı olumlu ilk mesajlar da var. Geçtiğimiz günlerde Maliye Bakanı'nın açıkladığı enerji tasarrufu ve depreme karşı yapılacak güçlendirme çalışması bedellerinin beyan edilen gelir vergisinden indirilmesi çalışması bunların başında geliyor" dedi. Bilmaç, 2013 yılındaki ikinci beklentilerinin de kentsel dönüşüm konusunda olduğunu vurguladı. Buna göre Bilmaç, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından yürütülen kentsel dönüşüm hakkında şunları söyledi: "Çevre ve Şehircilik Bakanlığı çok daha kavrayıcı, kapsayıcı, pratik ve uygulama tarafı olan yeni bir 'Kentsel Dönüşüm Uygulama Yönetmeliği'ni açıkladı" diyerek özel sektörün de bu süreçte yer almasının kaçınılmaz olduğunu belirtti. "Her zaman tekrar ettiğimiz gibi bu sürecin bir parçası olan biz sanayiciler olarak göreve hazırız" mesajını verdi. Bilmaç inşaat sanayisinin 2013 yılında koordinatör bir İnşaat Malzemeleri İhracatçılar Birliği'nin kurulmasını da beklediklerini vurguladı.



Bilmaç 2013 için açıklanan %4 genel ekonomik büyüme hedefinin ancak inşaat sektörünün bu hedefin iki katı kadar büyümesiyle mümkün olabileceğini belirtti.

İMSAD Ekonomi Danışmanı Prof. Dr. Kerem Alkin ise 2012 için planlanan yumuşak inişin beklenenden daha sert olduğunu söyledi. Önümüzdeki yıl, rotamızın ne olacağını sıkça konuşacağımızı belirten Alkin, "2013'te acaba ABD ile Japonya'yı mı yoksa Fransa ile İtalya'yı mı konuşacağız" diyerek Türk ekonomisinin 2013'te %4 büyüebilmesi için inşaat sektörünün ivmelenmesi gerektiğini vurguladı.

Ekonomi ve Strateji Danışmanlık Hizmetlerinden ekonomist Dr. Can Fuat Gürlesel; "2012 yılı inşaat, konut ve gayrimenkul sektörüne baktığımızda kamu ve özel sektör inşaat harcamalarındaki artışın bir önceki yıla göre yeterli olmadığını görüyoruz. Buna karşın inşaat sektörünün istihdam yaratmadaki önemli rolü devam ediyor" şeklinde konuştu.

DOĞA DOSTU YOĞUŞMA TEKNOLOJİSİ



Yüksek Verimli Teknolojik Çözümler...



TAM YOĞUŞMALI YER TİPİ VE DUVAR TİPİ KAZANLAR

- 69 kW - 3000 kW (16 kazana kadar kaskad çözümleri)
- 3 - 7 dilim aralığında 5 farklı tip
- Alüminyum-Silisyum-Magnezyum alaşımlı ısı eşanjörü
- Yüksek kalite alüminyum döküm parçalar
- Yüksek modülasyon oranı
- Fiber kaplı Premix brülör
- Düşük NOx ve CO emisyonuyla yüksek verim, düşük gaz tüketimi
- Max. 2.992 kW kapasiteye kadar kaskad çözümleri ile (16 kazana kadar) mevsim geçişlerinde enerji tasarrufu
- Sessiz çalışma (<50 dB)
- LCD ekranda hata bildirimi
- Ekran üzerinden değiştirilebilen servis parametreleri
- Zon kontrol sistemleri
- Donma koruması
- Delta-T eşanjör koruma özelliği
- Sıcak su kullanımı ve güneş panelli çalışmaya uygunluk
- OpenTherm ve BUS haberleşme sistemleri ile uyumluluk
- Kurulum, kullanım ve bakım kolaylığı

Özel tasarlanan yanma odası sayesinde, fiber kaplı Premix gaz brülörlü tam yoğuşmalı kazanlar, hava-gaz karışımının en uygun oranlarda ayarlanması ile temiz ve sorunsuz bir yanma sağlar. Yoğuşma şartlarında %109 'luk ortalama verim değerlerine ulaşılırken, NO_x < 20 ppm, CO <100 ppm gibi zararlı gazlarda en düşük değerler elde edilmiştir.

+ UZUN ÖMÜRLÜ

Alüminyum + Silisyum + Magnezyum alaşımlı döküm ısı eşanjörü ile korozyona karşı dayanıklı

+ ENERJİ TASARRUFLU

Ortamin ısı ihtiyacına göre yüksek modülasyon aralığı ile uygun kapasitede dengeli yanma ve düşük yakıt tüketimi

+ YÜKSEK VERİMLİ

Yanma odası ve duman kanallarında bulunan özel tasarlanan pimler sayesinde yanma sonucu açığa çıkan enerjinin geri kazanımı ile kazan verimi % 109'a kadar yükseltilmiştir

+ KASKAD ÇALIŞTIRMA ÇÖZÜMLERİ

Cihaz üzerinde kullanılan gelişmiş kontrol üniteleri sayesinde 16 adet kazan aynı anda kaskad olarak çalışabilmekte ve 3000 kW maksimum güç elde edilebilmektedir

DÖKÜM DİLİMLİ ÜFLEMELİ BRÜLÖRLÜ KAZANLAR



- 29 kW - 930 kW
- 6 -16 dilim aralığında 11 farklı tip
- GG20 alaşımlı ısı eşanjörü
- Yüksek verimli 3 geçişli dizayn
- Yüksek kalite pik döküm parçalar
- 80 mm kalınlıkta cam yünü gövde izolasyonu
- Alev geciktirici türbülötörler sayesinde yüksek ısı transfer kapasitesi
- Geniş yanma odası ve iki tarafa da açılabilen ön kapak
- Düşük baca emisyonları ile yüksek yanma performansı
- Dönüş suyuna yüksek hız veren özel dizayn Thermix® flanş
- Basit sıcaklık kontrolü
- Kurulum, kullanım ve bakım kolaylığı
- Otomatik kontrol panelli çalışma opsiyonu

Yurt Dışı Ofisler, Markalaşma ve Yeni Pazarlar

Daikin Türkiye CEO'su Hasan Önder: "Yurtdışı tanıtım ve pazarlama konusunda bürokratik süreçler ve evrak yükü istediğimiz hızda hareket etmemizi engelliyor."

Gönka Klima Dış Ticaret Koordinatörü Nazlı Kadayıfçioğlu: "Bir ülkede girişimde bulunmadan önce yararlanılabilecek teşvikler mutlaka gözden geçirilmelidir."

Panel Sistem Genel Müdürü Levent Aydın: "Desteklerin kapsamının artırılması ihracatçı firmalarımızın cesaretini artırma yolunda önemli katkılar sağlayacaktır."

Solimpeks Yönetim Kurulu Üyesi Hüseyin Gökalg: "Almanya'da Alman, Kenya'da Afrikalı bir şirket olabilmek çok önemli."

Systemair HSK Yurtdışı Satış Müdürü Serdar Lülecioğlu: "Yeni pazarlara girmeden önce pazar analizlerinin çok iyi yapılması gerekir."

YURT DIŞI BİRİM, MARKA VE TANITIM FAALİYETLERİNİN DESTEKLENMESİ HAKKINDA TEBLİĞ (TEBLİĞ NO: 2010/6)



teskon²⁰¹³+SODEX



Isıtma, Soğutma, Klima, Havalandırma,
Yalıtım, Pompa, Vana, Tesisat, Su Arıtma,
Jeotermal ve Güneş Enerjisi Sistemleri Fuarı

MMO TEPEKULE

Fuar ve Kongre Merkezi / İZMİR

17 - 20 Nisan 2013



Deutsche Messe
Worldwide
Hannover-Messe
Sodeks Fuarcılık A Ş

Tel : +90 212 290 33 33
Fax : +90 212 290 33 32
E-mail : info@sodex.com.tr



**XI. Ulusal
Tesisat
Mühendisliği
Kongresi**



tmmob
makina mühendisleri odası

Tel : +90 232 462 33 33 / 152 -121
Web : teskon.mmo.org.tr
e-posta : teskon@mmo.org.tr

Yurtdışı tanıtım ve pazarlama konusunda bürokratik süreçler ve evrak yükü istediğimiz hızda hareket etmemizi engelliyor

Daikin Türkiye CEO'su Hasan Önder: "Yurtdışı tanıtım ve pazarlama teşviklerinin başvuru sürecinde yaşanan bürokratik süreçler, evrak yükü ve geri dönüş sürelerinin uzun olması istediğimiz hızda hareket etmemizi engelliyor."



Daikin'in yurtdışında yeni pazarlara yönelik pazarlama stratejilerinden bahsedebilir misiniz?

Daikin olarak dünyada yaklaşık 200 üretim ve satış şirketimiz üzerinden farklı pazarlara ulaşıyoruz. Bu şekilde bazı pazarların sorumlulukları da bölgedeki Daikin şirketleri tarafından paylaşıyor. Bu kapsamda Azerbaycan, Gürcistan, Ermenistan, Özbekistan, Türkmenistan, Tacikistan ve Kuzey Irak Daikin Türkiye'ye bağlı. Bu pazarlarda distribütör bulma, geliştirme, projeleri takip etme faaliyetlerini yürü-

tüyoruz. Amacımız Daikin markasını bu pazarlarda tüketiciyle buluşturmak. Airfel markamız ile ağırlıklı olarak ısıtma ürün gamında tüm dünyada bir pazarlama faaliyeti yürütüyoruz. Kombi ve panel radyatörde Çin'den Şili'ye geniş bir yelpazede toplam 40 ülkede ürünlerimizi farklı ülkelerdeki distribütörler aracılığıyla pazara sunuyoruz. Daikin çatısı altında Airfel markasını dünyada bilinen güvenilir bir marka yapmak için çalışıyoruz.

Yeni bir pazara hâkim olabilmek için neler yapılmalı? Nasıl bir organizasyon yapısı gerekir? Distribütörlük, bayilik veya ofis açmanın hangi avantajları veya dezavantajları söz konusu?

Yeni bir pazara girmek emek isteyen bir süreç. Bizim sektörümüzde çoğunlukla o ülkede yerleşik sektör bilgisi olan güvenilir firmaları kendimize partner olarak seçmeye çalışıyoruz. Bu şekilde beraber çalışmak üzere yola çıktığımız firmalar ile ortak hareket ederek o pazara özgü marka tanıtım faaliyetlerimizi nasıl yürüteceğimizi belirleyen bir yol haritası belirliyoruz. Pazarın ihtiyaçlarını bilen o pazarın içinde yaşayanlar olduğu için farklı pazarlarda farklı modeller uygulayarak ilerliyoruz. Daikin olarak sorumlu olduğumuz CIS ve K. Irak pazarlarında iş ortaklarımız ile beraber showroom ve proje ofisleri açarak tüketiciye birinci elden hizmet vermeyi hedefledik. Bu kapsamda önümüzdeki 2-3 ay içerisinde bu ülkelerde showroom açılışlarımızı gerçekleştireceğiz. Sonrasında pazarın sıcak takibi için sürekli ziyaretler ile distribütörlerimizin faaliyetlerine destek veriyor olacağız. Yerel firmalar üzerinden pazarın içinden hizmet vermenin dezavantaj değil bilakis pozitif katkı sağlayacağını önceki tecrübelerimizden biliyoruz.

Yurt dışı pazarlarda hangi ülkelerde aktif olarak faaliyetler gösteriyorsunuz? Bu ülkelerden hitap ettiğiniz ikincil ülkeler ve bu pazarlarda hangi ürün gruplarıyla yer alıyorsunuz?

Daha önce de belirttiğimiz gibi 40 ülkede aktif satışı var. Bunların bir kısmı distribütörler üzerinden sürekli düzenli satışlar bir kısmı ise proje satışları. Ürün gruplarımız bireysel çözümlerde üretimini yaptığımız klima, kombi, radyatör ve bunları tamamlama

yıcı yan ürünler, merkezi sistemlerde ise VRV, Chiller, soğutma grupları, kazan, fan coil gibi yüksek kapasiteli cihazlar ve bunları tamamlayıcı ürünler. Daikin Türkiye olarak sektörde ısıtma soğutma iklimlendirme konfor çözümlerinde tüm yelpazeyi kapsamaya gayret ediyoruz.

Hangi tanıtım imkânlarını kullanıyorsunuz?

Yurtdışında sektörel fuar katılımları, distribütörlerimiz aracılığıyla yerel medyada reklam faaliyetleri, sektör temsilcilerine yönelik seminerler ile marka ve ürünlerimizi tanıtıyoruz.

Ne gibi zorluklarla karşılaşıyorsunuz?

Türk firmaların, Türk markaların imajı günden güne güçleniyor. Avrupa ekonomisindeki durgunluk, Türkiye'deki üretim gücü ve istikrarlı yurtdışı politikaları bu süreci destekliyor. Turquality ve Marka Destek Programları, farklı konularda verilen destekler, Türk firmalarının yurtdışına açılmasını teşvik eden enstrümanlar. Ancak yurtdışı tanıtım ve pazarlama teşviklerinin başvuru sürecinde yaşanan bürokratik süreçler, evrak yükü ve geri dönüş sürelerinin uzun olması istediğimiz hızda hareket etmemizi engelliyor. Bu tip

desteklerin tümünün teknolojik alt yapının oluşturularak elektronik ortama taşınması, geri dönüş sürecinin hızlanması yurtdışında yapılan marka yatırımlarını artıracaktır kanaatindeyiz.

Özellikle yabancı müteahhit firmalara nasıl ulaşıyorsunuz?

Gerek yurtiçinde gerekse yurtdışında güncel projeleri takip ettiğimiz web portalları var. Bunun yanı sıra yoğun olarak yaptığımız Pazar ziyaretlerinden, yurtdışındaki ticaret müşavirliklerimizden, bize ulaşan taleplerden bu tip firmalarla irtibata geçiyoruz.

Yurtdışı ofisler için verilen desteklerin yeterliliğini düşünüyor musunuz?

Yurtdışında Türk firmalar tarafından yapılan ofis, mağaza, showroom yatırımlarına senelik 3 milyon USD'a kadar %60 oranında bir hibe destek veriliyor. Ancak bizim sektörümüzde her ülkede birebir bu şekilde bir yapılanma çok uygun gözüküyor. Bu sebeple Türk firmalar tarafından yurtdışında verilen münhasır bayiliklerde yapılan showroom, mağaza tefrisatlarında da bir katkı sağlanmasının yurtdışında markalaşma faaliyetlerine hız kazandıracağını düşünüyoruz.

Bir ülkede girişimde bulunmadan önce yararlanılabilecek teşvikler mutlaka gözden geçirilmelidir

Gönka Klima Dış Ticaret Koordinatörü Nazlı Kadayıfçıoğlu: "Yeni pazarlara hakim olabilmek için en önemli kriter süreklilik. Bu sebeple biz yurtdışında temsilci, distribütör ve kendi şubelerimizle hizmet vermeyi doğru buluyoruz. Aktif olarak 32 ülkeye ihracat yapıyor, temsilciliklerimizin sayısını hızla artırıyoruz. Ortadoğu, Afrika, Türki Cumhuriyetler ve Avrupa'da birçok bina ve tesiste Gönka markası tercih ediliyor."

Firmanızın yurtdışında yeni pazarlara yönelik pazarlama stratejilerinden bahsedebilir misiniz?

Gönka, 1986 yılından beri, pek çok ülkede ısıtma-soğutma-klima-havalandırma sistemleri alanında yenilikçi çözümler sunuyor. Uluslararası pazarda yer almak, marka bilinirliği sağlamak ve sağlam adımlarla ilerlemek iç pazarla kıyasladığımızda daha fazla zaman gerektiriyor. Biz girdiğimiz yeni pazarlarda başarılı olabilmek için öncelikle pazara araştırmaları yapıyor, hedeflerimizi

larla ilerlemek iç pazarla kıyasladığımızda daha fazla zaman gerektiriyor. Biz girdiğimiz yeni pazarlarda başarılı olabilmek için öncelikle pazara araştırmaları yapıyor, hedeflerimizi



belirliyoruz. Bu en önemli nokta çünkü her pazarın kendine has bir takım özellikleri, uygulamaları, standartları, alışkanlıkları mevcut. Farklı ülkelerde farklı kriterler farklı insan profilleri söz konusu. Bu sebeple pazarın durumunu, rakiplerimizi incelemek için yerinde ziyaretler gerçekleştiriyoruz, yurtdışında fuarlara katılıyoruz, böylelikle firmaları tek tek ve yakından tanıma şansı elde ediyoruz. Doğru temaslar yakalayıp, pazara hâkimiyeti yüksek firmalarla ulaştıktan sonra gerisi zaten kendiliğinden geliyor.

Yeni bir pazara hâkim olabilmek için neler yapılmalı? Nasıl bir organizasyon yapısı gerekir? Distribütörlük, bayilik veya ofis açmanın hangi avantajları veya dezavantajları söz konusu?

Yeni pazarlara hakim olabilmek için en önemli kriter süreklilik. Bu sebeple biz yurtdışında temsilci, distribütör ve kendi şubelerimizle hizmet vermeyi doğru buluyoruz. Örneğin Azerbaycan şubemiz 2005 yılından beri faaliyetlerini hız kesmeden sürdürüyor. Pazara zamanında girmenin, müşteri memnuniyeti ilkesiyle çalışmanın ve müşteri taleplerinde sürekliliği sağlamanın sonucu olarak bu pazar için yatırımlarımız her geçen sene artıyor. Sürekliliği sağlayabilmek içinse kaliteden ödün vermemek gerekiyor. Markanın kaliteyle ödeşmesi ve çağrıştırdığı değerler yurtdışı satışlarda oldukça önem teşkil ediyor. Temsilci ve şubelerimizle müşterilerimize satış öncesi ve sonrasında kaliteli ürün ve hizmet sunmayı amaçlıyoruz ve taleplerini en kısa sürede karşılama avantajı elde ediyoruz. Ancak elbette temsilcilik ve distribütörlük anlaşmaları beraberinde getirdiği avantajlar çok kolay dezavantaj haline gelebilir. Çünkü pazarı tanımak belli bir zaman alıyor ve çalıştığınız insanların pazardaki hâkimiyetleri çok önemli. Pazarı ve firmaları yeterince tanımadan bağlayıcı distribütörlük anlaşmalarından kesinlikle kaçınılmalıdır. Gönka'nın yaptığı iş birliklerinde seçici davranması, esnek yapısı ve güçlü adaptasyon yeteneği dış pazar performansını arttıran en önemli kriterdir.

Yurt dışı pazarlarda hangi ülkelerde aktif olarak faaliyetler gösteriyorsunuz? Bu ülkelerden hitap ettiğiniz ikincil ülkeler ve bu pazarlarda hangi ürün gruplarıyla yer alıyorsunuz?

Özellikle son yıllarda ihracatta epey mesafe aldığımızı söyleyebilirim. Şuan aktif olarak 32 ülkeye ihracat yapıyor, temsilciliklerimizin sayısını hızla arttırıyoruz. Ortadoğu, Afrika, Türki Cumhuriyetler ve Avrupa'da birçok bina ve tesiste Gönka markası tercih ediliyor. Özellikle soğutma grubu ve klima santrallerinde farklı coğrafyalardaki farklı iklim koşullarına uyum sağlayabilmemiz ve kalitemizi uluslararası ve o ülkenin yerel kalite belgeleri ile desteklememiz gücümüze güç katıyor. Bunun dışında özellikle hastanelerin iklimlendirmesi konusunda yurt içinde olduğu kadar yurt dışında da çok etkin olduğumuzu söyleyebilirim. Son zamanlarda Gana'ya çok sayıda hijyenik paket klima ihracatı gerçekleştirdik. Bunun yanı sıra yurtdışında, Kazakistan ve Pakistan başta olmak üzere çeşitli ülkelerde büyük endüstriyel projelerde sürekli tercih edilen ve aranan bir marka olmanın

mutluluğunu yaşıyoruz. Gönka Klima olarak en önemli avantajlarımızdan biri de tesislerin havalandırma konusundaki ihtiyaçlarını ürün çeşitliliğimizle tek marka olarak sağlayabilmemiz ve bunun sonucu olarak; sistemin GÖNKA ile kusursuz işleyişini müşterilerimize sağlamış oluyoruz. Bu sebeple son olarak Irak 400 yataklı Askeri Hastanesinde tüm klima cihazları GÖNKA'dan tercih edildi.

Hangi tanıtım imkânlarını kullanıyorsunuz?

Yurt dışında tanıtım faaliyetlerini önemsiyoruz. Sektörün önemli fuarlarına katılıyor, müşteri ziyaretlerimizi rutin olarak sürdürüyoruz. Çünkü özellikle bir pazara yeni girerken en büyük yardımcınız reklam ve önceki referanslarınız oluyor. Temsilcilerimizle birlikte ilgili ülkedeki otellerde kurumlara ve müşterilerimize seminerler düzenliyoruz. Yurt dışındaki sektörel dergilere reklamlar veriyor, katalog, reklam ve ilgili bütün görsellerimizi çeşitli dillerde bastırıyoruz. Bütün bunlarla marka bilinirliğimizin güçlenmesini hedefliyoruz. Tabi işbirliği içinde olduğumuz temsilcilerimizi de unutmuyoruz müşterilerimize daha iyi hizmet verebilmek için temsilcilerimizi sürekli eğitim ve yeniliklerimiz konusunda destekliyoruz.

Ne gibi zorluklarla karşılaşıyorsunuz?

Türk mallarına olan ilgi her geçen gün artıyor, tabi ki daha da iyi olması gerekiyor. Avrupa'daki üreticilerden daha uygun ve kısa üretim süreleri ile sağlıyor olmamız Avrupa dâhil farklı ülkelerdeki birçok projede bizi tercih sebebi yapıyor.

Özellikle yabancı müteahhit firmalara nasıl ulaşıyorsunuz?

Düzenlendiğimiz seminer ve çeşitli etkinliklerle bir araya geliyoruz.

Ortak ofislerin açılmasını mümkün görüyor musunuz?

Ortak ofis açılması doğru insanlara, firmalara ulaştığınıza emin olduğunuz noktada uygun bir karar olabilir. Birlikte pazarlama faaliyetleri yürütülebilir.

Yurtdışı ofisler için verilen desteklerin yeterliliğini düşünüyor musunuz?

Yurtdışında ofis açmak için devletin sunduğu güzel olanaklar teşvikler mevcut. İhracatın desteklenmesi konusunda bunlar önemli girişimler. Herhangi bir ülkede herhangi bir girişimde bulunmadan önce yararlanılabilecek teşvikler mutlaka gözden geçirilmelidir. Azerbaycan şubemizi açarken bizde bazı teşviklerden yararlandık. 2005 yılında faaliyete geçirdiğimiz Azerbaycan ofisimizi büyütürken ofis, misafirhane, depo ve showroom olmak üzere 4 bölümden oluşan yeni hizmet binamıza taşındık. 300 m2 genişliğindeki showroomumuz ile müşterilerimize sunacağımız ürünleri güvenli bir ortamda saklamayı ve stoklu çalışarak müşteri taleplerini anında karşılamayı amaçlıyoruz.

Desteklerin kapsamının arttırılması ihracatçı firmalarımızın cesaretini arttırma yolunda önemli katkılar sağlayacaktır



Panel Sistem Genel Müdürü Levent Aydın: “Ülke olarak ihracata odaklandıysak devletimiz, sektörümüz, sivil toplum kuruluşlarımız el birliği ile amaca yönelik hareket etmeliyiz. Biz Panel Sistem olarak artık bütün dünyayı ilgi alanımız içinde ve potansiyel pazarımız olarak görüyoruz. Son birkaç aya bakarsak S. Arabistan ve körfez ülkeleri, Libya, Gürcistan, İran, Rusya, Kazakistan satışlarımızın yükselmekte olduğunu görüyoruz.”

Firmanızın yurtdışında yeni pazarlara yönelik pazarlama stratejilerinden bahsedebilir misiniz?

Global kriz akabinde sektörümüzün Avrupa Ülkeleri ve gelişmiş ülkelere yapmış olduğu ihracatta ciddi düşmeler yaşanmıştır. Ayrıca Kuzey Afrika Ülkelerinde ve Suriye’de yaşanan olumsuz siyasal gelişmeler de bu ülkelere yapılan ihracatı olumsuz etkilemiştir. Bu durum sektörümüzde olduğu gibi firmamızın da yeni pazar arayışlarını kaçınılmaz noktaya taşımıştır. Bu olumsuz gelişmeler öncesinde, coğrafi uzaklık, güvenlik, siyasi olumsuzluklar, vize sorunu, ticari kuralların yerleşmemiş olması gibi koşullar nedeni ile ilgi alanımızın dışında olan pazarlar da şu anda yeni pazarlar için strateji alanımız içine girmiştir.

Yeni bir pazara hâkim olabilmek için neler yapılmalı? Nasıl bir organizasyon yapısı gerekir? Distribütörlük, bayilik veya ofis açmanın hangi avantajları veya dezavantajları söz konusu?

Öncelikle bir pazara hâkim olmanın çok kolay olmadığını söylemek isterim. Her hangi bir pazarda %10 pazar payına sahip olmak, o pazarda etkin oyuncuların biri olduğunuz anlamına gelir. Bir pazarda etkin olabilmek için iki önemli yol var. Ya kendi ofisini, deponuzu, satış ekibinizi kuracaksınız; ya da o pazarda sizi temsil edecek güçlü partnerler oluşturacaksınız. Ofis açmak doğal olarak pahalı bir yatırım olarak karşınıza çıkıyor. Ofis düzenini oluşturmak yetmiyor, devamlı kontrol etmek ve emek harcamak

gerekiyor. Bayi teşkilatında işiniz biraz daha kolay ve yatırımınız daha düşük olarak ortaya çıkıyor, ancak bu durumda da doğru bayiler oluşturmak büyük önem kazanıyor. Biz her iki yöntemi de kullanıyoruz. Hatta bazı pazarlarda direk olarak tüketici ile irtibat kurarak üçüncü kanalı da kullanıyoruz.

Yurt dışı pazarlarda hangi ülkelerde aktif olarak faaliyetler gösteriyorsunuz? Bu ülkelerden hitap ettiğiniz ikincil ülkeler ve bu pazarlarda hangi ürün gruplarıyla yer alıyorsunuz?

Yeni pazarlara açılma stratejisinden sonra iş yaptığımız ülkelerin çeşitliliği de arttı. Artık bütün dünyayı ilgi alanımız içinde ve potansiyel pazarımız olarak görüyoruz. Son birkaç aya bakarsak S. Arabistan ve Körfez ülkeleri, Libya, Gürcistan, İran, Rusya, Kazakistan satışlarımızın yükselmekte olduğunu görüyoruz. Genellikle gelişmiş ülkelerde ürün satış olarak faaliyet gösterirken diğer ülkelerde komple proje satış faaliyetleri daha ağırlık kazanıyor.

Hangi tanıtım imkânlarını kullanıyorsunuz?

Birçok ülkede en önemli tanıtım kanalımızı fuarlar ve ülke ziyaretlerimizdeki görüşmeler oluşturuyor. Bunun dışında İnternet, dergi ilanları, seminerler gibi kanalları da kullanmaktayız.

Ne gibi zorluklarla karşılaşıyorsunuz?

İhracata yönelik pazarlama çalışmalarının son derece maliyetli çalışmalar olduğunu söyleyebilirim. Bu konudaki mevcut devlet desteklerinin artarak devamı gerekmektedir. Ülkeler arasındaki siyasi gelişmeler, gümrük mevzuatları, vize sorunları önemli zorlukların başındadır. Ülke imajı ve Türk Mali imajının yükseltilmesi tüm sektörlerimiz için avantaj sağlayacaktır.

Özellikle yabancı müteahhit firmalara nasıl ulaşıyorsunuz?

Bu konuda çok aktif olduğumuzu söyleyemem. Firmamız daha çok bayilikler ve temsilcilikler yolu ile son tüketiciye ulaşma prensibi ile çalışmaktadır.

Ortak ofislerin açılmasını mümkün görüyor musunuz?

Ortak ofis açılması bizim faaliyette olduğumuz iş kolunda örneği bulunan bir tarz değil. Bu yöntemi çok olası görmüyorum. Ancak yetkilendirilmiş dış ticaret firmaları üzerinden belli pazarlardaki etkinlikler artırılabilir. Örnek olarak Güney Afrika bölgesinde etkin olan bir dış ticaret şirketi ile; sektörümüzün klima, soğutma, ısıtma, tesisat, soğuk oda, teshir reyonu gibi farklı alanlarındaki firmaları arasında iş birliği oluşturulabilir ve farklı firmaların bölgedeki pazarlaması tek şirket üzerinden yürütülebilir.

Yurtdışı ofisler için verilen desteklerin yeterliliğini düşünüyor musunuz?

Yurt dışı ofis açma konusunda önemli destekler bulunuyor, ancak aslında yurt dışında ofis açmak işin daha emekleme aşaması. Ofis açıldıktan sonra ekibin eğitilmesi, pazarlama faaliyetleri, dağıtım kanalları, servis faaliyetleri gibi sonu gelmeyen çaba dizisi başlıyor. Bu çabaların maliyeti ise birkaç yıllık periyod göz önüne alınırsa ofis açma maliyetinin onlarca katına ulaşıyor. Desteklerin kapsamının artırılması ihracatçı firmalarımızın cesaretini arttırma yolunda önemli katkılar sağlayacaktır. Eğer ülke olarak ihracata odaklandysak devletimiz, sektörümüz, sivil toplum kuruluşlarımız el birliği ile amaca yönelik hareket etmeliyiz.

2013 Yılıının sektörümüze, ülkemize ve tüm dünyaya iyilikler getirmesi dileklerimizle saygılar sunarım.

Almanya'da Alman, Kenya'da Afrikalı bir şirket olabilmek çok önemli

Solimpeks Yönetim Kurulu Üyesi Hüseyin Gökalp: "Doğru partner bulunduğu zaman ortak ofis açmak finansal yükü azaltabilir ve firmanıza yerel bir hüviyet kazandırır, zira yerel olmak, örneğin Almanya'da Alman, Kenya'da Afrikalı bir şirket olabilmek çok önemli."

Firmanızın yurtdışında yeni pazarlara yönelik pazarlama stratejilerinden bahsedebilir misiniz?

Bizde üç aşamalı bir süreç yaşanır. İlk olarak detaylı pazar analizi yapılır. Pazar hedef haline gelirse yerel potansiyel ortakların analizi yapılır ve bir seçime gidilir. Üç yıllık süreçte hedeflenen pazar payı tutturulursa üç kapı açılır. Birincisi olduğu gibi distribütörle devam edip markalaşmayı bu ortaklık üzerinden götürmek, ikincisi yerel bir şirketin kurulup markanın korunarak

lokalleşmenin sağlanması, üçüncü olarak da o ülkede yalnızca ofis değil aynı zaman üretim faaliyetlerine geçiş yapmak. Solimpeks'in şimdiye kadar yurtdışındaki yapılanmaları bu üç şekilden biriyle olmuştur.

Yeni bir pazara hâkim olabilmek için neler yapılmalı?

Nasıl bir organizasyon yapısı gerekir? Distribütörlük, bayilik veya ofis açmanın hangi avantajları veya dezavantajları söz konusu? Kaliteli ve rekabetçi ürüne

Solimpeks Yönetim Kurulu Üyesi Hüseyin Gökaltı: "Yanlış zamanda yanlış kaleyi kuşatmak zamanla erzakın bitmesine, askerin yorulmasına ve yenilgiye sebep olur. %100 size ait bir firmanın/ofisin açılmasının finansal olarak bir miktar zarar etmekten başka hiçbir dezavantajı yoktur."

sahip her firma doğru bir şekilde markalaşma faaliyetleri yürüttüğünde bir pazara hâkim olmaması için geriye bir sebep kalmaz. Firmalar bünyelerin iş geliştirme bölümü kurabilirler. Bu bölümün görevi deyim yerindeyse ülkeleri fethetmek olur. Çünkü bazı pazarlara giriş kolayken, bizim sektörde Almanya, İtalya gibi yerel markaların güçlü olduğu surları aşmak zor olabilir. Bu anlamda ofisi kuracak ekip çok önemli. Karar öncesi veriler, bunların doğru değerlendirilmesi hayati önem taşıyor. Zira yanlış zamanda yanlış kaleyi kuşatmak zamanla erzakın bitmesine, askerin yorulmasına ve yenilgiye sebep olur. %100 size ait bir firmanın/ofisin açılmasının finansal olarak bir miktar zarar etmekten başka hiçbir dezavantajı yoktur. Buradaki zararın limitini belirlerseniz, bunu bir pazarlama gideri olarak değerlendirebilir, ofisinizi müthiş bir tanıtım noktası haline getirebilirsiniz. Ayrıca özellikle ilk açılan ofislerde edilecek zararın karşılığında elde edeceğiniz tecrübe paha biçilmez olacaktır. Yine tekrar edecek olursak, tamamen bir bütçe dâhilinde ofisin mekânı, büyüklüğü, istihdam edilecek kişiler seçilmesi ve en küçük ve ekonomik adımla işe başlanmalı.

Yurt dışı pazarlarda hangi ülkelerde aktif olarak faaliyetler gösteriyorsunuz? Bu ülkelerden hitap ettiğiniz ikincil ülkeler ve bu pazarlarda hangi ürün gruplarıyla yer alıyorsunuz?

Almanya'da bir şirketimiz var. Bu şirketin bir ofis ve iki deposu, Almanya, İsviçre ve Avusturya pazarlarına ürün dağıtımını gerçekleştiriyor. Bu üç bölgede gezilmemiş şehir, ziyaret edilmemiş potansiyel müşteri kalmadı. Rekabet ettiğimiz firmalar da ısıtma soğutma sektörünün malum meşhur Alman firmaları. Sadece Almanya'da 70 bayimiz var. Benzer yapı İspanya'daki şirketimizde var ve Portekiz'i de İspanya'ya bağlamış durumdayız. Moritanya, Macaristan, Avustralya'da da benzer yapılarımız var. Ancak Kenya'daki şirketimiz aynı zaman hem üretim yapıyor hem de Sahraaltı Afrika ülkelerine ürünlerimizi ihraç ediyor. Ürün grupları pazara göre değişkenlik gösteriyor zira güneş enerjisi bazen pazardaki talep ve devlet teşviklerine göre bazen de enleme bağlı olarak özellikleri değişiyor. Yani kuzey Afrika'da güneş enerjisini maksimum çeken yüzeyler kullanılırken, Moritanya'da çok seçici olmasına gerek kalmayan yüzeyler kullanılır. Bazı ülkelerde elektrik, bazı ülkelerde sıcak su bazı ül-



kelerde her ikisini beraberce gerçekleştirdiğimiz hibrit ürünler satılmakta.

Hangi tanıtım imkânlarını kullanıyorsunuz?

Öncelediğimiz tanıtım şekli, ziyaret ve birebir görüşme. Sonra sırasıyla, arama motorları, sosyal medya, sektörel fuar ve yayınlar, tanıtım toplantıları ve bilimsel sempozyumlar.

Ne gibi zorluklarla karşılaşıyorsunuz?

Şimdiye kadar çok mühim bir engelle karşılaşmadık.

Özellikle yabancı müteahhit firmalara nasıl ulaşıyorsunuz?

O ülkedeki ilgili odalara başvurup listelerini alıyoruz, bazen de bazı online bilgi bankalarını kullanıyoruz.

Ortak ofislerin açılmasını mümkün görüyor musunuz?

Evlilik gibi mümkün fakat riskli bir durum. Üstelik sizin fiziki olarak bulunmayacağınız bir yerde para ve itibarınızı emanet edeceksiniz. Doğru partner bulunduğu zaman ortak ofis açmak finansal yükü azaltabilir ve firmaya yerel bir hüviyet kazandırır, zira yerel olmak, örneğin Almanya'da Alman, Kenya'da Afrika-lı bir şirket olabilmek çok önemli.

Yurtdışı ofisler için verilen desteklerin yeterliliğini düşünüyor musunuz?

Dünyadaki pek çok ülke bu tür açılımlara hiç destek vermiyor. Destek oranlarını yeterli buluyoruz ancak evrak ve faturaların incelenmesi çok uzun sürüyor. Bu noktanın iyileştirilmesi, devlet ödemelerinin daha kısa sürelerde firmalara ödenmesi gerekiyor.

Yeni pazarlara girmeden önce pazar analizlerinin çok iyi yapılması gerekir

Systemair HSK Yurtdışı Satış Müdürü Serdar Lülecioğlu: “ Yeni bir pazardaki ürün grupları, rekabet ortamı, fırsatlar, tehditler ve rakipler hakkında detaylı bilgi edinilmelidir. Bu konuda yapılacak olan bir SWOT analizinin pazara giriş stratejisinin belirlenmesi açısından çok faydalı olacağına inanıyorum.”



Firmanızın yurtdışında yeni pazarlara yönelik pazarlama stratejilerinden bahsedebilir misiniz?

Systemair HSK olarak yurtdışındaki pazarlarda genel olarak Systemair ülke ofisleri aracılığı ile faaliyet göstermekteyiz. Türkiye’de yeni kurulmakta olan 15.000 m2 kapalı üretim alanı olacak fabrikamızda üretilecek ürün gruplarımızı (Klima Santalleri, Fan Coiller, Isı Geri Kazanımlı Taze Hava Cihazları, Su Kaynaklı Isı Pompaları, Entegre Otomatik Kontrol Ürünleri gibi ürünleri) Türkiye dâhil olmak üzere 45 farklı ülkeye sunabileceğiz. Yurarıda yer alan ürünlerimizi ağırlıklı olarak Doğu Avrupa, Balkan Ülkeleri, Bağımsız Devletler Topluluğu, Orta Doğu, Birleşik Arap Emirlikleri ve Kuzey

Afrika’yı içine alan geniş bir coğrafyada faaliyet gösteren Systemair ülke ofislerine tedarik ederek, her bir ülke ofisinin satış cirosunu ve dolayısı ile Systemair HSK’nın ihracat satış cirosunu arttırmayı hedeflemekteyiz.

Yeni bir pazara hâkim olabilmek için neler yapılmalı? Nasıl bir organizasyon yapısı gerekir? Distribütörlük, bayilik veya ofis açmanın hangi avantajları veya dezavantajları söz konusu?

Yeni pazarlara girmeden önce pazar analizlerinin çok iyi yapılması gerekmektedir. Özellikle pazardaki ürün grupları, rekabet ortamı, fırsatlar, tehditler ve rakipler hakkında detaylı bilgi edinilmelidir. Bu konuda yapılacak olan bir SWOT analizinin pazara giriş stratejisinin belirlenmesi açısından çok faydalı olacağına inanıyorum. Systemair HSK genel pazara giriş stratejisi olarak öncelikle pazarın potansiyelini ölçmek ve anlamak amacıyla Systemair çalışma prensiplerine uygun olarak çalışan bir Distribütör firma ile çalışmaktadır. Bu yöntem yeni bir pazara giriş için atılacak ilk adım olarak değerlendirilebilir. Daha sonra belli bir pazar payı büyüklüğüne ulaşıldıktan sonra o ülke pazarına hâkim olacak Systemair ülke ofisinin açılması ve bu ofiste özellikle ürün bazında gerekli deneyim ve satış kabiliyetine sahip olan profesyonel satış mühendislerinin aktif görev alması önemli bir avantaj sağlayacaktır. Systemair bölge ofisi bazında kurulan organizasyonların olası dezavantajları ise bu ofislerin kontrolü ve yönetiminde karşılaşılan bölgesel zorluklar ve olumsuzluklardır.

Hangi tanıtım imkânlarını kullanıyorsunuz?

Ağırlıklı olarak uluslararası fuarlar ve sektör dergilerinde yer alan tanıtım yazılarımız ile müşterilerimize ulaşmaya çalışıyoruz.

Ne gibi zorluklarla karşılaşıyorsunuz?

Uluslararası pazarlarda değişen siyasi ve ekonomik konjonktürler bu pazarlarda hedeflediğimiz faaliyetlerimiz açısından önemli zorluklar yaratmaktadır.

Climamed 13

Istanbul
Mediterranean
Congress of Climatization



TURKEY



Cultura e Tecnica per Energia Uomo e Ambiente

ITALY



FRANCE



PORTUGAL



Asociación Técnica Española de Climatización y Refrigeración

SPAIN



VII. International Mediterranean Congress of Climatization ISTANBUL

3-4 October, 2013

NET ZERO ENERGY USE IN BUILDINGS

Deadline for Abstracts: 15 February 2013

Supporters



Partner Sponsor

Platin Sponsor



Gold Sponsor



Silver Sponsor



www.climamed.org

YURT DIŞI BİRİM, MARKA VE TANITIM FAALİYETLERİNİN DESTEKLENMESİ HAKKINDA TEBLİĞ (TEBLİĞ NO: 2010/6)

Sayı: 27676

Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulundan:

YURT DIŞI BİRİM, MARKA VE TANITIM FAALİYETLERİNİN DESTEKLENMESİ HAKKINDA TEBLİĞ (TEBLİĞ NO: 2010/6)

BİRİNCİ BÖLÜM

Dayanak, Amaç, Kapsam ve Tanımlar

Dayanak

MADDE 1 – (1) Bu Tebliğ, 27/12/1994 tarihli ve 94/6401 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile yürürlüğe konulan “İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı”na dayanılarak hazırlanan Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulu’nun 11/8/2010 tarihli ve 2010/7 sayılı Kararına istinaden hazırlanmıştır.

Amaç

MADDE 2 – (1) Bu Tebliğ’in amacı, Türkiye’de sınai ve/veya ticari faaliyet gösteren şirketler ile İşbirliği Kuruluşları üyelerinin ürünlerinin pazarlama ve tanıtımının yapılmasını sağlamak, bu çerçevede yurt dışında gerçekleştirilen tanıtım, marka tescil giderleri ile yurt dışında mal ticareti yapmak amacıyla açılan birimlerle ilgili giderlerinin bir kısmının Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu’ndan (DFİF) karşılanmasıdır.

Kapsam

MADDE 3 – (1) Bu Tebliğ, Türkiye’de sınai ve/veya ticari faaliyet gösteren şirketler ile İşbirliği Kuruluşlarına verilen destekleri kapsar.

Tanımlar

MADDE 4 – (1) Bu Tebliğ’de geçen;

- a) Birim: Yurt dışında açılan mağaza, depo, ofis, showroom veya reyonu,
- b) Müsteşarlık: Dış Ticaret Müsteşarlığını,
- c) Sınai ve Ticari Şirket: Türk Ticaret Kanunu hükümleri çerçevesinde kurulmuş üretim faaliyetiyle iştigal eden ve kapasite raporu sahibi şirketler ile yazılım şirketlerini, Dış Ticaret Sermaye Şirketlerini ve Sektörel Dış Ticaret Şirketlerini,
- c) Ticari Şirket: Türk Ticaret Kanunu hükümleri çerçevesinde kurulmuş ticari faaliyette bulunan şirketleri (Türk Ticaret Kanunu’nun 136 ncı maddesinde belirtilen kollektif, komandit, anonim, limited ve kooperatif şirketleri),
- d) İşbirliği Kuruluşu: Üyeleri için işbirliği faaliyeti ger-

çekleştiren İhracatçı Birlikleri, İl Ticaret ve Sanayi/Sanayi Odaları, Organize Sanayi Bölgeleri, Sektörel Üretici Dernekleri veya imalatçıların kurduğu dernek-birlik veya kooperatifleri, ifade eder.

İKİNCİ BÖLÜM

Desteklenecek Faaliyetler

Birim kira giderlerinin desteklenmesi

MADDE 5 – (1) Türkiye’deki ana şirket doğrudan birim açabileceği gibi yurt dışında faaliyet gösteren şirketi veya şubeleri de birim açabilir. Bu durumda yurt dışındaki şirket ile Türkiye’deki ana şirket arasında organik bağın olması gerekir.

(2) Türkiye’deki ana şirket ile yurt dışındaki şirket arasında organik bağın olduğuna aşağıdaki hallerde hükmedilir:

- a) Şirketin tüzel kişilik olarak yurt dışındaki şirkete ortak olması,
- b) Şirketin tüm ortaklarının yurt dışındaki şirkete ortak olması,
- c) Şirketin, en az % 51’ine sahip ortak veya ortaklarının, şirket adına yurt dışında şirket açmak için yetkilendirilmesi koşuluyla, yurt dışında açılan şirkete ortak olması,
- c) Şirketin halka açık olması halinde; halka açıklık oranı düştükten sonra şirketin %51’ine sahip ortak ya da ortakların şirket adına yurt dışında şirket veya birim açmak için yetkilendirilmesi koşuluyla, yurt dışında açılan şirkete ortak olması.
- (3) Birimin açıldığı ülkenin ulusal mevzuatı kapsamındaki sınırlamalar yukarıdaki fıkra hükmünden muaf tutulur.
- (4) Destek ödemesi yurt dışı ortaklık oranına göre hesaplanır.

(5) Yurt dışı şirketin, Türkiye’deki ana şirketin kuruluş tarihinden sonra açılması gerekir. Ancak, daha önce organik bağın olmadığı yurt dışındaki şirkete ortak olunması veya yurt dışındaki şirketin hisselerinin tamamının veya bir bölümünün Türkiye’deki ana şirketin kuruluş tarihinden sonra satın alınması halinde, yurt dışı şirketin ana şirketten sonra kurulmuş olması şartı aranmaz.

(6) İşbirliği Kuruluşlarının üyelerinin faaliyette bulunması amacıyla kiralayacakları yurt dışı birimlerin kira giderleri de bu Tebliğ kapsamında desteklenir.

MADDE 6 – (1) Sınai ve ticari şirketler veya bu şirketlerle aralarında organik bağ bulunan ve yurt dışında faaliyet gösteren şirket veya şubeleri ile İşbirliği Kuruluşları tarafından yurt dışında açılan birimlerinin kira giderleri (reyon olması halinde kira veya komisyon giderleri), her bir birim başına;

- a) Açılan birimin mağaza olması halinde % 60 oranında ve yıllık en fazla 120.000 ABD Dolarına kadar,
- b) Açılan birimin ofis, showroom, depo veya reyon

olması halinde % 60 oranında ve yıllık en fazla 100.000 ABD Dolarına kadar, desteklenir.

MADDE 7 – (1) Ticari şirketler veya bu şirketlerle aralarında organik bağ bulunan ve yurt dışında faaliyet gösteren şirket veya şubeleri tarafından yurt dışında açılan birimlerinin kira giderleri (reyon olması halinde kira veya komisyon giderleri), her bir birim başına;

a) Açılan birimin mağaza olması halinde % 50 oranında ve yıllık en fazla 100.000 ABD Dolarına kadar,

b) Açılan birimin ofis, showroom, depo veya reyon olması halinde % 50 oranında ve yıllık en fazla 75.000 ABD Dolarına kadar, desteklenir.

MADDE 8 – (1) Bu Tebliğ'in 6 ncı ve 7 nci maddelerinde belirtilen birimlere ilişkin net kira harcamaları desteklenir.

(2) Her bir birim 6 ncı ve 7 nci maddelerde belirtilen kira giderleri desteğinden en fazla 4 (dört) yıl yararlandırılır. 4 (dört) yıllık süre ilk kira destek ödemesine esas teşkil eden ödeme belgesinin tarihinden itibaren başlar.

(3) 6 ncı ve 7 nci maddelerde belirtilen yurt dışındaki birimlere ilişkin kira desteğinden yararlanılabilmesi için kiracı ile kiraya veren arasında organik bağın bulunmaması veya kiralanın yerin konut olarak kullanılmaması (yurt dışı birimin ticari amaçla kullanıldığı hususunun kira kontratında açıkça belirtilmesi) gerekir.

MADDE 9 – (1) Bu Tebliğ kapsamındaki kira desteğinden en fazla 15 (onbeş) birim için yararlanılabilir.

(2) Bu Tebliğ'in yayımlandığı tarihten önce açılmış olan yurt dışı birimler için de bu Tebliğ kapsamındaki desteklerden yararlanılabilir.

MADDE 10 – (1) Bu Tebliğ kapsamındaki desteklerden yararlanan birimlerde, Türkiye'de üretilen ürünlerin pazarlanması gerekir.

(2) Yabancı markalar için yurt içinde fason olarak üretilen ürünlerin reklâm, tanıtım, pazarlama ve kira giderleri bu Tebliğ kapsamında desteklenmez.

MADDE 11 – (1) İlgili birime ilişkin destek başvurusu olumlu sonuçlanmadan önce söz konusu birim kapatılır ya da 5 inci maddede belirtilen organik bağ sona erer ise destek başvurusu değerlendirilmez. Destek kapsamına alındıktan sonra faaliyetine son verilen birim; kapandığı ya da organik bağın sona erdiği tarihten itibaren 1 (bir) ay içinde şirket veya İşbirliği Kuruluşu tarafından, o ülkedeki Ticaret Müşavirliği/Ataşeliği'ne bildirilir. Ticaret Müşavirliği/Ataşeliği, kapanan birimi Müsteşarlığa derhal bildirir. Bildirimin yapılması halinde söz konusu birim, kapandığı ya da organik bağın sona erdiği tarihten önceki dönem için destekten yararlanır.

Tanıtım faaliyetlerinin desteklenmesi

MADDE 12 – (1) Şirketler ve İşbirliği Kuruluşlarınca yurt dışına yönelik olarak gerçekleştirilen görsel ve yazılı tanıtım (Yurt dışına yönelik yayın yapan Türk televizyonları, gazeteleri ile yurt dışında Türkçe yayın yapan televizyonlar, gazeteler vb. basın yayın organlarında verilecek reklamlara ilişkin harcamalar destek kapsamında değerlendirilmez.), sponsorluk, yurt dışı birimlerinin internet sayfasına ilişkin tasarım, reklâm panoları, yabancı

dilde hazırlanmış firma katalogları, broşürler, eşantyon ve tanıtım malzemeleri, elektronik ortamda tanıtım sitelerine verilen reklâm giderleri desteklenir.

MADDE 13 – (1) Bu Tebliğ kapsamında desteklenen yurt dışı birimi bulunan şirketler ve İşbirliği Kuruluşlarınca, Türkiye'de üretilen ürünlerle ilgili olarak yurt dışında gerçekleştirilen reklâm, tanıtım ve pazarlama giderleri; % 60 oranında ve her bir ülke için yıllık en fazla 150.000 ABD Dolarına kadar desteklenir.

(2) Bu maddenin 1 inci fıkrasında yer alan tanıtım desteği, bu Tebliğ kapsamında desteklenen yurt dışı birimin destek süresi kadardır.

(3) Bu maddenin 1 inci fıkrasında yer alan tanıtım desteği, desteklenen yurt dışı birimin bulunduğu ülkede gerçekleştirilen ve 12 nci maddede belirtilen tanıtım faaliyetleri için verilir.

MADDE 14 – (1) Bu Tebliğ kapsamında desteklenen yurt dışı birimi bulunmayan ancak yurt içi ve tanıtım yapacağı ülkede marka tescil belgesine sahip şirketlerce, Türkiye'de üretilen ürünlerle ilgili olarak yurt dışında gerçekleştirilen reklâm, tanıtım ve pazarlama giderleri, % 60 oranında ve yıllık en fazla 250.000 ABD Dolarına kadar desteklenir.

MADDE 15 – (1) Şirketler ve İşbirliği Kuruluşları 12 nci maddede belirtilen tanıtım desteğinden en fazla 4 (dört) yıl süresince yararlanır. 4 (dört) yıllık süre bu konudaki ilk destek ödemesine esas teşkil eden ödeme belgesinin tarihinden itibaren başlar.

(2) 13 üncü ve 14 üncü maddelerde yer alan tanıtım desteği, tanıtım malzemelerinin yurt dışına çıkan miktarına göre hesaplanır.

(3) Aynı ülkede gerçekleştirilen tanıtım faaliyetleri için, belirlenen koşullar çerçevesinde, 13 üncü ve 14 üncü maddelerde belirtilen tanıtım desteklerinin sadece birinden yararlanılabilir.

(4) 13 üncü ve 14 üncü maddelerden herhangi biri kapsamında yararlanılan tanıtım desteği yararlanma koşullarının değişmesi durumunda, daha önce yararlandıkları destek miktarı mahsup edilir.

Yurt dışı marka tescil faaliyetlerinin desteklenmesi

MADDE 16 – (1) Şirketlerin yurt içi marka tescil belgesine sahip oldukları markalarının yurt dışında tescili ve korunmasına ilişkin giderleri, % 50 oranında ve yıllık en fazla 50.000 ABD Dolar'ına kadar desteklenir.

MADDE 17 – (1) Şirketler, 16 ncı maddede belirtilen marka tescili ve korunmasına yönelik destekten en fazla 4 (dört) yıl süresince yararlanabilir. 4 (dört) yıllık süre bu konudaki ilk destek ödemesine esas teşkil eden ödeme belgesinin tarihinden itibaren başlar.

(2) Yurt içi ve yurt dışı marka tescil başvurularının aynı dönemlerde yapılmış olması durumunda, her iki marka tescil işleminin gerçekleştirilmiş olması şartıyla, destek başvurusunun değerlendirilmesinde yurt içi markaya ilişkin korunma tarihi esas alınır.

Ortak hüküm

MADDE 18 – (1) Şirketlerin bu Tebliğ'in 6 ncı, 7 nci, 12 nci, 13 üncü ve 16 ncı maddeleri ve İşbirliği Kuruluşlarının bu Tebliğ'in 6 ncı, 12 nci ve 13 üncü maddeleri kapsamındaki faaliyetlerinin sektörel bazda Müsteşarlıkça belirlenen hedef ve öncelikli ülkelere yönelik olması durumunda destek oranı 10 (on) baz puan artırılır.

(2) Şirketlerin bu Tebliğ'in 6 ncı, 7 nci, 12 nci, 13 üncü ve 16 ncı maddeleri ve İşbirliği Kuruluşlarının bu Tebliğ'in 6 ncı, 12 nci ve 13 üncü maddeleri kapsamındaki faaliyetlerinin Bölgesel Rekabet Edebilirlik Operasyonel Programı (BROP) kapsamında coğrafi olarak kişi başına düşen milli geliri Türkiye ortalamasının % 75 inin altında kalan ve 12 Düzey II bölgesinde merkezi bulunan şirketler ve İşbirliği Kuruluşları tarafından gerçekleştirilmesi durumunda destek oranı 20 (yirmi) baz puana kadar artırılabilir. Destek oranlarının kademelendirilmesi ve farklılaştırılmasına ilişkin hususlar Müsteşarlıkça belirlenir.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

Ödeme Belgelerinin İbrazi ve Ödeme

Ödeme esasları

MADDE 19 – (1) Destek başvurularını sonuçlandırmaya yönelik olarak istenen bilgi, belge ve uygulamaya ilişkin diğer hususlar Müsteşarlıkça düzenlenecek Uygulama Usul ve Esasları Genelgesi ile belirlenir.

Ödeme belgelerinin ibrazı

MADDE 20 – (1) Şirketler ve İşbirliği Kuruluşlarınca, bu Tebliğ kapsamında desteğe konu yurt dışı ödeme belgeleri ile yurt dışında düzenlenen diğer belgelerin harcamanın yapıldığı ülkedeki Ticaret Müşavirliği/Ataşeliği'ne onaylatılması gerekir.

(2) Ticaret Müşavirlikleri/Ataşelikleri, bu Tebliğ'in 6 ncı ve 7 nci maddelerinde belirtilen desteklerden yararlanmak amacıyla başvuruda bulunan şirket ve İşbirliği Kuruluşlarının birimlerini ilk destek başvurusunda ve her destek yılı bitiminde bizzat yerinde tetkiki suretiyle inceler ve söz konusu birimde gerçekleştirilen faaliyetlerin Türk ürünlerinin pazarlanmasına yönelik olup olmadığı ile olumlu Türk malı imajına uygunluğuna ilişkin değerlendirmelerde bulunur.

(3) Ticaret Müşavirlikleri/Ataşelikleri, ibraz edilen harcamaya ilişkin belgelerde belirtilen tutarların piyasa rayicine uygunluğunu denetler.

MADDE 21 – (1) Destek başvurularının değerlendirmeye alınabilmesi için,

- Yurt dışı ödeme belgeleri ile ödemeye ilişkin olarak Uygulama Usul ve Esasları Genelgesinde belirtilen diğer yurt dışı belgeler, ödeme tarihinden itibaren en geç 6 (altı) ay (16 ncı madde için bu süre 18 (onsekiz) aydır) içerisinde şirket tarafından Ticaret Müşavirliği/Ataşeliği'ne,

- Yurt içi ödeme belgeleri ile ödemeye ilişkin olarak Uygulama Usul ve Esasları Genelgesinde belirtilen diğer yurt içi belgeler, ödeme tarihinden itibaren en geç 6 (altı) ay (16 ncı madde için bu süre 18 (onsekiz) aydır) içerisinde şirket tarafından üyesi olduğu İhracatçı Birliği Genel Sekreterliğine (İBGS) ibraz edilmelidir.

(2) 6 (altı) ve 18 (onsekiz) aylık sürelerin hesaplanmasında, usulüne uygun olarak yapılan başvurunun Ticaret Müşavirliği/Ataşeliği ve İBGS'ye, evrak-giriş tarihi esas alınır.

(3) Ticaret Müşaviri/Ataşesi, belge onayına ilişkin başvuruyu ivedilikle sonuçlandırır.

(4) Destek başvurusu kapsamındaki ödeme belgeleri ile diğer belgeler, şirketler tarafından üyesi oldukları İBGS'ye, İşbirliği Kuruluşları tarafından doğrudan Müsteşarlığa ibraz edilir.

(5) İBGS, şirketlerin yurt içi faaliyette bulundukları adrese yerinde ziyaret gerçekleştirerek değerlendirmelerini, başvuru dosyasıyla birlikte Müsteşarlığa iletir.

Ödeme

MADDE 22 – (1) Müsteşarlık, destek müracaatının değerlendirilerek ödeme yapılacak şirketlerin belirlenmesi ile ödeme miktarlarının Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'na (TCMB) bildirilmesi konusunda İBGS'nin yetkilendirilmesine ilişkin gerekli düzenlemeleri yapabilir.

(2) Ödemeye ilişkin, ibraz edilen belgelerdeki giderlerin (dolaylı vergiler dâhil) Türk Lirası (TL) cinsinden olanları TL, döviz cinsinden olanları ise ödeme belgesi tarihindeki "Gösterge Niteliğindeki Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Kurları" listesinde yer alan çapraz kurları ve döviz alış kurları esas alınarak, ABD Doları karşılığı Türk Lirası olarak Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan ödenir. "Gösterge Niteliğindeki Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Kurları" listesinde yer almayan ülke para birimleri ABD Doları'na çevrilirken "Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nca Alım Satım Konu Olmayan Bilgi Amaçlı Kur Tablosu"nda yer alan kurlar esas alınır.

(3) "Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nca Alım Satım Konu Olmayan Bilgi Amaçlı Kur Tablosu"nda yer almayan ülke para birimleri ABD Doları'na çevrilirken Müsteşarlıkça uygun görülen diğer uluslararası veri kaynakları esas alınır.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

Diğer Hükümler

Yetki

MADDE 23 – (1) Bu Tebliğ'in uygulama usul ve esaslarını belirlemeye, uygulamada ortaya çıkacak mücbir sebep ve zorunlu haller ile ihtilafları inceleyip sonuçlandırmaya, bu Tebliğ hükümleri çerçevesinde desteklenecek şirketleri ihracat stratejisinde belirtilen ilke, hedef ve politikalar çerçevesinde tespit etmeye ve ödenecek destek miktarını her türlü kamu alacağına karşılık mahsup etmeye, Müsteşarlık yetkilidir.

Yaptırım

MADDE 24 – (1) Bu Tebliğ kapsamındaki desteklerden yararlanmak için başvuran şirketlerin eksik bilgi ve belgelerini, bildirim tarihinden en geç 3 (üç) ay içerisinde tamamlamaları gerekir. Eksikliklerin 3 (üç) ay içerisinde tamamlanmaması durumunda destek başvurusu, süresi içinde yapılmamış kabul edilir. 3 (üç) aylık süre Müsteşarlık veya İBGS evrak-çıkış tarihiyle başlar, şirket veya İşbirliği Kuruluşlarının bildirim üzerine vereceği cevabın Müsteşarlık veya İBGS evrak kaydına girmesi ile biter.

MADDE 25 – (1) Bu Tebliğ kapsamındaki desteklerden yararlanan veya yararlanmak üzere müracaatta bulunan şirketin ya-

niltıcı bilgi ve belge ibraz ettiğinin tespit edilmesi durumunda başvurusu süresiz reddedilir ve destek kapsamından çıkarılır.

(2) Bu Tebliğ kapsamında haksız olarak alındığı tespit edilen destek ödemeleri, ilgililerden 6183 sayılı Kanun hükümleri çerçevesinde tahsil edilir.

İzleme ve değerlendirme

MADDE 26 – (1) Müsteşarlık, şirketlerin ve İşbirliği Kuruluşlarının faaliyetlerini izler ve değerlendirir. Faaliyetlerin bu Tebliğ'in amaç ve hükümlerine uygun bulunmaması durumunda şirket, destek kapsamından çıkarılır ve sonuçlandırılmamış destek başvuruları değerlendirmeye alınmaz. Bu madde çerçevesinde destek kapsamından çıkarılan şirketler ve İşbirliği Kuruluşları, çıkarılma tarihinden itibaren en az 6 (altı) ay sonra tekrar başvuru yapabilir.

Uygulama

MADDE 27 – (1) 25/11/2005 tarihli ve 26004 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan "2005/4 sayılı İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kapsamında 'Yurt Dışında Ofis-Mağaza Açma, İşletme ve Marka Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi' Hakkında Tebliğ" çerçevesinde destekten yararlandırılmış ve bu Tebliğ'in yayımlandığı tarih itibarıyla destek süresi sona ermiş olan şirketler aynı birimi için bu Tebliğ hükümlerinden yararlanamazlar.

MADDE 28 – (1) 24/5/2006 tarihli ve 26177 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan 2006/4 sayılı "Türk Ürünlerinin Yurt Dışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve Turquality®'nin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ" çerçevesinde

destek kapsamına alınmış olan şirketler (harcama yetkisi alanlar dahil) bu Tebliğ hükümlerinden yararlanamaz.

Yürürlükten kaldırılan mevzuat

MADDE 29 – (1) Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulunun 17/11/2005 tarihli ve 2005/10 sayılı Kararı ile bu Karara istinaden hazırlanan ve 25/11/2005 tarihli ve 26004 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan "2005/4 sayılı Yurt Dışında Ofis-Mağaza Açma, İşletme ve Marka Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ", ek ve değişiklikleriyle birlikte, yürürlükten kaldırılmıştır.

Geçici hüküm

GEÇİCİ MADDE 1 – (1) Bu Tebliğ'in yayımlandığı tarih itibarıyla 25/11/2005 tarihli ve 26004 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan "2005/4 sayılı Yurt Dışında Ofis-Mağaza Açma, İşletme ve Marka Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ" hükümleri çerçevesinde destekten yararlanmakta olan şirket, DTSS ve SDS'ler, yararlandıkları destek türü ve limitleri mahsup edilmek suretiyle, bu Tebliğ'de belirtilen süre ve limitler dâhilinde destekten yararlanır.

Yürürlük

MADDE 30 – (1) Bu Tebliğ yayımı tarihinde yürürlüğe girer.

Yürütme

MADDE 31 – (1) Bu Tebliğ hükümlerini Dış Ticaret Müsteşarlığının bağlı bulunduğu Bakan yürütür.

2010/6 SAYILI YURT DIŞI BİRİM, MARKA VE TANITIM FAALİYETLERİNİN DESTEKLENMESİ HAKKINDA TEBLİĞ'DE DEĞİŞİKLİK YAPILMASINA İLİŞKİN TEBLİĞ

20 Mayıs 2011 Tarihli Resmi Gazete

Sayı: 27939

Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulundan:

**2010/6 SAYILI YURT DIŞI BİRİM, MARKA VE TANITIM FAALİYETLERİNİN
DESTEKLENMESİ HAKKINDA TEBLİĞ'DE DEĞİŞİKLİK
YAPILMASINA İLİŞKİN TEBLİĞ
(TEBLİĞ NO: 2011/7)**

MADDE 1 – Bu Tebliğ, 27/12/1994 tarihli ve 94/6401 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile yürürlüğe giren "İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı"na dayanılarak hazırlanan Para-Kredi

ve Koordinasyon Kurulunun 15/4/2011 tarihli ve 2011/9 sayılı Kararına istinaden hazırlanmıştır.

MADDE 2 – Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulunun 11/8/2010 tarihli ve 2010/7 sayılı "Yurt Dışı Birim, Marka ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Karar"ı ile anılan Karara istinaden 18/8/2010 tarihli ve 27676 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren 2010/6 sayılı "Yurt Dışı Birim, Marka ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ" in 5'inci maddesinin 2'nci fıkrasının (c) ve (ç) bentleri aşağıdaki şekilde değiştirilmiştir.

"c) Şirketin en az % 51'ine sahip ortak veya ortaklarının yurt dışında açılan şirkete ortak olması,

ayın dosyası

ç) Şirketin halka açık olması halinde; halka açıklık oranı düşüktükten sonra şirketin %51'ine sahip ortak ya da ortakların yurt dışında açılan şirkete ortak olması."

MADDE 3 – Söz konusu Tebliğin 8'inci maddesinin ikinci ve üçüncü fıkraları aşağıdaki şekilde değiştirilmiştir.

"(2) Her bir birim kira giderleri desteğinden en fazla 4 (dört) yıl yararlandırılır. 4 (dört) yıllık süre destek verilen ilk aydan itibaren başlar.

(3) Yurt dışındaki birimlere ilişkin kira desteğinden yararlanabilmesi için kiracı ile kiraya veren arasında organik bağın bulunmaması ve kiralanan yerin konut olarak kullanılmaması gerekir."

MADDE 4 – Anılan Tebliğin 13'üncü maddesinin birinci ve ikinci fıkrası aşağıdaki şekilde değiştirilmiş ve üçüncü fıkrası yürürlükten kaldırılmıştır.

"(1) Bu Tebliğ kapsamında desteklenen yurt dışı birimi bulunan şirketler ve İşbirliği Kuruluşlarınca, Türkiye'de üretilen ürünlerle ilgili olarak yurt dışında gerçekleştirilen reklâm, tanıtım ve pazarlama giderleri; % 60 oranında ve yurt dışı birimin bulunduğu her bir ülke için yıllık en fazla 150.000 ABD Dolarına kadar desteklenir.

(2) Desteklenen yurt dışı birimi bulunan şirketlerce, yurtdışı birimin bulunmadığı ülkelerde Türkiye'de üretilen ürünlerle ilgili olarak gerçekleştirilen reklâm, tanıtım ve pazarlama giderleri, yurt içi marka tescil belgesi bulunması ve tanıtım yapacağı ülkede marka tescil belgesine sahip olunması ya da marka tescili için başvurulmuş olması koşuluyla, % 60 oranında ve yıllık en fazla 150.000 ABD Dolarına kadar desteklenir."

MADDE 5 – Söz konusu Tebliğin 14'üncü maddesinin birinci fıkrası aşağıdaki şekilde değiştirilmiştir.

"(1) Bu Tebliğ kapsamında desteklenen yurt dışı birimi bulunmayan ancak yurt içi marka tescil belgesi olan ve tanıtım yapacağı ülkede marka tescil belgesine sahip ya da marka tescil başvurusunu yapmış şirketlerce, Türkiye'de üretilen ürünlerle ilgili olarak yurt dışında gerçekleştirilen reklâm, tanıtım ve pazarlama giderleri, % 60 oranında ve yıllık en fazla 250.000 ABD Dolarına kadar desteklenir."

MADDE 6 – Anılan Tebliğin 15'inci maddesine aşağıdaki beşinci fıkra eklenmiştir.

" (5) Reklam verilen medya aracının birden çok ülkede yayınlanması ya da dağıtılması durumunda söz konusu reklam giderleri, bu ülkelerden birinde yurt dışı birim bulunması ya da marka tesciline sahip olunması koşuluyla desteklenir."

MADDE 7 – Söz konusu Tebliğin 21'inci maddesinin beşinci fıkrası yürürlükten kaldırılmıştır.

MADDE 8 – Bu Tebliğ yayımı tarihinde yürürlüğe girer.

MADDE 9 – Bu Tebliği Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın bağlı bulunduğu Bakan yürütür.

Yurtdışında Ofis-Mağaza Açma, İşletme ve Marka Tanıtım Desteği

Yurtdışında Onay Yeri: Ticaret Müsteşarlığı/Ataşeliği veya Konsolosluk

Kimler Yararlanabilir: Sanayi kuruluşları, yazılım geliştirmeye yönelik firmalar / kuruluşlar ile sektör ve büyüklüğüne bakılmaksızın firma düzeyinde katma değer yaratan bütün kuruluşlardır.

Destek Süresi: DTSS, SDŞ ve şirketler, kira ve/veya hizmet giderleri desteğinden her bir birim için en fazla üç yıl süresince yararlanabilir. Söz konusu destekten şirketler 7 adet yurtdışı birimi, DTSS ve SDŞ'ler 15 adet yurtdışı birimi için başvuruda bulunabilirler.

Basvuru Süresi: 6 ay

Sağlanan Destek;

• Mağazaların Desteklenmesi,

Sınai/Ticari veya Yazılım Şirketleri ile DTSS'ler

Demirbaş ve dekorasyon giderleri, % 50 oranında ve en fazla 40.000 Kira giderleri, % 50 oranında ve yıllık en fazla 80.000 ABD Dolar

Ticari Şirketler

Demirbaş ve dekorasyon giderleri, % 50 oranında ve en fazla 30.000 ABD Doları Kira giderleri, % 50 oranında ve yıllık en fazla 60.000 ABD Doları

SDŞ'ler

Demirbaş ve dekorasyon giderleri, % 60 oranında ve en fazla 60.000 ABD Doları Kira giderleri, % 60 oranında ve yıllık en fazla 120.000 ABD Doları

• Ofis ve Showroomların Desteklenmesi

Sınai/Ticari veya Yazılım Şirketleri ile DTSS'ler

Demirbaş ve dekorasyon giderleri, % 50 oranında ve en fazla 25.000 ABD Doları Kira giderleri, % 50 oranında ve yıllık en fazla 50.000 ABD Dolar

Ticari Şirketler

Demirbaş ve dekorasyon giderleri, % 50 oranında ve en fazla 20.000 ABD Doları Kira giderleri, % 50 oranında ve yıllık en fazla 40.000 ABD Doları

SDŞ'ler

Demirbaş ve dekorasyon giderleri, % 60 oranında ve yıllık en fazla 30.000 ABD Doları Kira giderleri, % 60 oranında ve yıllık en fazla 60.000 ABD Doları

• Depoların Desteklenmesi

Sınai/Ticari veya Yazılım Şirketleri ile DTSS'ler

Demirbaş giderleri, % 50 oranında ve en fazla 25.000 ABD

Doları, Kira ve/veya hizmet giderleri, % 50 oranında ve yıllık en fazla 50.000 ABD Doları

Ticari Şirketler

Demirbaş giderleri, % 50 oranında ve en fazla 20.000 ABD Doları, Kira ve/veya hizmet giderleri, % 50 oranında ve yıllık en fazla 40.000 ABD Doları

SDŞ'ler

Demirbaş giderleri, % 60 oranında ve en fazla 30.000 ABD Doları, Kira ve/veya hizmet giderleri, % 60 oranında ve yıllık en fazla 60.000 ABD Doları

• Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi

Yurtdışı Birimi Bulunan DTSS ve SDŞ'lerin ürünleriyle ilgili olarak yurtdışında gerçekleştireceği reklam, tanıtım ve pazarlama giderleri, % 50 oranında ve yıllık en fazla 300.000 ABD Doları

Yurtiçi marka tescil belgesine sahip şirketlerin ürünleriyle ilgili olarak yurtdışında gerçekleştireceği reklam, tanıtım ve pazarlama giderleri, % 50 oranında ve yıllık en fazla 150.000 ABD Doları

Yurtiçi marka tescil belgesi bulunmayan şirketlerin Türk ürünleriyle ilgili olarak yurtdışında gerçekleştireceği reklam, tanıtım ve pazarlama giderleri, % 50 oranında ve yıllık en fazla 75.000 ABD Doları

Yurtdışı birimi bulunmayan ancak yurtiçi ve tanıtım yapacağı ülkede marka tescil belgesine sahip DTSS, SDŞ ve şirketlerin ürünleriyle ilgili olarak yurtdışında gerçekleştireceği reklam, tanıtım ve pazarlama giderleri, % 50 oranında ve yıllık en fazla 50.000 ABD Doları

• Yurtdışı Marka Tescil Faaliyetlerinin Desteklenmesi

DTSS, SDŞ ve şirketlerin yurtiçi marka tescil belgesine sahip oldukları markalarının yurtdışında tescili ve korunmasına ilişkin giderleri, % 50 oranında ve yıllık en fazla 20.000 ABD Doları

Yetkili Kurulus; DTM

Uygulamacı Kurulus; İhracatçı Birliği Genel Sekreterliği

8-Teknik Müşavirlik Firmalarının Yurt Dışındaki Faaliyetlerine Sağlanacak Devlet Yardımları

Destek Amacı; Ülkemizin mal ve hizmet ihracını artırmak için teknik müşavirlik, müteahhitlik firmaları, firma grupları, sektörel özel sektör kuruluşları, fuar organizatörleri ile seminer, konferans organizatörlerinin yurt dışında ofis açmaları, pazar araştırmaları ve tanıtım faaliyetlerinde bulunmaları ihracata yönelik devlet yardımları programı kapsamında desteklenmesidir. Kimler Yararlanabilir; Teknik müşavirlik firmaları, Müteahhitlik firmaları, Firma Grupları, Sektörel Özel Sektör Kuruluşları, Fuar Organizatörleri, Seminer, Konferans Organizatörleri

Desteklenen Faaliyetler; Yurtdışı-Ofis Desteği, Pazar Araştırması Desteği, Fuar, Konferans, Seminer, vb Tanıtım Faaliyetlerine

Katılım Desteği, Fizibilite Etüdü Hazırlanması Desteği, Sözleşme Desteği

Uygulamacı Kurulus; DTM (Anlaşmalar Genel Müdürlüğü)

9-Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması, Türk Mali İmajının Yerleştirilmesi ve Turquality®'nin Desteklenmesi

Destek Amacı;

İhracatçı Birlikleri, Üretici Dernekleri, Üretici Birliklerinin, sektörlerinin yurtdışında tanıtımı amacıyla gerçekleştirecekleri harcamalara ilişkin giderler, Türkiye'de ticari ve/veya sınai faaliyette bulunan şirketlerin ürünlerinin markalaşması amacıyla gerçekleştirecekleri faaliyetlere ilişkin giderler ile İhracatçı Birliklerinin TURQUALITY® Programı kapsamında firmalara yurt içinde ve yurt dışında markalaşma sürecinde vereceği desteklere ilişkin harcamalar, Türk markalarının pazara giriş ve tutunmalarına yönelik gerçekleştireceği her türlü faaliyet ve organizasyonlara ilişkin giderler ile olumlu Türk malı imajının oluşturulması ve yerleştirilmesi için yurt içinde ve yurt dışında gerçekleştireceği her türlü harcamaların desteklenmesidir.

10-Tasarım Desteği

Destek Amacı; Türkiye'de tasarım kültürünün oluşturulması ve yaygınlaştırılmasını teminen tasarımcı kurum ve kuruluşların gerçekleştireceği tanıtım, reklam, pazarlama, istihdam, danışmanlık harcamaları ile yurt dışında açacakları birimlere ilişkin giderlerinin desteklenmesidir.

Kimler Yararlanabilir; Tasarımcı Şirketleri, Tasarım Ofisleri ile Birlikler, Tasarım Dernekleri-Birlikleri

Sağlanan Destek;

I.Tasarımcı Şirketlerinin Desteklenmesi, Yurt dışına yönelik reklam, tanıtım, pazarlama vb. faaliyetleri

Yurt Dışında Açacakları Birimlerinin; Demirbaş, dekorasyon giderleri, Brüt kira giderleri ve kiralama giderleri, Patent, faydalı model ve endüstriyel tasarım tesciline ilişkin harcamaları ile markalarının yurtdışında tescili ve korunmasına ilişkin giderleri, İstihdam edilen tasarımcıların brüt maaş giderleri, Kurumsal kimlik ile ilgili harcamaları

II.Tasarım Ofislerinin Desteklenmesi, Yurt dışındaki reklam, tanıtım, pazarlama vb. faaliyetlerine

Yurt Dışında Açacakları Birimlerinin; Demirbaş, dekorasyon giderleri, Brüt kira giderleri ve kiralama giderleri, Patent, faydalı model ve endüstriyel tasarım tesciline ilişkin harcamaları, ile markalarının yurtdışında tescili ve korunmasına ilişkin giderleri İstihdam edilen tasarımcıların brüt maaş giderleri, Kurumsal kimlik ile ilgili harcamaları.

III.Birlikler, Tasarım Dernek-Birliklerinin Desteklenmesi

Birlikler, tasarım dernek-birliklerinin, tasarım kültürüne ilişkin harcamaları

Destek Süresi; En fazla 4 yıl

Yetkili Kurulus; DTM

Uygulamacı Kurulus; İhracatçı Birliği Genel Sekreterliği

PAZAR ARAŞTIRMASI VE PAZARA GİRİŞ DESTEĞİ HAKKINDA TEBLİĞ (TEBLİĞ NO: 2011/1)

BİRİNCİ BÖLÜM

AMAÇ, KAPSAM, DAYANAK VE TANIMLAR

Amaç

MADDE 1 - (1) Bu Tebliğin amacı, Türkiye’de sınai ve/veya ticari faaliyette bulunan şirketler, döviz kazandırıcı hizmet veya faaliyetlerle iştigal eden şirketler ile İşbirliği Kuruluşları ve Organizatör Kuruluşların pazar araştırması ve pazara giriş faaliyetlerine ilişkin giderlerinin Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonundan (DFİF) karşılanmasına dair esasları belirlemektir.

Kapsam

MADDE 2 - (1) Bu Tebliğ, Türkiye’de sınai ve/veya ticari faaliyette bulunan şirketler, döviz kazandırıcı hizmet veya faaliyetlerle iştigal eden şirketler ile İşbirliği Kuruluşları ve Organizatör Kuruluşlara verilen pazar araştırması ve pazara giriş faaliyetlerine ilişkin destekleri kapsar.

Dayanak

MADDE 3 - (1) Bu Tebliğ, 27/12/1994 tarihli ve 94/6401 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile yürürlüğe konulan “İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı”na dayanılarak hazırlanan Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulunun 16/03/2011 tarihli ve 2011/2 sayılı Kararına istinaden hazırlanmıştır.

Tanımlar

MADDE 4 - (1) Bu Tebliğde geçen;

- a) Alım Heyeti: İhracatımızın ve döviz kazandırıcı hizmet gelirlerimizin artırılması, yeni pazarlar bulunması ve ülkemizin ekonomik ve ticari açıdan tanıtımı amacıyla yurt dışından ithalatçı şirket yetkilileri, kurum ve kuruluş temsilcileri ve basın mensuplarının davet edilerek ülkemizde yerleşik şirketlerle ikili iş görüşmeleri gerçekleştirmelerini, meslek kuruluşlarını ziyaret etmelerini, ilgili tesisleri yerinde görmelerini ve ülkemizde düzenlenen fuarları ziyaret etmelerini sağlamaya yönelik olarak Müsteşarlık koordinasyonunda yapılan dış ticaret organizasyonunu,
- b) E- Ticaret Sitesi: Nihai tüketiciye yönelik olmayan, tedarikçi ve alıcılara hizmet eden uluslararası ticarete yönelik elektronik ticaret sitelerini veya elektronik pazar yerlerini,

- c) İşbirliği Kuruluşu: Türkiye İhracatçılar Meclisi, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu, İhracatçı Birlikleri, İl Ticaret ve/veya Sanayi Odaları, Sektör Dernekleri ve Kuruluşları, Organize Sanayi Bölgeleri, Teknoloji Geliştirme Bölgeleri ile imalatçıların kurduğu dernek, birlik ve kooperatifleri,
- ç) Müsteşarlık: Dış Ticaret Müsteşarlığını,
- d) Organizatör Kuruluş: Müsteşarlık koordinasyonunda Sektörel Ticaret Heyeti veya Alım Heyeti organizasyonu yapan İşbirliği Kuruluşunu,
- e) Sektörel Ticaret Heyeti: İhracatımızın ve döviz kazandırıcı hizmet gelirlerimizin artırılması, yeni pazarlar bulunması ve ülkemizin ekonomik ve ticari açıdan tanıtımı amacıyla ülkemizde yerleşik aynı sektörde ve/veya alt sektörlerinde faaliyette bulunan şirketlerin yurt dışında yerleşik şirketler, kurum ve kuruluşlar ile görüşmelerini, ilgili tesisleri yerinde görmelerini ve meslek kuruluşlarını ziyaret etmelerini sağlamaya yönelik olarak Müsteşarlık koordinasyonunda yapılan dış ticaret organizasyonunu,
- f) Şirket: Türk Ticaret Kanunu’nun 136 ncı maddesinde belirtilen kollektif, komandit, anonim, limited ve kooperatif şirketleri,
- g) Şirket Çalışanı: Şirket ortakları ya da personelini,
- h) Yurt Dışı Pazar Araştırması Gezisi: Yeni ihrac pazarları yaratılması ve geleneksel pazarlarda pazar payımızın artırılması için Türkiye’de sınai ve/veya ticari faaliyette bulunan şirketler ile yazılım sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin yurt dışı pazarlar hakkında bilgi sağlaması ve potansiyel alıcılara iş görüşmeleri yapmaları amacıyla yurt dışında gerçekleştirdikleri araştırma gezisini, ifade eder.

İKİNCİ BÖLÜM

YURT DIŞI PAZAR ARAŞTIRMASI DESTEĞİ

MADDE 5 - (1) Bu Tebliğ kapsamında sınai ve/veya ticari şirketler ile yazılım sektöründe faaliyet gösteren şirketlerce gerçekleştirilen yurt dışı pazar araştırması gezilerine ilişkin giderler %70 oranında ve yurt dışı pazar araştırması gezisi başına en fazla 7.500 ABD Dolarına kadar desteklenir.

MADDE 6 - (1) Her takvim yılı içerisinde şirket başına en fazla 10 (on) yurt dışı pazar araştırması gezisi desteklenir.

- (2) Bir yurt dışı pazar araştırması gezisi kapsamında en fazla 2 (iki) şirket çalışanının aşağıda belirtilen giderleri desteklenir:
- a) Ulaşım: Uluslararası ve şehirlerarası ulaşımında kullanılan ekonomi sınıfı uçak, tren, gemi ve otobüs bileti ücretleri ile günlük 50 ABD Dolarını, gezi başına da 500 ABD Dolarını aşmamak kaydıyla araç kiralama giderleri.
- b) Konaklama: Şirket başına günlük 300 ABD Dolarını geçmemek kaydıyla konaklama (oda+kahvaltı) giderleri.

MADDE 7 - (1) Yurt dışı pazar araştırması gezisinin en az 2 (iki), yol hariç en fazla 10 (on) günlük kısmı desteklenir.

(2) Yurt dışı pazar araştırması gezisi süresince, yolculuk ve gidilen ülkenin resmi tatil günleri hariç olmak üzere, her gün için en az bir kurum, kuruluş veya şirketle görüşme yapılmalıdır. Görüşme yapılmayan günler için ulaşım ve konaklama giderleri desteklenmez.

(3) Bir takvim yılı içerisinde aynı ülkeye yönelik en fazla 2 (iki) yurt dışı pazar araştırması gezisi desteklenir.

(4) Bir yurt dışı pazar araştırması gezisi tek bir ülkede yapılabilir gibi, coğrafi konumu birbirine yakın olmak kaydıyla en fazla 3 (üç) ülkede de yapılabilir.

MADDE 8 - (1) Aşağıda sayılan faaliyetler, bu Tebliğin 5'inci maddesi kapsamında desteklenmez:

a) Pazar araştırmasının amaçlanmadığı yurt dışı gezileri.

b) Grup seyahati veya resmi ve/veya özel kurum ve/veya kuruluşlarca yabancı ülkelere yönelik olarak gerçekleştirilen toplantı, sergi, konferans vb. organizasyonlar.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

PAZARA GİRİŞ DESTEĞİ

MADDE 9 - (1) Şirketler ile İşbirliği Kuruluşlarının yurt dışına yönelik pazara giriş stratejileri ile eylem planlarının oluşturulabilmesi amacıyla uluslararası kuruluşlara yaptırılan ve satın alınan sektör, ülke, yabancı şirket veya marka odaklı raporlar (mali ve hukuki raporlar dahil) ile yabancı şirket alımlarına yönelik danışmanlık hizmetlerine (mali ve hukuki danışmanlık dahil) ilişkin giderleri, şirketler için %60, İşbirliği Kuruluşları için %75 oranında ve yıllık en fazla 200.000 ABD Dolarına kadar desteklenir.

(2) Bu madde kapsamında satın alınan raporların alım tarihi itibarıyla en fazla 2 (iki) yıllık olması gerekir.

(3) Bu madde kapsamında satın alınan raporlar ile danışmanlık hizmetlerine ilişkin giderlerin desteklenebilmesi için söz konusu rapor ve raporu hazırlayan kuruluş için ihracatı Geliştirme Etüd Merkezi'nden (İGEME) ön onay alınması gerekmektedir.

MADDE 10 - (1) Türkiye'de yerleşik yüksek öğretim kuruluşları ve sağlık sektöründe tedavi amaçlı faaliyet gösteren kuruluşlar ile bu Tebliğe istinaden çıkarılacak Uygulama Usul ve Esaslarında belirlenen diğer döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetler gerçekleştiren kuruluşların yurt dışında tanıtımını amacıyla

yapılan faaliyetler çerçevesinde; ulaşım, konaklama ve tanıtım giderleri %50 oranında ve yıllık en fazla 300.000 ABD Dolarına kadar desteklenir.

(2) Bu madde kapsamında yurt dışında gerçekleştirilen tanıtım faaliyetleri çerçevesinde aşağıda belirtilen giderler desteklenir:

a) Ulaşım: Tanıtım faaliyetleri çerçevesinde uluslararası ve şehirlerarası ulaşımında kullanılan ekonomi sınıfı uçak, tren, gemi ve otobüs bileti ücretleri ile toplu taşımaya yönelik araç kiralama giderleri.

b) Konaklama: Tanıtım yapılan süre içerisinde gidilen ülkede günlük 300 ABD Dolarını geçmemek kaydıyla konaklama (oda+kahvaltı) giderleri.

c) Aşağıda belirtilen tanıtım ve organizasyon giderleri:

1. Tercümanlık giderleri.
2. Seminer, konferans, toplantı ve ikili görüşmelerin yapıldığı yerlerin kiralama giderleri.
3. Görsel ve yazılı tanıtım ve reklâm giderleri.
4. Halkla ilişkiler hizmeti giderleri.
5. Fuar ve sergi katılımı giderleri.
6. Katalog, broşür, eşantıyon ve tanıtım malzemeleri giderleri.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

SEKTÖREL TİCARET HEYETİ VE ALIM HEYETİ PROGRAMLARI DESTEĞİ

MADDE 11 - (1) Müsteşarlık koordinasyonunda Organizatör Kuruluşlarca düzenlenen sektörel ticaret heyeti ile alım heyeti programlarına ilişkin giderler %50 oranında ve program başına 150.000 ABD Dolarına kadar desteklenir.

(2) Organizatör Kuruluşlarca düzenlenen sektörel ticaret heyeti ile alım heyeti programları çerçevesinde aşağıda belirtilen giderler desteklenir.

- a) Ulaşım: Uluslararası ve/veya şehirlerarası ulaşımında kullanılan ekonomi sınıfı uçak, tren, gemi, otobüs bileti ve toplu taşımaya yönelik araç kiralama giderleri
- b) Konaklama: Sektörel ticaret heyetlerinde şirket başına, alım heyetlerinde davetli yabancı şirket, kurum veya kuruluş başına günlük 300 ABD Dolarını geçmemek kaydıyla konaklama (oda+kahvaltı) giderleri

c) Sektörel ticaret heyeti veya alım heyeti programları kapsamındaki aşağıda belirtilen tanıtım ve organizasyon giderleri

1. Tercümanlık giderleri
2. Seminer, konferans, toplantı ve ikili görüşmelerin yapıldığı yerlerin kiralama giderleri
3. Görsel ve yazılı tanıtım ve reklâm giderleri
4. Halkla ilişkiler hizmeti giderleri
5. Katalog, broşür, eşantıyon ve tanıtım malzemeleri giderleri

(3) Bir takvim yılında bir Organizatör Kuruluşun yaptığı en fazla 5 (beş) sektörel ticaret heyeti ve 10 (on) alım heyeti programı desteklenir.

MADDE 12 - (1) Bu Tebliğin 11 inci maddesi kapsamında düzenlenen sektörel ticaret heyeti programları ile alım heyeti programlarının destek kapsamına alınabilmesi için ilgili

ayın dosyası

Organizatör Kuruluş tarafından program başlangıç tarihinden en az 3 ay önce program taslağı ve tahmini bütçesiyle birlikte Müsteşarlığa başvuruda bulunulması gerekir. Müsteşarlıkça uygun bulunan programlar destek kapsamına alınır.

BEŞİNCİ BÖLÜM

E-TİCARET SİTELERİNE ÜYELİK DESTEĞİ

MADDE 13 - (1) Bu madde kapsamında nihai tüketiciye yönelik olmayan e-ticaret sitelerine üyelik giderleri şirketler için %70 oranında ve yıllık en fazla 10.000 ABD Dolarına kadar desteklenir.

MADDE 14 - (1) 13 üncü maddede belirtilen destekten şirketler en fazla 5 (beş) e-ticaret sitesi için ve e-ticaret sitesi başına en fazla 3 (üç) yıl süresince yararlanabilir.

(2) 13 üncü maddede belirtilen destekten yararlanmak isteyen şirketlerin en az bir yabancı dilde yayımlanan ticari faaliyetleriyle ilgili bir internet sitesi olması zorunludur.

(3) Şirketlerin 13 üncü madde kapsamında destekten yararlanabilmeleri için üye olmak istedikleri e-ticaret sitesinin İGEME'den ön onay almış olması gerekmektedir.

(4) E-ticaret sitelerinde yer alan site içi reklam ve reklam bandı (banner) giderleri destek kapsamı dışındadır.

ALTINCI BÖLÜM

ÖDEME BELGELERİNİN İBRAZİ VE ÖDEME

Ödeme Esasları

MADDE 15 - (1) Bu Tebliğ kapsamındaki faaliyetlerin destek ödemesinden yararlandırılabilmesi için giderlerin ödeme belgesi ve diğer belgelerle birlikte tevsik edilmesi gerekir. Destek başvurularının sonuçlandırılmasına yönelik olarak istenen bilgi, belge ve uygulamaya ilişkin diğer hususlar Müsteşarlıkça düzenlenen Uygulama Usul ve Esasları ile belirlenir.

Başvuru ve Ödeme Belgelerinin İbrazi

MADDE 16 - (1) Bu Tebliğin 11 inci maddesi kapsamında gerçekleştirilen faaliyetlere ilişkin ödeme belgeleri ile Uygulama Usul ve Esaslarında belirtilen diğer belgeler, ödeme belgesi tarihinden itibaren en geç 6 (altı) ay içerisinde ilgili Organizatör Kuruluş tarafından doğrudan veya posta ile Müsteşarlığa ibraz edilir.

(2) Bu Tebliğin 5 inci, 9 uncu, 10 uncu ve 13 üncü maddeleri kapsamında gerçekleştirilen faaliyetlere ilişkin ödeme belgeleri ile Uygulama Usul ve Esaslarında belirtilen diğer belgeler, ödeme belgesi tarihinden itibaren en geç 6 (altı) ay içerisinde şirketler ve İşbirliği Kuruluşları tarafından doğrudan veya posta ile İGEME'ye ibraz edilir.

MADDE 17 - (1) Bu Tebliğin 16 ncı maddesinde belirtilen sürelerin hesaplanmasında, usulüne uygun olarak yapılan başvuruların ilgili kurum ve/veya kuruluşların evrak kayıtlarına girdiği tarih esas alınır. Postadaki gecikmeler dikkate alınmaz.

Ödeme

MADDE 18 - (1) Müsteşarlık, bu Tebliğin 11 inci maddesi kapsamında gerçekleştirilen faaliyetlere ilişkin destek başvurularında gerekli incelemenin yapılmasını müteakip, ödeme yapılmasına karar verilen Organizatör Kuruluşu ve ödeme tutarını Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankasına (TCMB) bildirir.

(2) İGEME, bu Tebliğin 5 inci, 9 uncu, 10 uncu ve 13 üncü maddeleri kapsamında gerçekleştirilen faaliyetlere ilişkin destek başvurularında gerekli incelemenin yapılmasını müteakip, ödeme yapılmasına karar verilen şirketi, İşbirliği Kuruluşunu ve ödeme tutarını TCMB'ye bildirir.

MADDE 19 - (1) Ödemeye ilişkin, ibraz edilen belgelerdeki giderlerin (dolaylı vergiler dâhil) Türk Lirası (TL) cinsinden olanları TL, döviz cinsinden olanları ise ödeme belgesi tarihindeki "Gösterge Niteliğindeki Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Kurları" listesinde yer alan çapraz kurları ve döviz alış kurları esas alınarak, ABD Doları karşılığı TL olarak Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan ödenir. "Gösterge Niteliğindeki Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Kurları" listesinde yer almayan ülke para birimleri TL'ye çevrilirken "Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nca Alım Satıma Konu Olmayan Bilgi Amaçlı Kur Tablosu"nda yer alan kurlar esas alınır.

(2) "Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nca Alım Satıma Konu Olmayan Bilgi Amaçlı Kur Tablosu"nda yer almayan ülke para birimleri ABD Doları'na çevrilirken Müsteşarlıkça uygun görülen diğer uluslararası veri kaynakları esas alınır.

YEDİNCİ BÖLÜM

DİĞER HÜKÜMLER

Yetki

MADDE 20 - (1) Bu Tebliğin uygulama usul ve esaslarını belirlemeye, uygulamada ortaya çıkacak haklı sebep ve zorunlu haller ile ihtilafları inceleyip sonuçlandırmaya, İşbirliği Kuruluşlarını ve Organizatör Kuruluşları ihracat stratejisinde belirtilen ilke, hedef ve politikalar çerçevesinde tespit etmeye Müsteşarlık yetkilidir. Ödenecek destek miktarını her türlü kamu alacağına karşılık mahsup etmek üzere ilgili kurum veya kuruluşlara bildirmeye Müsteşarlık ve İGEME yetkilidir.

Yaptırım

MADDE 21 - (1) Bu Tebliğ kapsamında haksız olarak alındığı tespit edilen destek ödemeleri, ilgililerden 6183 sayılı Kanun hükümleri çerçevesinde tahsil edilir.

(2) Bu Tebliğ kapsamındaki desteklerden yararlanan veya yararlanmak üzere müracaatta bulunan şirketlerin, İşbirliği Kuruluşlarının veya Organizatör Kuruluşların yanıltıcı bilgi ve/veya belge ibraz ettiğinin veya bu Tebliğe aykırı işlemlerde bulunduğu tespit edilmesi durumunda söz konusu şirketlerin, İşbirliği Kuruluşlarının veya Organizatör Kuruluşların bu Tebliğ kapsamındaki bütün başvuruları reddedilir ve en az 6 (altı) ay süreyle bu Tebliğ kapsamındaki destek talepleri değerlendirmeye alınmaz.

MADDE 22 - (1) Bu Tebliğ kapsamındaki desteklerden yararlanmak için başvuranların eksik bilgi ve belgelerini ilk eksik belge bildirim yazısının tarihinden itibaren en geç 3 (üç) ay içerisinde tamamlamaları gerekir. Eksikliklerin 3 (üç) ay içerisinde tamamlanmaması halinde destek başvurusu süresi içinde yapılmamış kabul edilir. 3 (üç) aylık süre Müsteşarlık veya İGEME'nin bildirim yazısının evrak-çıkış tarihiyle başlar.

İzleme ve Değerlendirme

MADDE 23 - (1) Müsteşarlık, şirketlerin, İşbirliği Kuruluşlarının veya Organizatör Kuruluşların faaliyetlerini izler ve değerlendirir. Müsteşarlık izleme ve değerlendirme görevini doğrudan kendisi yerine getirebileceği gibi İGEME'yi görevlendirmek suretiyle de gerçekleştirebilir. Faaliyetlerin bu Tebliğin amaç ve hükümlerine uygun bulunmaması durumunda şirketler, İşbirliği Kuruluşları veya Organizatör Kuruluşlar Müsteşarlıkça destek kapsamından çıkarılır ve sonuçlandırılmamış destek başvuruları değerlendirmeye alınmaz. Bu madde çerçevesinde destek kapsamından çıkarılan şirketler, İşbirliği Kuruluşları veya Organizatör Kuruluşlar çıkarılma tarihinden itibaren en az 6 (altı) ay geçmeden tekrar başvuru yapamaz.

İstisna

MADDE 24 - (1) 24/05/2006 tarihli ve 26177 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan "2006/4 sayılı Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve TURQUALITY®'nin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ" çerçevesinde daha önce desteklenmiş şirketler ile halen desteklenmekte olan şirketler (harcama yetkisi alanlar dahil) bu Tebliğin 5 inci, 9 uncu ve 13 üncü maddelerinde belirtilen desteklerden yararlanamaz.

(2) Bir faaliyet için Müsteşarlıkça yürütülen başka bir Tebliğdeki desteklerden yararlanan şirketler, İşbirliği Kuruluşları veya Organizatör Kuruluşlar aynı faaliyet için bu Tebliğ kapsamında yer alan desteklerden yararlanamazlar.

(3) Diğer kamu kurum ve kuruluşlarınca verilen aynı mahiyeteki desteklerden yararlanan şirketler, İşbirliği Kuruluşları veya Organizatör Kuruluşlar, bu Tebliğ kapsamında yer alan desteklerden yararlanamazlar.

Yürürlükten Kaldırılan Mevzuat

MADDE 25 - (1) Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulunun 12/10/2006 tarihli ve 2006/11 sayılı Kararı ile anılan Karara istinaden hazırlanan ve 21/10/2006 tarihli ve 26326 sayılı Res-

mi Gazete'de yayımlanan "2006/6 sayılı Pazar Araştırması ve Pazarlama Desteği Hakkında Tebliğ", ekleri ve değişiklikleriyle birlikte yürürlükten kaldırılmıştır.

Yürürlükten Kaldırılan Mevzuatın Lehte Hükümlerinin Uygulanması

GEÇİCİ MADDE 1 - (1) Bu Tebliğin yürürlüğe girdiği tarihten önce gerçekleştirilen faaliyetlere ilişkin destek başvurularının sonuçlandırılmasında bu Tebliğin 25 inci maddesiyle yürürlükten kaldırılan Tebliğin lehte olan hükümleri uygulanır.

Yürürlük

MADDE 26 - (1) Bu Tebliğ yayımı tarihinde yürürlüğe girer.

Yürütme

MADDE 27 - (1) Bu Tebliği Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın bağlı bulunduğu Bakan yürütür.

Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulu

Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulu, Bakanın başkanlığında, Başbakanın belirleyeceği bakanlar ve müsteşarlar ile Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Başkanından oluşur. Kurul toplantılarına Başkan tarafından konuyla ilgili bakanlar davet edilebilir ve görüşülecek konuların gerektirdiği hallerde diğer kamu görevlileri de çağrılabilir.

Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulunun görevleri şunlardır:

- 1) Ülkenin yurtiçi ve yurtdışı ekonomi, para, kredi ve maliye politikalarını tespit ederek uygulanmasında koordinasyon sağlamak ve bununla ilgili gerekli tedbirleri ve kararları almak,
- 2) Bakanlar Kurulunun veya Yüksek Planlama Kurulunun incelenmesini istediği konularda görüş bildirmek,
- 3) Destekleme politikalarının esaslarını belirleyerek destekleme fiyatları konusunda Bakanlar Kuruluna tavsiyelerde bulunmak,
- 4) Ödemeler dengesindeki gelişmeleri takip ederek gerekli tedbirleri almak, ithalattan alınacak teminat ve fonlar hakkında Bakanlar Kuruluna teklifte bulunmak,
- 5) Bakanlar Kurulunca verilen diğer görevleri yapmak,
- 6) Kurul Kararlarının uygulanmasını takip etmek.

Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulu Başkan ve Üyeleri (61. Hükümet)

Ali BABACAN	Başkan	Başbakan Yardımcısı
Cevdet YILMAZ	Üye	Kalkınma Bakanı
Mehmet Zafer ÇAĞLAYAN	Üye	Ekonomi Bakanı
Hayati YAZICI	Üye	Gümrük ve Ticaret Bakanı
Mehmet ŞİMŞEK	Üye	Maliye Bakanı

Toplantılarla şirket kurtarmak



Toplantılar doğru zaman, doğru kişilerle amacına yönelik sağlıklı görüşmeler ve çıktılar ürettiği sürece ciddi anlamda faydalıdır. Alınan kararlar doğru uygulamalarla zamanında iyileştirmeye yansıtıldığı durumlarda

verimlilik artışlarına katkılar sağlar. Hatta doğru yönetildiği takdirde şirketler için yaşamsal bir canlandırıcı iç dinamik ve kurtarıcı rolü bile üstlenir. Ortak aklın harekete geçirilmesinde ve ileriye dönük atılımları yapmada gizli potansiyeller, sinerjiler içerir. Aksi halde, iki de bir zırt pırt sık sık toplanarak kilit kişilerin dolayısıyla şirketin zamanını tüketirsiniz. Yönlendirmeler ve görevlendirmeler isabetli olduğunda: örneğin amaçladığımız şirket içindeki miyoplukların azaltılması için yapılacak bir toplantı ise doğru kişilerin mutlaka yer almasını sağlamak yararlı olacaktır. Bu iş için ideal

kompozisyona uygun kişiler kimlerse onlar toplantıya davet edilmeli. Saha da olan iş görenler mi, şirket belleği konumundaki kişi mi ve yenilikçi kanadın temsilcisi mi olacağı görevleri önemine göre özel bir analiz yapılarak çağrılmalı, körler körleri ağırlar durumuna düşülmemelidir.

Kurumumuzda iyi bir toplantı kültürünün yerleşmesini sağlayamazsak toplantıları organizasyonu geliştirecek bir araç olmaktan çıkarır, nereden geçtiği belli olmayan yük trenine dönüştürürüz. Kurallar seti oluşturulmadiysa, şirkete özgü gerekli standartlar her-

kes tarafından benimsenmemişse, örneğin birileri gelir, birileri de işi bahane ederek (gerekçe göstererek) ve geç gelerek diğerlerini bloke edebilir. Gereğinden fazla toplantıya katılmak ve toplantı yönetiyor olmak bazı yetkililer için fotosentez gibidir. Bu tür arkadaşlar sağ olsunlar, toplantılarda çok konuşur az dinlerler. Toplantılar: paylaşmayı zamanında ilgili kişilerle yapmamış, silahlarını bu tür yerlerde başkalarını yumuşak karnından vurmak için saklamış kişiler için de rakiplerin hezimete uğratılacağı arenalardır, bulunmaz fırsatlardır. Hemen değerlendirilir. Yapılan yanlışlar gösteriye dönüştürülerek (one man show'larla) içleri dolu kişilerin başkalarını suçladıkları ortama dönüşür ve kutuplaşma başlar. Herkesi kuşatıcı bir dil kullanılmıyorsa, savunmacı veya buyurgan tavırlarla tartışmalar ilerliyorsa dostluk havası dağılır. Herkesin enerjisi azalır, yüzleri asılırken toplantılarla şirket kurtarmaya inanmış bu yetkililerin konuları toparlamaları beklenirken konuşma iştahları artar, kendilerini daha mutlu hissederler. Aslında bu zihin yapısındaki yöneticiler, başkalarının söyleyeceklerini statüsünden ve şişkin egosundan dolayı fazla da önemsemezler çünkü çözümler tablet şeklinde kendi-

lerinde zaten mevcuttur. Ulaşılması gereken noktaya varmaya hiçbir yararı olmayan kısır döngülere girerek kendilerince bir araya gelenlere farkındalık bilinci oluştururlar. Böylece, işlerin daha hızlı çözüleceğini, şirketin daha hızlı kurtulacağını varsayarlar. Gerçekte ise günlük işlere fazla dalarak, şirketin nereye gittiğini göz ardı ederek ipin ucunu kaçırlar.

Toplantının amacına hizmet eden farklı görüşlerin ele alındığı ve zamanın verimli geçirildiği hallerde, majör etkiler oluşturulabilir. Ancak bu tür kişilerin, ellerinde olsa toplantı yapabilmek için bile toplantı yaptıkları görüldüğü gibi toplantının sonuçlarını da ayrıca yeni toplantıların gündem malzemesi yaparlar.

Kendilerini her toplantının vazgeçilmezi olarak görürler, kaldıraç etkisi oluşturduklarını düşünürler. Her sorunun toplantı yoluyla çözüleceğini inanmışlardır. Bu toplantı hastalığı benliklerini öyle bir sarmıştır ki her toplantı da olmak isterler. Öyle ki sorunları çözme amaçlı işe adanma ve odaklanma arka planda kalır. Toplantı bu yöneticiler olmaksızın yapılmışsa alınan kararları onaylamamaya eğilimi gösterirler. Kanbersiz düşün olmaz mantığıyla davranırlar.

Bazen çakma moderatör unvanlarıyla da bu tür insanlarla karşılaşabiliriz. Düşünceleri özetlemeleri gereken yerlerde sazı ellerine alırlar, aman Allah'ım konuşma uzar da uzar... İşin özü, hedefleri ulaşılması gereken sonuçları herkes için kolayca anlaşılır ve eyleme dönüştürülebilir şekilde tanımlamaktır.

Alınan kararlar uygulamaya konulup şirket yaşamında ciddi bir fark yaratmadığı sürece toplantıya girenlerin konuya aktif katılmamaları, gerçek fikirlerini söylememelerine neden olur.

Toplantılarda başarılı ekiplerin üyelerinin birbirlerine karşı samimi olmaları işleri kolaylaştırır. Kirli çamaşırların ortaya dökülmesi konusunda itiraf kültürünün de kötü sürprizlerle karşılaşmamak adına faydaları vardır. Kaygıların paylaşılmasından, hataların, zayıf halkaların eleştirilmesinden çekinilmemeleri, direnç gösterilmemesi gerekir. Amaç gerçekleri su yüzüne çıkararak riskleri azaltmak, sürekli bir arayış halinde olmaktır.

Meselenin özüne, sorunların köküne inmeyi becerebilmek, işlerin peşini bırakmamak, kolektif egonun bireysel egodan önde tutulması toplantıların verimini artırır. Toplantıyı yöneten kişi kolaylaştırıcılık rolünü üstlenerek ortak aklı, ortak hedef duygusunu ve kazanımları en yükseğe çıkarabilmelidir. Burada hedeflerin fazlalığı zihin karışıklığı yaratabilir. Her şeyin önemli olduğu durumda hiçbir şey önemli değildir.

Toplantının verimine dair diğer ipuçları da şunlardır. Ekip birliğini koruyorsa, katılımcıların her biri başını alıp gitmiyorsa, her zamankinden daha aktif katılım sağlanmışsa, eşit düzeyde söz söyleyecekleri ortam oluşturulmuşsa, toplantının sonunda katılımcılar yorgun olmalarına rağmen birbirleriyle görüşme tarihleri saptamaya istekli, heyecanlı görünüyorsa toplantı yüksek olasılıkla verimli geçmiştir.

Şirket kurtarma amacıyla yapılan düşünce sorgulamalarının, en iyiyi arayışların verimliliğin, etkinliğin hızını artırması dilekleriyle.



Dr. M. Raci Hoşgör

Yurtdışında ofis, mağaza açma ve işletme faaliyetlerine verilen devlet yardımlarına ilişkin

Sıkça sorulan sorular

1. Yurtdışı ofis, mağaza açma ve işletmeye ilişkin devlet desteklerinden kimler yararlanabilir?

Yurtdışında halihazırda faaliyet gösteren veya açılacak olan yurtdışı birim (şirket, mağaza, depo, şube, daimi stand ve showroom) destek kapsamındadır. Buna göre, Türkiye’de faaliyet gösteren bir şirket üç farklı durumda destekten yararlanabilir.

- Yurtdışında kendi ünvan ve markasıyla satış yapmak amacıyla yurtdışı birim açılması
- Yurtdışında mal ticaretine aracılık yapmak amacıyla yurtdışı birim açılması
- Bir şirketin veya sektörel dış ticaret şirketinin (SDŞ) yurtdışındaki bir firmaya temsilcilik/distribütörlük hakkı vermesi.

Ayrıca, SDŞ’ler yurtdışında doğrudan pazarlama amaçlı yurtdışı birim açmaları durumunda desteklerden yararlanabilir.

2. Destek hangi mevzuata dayanarak verilmektedir?

97/9 sayılı Yurtdışında Ofis-Mağaza Açma, İşletme ve Marka Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ ve söz konusu tebliğde değişiklik yapılmasına dair 98/14 sayılı Tebliğe istinaden destekleme yapılmaktadır.

3. Destek hangi kurum tarafından verilmektedir?

Dış Ticaret Müsteşarlığı (İhracat Genel Müdürlüğü)

4. Desteklenecek harcamalar ve destek oranları nedir?

a- Yurtdışında kendi ünvan ve markasıyla satış yapmak amacıyla yurtdışı birim açılması durumunda:

Demirbaş alımı (bir defalık): % 50 Yıllık azami destek: 20.000 dolar

Kira bedeli : İlk yıl % 50 ikinci yıl % 30 Yıllık azami destek: 50.000 dolar

Reklam harcamaları: İlk yıl % 30 ikinci yıl % 20 Yıllık azami destek: 30.000 dolar

b- Yurtdışında mal ticaretine aracılık yapmak amacıyla yurtdışı birim açılması durumunda:

Kira bedeli ve reklam harcamaları: İlk yıl % 50 ikinci yıl % 30 Yıllık azami destek: 30.000 dolar

c- Bir şirketin veya sektörel dış ticaret şirketinin (SDŞ) yurtdışındaki bir firmaya temsilcilik/distribütörlük hakkı vermesi durumunda:

Türk şirket/SDŞ’ni payına düşen temsilcilik/distribütörlük sözleşmesine ilişkin resmi giderlerin 10.000 doları aşmaması kaydıyla % 50’si

Temsilci/distribütörün yaptığı reklam harcamalarının yıllık 30.000 doları aşmaması kaydıyla birinci yıl % 30, ikinci yıl % 20’si

Ayrıca, SDŞ’ler yurtdışında doğrudan pazarlama amaçlı yurtdışı birim açmaları durumunda, kira, demirbaş ve reklam harcamalarının %50’sini aşmaması kaydıyla ortak sayısına göre 400.000 dolar ve 1.000.000 dolar arasında destekten yararlanır.

5. Türkiye’de faaliyette bulunan bir şirket en çok kaç yurtdışı birim için destekten yararlanabilir?

Farklı şehirlerde olması şartıyla en çok 5 yurtdışı birim için yararlanabilir.

6. Nasıl başvuruda bulunulur?

97/9 sayılı Tebliğ ekinde bulunan “Yurtdışında Ofis-Mağaza Açma, İşletme ve Marka Tanıtım Faaliyetleri Başvuru Formu”nu doldurarak gerekli belgelerle birlikte bağlı bulunduğu üyesi olduğu ihracatçı birliği genel sekreterliğine başvurulur.

7. Hangi belgeler istenmektedir?

Yukarıda 4’üncü maddede sayılan tüm desteklerden yararlanabilmek için,

a) Kira kontratı ve kiranın yatırıldığını tevsik eden belgelerin (fatura, banka ödeme makbuzu) aslı veya ilgili mercilerden (noter, meslek odası, vergi dairesi veya diğer resmi merciler) onaylı suretleri

b) Yurtdışı birimin bulunduğu ülkedeki resmi mercilere kayıtlı olduklarını tevsik eden belgelerin (ticaret/sanayi odası, vergi dairesi, ilgili adli merciler vb.) aslı veya onaylı suretleri

c) Yurt dışı birimin banka hesap bilgilerini içeren belgenin aslı veya onaylı sureti

d) Demirbaş alımına ilişkin belgelerin aslı veya onaylı sureti

e) Tanıtım ve reklam faaliyetlerine ilişkin sözleşme (varsa) ve harcama belgelerinin (fatura ve ödeme belgeleri) aslı veya onaylı suretleri ve ilgili yayınların birer örneği

f) Yurtdışındaki bir firmaya temsilcilik/distribütörlük verilmesi durumunda buna ilişkin sözleşmenin aslı veya onaylı sureti

g) Yurtdışında marka tesciline ilişkin belgenin (varsa) aslı veya onaylı sureti

8. Yukarıda sayılan belgeleri ihracatçı birliğine teslim etmeden önce ne yapılmalıdır?

Talep sahiplerinin söz konusu belgelerle birlikte bir dilekçe ekinde Ticaret Müşavirliğine müracaat ederek belgeleri onaylattırmaları gerekmektedir.

9. Başvuru için süre sınırlaması var mıdır?

Talep sahiplerinin fatura/ödeme belgesini (kira ödemelerinde banka dekontunu) aldığı tarihten itibaren 6 ay içerisinde ilgili ihracatçı birliğine gerekli incelemenin yapılmasını teminen başvuruda bulunması gerekmektedir. Ticaret müşavirliği onayı bulunmayan belgelerle yapılan başvuru 6 aylık süreyi kesmez.

10. Desteklerden yararlanmak için Türkiye'deki ana şirket ile yurtdışı birim arasında nasıl bir organik bağ olması gerekmektedir?

İki şirket arasındaki organik bağ iki şekilde kurulabilir.

a) Türkiye'de kurulu şirketin tüzel kişilik olarak ya da tüm ortakların yurt dışında açılan birime ortak olması

b) Türkiye'de kurulu şirketin en az % 51'ine sahip ortak yada ortaklarının yurtdışı birimi oluşturması veya ortak olması

11. Yurtdışı birimin yabancı bir ortak ile oluşturulması durumunda destekten nasıl yararlanılır?

Bu durumda Türkiye'de yerleşik firmanın payı oranında destekten yararlanılabilir.

12. Yurtdışı birimin ofis dışında, mağaza ve/veya depoya sahip olması durumunda hepsi için destekten faydalanabilir mi?

Hayır, sadece bir yer destek kapsamına alınmaktadır.

13. Yurtdışı birim için ödeme ne zaman yapılır?

İhracatçı birlikleri gerekli incelemenin yapılmasını müteakiben ödeme miktarını ve ilgili belgeleri Dış Ticaret Müsteşarlığına iletir. Dış Ticaret Müsteşarlığınca uygun görülen taleplere ilişkin ödemeler Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası tarafından 1-3 ay içerisinde yapılır.

14. Ödemeler hangi döviz cinsinden yapılır?

İbraz edilen belgelerdeki TL cinsinden giderler TL, döviz cinsinden olanlar ise ödemenin yapıldığı (fatura veya belge) tarihteki Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası çapraz kurları ve döviz alış kuru esas alınarak ABD Doları karşılığı TL olarak ödenir.

15. Demirbaş kapsamına neler girmektedir?

Masa, telefon, bilgisayar, faks cihazı, büro mefruşatı vb. kalemler demirbaş olarak kabul edilmektedir. Binek otomobil, minübüs, kamyon veya forklift vb. demirbaş kapsamı dışındadır.

16. Destekten yararlanmaya başlayan firma sonraki başvurularında demirbaş harcamalarına ilişkin fatura ibraz etmesi durumunda destekten yararlanabilir mi?

Hayır. Yurtdışı birim için ilk yapılan başvuruda ibraz edilen fatura konusu demirbaşlar destek kapsamındadır. Daha sonra alınan demirbaşlar, ofis/mağazada yapılan tadilatlar kapsamında alınan demirbaşlar için destekten yararlanılamaz.

Türk ürünlerinin yurtdışında markalaşması ve Türk Malı imajının yerleştirilmesine yönelik faaliyetlerin desteklenmesine ilişkin

Sıkça sorulan sorular (Şirketler için)

1. Yurtdışı ofis, mağaza açma ve işletmeye ilişkin devlet destekleri (Ofis-Kira Destekleri) ile Markalaşma destekleri arasında temel fark nelerdir?

Ofis kira desteğinde firmalar en fazla 5 ayrı şehirde birim açabilmekte ve teşvik unsurları daha az olmaktadır. Ayrıca, ofis kira desteklerinde önceden izin alınmayan faaliyetler desteklenebilirken, markalaşma desteğinde her faaliyet, projede belirlenmiş şekilde Dış Ticaret Müsteşarlığı onayından geçmiş olmak ve Müşavirliğe faaliyet öncesi bilgi verilmesi kaydıyla desteklenmektedir.

2. Markalaşma desteği çerçevesinde yurtdışında açılacak birimler ile ilgili bir sayı kısıtı var mı?

Markalaşma desteği çerçevesinde her hangi bir sayı kısıtı bulunmamaktadır. Proje Öneri Formunda belirtilen kapsamda uygun görülen projelere destekleme yapılmaktadır.

3. Bu desteklerle ilgili sayı kısıtı yoksa, parasal limit var mı?

Her şirketin yararlanacağı desteklerdeki parasal limit belirlenmiş durumdadır. Bu nedenle, bu limit (örneğin kiralamadaki 300,000 \$) tek bir birimde de kullanılabilir, 100 birimde de kullanılabilir.

4. Yurt dışında ortaklık yapılması mümkün müdür, mümkünse destekleme oranı nedir?

Destek kapsamına alınan şirket hissesinin (SDŞ ve DTSS'ler hariç) en az % 51'ine sahip ortak ya da ortaklarının şirketi temsilen yurtdışında birim açmaya yetkili kılındığına dair ilgili Karar Organlarınca alınacak karar ile söz konusu ortak ya da ortakların yurt dışında açılan birime en az % 51 oranında ortak olduğuna dair belgenin, ibrazı ve herhalukarda yurtdışı birimin Türkiye'deki ana şirketin kuruluş tarihinden sonra açılması gerekmektedir.

Bu çerçevede organik bağ tesis etmiş firmalara verilecek destek, hisseleri oranında olacaktır.

Yani %70 hisse ile 600.000 \$'lık kiralama yapılması durumunda en fazla $300.000 \times 70/100 = 210.000$ \$ destek verilebilecektir.

5. Turquality- from Turkey ibaresi nedir?

25/03/2000 tarihli ve 24000 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan (İhracat 2000/7) sayılı "Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması, Tanıtım ve Tutundurması ile Türk Malı İmajının

Yerleştirilmesine Yönelik Faaliyetlerin Desteklenmesi Hakkındaki 2000/3 Sayılı Tebliğ Kapsamında 'Turquality-From Turkey' İbaresinin Kullanılmasına Dair Tebliğ"de belirtilen logo ile tanımlanan ve Turquality Komitesince kullanımına izin verilen ibaredir.

6. Turquality- from Turkey ibaresini kimler kullanabilir?

Bir şirketin "Turquality-from Turkey" ibaresini kullanabilmesi için 2003/3 sayılı "Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması ve Türk Malı İmajının Yerleştirilmesine Yönelik Faaliyetlerin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ" kapsamında DTM'ye başvurmuş, adı geçen Tebliğ kapsamında sunmaları gereken Proje Öneri Formu'nda söz konusu ibareyi kullanmak istediğini belirtmiş ve Turquality Komitesinden söz konusu ibareyi kullanma yetkisini almış olması gerekiyor. Komitenin izni olmadan bu ibareyi kullananlar hakkında yasal işlem yapılır.

7. Turquality Komitesi Kimlerden oluşmaktadır?

Turquality Komitesi, Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın bağlı bulunduğu Bakan, Müsteşarlık temsilcileri, özel sektör temsilcileri ve meslek kuruluşları temsilcilerinin katılımıyla 8 daimi, 6 değişken üyeden oluşur.

8. Turquality Komitesi çalışmakta mıdır?

Şu anda 3 modacı (Dice Kayek, Atıl Kutoğlu ve Hüseyin Çağlayan) söz konusu ibareyi kullanma yetkisine sahiptir. Bir kalite simgesi olarak düşünülen Turquality-from Turkey" logosunun kullanımına ilişkin olarak hazır giyim sektörü pilot sektör olarak belirlenmiş durumdadır. Turquality Komitesi'nin alt organı olan Turquality Çalışma Grubu ise çalışmalarına devam etmekte ve söz konusu logoya ilişkin etiket standartlarını belirleme aşamasında önemli bir yol almış durumdadır.

9. Franchise desteğinde sistem nasıl işlemektedir?

Franchise verilen mağazaların tüm dünyada aynı kapsam ve

biçimde tasarlanmış olması ve franchise sözleşmesinde belirlenmiş ürünler dışında bir ürün satışının yapılmaması gerekmektedir. Destekten yararlanmak isteyen şirketler proje öneri formlarında bu konuyu belirterek müracaatta bulunmalıdır.

10. Müracaatlar nasıl yapılmaktadır?

Firmalar müracaat yapmadan önce 2003/3 sayılı Tebliği okumalı ve ekinde yer alan Proje Öneri Formunu doldurarak Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracat Genel Müdürlüğü'ne müracaat etmelidir.

Mevzuatta anlaşılmayan bir husus olması durumunda te reddüt edilmeksizin Müşavirliğimize veya İhracat Genel Müdürlüğü'ne danışılmasında fayda bulunmaktadır.

11. Harcama belgeleri ne kadar sürede İhracatçı Birliklerine ulaştırılmalıdır?

Yapılan harcamalar fatura/ödeme belgesi tarihinden itibaren 6 ay içinde İhracatçı Birliğine eksiksiz bir müracaat şeklinde intikal ettirilmelidir. Eksik evrak ile yapılan müracaatlar 6 aylık sürenin işlemesine engel olmaz. Verilen 6 aylık süre, eksiksiz olarak yapılacak müracaat içindir.

12. Müsteşarlıktan izin alınmadan yapılan harcamalar destekten yararlanabilir mi?

Markalaşma desteğinin en önemli özelliklerinden birisi, Poje Öneri Formu ve müracaattaki diğer evrakla faaliyetlerin tanımlanmış olması ile faaliyet başlamadan önce planlanarak Müsteşarlığın onayına sunulması gerekliliğidir. Ayrıca, yine proje ile ilgili faaliyet gerçekleşmeden önce Müşavirliklere bilgi verilmesi gerekmektedir. Ancak bundan sonra faaliyet, desteklemeden istifade edebilir.

13. Bir firmanın bir kaç tane markası varsa hepsi için destekleme yapılmakta mı?

Destekleme sadece bir marka için yapılmaktadır. Bir kaç marka var ise, uluslararası marka olma potansiyeli yüksek olan marka için talepte bulunulması, talebin uygun görülmesi açısından da önem taşımaktadır.

14. Her şirket yararlanabilir mi?

Desteklemeden, sinai faaliyette bulunan firmalar ile, Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSS) ve Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDŞ) faydalanabilir. Moda tasarımcıları, Üretici Birlik ve Dernekleri ile İhracatçı Birlikleri de Tebliğde belirlenen kıstaslar çerçevesinde destekten yararlanabilirler.

15. Müracaatların değerlendirilmesi ne kadar zaman alıyor?

Müracaatı yapan firmanın hazırlayacağı dosyaya bağlı olarak, tam ve eksiksiz bir müracaat bir kaç hafta içinde sonuçlanabilirken, sorunlu dosyalarda süre uzayabilmektedir.

Kaynak:

T.C. Moskova Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği

Pazarlamacılar Gardiyandır



hilip Zimbardo 1969'da bir deney gerçekleştirdi. Zimbardo ve öğrencileri, suç oranının yüksek olduğu, yoksul Bronx ve daha yüksek yaşam standardına sahip Palo Alto bölgelerine birer 1959 model Oldsmobile

bıraktı. Araçların plakası yoktu, kaputları aralıktı. Ve olup bitenleri gizli kamerayla izledi. Bronx'taki otomobil üç gün içinde baştan aşağıya yağmalandı. Diğerine ise bir hafta boyunca kimse dokunmadı. Ardından Zimbardo ile iki öğrencisi 'sağ kalan' otomobilin yanına gidip çekikle kelebek camını kırdı. Daha ilk darbe indirilmişti ki çevredeki insanlar (zengin beyazlar) da olaya dahil oldu. Birkaç dakika sonra o otomobil de kullanılmaz hale gelmişti. "Demek ki" diyordu Zimbardo, "ilk camın kırılmasına ya

da çevreyi kirleten ilk duvar yazısına izin vermemek gerek. Aksi halde kötü gidişati engelleyemeyiz."

Bu deneyin üzerine ünlü Kriminoloji uzmanı James Q.Wilson, "Kırık Camlar Teorisi"ni ortaya attı. Eğer sokakta giderken, kırık camlı (ve tamir edilmemiş) bir bina varsa, yavaş yavaş bu binanın diğer camları da etraftakiler tarafından kırılır. Çünkü insanlar bu binadakilerin ya orada olmadığına yada bu konuyla ilgilenmediklerine inanırlar. Akabinde bu anarşi önce binayı sarar, sonra da sokağı...

Aynı teoriye göre, insanlar kötü, çirkin, pis, dağınık me-

kanlarda kendilerini rahatsız ve tehlikeye açık hissediyor. Eğer bir mahalle bu hale gelirse, oranın sakinleri taşınmaya başlıyor. Sonuçta bölge çetelerin, serserilerin eline geçiyor.

New York'un eski belediye başkanı Rudolph Guiliani de aynı teoriyi New York'da suçlarla mücadele için kullanmış. Guiliani "Metruk bir bina düşünün. Binanın camlarından biri bile kırık olsa, o camı hemen tamir ettirmezseniz, çok kısa sürede, oradan geçen herkes bir taş atıp, binanın tüm camlarını kırar. Ben ilk cam kırıldığında hemen tamir ettirdim. Bir elektrik direğinin dibine ya da bir binanın köşesine, biri, bir torba çöp bıraksın. O çöpü hemen oradan kaldırmazsanız, her geçen, çöpünü oraya bırakır ve çok kısa bir sürede dağlar gibi çöp birikir. Ben ilk konan çöp torbasını kaldırttım." diyor. New York polisi, bu sebeple önce küçük suçların peşine düşmüş; metroya bilet almadan binenleri, apartman girişlerini tuvalet olarak kullananları, kamu malına zarar verenleri,

"Şeytan Ayrıntıda Gizlidir" Anonim

hatta içki şişelerini yola atanları bile yakalayıp haklarında işlem yapmış.

Michael Levine'in kitabı Broken Windows, Broken Business (Kırık Camlar, Kırık İşletme) bu teoriyi pazarlamaya uyarlamış. Eğer detaylara önem vermezseniz, detaylar tüm işinizin yok olmasına sebep olabilir. Bu kırık cam, kötü bir "Alo" sesi, feci tasarlanmış bir kart, başarısız bir satış elemanı, önemsemez bir işçi olabilir. Bu detaylar, işletmenizin KIRILMASINA yol açabilir.

- Bir Çin Lokantasındaki garsonun adının "Ahmet" veya "Billy" olması kırık bir camdır,
- Aranan yardım numarasında 10 dakika bekletilmek kırık bir camdır,
- Bir müşterinin mal iadesi yapılabilmesi için fatura ve garanti belgesiyle birlikte, muhakkak kredi kartı slipini de getirilmesi için ısrar eden personel kırık bir camdır,
- Kredi kartını iptal ettirmek için önce çağrı merkezinden işlem yaptırıp sonra da bankaya gidilip kartın teslim edilmesini zorunlu kılan kural kırık bir camdır,
- Telefonu "Alo" veya "Efendim" diye açan sekreter kırık bir camdır,
- Pis önlük giyen şarküteri elemanı kırık bir camdır,
- Anlaşılmaz bir kullanma kılavuzu kırık bir camdır, Pazarlamacılar gardiyandır... Pazarlamacılar her detayla ilgilenmek, şirketteki tüm kırık camları tamir etmek zorundadırlar. Pazarlamacılar, şirketin duvarının boyanmasıyla ilgilenmek, yeni kart tasarımına ihtiyaç olduğunu ispatlamak, girişteki resepsiyonun yenilenmesiyle uğraşmak, katalogları ve web sitelerini her sene yeniden tasarlamak, iade kurallarını yeniden düzenlemek, sekreterlerin iletişim eğitimlerini düzenli olarak almalarını sağlamak zorundalar. Üstelik bu işler için yapılacak harcamaların hiçbirisi, ne satış olarak dönecek ne de bir tane daha müşteri... Ama eğer bu kırık camlar tamir edilmezse müşteri gidecek. Çünkü 'bunları yapmadığınızda müşteriniz fark edecek ve işletmenin umursamadığına inanacak'.

Unutmayın, eğer şirket, müşteri elde tutma oranlarını arttırabilirse, karlılığını arttırmayı başaracaktır. Müşteri tutma oranını %5 arttırabilen bir şirket, özgül sektörünün ekonomisine bağlı olarak, karlılığını %35-%95 arasında bir oranda arttırabilir. İşte bu yüzden, tüm kırık camların kırılır kırılmaz tamir edilmesi gerekli.

Lütfen kendi şirketinizi, bir müşteri gibi arayın, kendi şirketinizden birşeyler satın alın, kendi şirketinizi satın aldığınız bir malı iade etmeyi deneyin. Bakalım sizin "Kırık Camlarınız" neler?



Dr. Zeki Yüksekbiçgili
<http://www.yuksekbilgili.com>
zeki@yuksekbilgili.com

sonsuz çözümler



AstralPool sonsuz deneyimi, sonsuz ürünleri, sonsuz teknik ve proje desteği, sonsuz üzümleriyle havuz ve wellness dünyasına yeni bir boyut kazandırmaktadır. Birlikte sonsuz ilerlemeler, faydalar, ortaklıklar yaşıyacağız. Bütün bunları kaybetmeyi göze alabilir misiniz?



n filtre sistemi
HYDROSPIN COMPACT



IGUAZU duş



Filtre PRAGA



Spalar



Atlama platformları



LED lamba



Tuz Elektroliz



CEPEX küresel vanalar



The Infinite pool

www.astralhavuz.com.tr

FLUIDRA TR SU ve HAVUZ EKİPMANLARI SAN. ve TİC. A.ř.
e.mail: info@fluidra.com.tr - tel: +902163870556-57-58

“TESKON; sektörü bilimsellik çerçevesinde bir araya getiriyor”

Makina Mühendisleri Odası Yönetim Kurulu Üyesi ve Teskon Düzenleme Kurulu Üyesi Harun Erpolat: “Konfor koşullarından ödün vermeden, çevresel etkileri ve maliyetleri en aza indirgeyerek binaların enerji tüketimlerini azaltıp sıfır enerjili binalara ulaşma, hatta enerji fazlasını satarak pozitif enerjili bina olma hedefi ile “Sürdürülebilir Bina” kavramı ülkemizin de gündeminde yer almakta. Bu nedenlerle Teskon 2013’ün ana temasını “Yarının Binaları: Enerji, Konfor, Çevre, Ekonomi” olarak belirledik.”



“Makina Mühendisleri Odası tarafından İzmir Şubesi yürütücülüğünde düzenlenen Tesisat Mühendisliği Kongresi 11. kez gerçekleştirilecek. Tesisat sektörüne yön veren teskon’u Makina Mühendisleri Odası Yönetim Kurulu Üyesi ve Teskon Düzenleme Kurulu Üyesi Harun Erpolat ile görüştük.”

2013 yılında 11. kez düzenlenecek olan Tesisat Mühendisliği Kongresi ve Sergisi’nin geçmişi hakkında kısaca bilgi verir misiniz?

1990’lı yıllarda makina mühendisliğinin ana alanlarından biri olan “Tesisat Mühendisliği”; yaşamımızın her alanında farkına varmadan yararlandığımız koşulların yaratıcısıyken, kamuoyunda pek tanınmamakta ve mesleki önemi yeterince kavranamamaktaydı. O günlerde yaşam giderek çok katlı ve büyük hacimli yapılara doğru taşınmakta ve bu yapılarda konforlu bir yaşamı tasarlamak noktasında tesisat mühendisinin sorumluluğu ve önemi artmaktaydı. O günlerde gelişmiş ülkelerde pek çok örneği gö-

rülen, ancak ülkemize henüz girmemiş çağdaş bilgi ve teknolojilerin tartışılması ve yaygınlaştırılması amacıyla Ulusal Tesisat Mühendisliği Kongresi ve Sergisi’ni ilk kez 15-17 Nisan 1993 tarihleri arasında İzmir Balçova Termal Tesisleri’nde düzenledik.

Bildiğiniz gibi 2011 yılında 10. kez düzenlenen Teskon; bildiri ve katılımcı sayıları, yoğun etkinlik programıyla sektördeki önemini gözler önüne serdi. Bu da gösteriyor ki, Teskon ülkemizde bilimsel bir çerçevede sektörü bir araya getiren en önemli etkinliklerden bir tanesidir.

2013’te 11. kez düzenlenecek Tesisat Mühendisliği Kongresi hakkında neler söyleyebilirsiniz?

Hazırlık çalışmalarına 2 yıl öncesinden başlanılan Teskon 2013 için düzenleme ve yürütme kurulları oluşturularak kongrenin çerçevesi belirlendi ve içeriğinin oluşturulması için çalışmalar başladı. Sektör derneklerinin görüşlerini almak amacıyla İstanbul’da toplantı gerçekleştirdik. Geçmiş yıllarda oluşan önerileri de göz önünde bulundurarak bugün hazırlıklarımızı belli bir aşamaya getirdik. Konfor koşullarından ödün vermeden, çevresel etkileri ve maliyetleri en aza indirgeyerek binaların enerji tüketimlerini azaltıp sıfır enerjili binalara ulaşma, hatta enerji fazlasını satarak pozitif enerjili bina olma hedefi ile “Sürdürülebilir Bina” kavramı ülkemizin de gündeminde yer almakta. Bu nedenlerle Teskon 2013’ün ana temasını “Yarının Binaları: Enerji, Konfor, Çevre, Ekonomi” olarak belirledik.

Teskon 2013 temasını pekiştirmek üzere, tesisat mühendisliği ile ilgili teorik ve deneysel çalışmaların yapıldığı aşağıdaki temel bilim dalları diğer kongrelerimizde olduğu gibi bu kongremizde de yer alıyor: Tesisat mühendisliği ile ilgili teorik ve deneysel çalışmaların yapıldığı temel bilim dalları (Isı Transferi, Termodinamik, Akışkanlar Mekaniği, Gaz Dinamiği, Psikrometri), Binalarda enerji performansı, Bina fiziği, Isıl konfor, Isıtma, İç hava kalitesi, Sürdürülebilir binalar, Yapılarda sistem seçimi ve tasarımı, enerji analizleri, test, kabul ve işletmeye alma, Tesisatlarda

enerji verimliliği, Yalıtım, Enerji geri kazanımı, Sıhhi tesisat, Hastane tesisatları, Temiz oda, İklimlendirme, Soğutma sistemleri, Yangın tesisatları ve yangın güvenliği, Havalandırma, Tesisatlarda deprem güvenliği, Buhar sistemleri, Kızgın su tesisatları, Gaz tesisatları (LPG, LNG, CNG, Doğal Gaz), Medikal gaz tesisatları, Arıtma tesisatları, Yüksek yapılarda tesisat, Bina otomasyonu, Mutfak tesisatları, Çamaşırhane tesisatları, Havuz ve filtrasyon, Alternatif enerji kaynakları tesisat mühendisliği uygulamaları, Yenilenebilir enerji kaynakları tesisat mühendisliği uygulamaları, Sanayi-de enerji verimliliği uygulamaları.

Bugün baktığınızda tesisat sektörünü nasıl görüyorsunuz, sektördeki sıkıntılar neler?

Gerek tüketicinin korunması, gerek üretim kalitesinin artırılması, gerekse ülkemizde enerji verimliliği çalışmalarının vazgeçilmez bir parçası sayılan akredite edilmiş test ve belgelendirme laboratuvarlarının eksikliği halen devam etmekte. Buna yönelik olarak ülkemizde yürütülen çalışmaların koordine edilmesi konusunda ortak girişimlerde bulunulması gerekmektedir ve kurulacak laboratuvarların bağımsız bir işletim sisteminin kuruluş aşamasında test edilmesi önemlidir. Günümüzde üniversitelerde verilen eğitim meslek eğitimi değildir. Meslekte uzmanlık ve belgelendirme kaçınılmaz. Bu konuda Makina Mühendisleri Odası, sektör dernekleri ve üniversiteler eğitim süreçlerine katkı koymalı. Büyük bir bölümü deprem riski altında olan ülkemizde, yapı üretim ve denetim sürecine ilişkin yasal mevzuat, güvenli, sağlıklı, konforlu yapıların üretilmesini sağlamamakta. Yapıların planlama, tasarım, üretim ve denetim süreçlerinin yeniden düzenlenmesine ihtiyaç olup, meslek odalarının da sürece daha etkin bir biçimde katılımını sağlayacak yeni bir tasarım, üretim ve denetim modelinin yaratılması gerekmektedir.



Hastane hijyenik klima ve havalandırma tesisi, test, devreye alma ve bakımı konusunda ülkemize özel standardın çıkarılması için Odamız tarafından önerilen taslak çerçevesinde TSE'yle başlatılan çalışmaların sonuçlandırılması için girişimlerde bulunulmalı.

Son olarak eklemek istediğiniz bir mesajınız var mı?

Teskon'un ilk düzenlendiği tarihten bugüne kadar kendi alanında çok ciddi bir bilgi paylaşım misyonunu yerine getirdiğini düşünüyoruz. Bu önemli etkinliğe bugüne kadar katkı koyan, bu başarıda payı olan herkese, kurum ve kuruluşlara teşekkür ediyorum. Bu birlikteliği daha üst seviyeye çıkarabilmek için sektör içinde yer alan tüm kurum, kuruluş ve kişileri 17-20 Nisan 2013'de MMO Tepekule Kongre ve Sergi Merkezi İzmir'de düzenlenecek olan Teskon'a davet ediyorum.



Sektör ve eğitim dünyası işbirliğinde görev ve sorumluluklar



ncelikle, 2013 yılının tüm sektör ve paydaşlarımıza sağlık ve başarı getirmesini diler, 2013 yılında sektör ve meslek yüksekokullarının daha etkili bir işbirliği ile başarılı çalışmalara imza atmasını

temenni ederim. Sektör ile eğitim dünyasını bir araya getiren başarılı projelerin 2013 yılında da artan paydaşlarımız ile daha da güçlenerek hedeflerimize yaklaşacağımıza olan inancım tamdır. Daha önceki yıllarda gerçekleştirdiğimiz başarılı projeler sadece iş dünyası ile eğitim

dünyası arasındaki köprüyü kuvvetlendirmemizi sağlamamış aynı zamanda projelerimizi ve çalışmalarımızı daha etkili hale getirmek için üzerimize düşen görev ve sorumlulukları da yeniden tanımlamamıza olanak sağlamıştır.

Son yıllarda Milli Eğitim Bakanlığı ve Yüksek Öğretim Kurulu tarafından mesleki eğitime verilen önemin ve mesleki eğitim veren kuruluşların sayısının hızla arttığı bilinen bir gerçektir. Ancak yine de gelişmiş ülke olarak adlandırılan ülkeler-

deki yüzde65 mesleki eğitim,yüzde 35 gene eğitim almış toplum üyeleri hedefine ulaşmak için oldukça fazla kat edilmesi gerekmektedir. Rakamlara bakıldığında, ülkemizdeki mesleki eğitimin payının yaklaşık yüzde 45 oranında olması sevindiricidir. Peki mesleki eğitim neden bu kadar önemli? Bu gün sanayi ve hizmet sektörlerinin önde gelen kuruluşları dahi, yetişmiş, nitelikli iş gücü temininde zorluk çekmektedir. Çeşitli kariyer sitelerinden personel ihtiyacını karşılamaya çalışan kurumların insan kaynakları yöneticileri,belirtilen kriterlerden çok uzak binlerce kişinin aynı pozisyona başvurduğunu belirtmekte, bu başvuru yoğunluğu içerisinde işe yerleştirecek personel bulamadıklarından şikayet etmektedirler.bir mühendisten %50 daha fazla maaş vererek çalıştırmaya hazır oldukları elektrik teknisyeninin temini için,son çare ola-

rak eğitim kurumu yetkilileri ile görüşmekte olan insan kaynakları yöneticileri bulunmaktadır.bir ilana bu kadar başvuru olmasına rağmen yerleştirme yapamayan işveren de,binlerce başvurudan sadece biri olan ve başvurusuna cevap dahi alamayan personel adayı da sıkıntı içerisinde pozisyonlar boş ancak işsizlik oranı hala yüksektir.bu durum net olarak şunu göstermektedir; "Türkiye'de işsizlik değil, mesleksizlik sorunu vardır." Bu sorunun çözümünü sadece mesleki eğitim veren kurumların sayısını arttırmak ile bulmayacağımız, yadsınamaz bir gerçektir. Yine bu sorunun çözümünü sadece MEB ve YÖK den beklemek de bir başka yanılgıdır. Toplumun her kademesinde bulunan her birey, mesleki eğitimin önemine olan inancı ile, diğer kişi ve kurumlarla işbirliği içerisinde olmalı, istisnasız her birey, mesleki eğitim gönüllüsü olarak gelecek nesillerin geleceğini garanti altına alabilmesi için mesleki eğitime eğilerek ülkemizin gelişmesi ve kalkınmasına katkıda bulunmalıdır.

Nasıl mı?

- Eğitimde birinci derecede sorumlu olan kurumlar (MEB,YÖK); doğru zamanda ve doğru yöntemlerle rehberlik hizmeti vermek sayesinde, gençleri severek çalışacakları mesleklere yönlendirmeli ve bu yöde eğitimlerini tamamlayabilmeleri için eksiksiz eğitim ve altyapı imkanlarını sunmaları sunmalı ve mesleki eğitimi bölgesel istihdam haritasına göre yapılandırmalıdır.

- Öğretmenler; sınavla sınıf geçme sistemi olsun olmasın, öğrencilerin edinmeleri gereken bilgiyi edinmeden mezun olmamaları için gerekli özeni göstermeli, ancak derslerin sınıf geçmek için şekilsel değil, hayatta kullanılabilen mesleki bilgiler ile dolu geçmesini sağlamalı, dersleri, mesleği ve okulu öğrenciye sevdirmeli, öğrencilerin kişisel ve ruhsal gelişimlerine katkıda bulunmalıdırlar.

- Sektör temsilcileri; ihtiyaç duydukları nitelikli personelin yetiştirilmesinde, eğitim kurumları ile işbirliği içerisinde bulunmalı; müfredatın hazırlanmasından, uygulamalı eğitimin kendi işyerlerinde verilmesini sağlamaya, öğrencilere staj imkanı sağlamaktan-ki bu staj gerçekten mesleği geliştirici yönde gerçekleşmesinden de



Azize Gökmen
Bahçeşehir Üniversitesi
Mesleki Teknik Eğitimi
Geliştirme Merkezi Başkanı

sorumludurlar- gerekirse okullarda verilen bazı dersleri üstlenmeye kadar geniş bir çerçeve ile mesleki eğitime destek vermelidirler.

- Aileler, meslek sahibi bir bireyin öneminin farkına vararak, çocuklarının ilgi ve isteği olmasa dahi belli bir mesleğe yönelmesi konusunda ısrarcı olmamalı, çocuklarının unvan değil ürettikleri, yaptıkları işi doğru yapmaları ile gurur duyarak onları doğru mesleği, iyi biçimde icra etmeleri yönünde yönlendirmelidirler. Zira ülkemizde hala eğitim kurumu ve seçimi ve meslek tercihi gençlerin değil, ailelerin tercihi olmuştur.
- Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı (vb. ilgili bakanlıklar), mesleki eğitim almış kişilerin, maddi ve sosyal imkanlarının iyileştirilmesi konusunda çalışmalar yürütmelidirler.
- Mesleki yeterlilik kurumu; tanımlanmış meslek standartlarına göre belirlenen ulusal akreditasyonun ötesine geçerek ülkemizde alınan belgelerin uluslararası akreditasyonunun sağlanması konusunda çalışmalar yürütmelidir.
- Basın Yayın Kuruluşları; mesleki eğitimin prestijinin artırılması, yapılmakta olan çalışmaların topluma duyurulması ve meslek rehberlerinin oluşturularak toplumun geniş kesimlerine taraf-sız biçimde ulaştırılmasına sağlamalıdır.
- Sivil toplum kuruluşları; özellikle kendi meslekleri ile ilgili bir araya gelmiş meslek odalarının ve sivil toplum kuruluşlarının, mesleğin geli-

şimi için her türlü öneriyi getirerek bu önerilerin hayata geçirilmesi için çalışması, mesleklerin tanıtımına katkıda bulunmaları gerekmektedir. Tüm bu paydaşları bir araya getiren en büyük mesleki eğitim gönüllülerinin en büyüklerinden biri olan METGEM, (Mesleki ve Teknik Eğitimi Geliştirme Merkezi) yukarıda sayılan başlıklar altında bulunan maddeler gibi pek çok çözüm önerisinin getirilmesi, uygulanması ve uygulanmasında aktif görev almaktadır.

Mesleki teknik eğitimin ülke kalkınmasındaki büyük rolünün bilinciyle, sektörlerle iç içe oluşturduğu eğitim müfredatları ile pek çok öğrenci mezun edip, bu mezunların sektörlerde aranan nitelikli personeller haline gelmesinde büyük çaba sarf eden ve başarılı olan kurumumuz, Türkiye’de mesleki eğitim bilinci gelişip var olan sorunlar çözülmeden kendini görevini yerine getirmiş olarak addetmeyecek; ülke genelindeki mesleki eğitim gönüllüleri yeterli seviyeye gelip, ülkemiz istenen gelişmişlik düzeyine kavuşana kadar, mesleki eğitimi her platformda dile getirmeye devam edecektir.

• DENİZ VE LİMAN İŞLETMECİLİĞİ

Bu bölümden mezun olan kişiler modern donanım ve işlemlerin uygulandığı, gemicilik laboratuvarında, gemilerde kullanılan emniyet donanım ve malzemelerin kontrol ve bakımının yapıldığı deniz emniyeti laboratuvarında ve elektronik haberleşme laboratuvarında teorik olarak aldıkları eğitimi uygulama imkanı bulurlar. (Değiştirecek tanımdır.)

	<u>Ön Lisans</u>	<u>Lisans</u>	<u>Yüksek Lisans</u>	<u>Doktora</u>
<u>Mezuniyet Ünvanı</u>	Tekniker	Mühendis	Yüksek Denizcilik Mühendisi	Doktor
<u>Sektördeki Statüsü</u>	Vardiya Zabiti	Deniz İşletmeciliği Yöneticiliği		
<u>Dikey Geçiş ile Yapılacak Bölümler</u>	• Deniz İşletmeciliği ve Yönetimi • Deniz Ulaştırma İşletme • Mühendisliği • Denizcilik İşletmeleri Yönetimi • İşletme • Lojistik Yönetimi			<u>XXX</u>

8 POMPA-VANA KONGRESİ

2 - 4 MAYIS 2013
İSTANBUL FUAR MERKEZİ



POMSAD

www.pawex.net

KONULAR

- Enerji Verimliliği
- Çevreye Uygun Malzeme
- İçme Suyu İle Temastaki Malzeme Şartları
- Pompa ve Vana Seçim ve Tasarımı
- Sistem Tasarımı
- Optimizasyon
- Bilgisayarlı Tasarım
- Hızlı Prototipleme Uygulamaları
- Performans Ölçümleri ve Test Standları
- Ömür Boyu Maliyet
- İşletme ve Bakım
- Pompalarda İlk Emiş Problemleri ve Kavitasyon
- Titreşim Problemleri
- Sızdırmazlık Problemleri
- Direktifler ve Standartlar
- İç ve Dış Pazarlama

DÜZENLEYİCİ KURULUŞLAR



POMSAD
Türk Pompa
ve Vana
Sanayicileri
Derneği



İTÜ
Makina
Fakültesi



ODTÜ
Makina
Mühendisliği
Bölümü

DESTEKLEYİCİ KURULUŞLAR



CEIR
Avrupa Vana
Sanayicileri
Derneği



ESSİAD
Ege Soğutma
Sanayicileri ve
İş Adamları
Derneği



EUROPUMP
Avrupa
Pompa İmalatçıları
Derneği



ISKAV
Isıtma Soğutma
Klima Araştırma
ve Eğitim Vakfı



MTG
Makine
Tanıtım
Grubu



TTMD
Türk Tesisat
Mühendisleri
Derneği

BAĞLANTILI ETKİNLİK



PaWex 2013
Pompa, Vana, Su Arıtma Sistemleri,
Boru ve Bağlantı Elemanları Fuarı
2-5 Mayıs 2013
İstanbul Fuar Merkezi / SALON 9 - 10

AMAÇ

Pompalar, vanalar ve bunlara ilişkin tesisler üzerinde araştırma, tasarım, imalat, işletme ve pazarlama faaliyetlerinde bulunan kişileri ve ayrıca sektöre katkı yapan diğer kuruluş temsilcilerini bir araya getirip sektör faaliyet alanına giren konuların tartışılacağı bir ortam hazırlamak bu kongrenin amacını oluşturmaktadır.

TEMA

Pompa-Vana Tasarım ve İmalatında İleri Teknolojilerin Kullanımı

DÜZENLEME KURULU

Kutlu Karavelioğlu (SMS)
Bülent Haciraifoğlu (Doğuş)
İbrahim Akdemir (Asteknik)
Prof. Dr. Kahraman Albayrak (ODTÜ)
Prof. Dr. Erkan Ayder (İTÜ)
Ercan Çelebi (Standart)
İsmail Gökhan Çıtak (Göksan)
Murat Çopur (Alarko)
Ali Rıza Dağlıoğlu (TTMD)
Özden Ertöz (Vansan)
Prof. Dr. Haluk Karadoğan (İTÜ)
Prof. Dr. Abdurrahman Kılıç (İTÜ)
Prof. Dr. Doğan Özgür (YTÜ)
Prof. Dr. Ali Pınarbaşı (YTÜ)
Ahmet Saraoğlu (Vastaş)
Prof. Dr. Mete Şen (İTÜ)
Vahdettin Yırtmaç (Mas-Daf)
Nurdan Yücel (Layne Bowler)

KONGREYE BİLDİRİ İLE KATILIM

Kongreye teknik ve bilimsel bildiri sunumu, kongre konularında belirtilen konularda çalışan tüm kişi ve kuruluşlara açıktır. Bildiri sunmak isteyenlerin **25 Ocak 2013** tarihine kadar bildiri özetlerini Kongre Sekreteryası'na ulaştırmaları gerekmektedir.

Düzenleme kurulu tarafından değerlendirilecek bildiri özetleri **www.pawex.net** web sitesinde sunulan formata uygun biçimde en az 250 kelime, en fazla 400 kelime olarak hazırlanmalıdır.

Bildiri gönderim adresi: **bildiri@pawex.net**

BİLDİRİ ÖZETİ SON GÖNDERİM TARİHİ:

25 Ocak 2013

BİLDİRİ ÖZETİ DEĞERLENDİRME SONUÇLARININ İLETİLMESİ:

15 Şubat 2013

BİLDİRİ TAM METİNLERİNİN SON GÖNDERİM TARİHİ:

8 Mart 2013

BİLDİRİ DEĞERLENDİRME SONUÇLARININ İLETİLMESİ:

29 Mart 2013

KONGRE SEKRETERYASI



Ventio Organizasyon
Göztepe Mah. Göksu Evleri Sitesi
Üst Camlık Cad. B175 B Anadoluhisari - Beykoz
Telefon: 0216 465 68 10 Faks: 0216 668 07 86
E-mail: kongre@ventio.com.tr

ayın ürünleri



Türkiye'nin en kapsamlı fan marketi "AFS"

Türkiye'de dünya standartlarında flexible hava kanalları ve havalandırma ekipmanları üreten AFS, ayrıca dünyanın önde gelen fan üreticilerinden İspanyol Soler and Palau ve İtalyan Vortice firmalarının Türkiye distribütörü olarak çok çeşitli kullanım amacına hitap eden fan modelleri ile sektöre hizmet etmektedir.

Türkiye'nin tek çatı altında en geniş fan yelpazesine sahip firması olan AFS, her zaman önem verdiği müşteri memnuniyetini daha üst seviyelere taşımak adına sektördeki en büyük fan stoğunu tutmaktadır. Bu stoklarda hücreli tip davlumbaz fanlarından, jet fanlara, ex-proof fanlardan duman tahliye fanlarına birçok ürün bulunmaktadır.

Kapsamlı bir satış stratejisine sahip olan AFS, gerek satış öncesi gerekse satış sonrası hizmetlerde kusursuz hizmet anlayışı ile çalışmaya özen göstermektedir. AFS, satış öncesinde de müşterisini bilgilendirerek ilgili projeyi en doğru ürün ile birleştirmeye önem vermektedir. Satış sonrası hizmet kapsamında da müşterisine desteklerini sürdüren AFS, satış sonrası teknik servis hizmeti, satış sonrası teknik destek hizmeti ve kılavuzluk hizmeti vererek verimli ve doğru sistemler kurulmasına destek olmaktadır. Mesela bir jet fan projesinde en verimli sisteminin kurulabilmesi için, uzman ekiplerle en doğru projelendirme kurgulanır ve ayrıntılı CFD (Computational Fluid Dynamics) analizleri yapılır. Hizmette kaliteden ödün vermeyen, müşteri taleplerini hızlı bir şekilde karşılayan AFS, ayrıca teslimatta da müşterilerinin yanında durarak, yurdun dört bir yanına ücretsiz ulaşım sağlamaktadır.

THGT SERİSİ KANAL TİPİ AKSİYAL FANLAR

THGT serisi kanat açısı ayarlanabilir kanal tipi aksiyal fanlar, alev içerisinde (yangın esnasında) çalışırken dahi, kesintisiz duman egzozu yapabilecek şekilde özel olarak dizayn edilmiştir.



F400-120, F300-120 ve F200-120 özellikleri CE belgelidir ve sertifikalandırılmıştır.

Fan gövdesi çelik sacdan mamuldür. Gövde imalatı tamamlandıktan sonra yekpare olarak sıcak daldırma galvaniz yapılmıştır. Tüm modellerde fan kanatları ayrılabilir özellikte ve yüksek kalite alüminyum dökümdür. Kanatlar; çelik sacdan mamul taşıyıcı fan göbeği üzerine sıkıştırılarak monte edilmiştir. Tüm modellerin kısa ve uzun (L) gövdeli versiyonları mevcuttur. Yatay ve dikey montaja uygundur. Tüm fanlar standart olarak harici terminal kutulu olarak satışa sunulmaktadır.

Motor, modele bağlı olarak trifaze modellerde 2, 4, 6, 8 kutuplu, trifaze ve çift devirli modellerde 2/4(1), 4/8, 6/12 kutuplu seçeneklere sahiptir.

F400-120 motorlar IP55 sınıfı ve Class H yalıtımlıdır. F200-120 motorlar IP55 sınıfı ve Class F yalıtımlıdır. F300-120 motorlar IP55 sınıfı ve Class H yalıtımlıdır.

Kullanım Alanları: Duman tahliye sistemleri, kapalı otoparklar, endüstriyel tesisler.

KABT DAVLUMBAZ FANLARI

KABT Serisi radyal fanlar direkt akupile motorludur. Alüminyumdan mamul, geriye eğik seyrek kanatlı fanlardır. 100°C sıcaklıkta (hava sıcaklığı) sürekli çalışmaya uygun olan bu fanlar, galvaniz çelik sacdan mamul hücreye sahiptir. M0 yanmazlık sınıfına sahip izolasyon malzemesi yerleştirilmiştir. Mutfak davlumbaz sistemlerinde egzost tahliyesi uygulamaları için özel tasarım fanlardır.

Tüm motorlar IP55 sınıfıdır. Motoru, hava akımının dışındadır.



Fan gövdesi çift cidarlı ve 25 mm akustik izolasyonludur.

Soğuk iklimlerde cihaz içinde oluşabilecek yoğuşmalar, yapılan izolasyon sayesinde önlenmiştir. Cihazlar dış ortamda çalışmaya uygun olarak üretilmiştir.

Bu serideki cihazlar 11400 m³/h maksimum hava debisine sahiptir.

Geriye eğimli seyrek kanatlı fan pervanesi, pislik birikimini engeller. Dinamik olarak balanslanmıştır. Elektrik bağlantı terminali, pratik ve kolay montaj sağlanabilmesi amacı ile cihazın dışına kablo ile uzatılmıştır.

Kullanım Alanları: Ticari ve endüstriyel mutfaklar, kaynak dumanı tahliyesi, fabrikalar, restoran ve kafeler, atölyeler, marketler

TD SILENT SERİSİ

TD SILENT SERİSİ fanlar, kendinden susturuculu, karma akışlı fanlardır. Son derece sessiz, yüksek mukavemetli, ön gerilmeli plastikten mamuldür. Fan gövdesi çift cidarlıdır, iç cidar, ses dalgalarını ses yu-



tucu malzemeye doğru yönlendiren delikli, özel bir malzemeye sahiptir. İç cidar ile dış cidar arasında ses yutucu malzeme vardır.

Emiş ve atış ağızları, titreşimi sönmölemek ve sızdırmazlığı sağlamak için lastik contalıdır.

Eşsiz gövde tasarımı sayesinde bağlı bulunduğu kandan demonte edilmeden, fanın motor ve pervanesini söküp takabilmek mümkündür. Elektrik bağlantı terminali fanın etrafında 360 derece dönebilir özelliktedir.

Tüm motorlar IP44 sınıfı ve Class B yalıtımlıdır. Bununla birlikte fan motorları rulman yataklı ve aşırı sıcaklık korumalıdır. Fan motorları, standart çift devirli ve hız kontrolü yapılabilir özelliktedir.

Kullanım Alanları: Sessizliğin ön planda olduğu uygulamalar.

JET FAN



TJFT/TJHT Serisi aksiyal fanlar, JET Fan olarak adlandırılmaktadır. Diğer bir deyişle İTİCİ KUVVET fanlarıdır. Fanlar, büyük hacimli yerlerde, yüksek hava hareketi sağlamak amacıyla dizayn edilmiştir. TJFT: -20°C / +40°C hava sıcaklığı aralığında kullanılabilir.

TJHT: 400°C sıcaklığa kadar kullanılabilir. F400-120 özelliğindedir. F400-120 özelliği CE işaretlidir ve sertifikalandırılmıştır.

Jet fan serisi, 400 mm ile 630 mm aralığında 5 farklı çaptan oluşmuştur.

Fanlar standart olarak; Çift yönlü ve alüminyum kanatlıdır. Harici elektrik bağlantı terminallidir. Daldırma galvanizlenmiş gövdelidir. Emiş ve atış tarafları galvaniz çelik sacdan mamul susturuculudur. Emiş ve atış tarafı koruyucu tel kafesli ve/veya yönlendiricilidir.

Motor, modeline bağlı olarak; Trifaze, 2 kutuplu ve Trifaze, 2 devirli, 2/4 kutupludur.

TJFT serisi, IP55 sınıfı ve Class F yalıtımlıdır. TJHT serisi, IP55 sınıfı ve Class H yalıtımlıdır.

Kullanım Alanları: Kapalı otoparklar, tüneller



ebmpapst Axitop difüzör

Hava soğutmalı eşanjörlerde enerji verimliliği ve akustik performans için dizayn edilen axitop difüzörü, ters nozzle mantığını kullanarak ısı transferi sonrası ortama atılan havanın dinamik basıncını ve dolayısıyla çıkış kayıplarını minimize ederek statik basınç geri kazanımı sağlayan pasif bir komponenttir.

250 mm uzunluğundaki dış difüzör ve benzersiz iç difüzör kombinasyonu ile aynı hava performansını standart bir aksiyel fan ile karşılaştırıldığında 7.2 dB(A) daha düşük ses seviyesi ve %27 daha düşük enerji sarfiyatı ile elde edebilmektedir.

*Referans örnekleme, 800 mm çap – EC fan ile gerçekleştirilmiştir.



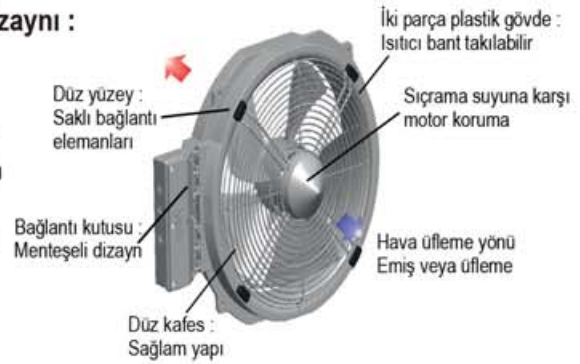
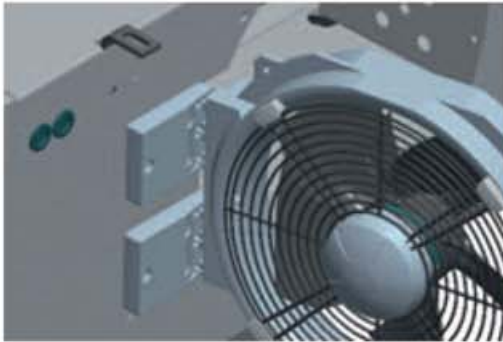
ebmpapst Axitop difüzörün çalışma mantığı

Eşanjör üzerinden hava geçirmek için eşanjörün hava akımına karşı yarattığı direnci yenecek kadar basınç farkı gerekir. Isı transferini sağlayan hava, fanın çıkış tarafından yüksek hız ile ortama atılır. Isı transferi sonrası teknik olarak artık yararlanılmayacak bu hava akımının hızını düşürmek üzere dizayn edilen axitop difüzörü, dinamik basıncı, kullanılabilir statik basınca çevirerek, fanın sistem direncini yenmesini sağlayan fark basıncının artmasını sağlar. Böylece fan aynı işi daha düşük hızda gerçekleştirerek enerji verimi ve gürültü seviyesi düşümü sağlar.

Evaporatör ve soğutma üniteleri için yenilikçi aksiyel fan dizaynı :

ebmpapst Axicool

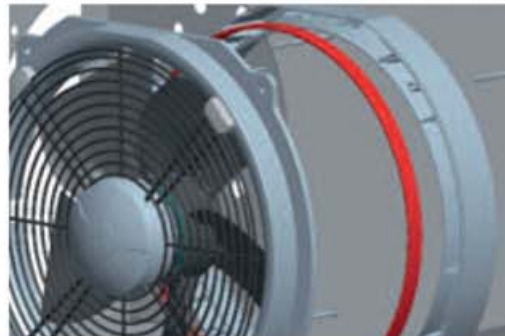
Sektör tarafından son zamanlarda talep edilmeye başlanan kolay eşanjör temizliğine olanak sunacak ürün dizaynı taleplerine bağlı olarak geliştirilen menteşe sistemli ürün yapısı sayesinde, uğraşsız şekilde eşanjöre ulaşılabilir. Axicool serisi fanlar istendiğinde atış mesafesinin artışı istenen uygulamalar için entegre hava yönlendirici dizayn ile sağlanabilmektedir.



Avantajları

- Sağlam yapı: Yatay kafes yapısı buzlanma esnasında mekanik temizliği kolaylaştırır.
- Kapalı yüzey yapısı: Ürün yüzeyinde kir oluşumunun minimize edilmesi için geliştirilmiş saklı montaj elemanları ve oyuksuz düz yapı
- Komple sıvama yapısı sayesinde optimum aeroakustik verim. Basit montaj, düşük işçilik ve kompakt yapı
- Sıçrama suyuna karşı artırılmış motor koruması

-Yoğuşan su giderine sahip iki parça plastik sıvama opsiyonel olarak ısıtıcı bant montaj olanağı sunmaktadır. Böylece ısıtıcı bant olması gerektiği üzere sadece sıvama ve kanat arası olası buzlanmayı önleme görevini yerine getirmektedir. Sonradan takılan ısıtıcı rezistansın soğuk oda ortamına yayacağı ısı yükü önlenerek enerji verimliliği elde edilebilecektir.



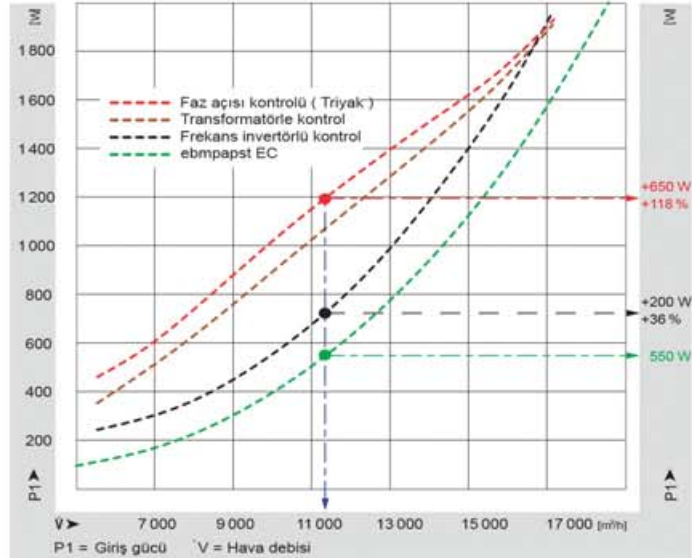


Teknik detaylar ve avantajları

- Voltaj aralığı : 380 - 480 VAC, 50/60 Hz
- Hava debisi : 1 - 36000 m³/h
- Giriş gücü : 1 - 12000 W
- Statik Basınç : 1 - 2300 Pa
- Yüksek verim
- Düşük ses seviyesi
- Ek komponent kullanılmadan % 100 hız kontrol
- Entegre motor koruma
- Entegre komütasyon elektronikleri ve PID
- Bakım gerektirmeyen yapı
- Kompakt tak - çalıştır ürün yapısı
- Sabit debi kontrolü

ebmpapst EC Plug Fanlar

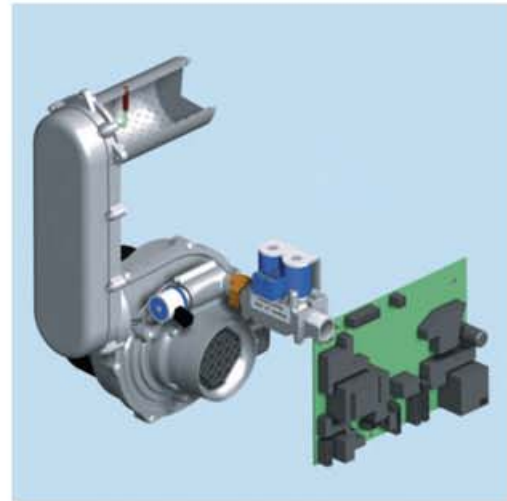
İklimlendirme ve havalandırma sektörü bazlı özel ürettiğimiz plug serisi fanlarımız, EC teknolojisi sayesinde; enerji verimine, akustik performansa ve fan hızının kolayca kontrol edilmesini sağlayan elektronik bileşenlere sahiptir. Bu teknolojinin öncülüğünü yapan ebmpapst yeni 12 kW'lık EC serisi ile performans alanında da bir ilke imza atmıştır. Dıştan rotor motorlu kompakt dizaynı ve frekans invertörü ya da transformatör gibi ara elemanları ortadan kaldıran Greentech EC teknolojisi sayesinde sessiz ve yer kazandıran bir tasarıma sahiptir.



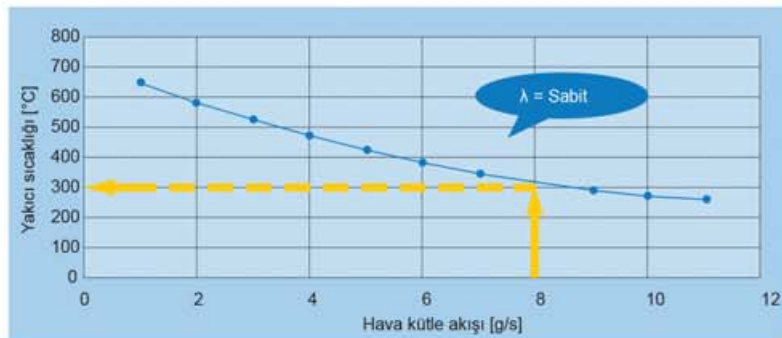
Farklı hız kontrol metodlarının enerji verimi karşılaştırması

Devrim yaratan ebmpapst LambdaConstant hava-gaz yolu

Yoğuşmalı kazan teknolojisinde bağımsız olma dönemi başlıyor. Dünya'da bir ilk: ebmpapst – LambdaConstant Sistemi. Akıllı ebmpapst gaz bloweri ve kontrol ünitesinden oluşan "LambdaConstant" sistemi; yakıt tipi, baca boyu, hava basıncı ve rakım gibi değişkenlerden etkilenmeden optimum yanmayı garanti eder. LambdaConstant sistemi yanmayı otomatik olarak gaz tipine göre regüle ederek ayar ve kalibrasyon gibi yükleri ortadan kaldırır. LambdaConstant sistem geliştirilirken, araştırılmış teorik bir sonuç geçerli olmuştur: her yakıt türü için, farklı kütle akış sıcaklıklarında sabit Lambda değeri bağımlılığını diyagramda temsil etmek mümkündür. Bu gerçek, LambdaConstant sisteminin temelidir. Bu nedenle, yanma havası kütle akışının ve yakıcı sıcaklığının ölçülmesi ile, hava - yakıt karışımı optimum sıcaklık sağlanacak şekilde ayarlanır.



Yanma sırasında, yakıcı sıcaklığı her zaman yanma için gerekli hava ile doğru orantılıdır. Uygulama örneği : 24 kW güç, boyler kontrol sisteminde talep edilmiştir. Bu 8 g/s lik hava kütle akışı ve orantılı olarak ideal 300 °C yakıcı sıcaklığını gerektirir. LambdaConstant sistemi hava / gaz karışımını optimum sıcaklık sağlanana kadar ayarlar.

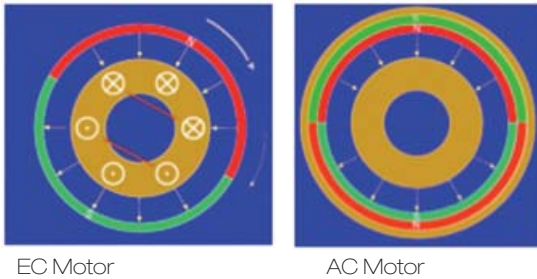


EC Motorların Tarihçesi ve Systemair

EC motorlar ilk olarak 1970'lerde bilgisayar endüstrisi için geliştirildi. Bilgisayar endüstrisinin ihtiyacı olan bu motorlar düşük enerjili ve yüksek verimliydi, ülkeden ülkeye farklılık gösteren elektrik voltajından etkilenmeyecek tipte olmalıydı. Yoğun araştırma ve geliştirme çalışmaları ile bu teknoloji, havalandırma alanında en ciddi enerji maliyet kalemini oluşturan fan motorlarında kullanılmaya başlandı.

EC Motorların Ana Hatları

EC motorun anlamı "Electronically Commutated" yani elektronik değişkenli DC (doğru akım) motordur. Burada değişkenle anlatılmak istenen; elektrik akımının yönünün geriye veya ileriye elektronik olarak değiştirilmesidir. Geleneksel AC motorlarda bu mekanik olarak yapılmaktadır. EC motorlar sabit mıknatıslı olup, akıma göre dönüş yönünü elektronik olarak ayarlamaktadır. Bu nedenle, AC (alternatif akımla çalışan) motorlarda olduğu gibi akım değişimlerinde güç kaybına neden olmazlar. Alternatif akım, sürekli olarak negatiften pozitif ve sonra tekrar negatife dönen şekilde bir eğridir. Motorun içindeki bu dönme veya değişiklik motoru hareket ettiren manyetik itme alanlarını oluşturur. Alternatif akımlı motorlardaki bu çalışma şekline kaynaklı kayıplar, verimsizliğe ve motorda ısınmaya neden olur.



EC Motor

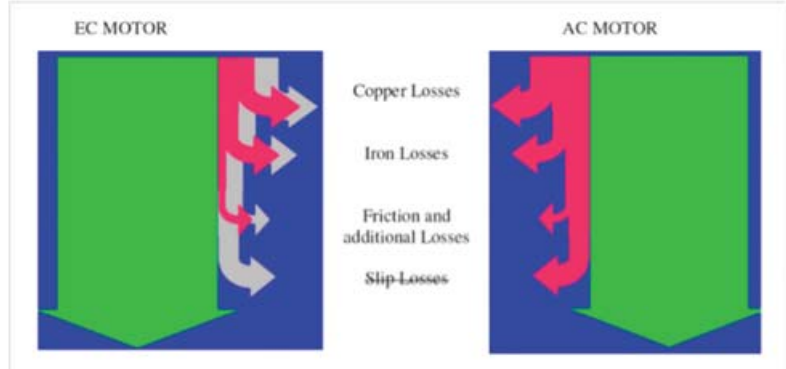
AC Motor

EC Motor Teknolojisinin Avantajları

1. Daha verimli
2. Düşük işletme ve bakım maliyeti
3. Düşük ses seviyesi
4. Düşük motor kayıpları,
5. Küçük boyutlar
6. Kolay kontrol
7. İstenilen çalışma noktasına mükemmel uygunluk
8. Kontrol ünitesinin motor üzerine entegre olması
9. Uzaktan kumanda imkanı
10. Değişken hızlarda verim kaybı ve ses seviyesi artışı olmaması
11. 0-10V DC ile kontrol edebilme imkanı.

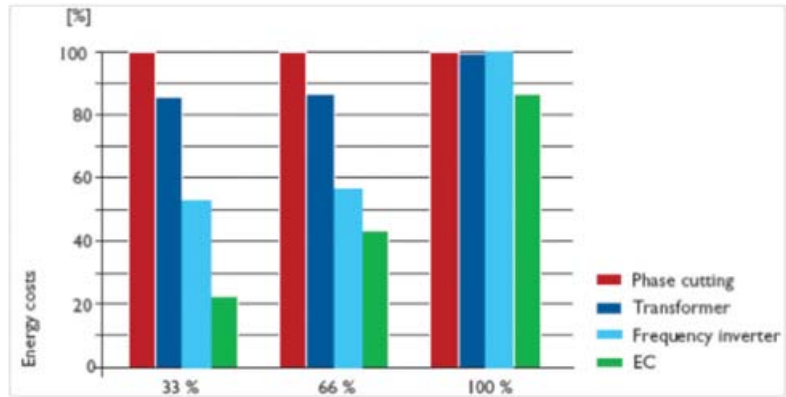
EC ve AC Motor Kayıp Karşılaştırılması

EC motorlarda bakır, demir ve sürtünme kayıplarının daha az olması ve kayma kaybının olmaması nedeniyle EC fanların verimlilik değerleri çok daha yüksek olmaktadır.



Neden Systemair EC Fan ?

Grafikte EC motorlu kontrol ile diğer kontrol yöntemlerinin enerji tüketimleri kıyaslanmıştır. Grafik değerlerinden görüleceği üzere hiçbir yöntem EC motorlu kontrolün sağladığı değerlere ve enerji verimliliğine yaklaşamamaktadır.



EC Fan – AC Fan Verimlilik Karşılaştırması

Standart bir AC motorlu fan ile aynı kapasite değerlerine sahip EC motorlu bir fanın farklı yüklerde çalışmaları sırasında çekilen güç değerlerine göre ortaya çıkan tablo, EC motorun sağlamış olduğu enerji verimliliğinin boyutlarını net bir şekilde ortaya koymaktadır.

EC Fan vs AC Fan

	100%	80%	60%	
Hava Debisi(m3/h)	3600	2880	2160	
Basınç Kaybı (Pa)	280	180	100	
Çekilen Güç EC (W)	574	318	149	
Çekilen Güç AC (W)	710	511	326	
Günlük Çalışma Zamanı (h)	2	10	12	
Bir Yıllık Enerji Tüketimi			Toplam	
Çekilen Güç/yıl EC (kW)	419	1161	653	2232
Çekilen Güç/yıl AC (kW)	518	1865	1428	3811
Fark (kW)	99	704	775	1579
Fark (%)	19%	38%	54%	41%



POC
Basınç Regülatörü



Basınç Algılama Sensör Tertibatı

-Çatı tipi EC fanın gövdesine entegre basınç regülatörü ve sensör tertibatıyla, montaj sürelerinde ve işçilik maliyetlerinde ciddi azalma sağlayan paket tip çözüm.

- Sensör vasıtasıyla algılayıp, basınç fark regülatörüne iletmış olduğu bilgiler doğrultusunda çalışarak herhangi bir harici sürücüye ihtiyaç duymadan fan devrini ayarlama.

-Mutfak ve Banyo/WC egzoz uygulamalarında enerji verimli, sessiz ve mahaller arası koku karışımını engelleyen kesin çözüm.

-Banyo/WC mahallerinde banyo fanına gerek duymadan iki kademeli bir banyo damperiyle ve mutfak mahallerinde fansız davlumbaz kullanma imkanı sayesinde sessiz ve etkin çözüm.

Nicotra-Gebhardt'dan maksimum güvenlik ve çok yönlü kullanım için küçük bir bedel;

RER serisi duman egzoz fanları İmas'ta

Tek emişli, kayış - kasnak tahrikli RER serisi Duman Egzoz Fanları, RER -13 ve RER -17 olmak üzere 2 Tip olarak üretilmektedir. Duman Egzost kanal sistemlerinin emiş veya çıkış tarafları için montaja hazırdır. Yatay eksenli fanlar değişik açılarda (0 °, 90 °, 180 ° ve 270 °) rahatlıkla çalışabilmektedir. Hücresiz versiyonları dahil, dış ortamlarda çalışmaya uygundur. Hücreli olması durumunda, yangının başladığı mahalde olmaması koşulu ile bina içi montajlarına da uygundur.

RER - ROTAVENT®

80° C' ye kadar sıcaklıktaki havanın sürekli tahliyesi
400 °C/ 2 Saat yangına dayanıklı Nicotra-Gebhardt'ın ürün Portföyünde yer alan, yüksek sıcaklıkta çalışabilen Duman

Egzoz fanları içinde RER 13 ve RER 17 serisi çok yönlü kullanım şekli ve performansı ile öne çıkmaktadır.

- 2 Tip olarak üretilen RER serisi, Kayış-Kasnak tahrikli olup, Standart IEC Normlu Elektrik Motorlu fanların CE Sertifikası mevcuttur.
- RER serisi fanlar 19 farklı Model

seçeneği ile, maks. 150.000 m³/h hava debisi ve 3.000 Pascal basıncı karşılayabilmektedir.

- Yangın Duman Egzoz fanı olarak kullanıldığında 400 C/ 2 Saat sıcaklıkta çalışabilmekte, Mutfak Duman Egzoz fanı olarak ise sürekli + 80 C sıcaklıktaki dumanı atabilmektedir.

- Yüksek Performanslı geriye eğik airfoil kanatları sayesinde, sessiz ve verimli çalışır.

- Yatay eksenli olması sebebi ile farklı açılarda (0 °, 90 °, 180° ve 270 °) kullanıldığında sorunsuz çalışmaktadır.

- RER 13 ve RER 17 fanların hücreli (izolasyonu yapılmış) seçeneği mevcut olup, demonte şekilde sevk edilebilmektedir. Giriş ve çıkışlar Standart flanşa uyumlu olup ,kanal bağlantısı yapılmaya hazırdır.

- RER 17 serisi fanlar gövdesi galvaniz saçtan olup, RER 13 serisi ise çelikten imal edilmiş kaynaklı ve boyalıdır.

- Onaylı ve özellikli farklı Aksesuar seçenekleri mevcuttur. Optik ve Manuel Duman Dedektörü Aksesuar seçenekleri içinde mevcuttur.



Rosenberg fanlar

Rosenberg 1981 yılında Künzelsau-Gaisbach, Almanya'da kurulmuştur. Fan motorları ve AHU üniteleri üretiminde dünyanın önde gelen firmalarındandır. Dünya genelinde 1200 çalışanı bulunmaktadır. Yıllık cirosu 150.000.000 Euro dünya genelinde, 65.000.000 Euro Almanya'da olmak üzere toplamda 215.000.000 Euro Avrupa'da Almanya'nın yanı sıra Fransa, İtalya, Macaristan, Çek cumhuriyetinde toplam yedi üretim alanının yanı sıra Türkiye'de imalata başlanmış bulunmaktadır.

Türkiye'deki yatırım genel olarak axial fanları kapsamak ile birlikte, baca ve kanal tipi fanların yapımında ileriki aşamalarda düşünülmektedir. Axial fanlar metal kanat olarak imal edilmekte olup, fan hız kontrolüne uygundur.

Axial fan "Epsilon"

- Kanat çapı: 300-1000 mm
- Özel tasarım kanatlar
- 100% hız kontrollü dıştan motor



Uygulama alanları: Kodanser, evaporator, Soğutma grupları



Radial Fan

Yüksek verimli fanlar, modern havalandırma sistemleri ve klima uygulamaları için dizayn edilmiştir

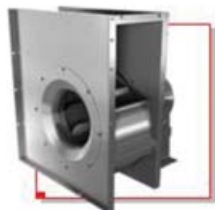
- Kanat çapı: 133-400 mm
- max. V= 15000 m³/h,

- max. Δpt= 1100 Pa
- 100% hız kontrollü dıştan motor

Uygulama alanları: Klima, hijyenik odalar, endüstriyel mutfak

Radial Fan

- Kanat çapı: 225- 560 mm
- max. V= 28000 m³/h
- max. Δpt= 1300 Pa
- 100% hız kontrollü dıştan motor

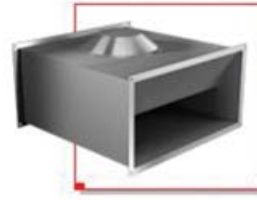


Radial Fan

- Kanat çapı: 225- 560 mm
- max. V= 12000 m³/h
- max. Δpt= 1900 Pa

Ducts fan "SIGMA"

- Kanal ölçüsü 400x200 bis 1000x500 mm
- max. V= 11000 m³/h,
- max. Δpt= 1300 Pa
- 100% hız kontrolü

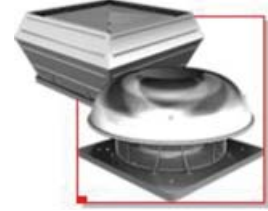


Ducts fan

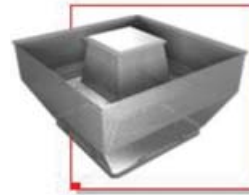
- Kanal ölçüsü 150x400 to 500x900 mm
- max. V= 10000 m³/h
- max. Δpt= 1300 Pa
- 100% fan hız kontrolü

Roof fan

- Kanat çapı 190-900 mm
- max. V= 36.000 m³/h
- max. Δpt= 800 Pa



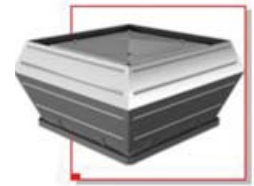
Smoke Extract Roof Fan F400 (400°C / 120 min.)



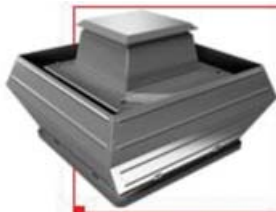
- Kanat çapı: 355-710mm
- max. V= 28.100 m³/h
- max. Δpt= 1.650 Pa

EC- Roof fan

- Kanat çapı: 310/355/400 mm
- max. V= 3.500 m³/h
- max. Δpt= 400 Pa



Roof Fan with IEC-Standard Motor



- Çalışma sıcaklığı: 120°C
- Fan çapı: 310-710 mm
- max. V= 20.500 m³/h
- max. Δpt= 1.250 Pa

Yüksek verimli yeni nesil Ziehl-Abegg Fanlar

ZIEHL-ABEGG PLUG

FANLAR:

Klima santrallerinde kullanılan yeni nesil ürünler; yüksek verim ve mükemmel ses seviyesi performansı sunmaktadırlar. Ayrıca ilave difüzör hücresi kullanılmasına da gerek yoktur.

Özellikler:

ER..C plug fan PMBlue motor ile çok kompakt bir yapıya sahip uygulamalarda kullanılmak üzere tasarlanmıştır.

PTC korumalı, IE4 üç fazlı motora sahiptir. 7 adet geriye eğik kompozit ve aerofil kanat yapısına sahiptir.

Gelismis özellikler ve vasıflar:

Yüksek verimli ve çok iyi bir akustik performansa sahip olup hava debisi 110,000 m³/h'e kadar (serbest üflemede), maksimum statik basınç 2,500 Pa'a kadar çıkabilmektedir.

Not: Ayrıca ATEX sertifikasına sahip dizaynı da mevcuttur.

Uygulamalar:

Klima santrali, soğutma, havalandırma

Özellikler:

7 orak kanatlı aerofil profil kanat yapısı doğadan esinlenerek geliştirilmiştir. Fanlar, ECblue üstün enerji verimli motor ve akupule EC teknolojisi ile sürülmektedir.

Gelismis özellikler ve vasıflar:

En iyi ses seviyesi ve düşük enerji kullanımı, 100 % hız kontrollü yapılabilir.

Uygulamalar:

Klima

ZIEHL-ABEGG AKSİYEL FANLAR:

FN serisi yeni nesil baykuş kanatlı aksiyel fanlar da hem ses seviyesi ve de enerji verimliliği üst düzeydedir. Baykuş kanat ses seviyesi-ne, özel kanat uç yapısı ise türbülansı azaltıp enerji verimliliğine katkıda bulunmaktadır.

Özellikler:

7 orak kanatlı aerofil profil



kanat yapısı doğadan esinlenerek geliştirilmiştir. Fanlar, ECblue üstün enerji verimli motor ve akupule EC teknolojisi ile sürülmektedir.

Gelismis özellikler ve vasıflar:

En iyi ses seviyesi ve düşük enerji kullanımı, 100 % hız kontrollü yapılabilir.

Uygulamalar:

Klima, soğutma, trafo soğutması, havalandırma, ısıtma teknolojileri

Ziehl-Abegg, fan ve kontrol üniteleri için yeni sensor control modülünü sunar

Yenilenen basınç kontrol ürünümüz, basınç sensörü ve 0-10V sinyal üretimini birarada sunarak, çok daha basit bir ölçüm imkanı sağlamaktadır. Ölçülen basınç, entegre manometre ekranında sürekli okunabilmektedir. Ekranın arkasına ise, elektronik kontrol devreleri yerleştirilmiştir. 2 adet potansiyometre ile gerekli çalışma aralığı ekranda set edilebilmektedir. Cihazın basınç devresine bağlanmasından itibaren, 0-10V sinyal üretimi başlar ve ölçüm değeri ekranda görülebilir. Bu özellik te, çok hızlı ve basit montaj imkanı sunmaktadır.

0-10V sinyal ile, voltaj kontrolü veya frekans invertörü gibi cihazların kontrolü bağımsızca yapılabilir. Bu basınç sensörü, Ziehl-Abegg EC fan grubundaki tüm ürünlere direkt olarak takılabilmekte, bu da müşterilerimize basit ve etkili bir kontrol imkanı sunmaktadır. Buradaki en büyük avantaj, sisteme ayrıca ek komponent eklemeyi gerektirmemesidir. Tüm bu özellikleri incelediğimizde, yeni kontrol modülümüz, alışlagelmiş elektronik kontrol sistemlerindeki maliyeti etkili bir biçimde düşürmektedir. İlk defa Ziehl-Abegg tarafından üretilen bu ürün ile, enerji tasarrufu amaçlanan EC motor ve frekans invertörü uygulamalarında başarılı uygulamalar elde edilebilmektedir. Bu yenilikçi ürünü sadece Ziehl-Abegg'ten temin edebilirsiniz.



ZIEHL-ABEGG FREKANS DEĞİŞTİRİCİLER:

Ziehl-Abegg yarının teknolojisini dünden icat edip, bugün harekete geçmektedir. Fcontrol frekans değiştiricileri, bütün motor kutupları için sinüzoidal filtre özelliğine sahiptir. Herçeşit ve sayıda motorların paralel çalışması durumunda, dünya genelinde parazitsiz ve güvenli kontrollerin ilk serisidir. Motorlara uyumlu, son derece sessiz ve enerji verimliliği yüksektir.



FORMGES “Güneş Enerjisi Ölçümleme Seti” ile EPDK tebliğine uygun ölçümleme

Form Şirketler Grubu içinde yer alan Form Temiz Enerji Sistemleri San. ve Tic. A.Ş, güneş enerjisi santrali yatırımınızın ilk adımı olan “ölçümleme” konusunda EPDK tebliğine uygun ölçümleme hizmeti ile yatırımınıza değer katıyor.



Lisans alımı için zorunlu olan ölçümleme çalışması, Form Temiz Enerji'nin Almanya'da iş ortağı ile hazırladığı GESsmart Güneş Enerjisi Ölçüm Seti ile gerçekleşiyor. İhtiyacınız olan tüm araçların monte edildiği kullanıma hazır olan sistem, uzun yıllardır Almanya ve diğer Avrupa ülkelerinde aynı ve benzer standartlarda kuruluyor ve uygulanıyor.

GESsmart Güneş Enerjisi Ölçüm Seti Setin genel özellikleri;

- Uluslararası kabul görmüş, EPDK tebliğine uygun sertifikalı cihazlar
- Uluslararası kabul görmüş, sertifikalı cihazlar

- IP 54 standartlarına göre hazırlanmış korumalı özel kabin
- Tüm cihazlar her türlü doğa koşuluna uygun korumaya sahiptir
- CE standartlarına göre hazırlanmış, test edilmiş özel elektrik tesisatına sahip elektromekanik kabin – Düşük voltaj regülasyonuna (Low Voltage Regulation (LVR) ve elektro manyetik uygunluğu (EMC) sahip
- Ulaşılabilir, dıştan takmalı soket yuvası ve bağlantılar
- 3m özel direk, kabin ve bağlantı yuvası
- 365 gün veri kaydı
- Sertifikalı ve yüksek koruma şifreli iletişim bağlantısı otomatik veri transferi (Automatic data transfer via certificate based and high encrypted internet connection) geniş bant, hücresel veya mobil internet)
- Güvenilir ve sağlam bağlantı ekipmanı
- Teslim öncesi Almanya'da 48 saat test edilir.

Setin içeriği;

1-Piranometre - Kipp & Zonen – CMP6

CMP6 Piranometre küçük ve hafif bir yapıya sahiptir. Artan termal kütle ve çift cam kubbesi sayesinde gelişmiş performansa sahip ve verim maliyet grafiği oldukça başarılı. Küçük boyutlu ve mühürlü kasası sayesinde, güneş enerji sistemleri güneş yayılım değerlerinin izlenmesi için ideal seçimdir. Vidali montaj çubuğu montaj esnasında uygulama kolaylığı sağlar.

Kipp & Zonen Piranometre ISO 9060 ve IEC 60904 sertifikalarına sahip.

2-Sıcaklık Sensörü – INGENIEURBÜRO Menteke & Tegtmeyer - Tamb420

Pratik olması sebebiyle özellikle seçilmiştir. Dış etkenlerden korunaklı olarak ortam sıcaklığının en doğru şekilde ölçümünü sağlar. IP65 koruma sınıfına sahip Tamb420 Harici Sıcaklık sensörü -50 ile 50 dereceler arası ve %1 toleransla ölçüm yapar.

ÜRÜN ÖZELLİKLERİ

Spektral aralık	400 ile 1100 nm
Çalışma sıcaklık aralığı	-40 C° ile 70 C° arası
Güneşlenme sinyali	1 ±0.1 V (direk ışınlam > 120 W/m ²)
Doğruluk	> 90% (aylık güneşlenme saati)
Doğruluk	> 90% (açık havada direk sinyal)
Analog çıkış sinyali	1 mV/Wm ²
İstikrarsızlık	< 2 % yıllık değişim
Sıcaklığa bağlı kayıp	< 0.1 %/ °C
Tepki Süresi	< 1 ms
Güç Kaynağı	12VDC

3-Güneşlenme Sensörü – Kipp & Zonen – CSD3

CSD3 güneşlenme süresini ölçer. Güneşlenme süresi WMO tarafından, direk güneş ışınlamının 120W/m² değerini aştığı zaman dilimleri olarak kabul edilir.

Ürünün hiç hareketli parçası bulunmamaktadır ve güneşli zamanların analog hesaplamasını yapmak için özel tasarım difüzörlü 3 foto diyot kullanır. Direk ışınlam değerinin hesabı da mevcut. CSD3 12V ile çalışır ve yağmur, kar ve buzlanmayı dağıtmak için ısıtıcıları sahip. Bunlar normalde harici olarak anahtarlanır ama isteğe bağlı olarak dahili termostat kontrolü de sağlanabilir.

Nem göstergesi, kurutma kartuşunun değişim ihtiyacını açıkça gösterir. Kolay montaj ve servis için su geçirmez fiş ve soket kablo bağlantısına sahip. Kurutma kartuşundaki büyük civatalar sayesinde uzun aralıklardaki değişimleri kolaydır.

4-Bağıl Nem Sensörü – GalltecMela

GalltecMela nem sensörü Enerji Piyasası Düzenleme Kurumunun istemiş olduğu uluslararası standartlara uygundur. İstenilen tepki süresi içinde dış ortam koşullarına uygun olarak mükemmel ölçümleme gerçekleştirir.

5-Rüzgar Yön Sensörü

EPDK'nın ölçüm istasyonlarında bulunmasını istediği diğer bir cihaz ise Rüzgar Yön Sensörü'dür. GESSmart ölçümleme setimizin içeriğinde bulunan Thies Rüzgar Yön Sensörü ile düşük toleransla en doğru ölçüm değerlerine ulaşabilirsiniz.

6-Rüzgar Hızı Sensörü – Thies

EPDK'nın ölçüm istasyonlarında bulunmasını istediği diğer bir cihaz ise Rüzgar Hızı Sensörü'dür. GESSmart ölçümleme setimizin içeriğinde bulunan

Thies first class Rüzgar Hız Sensörü ile düşük toleransla en doğru ölçüm değerlerine ulaşabilirsiniz. Thies, 0 - 50 m/s rüzgar hızı ölçüm aralığına sahip.

7-Ölçüm Kayıt Cihazı

GESsmart Ölçümleme kitinde bulunan ölçüm kayıt cihazı, ölçümleme, işleme ve 365 güne kadar veri kayıt özelliklerine sahip. Ayrıca 15 dakikada bir ölçüm datalarının uzaktan iletimini sağlar. Sisteme entegre GSM modem vasıtasıyla verileriniz istediğiniz zaman ulaşabileceğiniz bir server üzerinde toplanır.

8-İzleme

Size özel tanımlayacağımız kullanıcı hesabı ile web sitesi üzerinden güvenli bir şekilde ölçüm değerlerinizi sürekli takip edebilir, eğer birden çok yatırımınız varsa karşılaştırabilirsiniz. Bu ekran üzerinden anlık ışınlam değerlerine, ortam sıcaklık ve rüzgar hızı değerlerine de ulaşabilirsiniz.

9-Güç Kaynağı

Solar panel, akü, şarj regülatörü kullanılarak oluşturulacak solar sistem ile ölçümleme sisteminin ihtiyacı olan enerji kesintisiz ve elektrik şebekesine ihtiyaç duymadan karşılanır.

Ölçüm Kayıt Cihazı sayesinde size özel tanımlayacağımız kullanıcı hesabı ile istediğiniz yerden güvenli bir şekilde internet üzerinden ölçüm verilerinizi izleyebilir, Natcon7 tarafından geliştirilen "Green Energy Portal" üzerinden anlık olarak veriye ulaşabilirsiniz.

Sertifikalı ve yüksek koruma şifreli iletişim bağlantısı ile otomatik veri transferi (Automatic data transfer via certificate based and high encrypted internet connection) geniş bant, hücresel veya mobil internet yoluyla gerçekleşmekte.

Rothenberger RP PRO III elektrikli test pompası

Vakum tarafında standart hortum bağlantısı, kendinden vakumlu



Boru sistemlerinin veya depoların verimli bir şekilde doldurulması
6 l/dak. yüksek debi

Basma tarafında basınç regülatörü



Tesisat sektöründe hizmet veren, Alman menşeli Rothenberger firmasının Türkiye bölümü olan Rothenberger Tesisat Alet ve Makineleri San. Tic. Ltd. Şti. tarafından Türkiye'deki müşterileri ile buluşturulan RP PRO III Test Pompası ile artık tesisat kaçaklarını tespit etmek çok daha kolay.

Başta basınçlı hava, buhar, gaz ve yangından korunma tesisatları olmak üzere türlü hidrolik tesisatta, çalışma basıncı altında kaçakların tespiti oldukça zordur. Tesisatın hassas bir şekilde testinin yapılması

kaçakların belirlenebilmesi için tesisatın teste tabi tutulan bölümünün su ile doldurularak suyun, çalışma basıncından daha yüksek olan test basıncına kadar basınçlandırılmalıdır. Ulusal ve uluslararası standartlar ve zorunluluklar gereği; kazanlar, genleşme tankları, kompresör tankları gibi basınçlı kapların zorunlu olarak yapılması gerekli periyodik muayeneleri de aynı şekilde yapılmaktadır. Bu işlem sırasında tesisat bölümünün ya da basınçlı kabın tamamen su ile doldurulması ve suyun basınçlandırılması, elle tahrik edilen piston ile çalışan klasik test pompaları ile yapıldığında zaman alan ve yorucu bir iştir.

RP PRO III, gövdesi içerisinde barındırdığı yüksek basınç ve ayarlanabilir debi özelliğine sahip pompa ile test işlemi oldukça kolaylaşmaktadır. Ayarlanabilir debi özelliği ile tesisat bölümünün hızlı bir şekilde su ile doldurulması sağlanmaktadır. 40 bar test basıncına kadar çıkabilen RP PRO III, kolay bağlantı özelliği ile de dikkat çekmektedir. Su kaynağı olarak basınçlı bir kaynak (şehir şebeke suyu gibi) kullanılabilir gibi, cihaz üzerinde standart olarak bulunan vakumlama özelliği sayesinde durgun ve basınçsız bir kaynağın (portatif tip su deposu gibi) da kullanılabilir olması bu cihazı ön plana çıkarmaktadır.

RP PRO III elektrikli test pompası ve diğer tesisat el aletleri için gerekli bilgi, www.rothenberger.com.tr adresinden alınabilir.





Climamed 13

Istanbul
Mediterranean
Congress of Climatization

WELCOME

Air conditioning is one of the major sectors contributing to the overall energy consumption today. As the living standards are improving and the demand for comfort is increasing, air conditioning is becoming indispensable. The need to find a sustainable solution for our energy consumption has become ever more important. Achieving sustainable energy consumption is one of the major goals of developed societies around the world. Likewise, research on Net-Zero Energy Buildings has become increasingly popular and highly supported by many governments. This issue only contributes further to the importance of energy consumption, especially its relation to air conditioning, since it is so vital for the Mediterranean climate. Principal air conditioning associations that share the regional challenges and are regulated by similar European laws have been coming together for the Mediterranean Congress of Air Conditioning (CLIMAMED), since 2004. CLIMAMED provides a forum to exchange knowledge and experience for designers, manufacturers, contractors, and end-users alike.

Hosted by TTMD (Turkey), with co-organizers AICARR (Italy), AICVF (France), APIRAC (Portugal), and ATECYR (Spain), CLIMAMED'13 will be held in Istanbul. The legendary capital of the Byzantine, Roman, and Ottoman Empires and the only city to connect two continents, Istanbul is among the world's largest cosmopolitan centers. A beautiful city with a mild Mediterranean climate, Istanbul will provide the ideal backdrop for the CLIMAMED attendees.



CONGRESS MAIN THEME

Net Zero Energy Use in Buildings

CLIMAMED 2013 CONGRESS TOPICS

- Nearly Zero Energy Buildings
- Sustainable Energy use in Buildings and Energy Efficiency
- Renewable Energy Applications to HVAC Systems
- Comfort Requirements: Applications and Control
- Directives, Standards & Regulations on Energy Performance
- Indoor Air Quality and Health
- Ventilation Systems
- Building Management and Maintenance
- Advanced HVAC Systems for Buildings
- Commissioning and Facility Management
- HVAC in Historical Buildings
- Modeling, Simulations and Integrated Design
- Energy Efficient Domestic Hot Water Supply Systems
- Efficient Use of Potable Water, Environmental Friendly Sewage Disposal
- Artificial and Day Lighting
- Technologies for Intelligent Buildings
- Heat Transfer and Thermodynamics Fundamental Studies

CALL FOR PAPERS

The Organizing Committee of CLIMAMED '13 is issuing the "Call for papers" for the Congress that will be held on the 3rd and 4th of October, 2013 in Istanbul.

All authors who would like to participate are invited to present papers on one or more of the topics to be discussed at the Congress.

The authors must register and upload their abstracts from the link www.abstractagent.com/2013climamed/before 15 February 2013.

Each abstract will be evaluated by the local Scientific Committee and approved by the International Committee for presentation by 15 March 2013. Accepted papers will be due by 17 May 2013.

For any further information please use info@climamed.org to contact us.

IMPORTANT DATES

Deadline for abstracts	15 February 2013
Notification of abstract acceptance	15 March 2013
Full papers submission	17 May 2013
Notification of paper acceptance	21 June 2013
Deadline for papers in final format	19 July 2013
Congress	3 - 4 October 2013

Language

The official language of the Congress is English. All the abstracts and the accepted papers should be submitted in English..

Guidelines for Submission Papers

Guidelines for abstracts and full papers will be given on the web site of the congress





Enerji ölçüm ve analizinde NEXUS 1500 enerji analizörü

2010 yılı başında seri üretime geçirilen Electro Industries (USA) in yeni enerji kalite analizörü sayesinde artık enerjiniz tam olarak kontrol altında olacak.

Ürün rakipsiz 10 Mhz lik örnekleme frekansı sayesinde akım veya gerilimdeki geçici olayları (transient) bir dalga periyodunda 166.000 adet örnek alarak kayıt yapabilmektedir. Bu sayede enerji sisteminizdeki en küçük bir olay dahi kayıt altına alınarak raporlanabilir. Üründe bulunan 8 adet bağımsız 16 bit işlemci ürünün bu denli yüksek hızlarda ölçüm-kayıt yapmasına olanak tanımaktadır.

Ürün harmonik, interharmonik, transient, flicker, sag-swell, nötr-toprak arası voltaj tüm enerji kalitesi parametrelerini ölçüp kayıt ederken bunları EN61000 ClassA standardında raporlayabilen ilk enerji kalite analizördür. Ürün ayrıca enerji kalitesi olaylarını harici bir yazılıma veya analize gerek bırakmadan direkt kendi üzerinden CBEMA grafiği ile analiz etmekte böylece kullanıcı hangi olayların limitler içinde hangilerinin limit dışı olduğunu kolayca ekrandan görmektedir.

Ürünün 4Gbyte a varan kayıt hafızası, hafızaya, verileri download etmeden yıllarca kayıt olanağı sunmaktadır. Hafızaya enerji kalitesi parametreleri ile birlikte kullanıcının ayarladığı parametreler kul-

lanıcının ayarladığı frekansta kayıt edilir. Tüm bu veriler ürün ile birlikte verilen Communicator EXT yazılımı ile download edilerek kolayca analiz edilebilir.

Nexus 1500 üzerindeki dokunmatik renkli grafik ekran ürünün kullanıcı dostu olmasını sağlamaktadır.

Nexus 1500'üni %0,06'lık kalibratör hassasiyetindeki enerji ölçüm hassasiyeti sayesinde enerji tüketiminizde tam olarak kontrol altında. Ayrıca ürün 8 tarifeli bir sayaç olarak programlanarak mevcut sayaçların çalışma hassasiyetleri ve durumları izlenebilir. Akım, gerilim gibi diğer ölçümlerde ise Nexus 1500'ün ölçüm hassasiyeti çok daha ulaşılır bir değer olan 0,025 değerine kadar yükseliyor. Bu ölçüm hassasiyeti patenti Electro Industries e ait olan Accu-Measure teknolojisine sayesinde sağlanmaktadır. Ürün bu özellik sayesinde her sıcaklık koşulunda kendini otomatik kalibre ederek yüksek ölçüm hassasiyetini sağlamaktadır.

NX 1500 enerji otomasyonu projeleri için özel olarak üretilmiş bir RTU olarak da çalışabilir. Ürüne dijital giriş/çıkış veya analog giriş/çıkış eklemek mümkündür. Bu sayede ürün elektriksel büyüklükleri ölçerken, sahadan alınacak diğer parametreleri de ölçüp kaydedebilir ve uzak noktadaki scada yazı-

lımlarına aktarabilir. Ürün üzerinde standart olarak bulunan 8 adet yüksek ölçüm hassasiyetindeki (1 ms) kontak girişlerine bağlanacak koruma rölesi ve şalter-kesici yardımcı kontaktları sayesinde, bu kontaktları değiştiği andaki akım ve gerilim dalga formu kayıt altına alınarak röle, şalter ve kesicilerin arıza akımı-gerilimi olduğu andaki cevap hızları dahi hassas biçimde grafikler ile ölçülebilir.

Nexus 1500 standart olarak ön panelde optik iletişim portu, arka panelde standart ethernetten 8 kat daha hızlı olan yeni nesil ethernet portu ve RS485 seri iletişim portu ile gelir. Eğer isterseniz ek iletişim portları alıp ürün arkasında bulunan ek kart slotlarına takmak mümkündür. Nexus 1500 ün Ethernet portunu benzer ürünlerden ayıran en önemli özellik aynı anda bağımsız

8 PC veya yazılımın uzaktan bağlanıp veri okumasına olanak tanır. Kart slotlarına eklenen ve toplamda 6 adede varan iletişim portlarından hepsi ile aynı anda iletişim kurup onlarca server ın aynı anda üründen verileri okuması mümkündür. Ürün üzerinde bulunan 4. gerilim girişi ile ikinci bir kaynak ile ana kaynak arasındaki senkron durumu kontrol edilerek senkronizasyon durumunda kontak verilebilir. Bu sayede senkron uygulamaları dahi yapmak mümkündür. 4. Akım girişi ise nötr akım ölçümü veya yüksek gerilimdeki toprak kaçak akım ölçümlerinde kullanılabilir.

Nexus 1500'ün diğer rakipsiz özelliklerini görmek ve test etmek için SGE Mühendislik Elektrik Otomasyon Bilgi İşlem San.Tic.Ltd.Şti.'nin www.sgemuhendislik.com sitesini ziyaret edebilirsiniz.

RAYCAM CA 1888 termal kamera

Fransız menşeli Chauvin-Arnoux ürünlerinin Türkiye temsilcisi olan ve aynı zamanda müşterilerine ölçümleme hizmeti de veren SGE Mühendislik tarafından Türkiye'deki müşterileri ile buluşturulan RAYCAM CA 1888 termal kameranın sağladığı yüksek çözünürlük, yüksek ölçüm sıcaklığı ve hassasiyeti, yüksek kayıt kapasitesi ile hiç bir şey gözünüzden kaçmayacak.

Elektrik sektöründe, elektriksel problemlerin tespitinde kullanılan kameralar, elektrik, pano ve tesisatlarında gevşeklik veya aşırı yüklenme sebebi ile oluşan ısınmaları, ısıtma/soğutma sistemlerindeki ısı köprüleri ile yalıtım yetersizliğinden kaynaklı ısı kaçakları, herhangi bir cihazdaki ısı yayılım problemini elektriksel ölçüm yapmadan kolaylıkla tespit edebilir.

Özellikle yakın geçmişte yürürlüğe giren enerji verimliliği mevzuatı çerçevesinde de kullanılması zorunlu tutulan ve halihazırda HVAC sektöründe yoğun olarak kullanılan bu cihaz; sürekli bakımın gerekli olduğu elektrik panosu ve ekipmanlarındaki direnç kaynaklı istenmeyen sıcaklık yükselmelerini belirlemek sureti ile arızalı ekipmanın tespitinde de kullanılmaktadır.

384x288 piksel yüksek çözünürlük ile yüksek görüntü kalitesi ön plana çıkan cihaz, eş zamanlı olarak çekim yaptığı gerçek ve termal görüntüyü 640x480 piksel çözünürlükte PC

ortamına aktarmaktadır. 50 Hz ekran yenileme frekansı sayesinde hareket halinde bile titreşimsiz net görüntüleme ve kayıt özelliği bulunan kameranın, 2GB kapasiteli SD kart ile 1000 adetten fazla görüntü kaydı yapabilmektedir. Termal kamera ile birlikte sağlanan yazılım ile, kayıtlı görüntülerin PC ortamında karşılaştırılmaları yapılabilmekte ve benzer birçok üründe bulunmayan emisivite (emissivity) değerini kayıtlı resim üzerinde değiştirebilme özelliği ile karşılaştırmalı analizler yapılabilmektedir. Detaylı bilgi için SGE Mühendislik Elektrik Otomasyon Bilgi İşlem San.Tic.Ltd.Şti.'nin www.sgemuhendislik.com sitesini ziyaret edebilirsiniz.





Fan performans testleri ve Testo ölçüm cihazları

Testo Elektronik 2000 yılında Alman Testo AG'nin Türkiye satış, servis ve kalibrasyon ofisi olarak kurulmuştur. Cihazlarının tamamı TESTO AG tarafından Almanya'da ileri teknoloji tesislerde üretilen Testo, fanların performanslarının artırımı için kullanıcılarına çeşitli çözümler sunmaktadır.

Fanların performansı filtreye bağlı olarak değişmektedir. Filtrelerin görevini yerine getirip getirmediğini veya değiştirilmesi gerektiğini anlamak için periyodik kontroller yapılmalıdır. Bu kontroller de filtrenin önündeki ve arkasındaki basıncı ölçerek yapılır, sonuç fark basınç Δp olarak adlandırılır. Eğer filtrede tıkanma varsa, bu tıkanıklık filtredeki hava akışına karşı ek bir direnç oluşturacak ve filtrenin önü ile arkasındaki fark basıncını arttıracaktır.

Konforlu bir yaşam için iç ortam kalitesinin de sürekli izlenmesi gerekmektedir. İç ortam havasının kalitesini arttırmak için fan sistemine bağlı olarak ortamdaki fark basıncının yanı sıra havalandırma tesisatının üfleme ağızlarında ve kimi yerlerden havalandırma kanallarının içerisinde hava hız ve debisinin de izlenmesi gerekmektedir.

Testo, bu uygulamalar için gelişmiş bir ölçüm teknolojisine sahiptir. Fark basınç sensörü ile filtrenin tıkanıp tıkanmadığını, ayrıca hava hızı ve debisi ölçümleri ile de hava kalitesini belirlemede; ihtiyacınıza göre portatif cihazlarla ya da düzenli ölçümü için transmitter, kayıt için Saveris sistemi ile farklı alternatifler üretmektedir.

Klima ve Havalandırma Sistemlerinde Yol Göstericiniz testo 480

Optimum işletim için, iklimlendirme sistemleri mükemmel şekilde ayarlanmalıdır. Binalarda iyi bir iklim ve minimum enerji tüketimi birlikte düşünülmelidir. Yüksek hava değişim hızı içerideki havanın daha yaşanabilir hale getirilmesini sağlar; ancak enerji açısından baktığımızda çok da etkin olmayabilir. Fan sistemlerinin ayarları yapılırken ortamın optimum konfor seviyesinde kalması minimum enerji kullanımı ile sağlanmalıdır. Aşağıdaki parametreler konforlu ortam koşulları için çok önemlidir: Hava akış hızı, odalar arası fark basıncı, fitlerlerin değişim zamanını belirlemek için filtrelerdeki basınç farkı, hava nem, hava sıcaklığı ve CO2 miktarı.

Özellikle iç hava kalitesini oluşturan parametrelerin gün boyu izlenerek, gün içerisindeki en yüksek seviyelere çıktığı zaman dilimlerinin incelenmesi ve sistemin ayarlanmasında bunlara da dikkat edilmesi önemlidir.



Her ölçüm parametresi ayrı ölçüm cihazları kullanılarak kaydedilebildiği gibi, çok fonksiyonlu bir ölçüm cihazı ile iç hava kalitesi değerlerinin eş zamanlı olarak kaydedilmesi analiz açısından daha rahat olacaktır. Çok fonksiyonlu ölçüm cihazları ve ölçüm görevine bağlı olarak kolayca takılabilen farklı problemler kullanılarak oda sıcaklığı, yüzey sıcaklığı, bağıl nem, akış hızı, mutlak basınç, karbondioksit, türbülans, termal konfor gibi parametreler kolayca ölçülerek kaydedilebilir.

testo 480 bu amaçla kullanılabilecek çok fonksiyonlu referans ölçüm cihazıdır. Gelişmiş kalibrasyon ve prob konseptiyle etkileyici özelliklere sahiptir. Dijital problemler sayesinde cihaz üzerinden bir sonraki kalibrasyon zamanı ile ilgili bilgi verir. Kullanıcı, yazılım aracılığıyla kalibrasyon verilerini bir kez girdiğinde, bu veriler prob içinde sürekli saklanır. Prob tüm sapmalar



rı otomatik olarak kompanze eder. Böylece sıfır-hata ekranı oluşur.

İç hava kalitesi probu, kapalı mekanlarda hava kalitesini değerlendirmek için CO2, nem ve sıcaklık parametrelerini ölçer. Mutlak basınç ölçümü de bu prob ile gerçekleştirilmektedir.

İnsanlar ortamdaki hava akımına karşı duyarlıdır. Türbülans probu ile hava akış hızının değerlendirilmesi de mümkündür.

Testo 480'in ışık şiddeti ölçen probu ile yaşam ve çalışma ortamlarındaki aydınlatma koşulları belirlenebilir. Hızlı ölçüm yapan uzun saplı yüzey probu ile ulaşılması zor yerlerde birkaç saniye içinde yüzey sıcaklığı belirlenir.

Termal problemler, kanallarda sıcaklık ve nem ölçümlerini gerçekleştirebilmektedir. Böylelikle akış hızı, hacimsel debi, hava sıcaklığı ve nemi tek bir prob ile ölçülebilir.

Pitot tüp ile ölçüm ise yüksek hava hızı olan veya kirliliği içeren yerlerde ölçüm için idealdir. Pitot tüp ile hız ölçümü, pitot tüpün bir fark basınç ölçüm cihazına takılması ile kanal içerisindeki dinamik basıncın ölçülerek formülasyona yerleştirilmesi ile hava hızının hesaplandığı bir yöntemdir.

Çok fonksiyonlu ölçüm cihazı testo 435

Havalandırma ve klima sistemlerinde ölçülmesi gerekli tüm değişkenler sık ve ergonomik tasarımı testo 435 ile ölçülebilmektedir.

Testo 435 kombine ölçüm cihazı, kapalı alanlarda havayı analiz etme imkanı sağlar. Bu analizle elde edilen ölçüm sonuçları, insanların çalışma ortamlarındaki rahatlığın ve mutluluğun bir göstergesi olmanın yanında, depolama ve üretim işlemlerinde de önemli ve belirleyici bir etkidir.

İç hava kalitesi kontrolü ile fan sisteminin optimum enerji verimi ile çalışıp çalışmadığı ve çalışmıyorsa ayarlanması gerektiği anlaşılır. Testo 435'in kullanımı kolaydır. Havalandırma kanallarındaki hız ve IAQ ölçümü gibi tipik uygu-





lamalar için kullanıcı profilleri oluşturularak, kolay kullanım imkanı sağlanır.

Testo 435 ile maksimum 3 kablosuz proba kadar kablosuz ölçüm yapılabilir. Kablosuz problemlerle sıcaklık ve nem (modele göre) ölçümü yapılabilir. Opsiyonel radyo modülü istendiği zaman kolayca takılabilir.

Bu özelliklerini yanında testo 435, farklı mekanlardaki ölçümler için farklı kullanım profillerine ayarlanabilir. Kanal ölçümü kullanıcı profili, iç hava kalitesi kullanıcı profili gibi.

Testo 435 ile güvenli raporlama yapmak da mümkündür. Ölçüm sonuçları istenirse (modele göre) uygun bilgisayar yazılımı ile bilgisayara aktarılabilir veya sahada testo yazıcı kullanarak raporlandırılabilir.

Fark basınç ölçümü için uzun süre kararlı, otomatik sıfır nokta ayarlı transmitter ailesi

Testo transmitter ailesinden testo 6381 fark basınç transmiiteri, 10 Pa...1000 Pa ölçüm aralığındaki fark basıncını izlemek için geliştirilmiştir. Cihaza,



6610 serisi problemlerden herhangi biri dahili veya kablolulu (harici) şekilde takılırsa, tek bir cihazla fark basınç ölçümüne ek olarak nem ve sıcaklık ölçümü de gerçekleştirilebilmektedir. Ayrıca, fark basınçtan yola çıkarak akış hızı ve hacimsel debi de ölçülebilmektedir.

Testo 6381, aynı zamanda yüksek hassasiyet ve uzun vadeli istikrar sağlayan otomatik sıfır nokta ayarı ile göze çarpmaktadır. Fark basınç değişimi, ortamdaki sıcaklık değişiminden dolayı da olabilmektedir. Bu durumda otomatik sıfırlama özelliği sayesinde sıcaklık değişimi süspansede edilmektedir. Entegre, kendi kendine izleme ve erken uyarı, yüksek sistem kullanılabilirliğini sağlamaktadır.

testo Saveris™: Kolay, güvenli ve verimli ölçüm ve veri izleme

Transmitterin, testo Saveris sistemine entegre edilmesi ile ölçülen verilerin sürekli kayıt altına alınması ve raporlanması sayesinde sistem, Ar-ge, üretim ve kontrol departmanlarında performans testi amaçlı kullanılabilir. Saveris verilerin dokümantasyonunu otomatikleştirir ve limit değerler aşıldığında alarm verir.

Sistemin avantajları:

- Kablosuz ve/veya Ethernet üzerinden iletişim; kolay kurulum
- Yüksek IP koruma sınıfları ve koruyucu kılıflara sahip, zorlu koşullar için dayanıklı ölçüm cihazları
- İklim ölçümünde geçerli olan tüm parametreler (sıcaklık, nem, basınç, ışık yoğunluğu, CO2 vs.) için geniş prob aralığına sahip, taşınabilir, çok fonksiyonlu cihazlar
- Testo Saveris ile otomatik ölçüm, dokümantasyon ve alarm yönetimi (sesli, görsel, SMS veya e-posta)
- Kullanıcı-dostu yazılım çözümleri ile kolay ve işlevsel ölçüm cihazları
- Otomatik olarak excel formatında veya grafiksel detaylı rapor oluşturma

Gaz kaçak dedektörleri



Isıtma sezonunda bulunduğumuz şu günlerde doğal gaz ve yanma sonrası oluşan atık gazların, tesisat kaçakları nedeni ile yaşam mahallerine sızarak can kayıplarına neden olduğu görülmektedir.

1963 yılında İngiltere’de kurulmuş olan KANE firması, bu gibi kazaları engelleyebilmek için uzman personeli ile portatif test ve ölçü ekipmanları geliştirmektedir.

KANE International tarafından geliştirilmiş Kane 77, bir ortamda karbonmonoksit seviyesini izlemek için kullanılır. Dolayısı ile karbonmonoksit zehirlenmesinden korunmak için vazgeçilmez bir araçtır. Cihaz, insanların yaşam ya da çalışma mahali olarak kullandığı herhangi bir kapalı iç ortamda kullanılması için dizayn edilmiştir. 0-999 ppm aralığında karbondioksit ölçümü yaparak LCD ekranında ölçüm sonucu veren cihaz, insan yaşamını tehdit sınırı olarak görülen 30 ppm üzerindeki ölçümlerde sesli ve ışıklı uyarı vermektedir. Üzerindeki LED göster-

gesi ile 2-9 ppm aralığında yeşil, 10-29 ppm aralığında sarı, 30 ppm ve üzerinde kırmızı renk ile uyarı vermektedir. Küçük gövdesi ve 180 gr. ağırlık ile portatif kullanım için ideal olan KANE 77, standart pil ile 250 saate kadar kesintisiz çalışabilmektedir.

KANE International tarafından gaz kaçak arama dedektörü olarak geliştirilen KANE CD100B, yanıcı gaz tesisatları ile yanma sonrası oluşan atık gazların uzaklaştırılmasına yönelik tesisat ve baca bağlantılarındaki kaçakların tespitinde kullanılır. Fabrika çıkışından standart olarak metan gazına göre ayarları yapılan cihaz; doğalgaz, bütan, propan, hidrojen, alkol, etilen, benzen, amonyak, tolüen, nafta ve birçok endüstriyel solvanti algılayarak uyarı vermektedir. KANE CD100B, üzerinde, düşük enerji sarfiyatlı ve uzun ömürlü yarı iletken sensör bulunmaktadır.

Ölçüm yapılan ortam içerisinde gaz dağılımına göre, kullanıcı tarafından algılama hassasiyetinin hızlı bir şekilde değiştirilmesi mümkündür. Sensör kafası, cihaz gövdesine uzun ve esnek bir kol ile bağlandığından baca bağlantıları, boru hatları ve bağlantı noktaları çevresinde kullanımı son derece rahattır. Gaz konsantrasyonu yükseldiğinde sesli ve ışıklı ikaz vererek kullanıcıyı uyarmaktadır. 9V pil ile çalışan bu cihaz, 0.5 kg’lık ağırlığı ile portatif kullanım için idealdir.

Bu cihazlar ve benzer diğer ürünler ile ilgili bilgiler, KANE International’ın Türkiye temsilcisi Total Endüstriyel Plan Proje Müh. İç ve Dış Tic.Ltd.Şti.’nin web adresi www.totalppm.com’dan alınabilir.





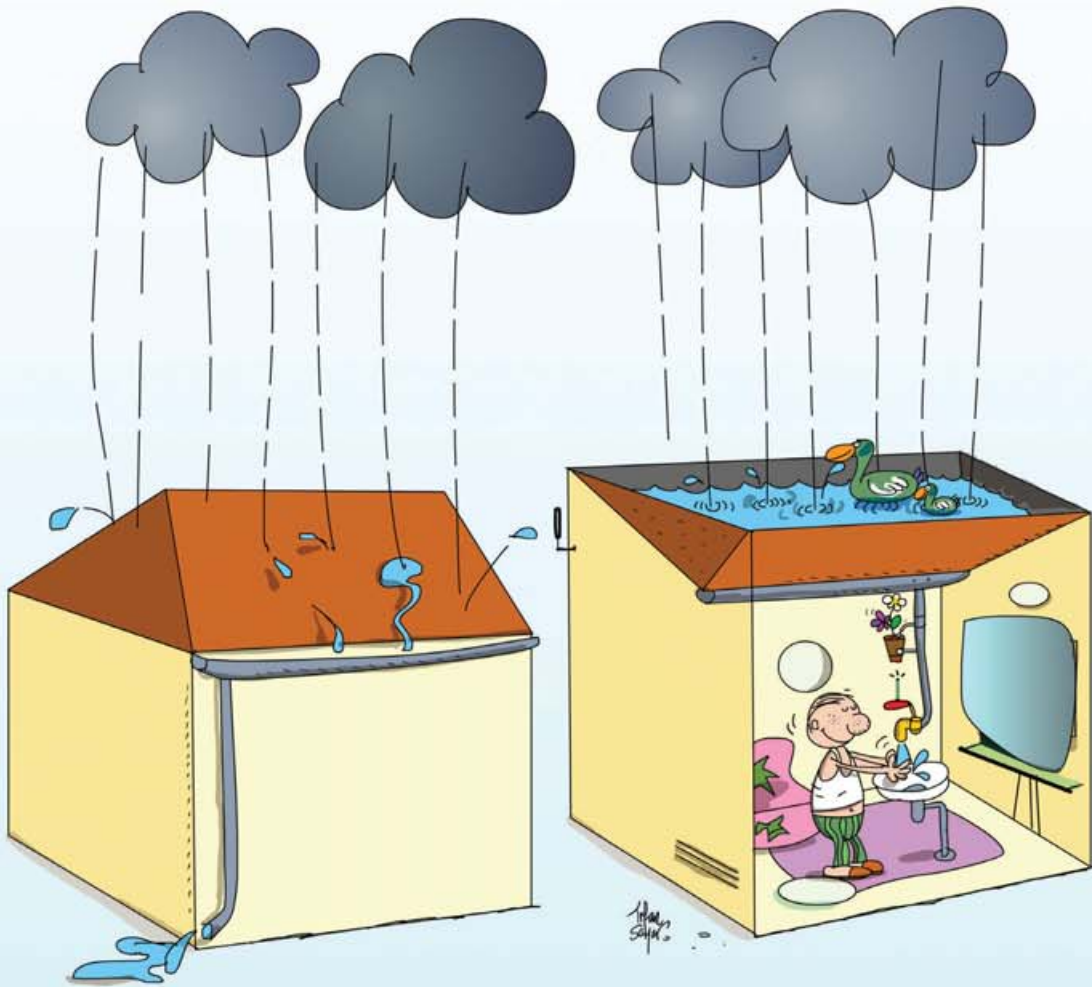
tmmob
makina mühendisleri odası



11. Ulusal Tesisat Mühendisliği Kongresi ve teskon²⁰¹³ SODEX Fuarı

17-20 Nisan 2013

MMO Tepekule Kongre ve Sergi Merkezi - İZMİR



YARININ BİNALARI

Enerji
Konfor
Çevre
Ekonomi

Anadolu Caddesi No: 40 K: M2 35010 Bayraklı - İZMİR
Tel: (232) 462 33 33 / 152 - 121 Faks: (232) 462 43 77 - 486 20 60
<http://teskon.mmo.org.tr> e-posta: teskon@mmo.org.tr

teknik

Temaslı sıcaklık ölçümleri

1

Sıcaklık

Sıcaklık en fazla ölçülen ve kullanılan mühendislik girdisidir. Sıcaklığı atom ve molekül hareketlerinin kinetik enerjisinin makro dünyaya yansımalarının ölçümü olarak tanımlanabilir.

Sıcaklık, bir maddenin aldığı ya da verdiği ısı enerjisinin göstergesi olup sıcaklığın var olmasının nedeni ısı enerjisidir. Bir maddeye ısı enerjisi verildiğinde verilen ısı enerjisini alan maddeyi oluşturan tanecikler bu ısı enerjisini kinetik enerjiye çevirir. Bu nedenle taneciklerin kinetik enerjisi artacağı için maddenin sıcaklığı artar. Sıcaklığın azalması da madde dışarıya ısı enerjisi verdiğinde taneciklerin kinetik enerjisi azalacağı için maddenin sıcaklığı azalır.

1.1 Sıcaklık ve Isı Nedir?

Isı ile sıcaklık tanımları genellikle karıştırılmaktadır. Termodinamiğin ikinci kanununa göre sıcaklık ısı ile orantılı olup ısı akışı yüksek sıcaklıktan düşük sıcaklığa doğru olur. Sıcaklık ise ısıнын etkisi ve enerjinin etkileşimi olarak ortaya çıkar. Isının maddeler üzerinde yaptığı etkilerden faydalanılarak sıcaklık ölçümü gerçekleştirilir. Uzunluk, basınç, hacim, elektrik, direnç, genişleme katsayıları, yüzeysel ısınım

şiddetleri moleküler yapı nedeniyle sıcaklık ile ilişkilidir.

Sıcaklık standartları ile ilgili bilinen standart Avrupa için IPTS90'dir (International Practical Temperature Scale of 1990).

1.2 Sıcaklık Birimleri

Sıcaklık bir ısı ölçüsüdür. Tüm ölçüm sistemlerinde bir referans noktası olduğu gibi sıcaklık ölçümleri için kullanılan referans noktası da donma sıcaklığı temel alınmıştır. Bu referans noktası sıfır santigrat derece (0°C) olarak kabul edilmiştir.

Bilinen en düşük sıcaklık ise bir maddenin moleküler hareketinin durduğu, dolayısı ile herhangi bir ısı enerjisi kaynağı olamayacağından sıcaklığının da olmasının mümkün olmadığı ve mutlak sıfır noktası olarak isimlendirilen derecede 0 Kelvin kabul edilmiştir.

0 [K] Kelvin, IPTS68 ölçeğine göre -273,15 (IPTS68) [°C] santigrat dereceye karşılık gelmektedir. Aynı sıcaklık IPTS90 ölçeğine göre -273,16°C'ye karşılık gelir.

Uluslararası Ölçü ve Ağırlıklar Komitesi tarafından 1989 yılında, 1968 Uluslararası Sıcaklık Ölçeği'nin yerine, 1990 Uluslararası Sıcaklık Ölçeği kabul edilmiştir (Tablo 1-1).

Bunun dışında İngiliz ölçü sisteminde sıcaklık birimi Fahrenheit olarak belirtilmektedir.

Fahrenheit, Alman fizikçi Daniel Gabriel Fahrenheit tarafından 1724 yılında ortaya kanulan bir sıcaklık ölçüm birimidir. Buna göre suyun donma derecesi 32°F'dir. Aynı sistemde, atomik düzeyde moleküler hareketin durduğu sıcaklık değeri -600°F'dir.

Yrd. Doç. Dr. Burak Olgun
burakolgund@aydin.edu.tr

İstanbul Aydın Üniversitesi
Mühendislik Mimarlık Fakültesi /
Makine Mühendisliği Bölümü
Florya, İSTANBUL
Tel: 444 1 428 / 1699

Tablo 1.1 ITS-90 Sıcaklık Referans Noktaları

Referans Tanımı	K	°C
Hidrojenin üçlü noktası	13,8033	259,3467
25/76 atmosfer aralığında hidrojen sıvı/gaz dengesi	Yaklaşık 17	Yaklaşık -256,15
1 atmosferde hidrojen sıvı/gaz dengesi	Yaklaşık 20,3	Yaklaşık 252,87
Neonun üçlü noktası	24,5561	-248,5939
Oksijenin üçlü noktası	54,3584	-218,7916
Argonun üçlü noktası	83,8058	-189,3442
Suyun üçlü noktası	273,16	0,01
1 atmosferde galyumun sıvı/gaz dengesi	302,9142	29,7646
1 atmosferde kalayın sıvı/gaz dengesi	505,078	231,928
1 atmosferde çinkonun sıvı/gaz dengesi	692,677	419,527
1 atmosferde gümüşün sıvı/gaz dengesi	1234,93	961,78
1 atmosferde altının sıvı/gaz dengesi	1337,33	1068
1 atmosferde bakırın sıvı/gaz dengesi	1357,77	1084,62

Gösterim	Fahrenheit	Celsius	Kelvin
$^{\circ}F$	$^{\circ}F$	$^{\circ}F-321,8^{\circ}F$	$^{\circ}F-32 \times 59+32$
$^{\circ}C$	$^{\circ}C \times 1,8+32$	$^{\circ}C$	$^{\circ}C+273,15$
K	$K-273,15+95+32$	$K-273,15$	K

Tablo 1.2 Sıcak Birimlerinin Dönüşümleri.

Saf suyun deniz seviyesindeki basınç altında kaynama noktası $100^{\circ}C$ veya $212^{\circ}F$ 'dir. Bu durumda suyun donma ve kaynama noktası arasındaki fark $100^{\circ}C$ ve $180^{\circ}F$ 'dir.

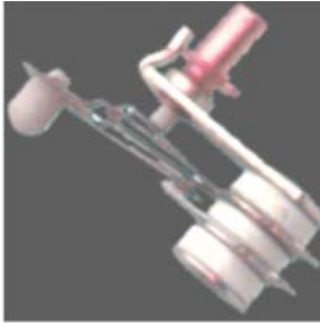
Bu fark, bu sıcaklık birimlerinin dönüşümlerinin yapılmasında kullanılır (Tablo 1-2).

1.3 Bimetal Termometreler Kullanarak Sıcaklık Ölçmek

İki farklı genleşme kat sayısına sahip bimetal malzeme, belirli bir sıcaklıkta birleştirildikten sonra; bulunduğu ortam sıcaklığı değişikliğe uğrarsa malzemeler genleşmek isteyecektir. Ancak bu metal malzemeler birbirleri ile birleştirildiğinden ve farklı genleşme kat sayılarına sahip olduklarından; sıcaklık artarsa yüksek genleşme özelliğine sahip olan malzeme diğerinin üzerine doğru eğim yaparak genleşecektir. Kısaca çalışma prensibi bu şekilde özetlenebilecek olan bimetal termometreler, günlük hayatımızda kullandığımız birçok ısı cihazının içerisindeki termostat devrelerinde yer alırlar.

1.3.1 Çift Metalli Termometreler

Bimetal malzemelerin genleşme farkından ortaya



Şekil 11 Çift Metalli Termometreler

çıkaran hareket, bir sistem kontrolünü sağlayabileceği gibi ölçüm amaçlı da kullanılabilir. Elektrikli ısıtıcı türlerinin birçoğunda güvenli bir şekilde kullanılır. Bunlardan bazıları buzdolabı, elektrikli su ısıtıcıları, elektrikli soba, kombi, endüstriyel ortamlarda ise çeşitli fırınların

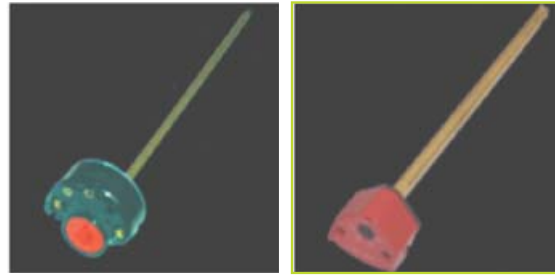
emniyet sistemlerinde arabaların soğutma suyu sisteminde, klima sistemlerinde oldukça yaygın olarak kullanılmaktadır.

1.3.2 Helisel Çift Metalli Termometreler

Bimetal malzeme helezon şeklinde hazırlanmış; sıcaklığın etkisi ile büzülmekte, helezonun uç kısmında bağlı olan bir ibrede bu büzülmenin meydana getir-

diği açısal hareketle göstergede bir ölçü değeri okunmaktadır. Göstergedeki bu ibre değişimi ve ibrenin göstermiş olduğu sıcaklık gösterge çizelgesi değeri, bimetal helezonun açısal hareketi ve bu açısal hareketi sağlayan sıcaklık değeri ile doğrudan ilişkilidir. Skala bu sıcaklık değişimine göre kalibre edilmiştir.

1.3.3 Çubuk Termostatlar



Şekil 12 Çeşitli Çubuk Termometreler

Bir tüp içerisinde buharlaşma sıcaklığı düşük ve sıcaklıkla genleşerek basınç oluşturan bir sıvının kullanıldığı termometrelerdir. Aslında bu cihazlar, ölçümden çok bir prosesin ayar noktasını kontrol ettiklerinde termostat ismini alırlar.

2. Direnç Termometresi (RTD) ile Sıcaklık Ölçümleri

Direnç termometreler çok geniş bir sıcaklık aralığında ($-200^{\circ}C$ 'den $+850^{\circ}C$ 'ye kadar) yaygın olarak kullanılır. Özellikle düşük sıcaklıklarda termokuplara nazaran çok daha doğru değerler verdikleri için tercih edilir. Direnç termometrelerin kullanıldığı yerler; tanklar, borular ve makine gövdeleri, gaz ve sıvı ortamlar (Örneğin hava, buhar, gaz, su, yağ gibi), alçak ve yüksek basınç uygulamaları, yüzey ölçümleridir.

2.1 Direnç Termometreleri (RTD)

Sıcaklık ölçümü ve kontrolü için üretilen direnç termometrelerinde, termometre elemanı Nikel veya Platin Telinden sarılır. Bu eleman sıcaklık ölçülmek istenilen ortama daldırılarak üzerinden sabit bir akım geçirilir. Bulunduğu ortamın sıcaklık değeri ile elektiriksel direnç değeri değiştiği için değişken bir gerilim elde edilir. Bu gerilim ölçeklendirilecek sıcaklık okunur. Bir anlamda direnç termometreleri, iletken bir telin direnç değerinin sıcaklıkla değişmesinden istifade edilerek oluşturulan bir sıcaklık algılayıcısıdır.

Yaygın olarak DIN 43760-IEC751 standartındaki PT-100'ün 0°C'deki direnç sabiti 100 Ohm'dur. Rezistans termometrelerde sıcaklık-direnç değişim değerleri IEC 751 standartlarına uygundur. Pt-100 ve Ni-100, 0°C'de $\pm 0,1$ ohm tolerans ile 100 ohmluk direnç gösterir.

Bağlantı renkleri olarak kırmızı ve beyaz standart olarak kullanılmaktadır. Üç bağlantılı RTD'lerde kırmızı ortak ucu tanımlar ve üç uçtan ikisi kırmızıdır. Birçok metal ve alaşım içinde en iyi neticeyi platin ve nikel tel verdiği için bu alanda bu iki telden sarılmış dirençler kullanılır.

2.1.1 Platin RTD (PT100)

Direnç termometre elemanı, platin veya nikel telden sarılan direncin cam, mika veya seramik içine gömülmesi ile oluşur. Platin RTD'ler -250°C'den 850°C'ye kadar kullanılabilir.



2.1.2 Platin RTD (PT1000)

PT1000 ile PT100'ün en önemli farkı; PT1000'in 0°C'deki okunan direnci 1000 Ohm'dur. Buna ek olarak PT1000 direnç değerinden kaynaklanan toleransı PT100'e göre daha fazladır.

2.1.3 Nikel RTD (Ni100)

Nikel telden yapılmış olan RTD'ler -60°C ile +150°C arasındaki sıcaklıklarda kullanılır. PT100'lerden farklı direnç değişim değerleri ve çalışma aralıklarıdır.

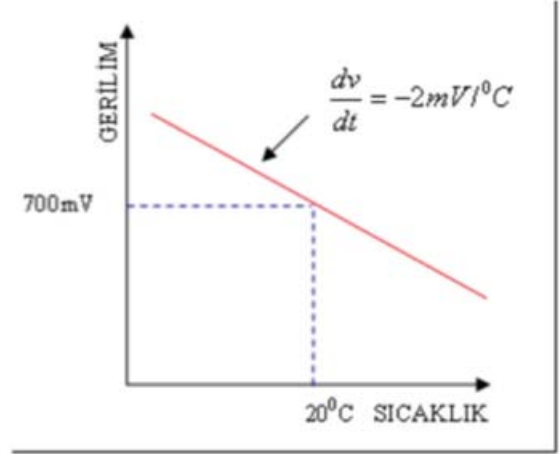
2.1.4 Direnç Termometrelerin Bağlantı Yöntemleri

Direnç termometreler rekorla veya flanşla bağlanabilecek şekilde dizayn edilmişlerdir. Rezistans termometrelerin daldırma boyu uzunluğu, kılıf ve RTD elemanı boyunca meydana gelen ısı transferi nedeniyle olabilecek ölçme hataları dikkate alınarak belirlenmelidir. Rezistans termometre kafası ile cihaz arasında bakır iletkenli kablolar kullanılır. 10 m'te kadar iki telli, 150 m'te kadar üç telli kablo kullanılmalıdır. Rezistans termometrenin ortam sıcaklığını doğru algılaması için dış kılıf çapının minimum 6 ila 15 katı ortama daldırılmalıdır.

3. Yarı İletken ve Entegre Sıcaklık Sensörleri

3.1 Silisyum Diyot

Bu sensörler genellikle entegre yapılar şeklindedir. Temel yapı silisyum diyottur.



Şekil 3 1 Silisyum Diyot Yön Karakteristik Eğrisi

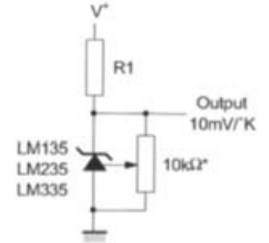
Silisyum diyodu ileri yönde iletme geçirmek için 200°C'de 700mV'luk bir eşik gerilimine ihtiyaç vardır. Böylece eşik gerilimi azalır iletim akımı artar. Silisyum diyotlar için genel olarak 0°C başına -2mV'luk bir değişim söz konusudur. Silisyum diyotlar -500°C ile +1500°C arasında sıcaklık ölçümünde kullanılabilir.

Şekil 3'1'de görüldüğü gibi sadece avometre kullanarak silisyum diyodun eşik geriliminin sıcaklık ile değiştiği izlenebilir. Ölçü aletinin probu ileri yönde diyoda tutulur ve diyot ısıtılırsa eşik geriliminin değiştiğini görmek mümkündür.

3.2 Sıcaklık Duyarlı Entegreler

Basit bir kural olan zener diyodunun kırılma voltajının mutlak sıcaklığa oldukça geniş bir aralıkta orantılı olması gereğine dayanarak pek çok sayıda entegre devre üretilmiştir. Bu elemanlar 2 veya 3 bacaklıdır. Devrede zener diyot gibi kullanılabilir. Cihaza bir sabit akım verildiğinde voltaj düşümü kelvin başına 10mV civarında olur. LM 35 ve LM335 ile hassas bir sıcaklık algılayıcı devresi Şekil 3 2 ve Şekil 3 3'te gösterilmiştir.

Şekil 3 2 LM335 ile Sıcaklık Algılayıcı



* Calibrated for 2.982V at 25°C

Temperature Resistance		Tolerance				Temperature Resistance		Tolerance			
(°C)	(Ω)	Class A		Class B		(°C)	(Ω)	Class A		Class B	
		(±°C)	(±Ω)	(±°C)	(±Ω)			(±°C)	(±Ω)	(±°C)	(±Ω)
-200	18.52	0.55	0.24	1.3	0.56	500	280.98	1.15	0.38	2.8	0.93
-100	60.26	0.35	0.14	0.8	0.32	600	313.71	1.35	0.43	3.3	1.06
0	100	0.15	0.06	0.3	0.12	650	329.74	1.45	0.46	3.6	1.13
100	138.51	0.35	0.13	0.8	0.30	700	345.28	—	—	3.8	1.17
200	175.86	0.55	0.20	1.3	0.48	800	375.7	—	—	4.3	1.28
300	212.05	0.75	0.27	1.8	0.64	850	390.48	—	—	4.6	1.34
400	247.09	0.95	0.33	2.3	0.79						

$$Q_p = \pi I$$

Q_p : Birim zamanda transfer edilen ısı miktarı (W),

I : Devre üzerinden geçen doğru akım (A),

π : Peltier sabiti (V) dir.

$$\pi = \alpha T$$

α : Seebeck katsayısı (V / °C),

T : Mutlak sıcaklık' dır.

Dışarıdan verilen elektriksel güç, elektronların sistem içinde hareket etmeleri için gerekli enerjiyi sağlamak ve böylece hareketlenen elektronlar değişen enerji düzeyleri arasında ilerlerken ısı transfer etmekte, başka bir deyişle ısı taşımaktadır.

Dışarıdan verilen elektriksel güç arttırılırsa, hareketli elektron sayısı da artacağından soğuk yüzey ile sıcak yüzey arasındaki ısı transfer miktarı da artacaktır. Eğer akım yönü ters çevrilirse, bu işlem tersine işleyecek ve sıcak yüzeyle, soğuk yüzey kendi arasında yer değiştirecektir.

Joule etkisi ve Fourier Etkisi' den dolayı soğuk yüzey ile sıcak yüzey arasındaki sıcaklık değişimi aynı oranda olmamaktadır. Devre kararlı hale geldiğinde soğuk yüzeyden soğurabilen ısı miktarı:

$$Q_p = \alpha T I$$

eşitliği ile bulunmaktadır. Buna ters yöndeki istenmeyen ısı kazançları aşağıdaki eşitlikle bulunur.

$$Q = \alpha T_H I - 2 I^2 R + K \Delta T$$

Q : Birim zamandaki ısı kazancı (W),

T_H : Sıcak yüzey sıcaklığı (°C),

T_C : Soğuk yüzey sıcaklığı (°C),

$\alpha = \alpha_2 - \alpha_1$, Seebeck katsayısı (V / °C),

I : Devre üzerinden geçen akım şiddeti (A),

$R = R_1 + R_2$, Elektriksel direnç, (ohm),

$K = K_1 + K_2$, Isıl iletkenlik (W / °C),

$\Delta T = T_H - T_C$, Sıcaklık farkı (°C) dir.

Burada kullanılan yarıiletken malzemelerin elektriksel direnci aşağıdaki formül ile hesaplanır.

$$R_1 = \frac{\rho_1 L_1}{A_1} \quad R_2 = \frac{\rho_2 L_2}{A_2}$$

ρ : Malzemenin elektriksel iletkenliği (Ω cm),

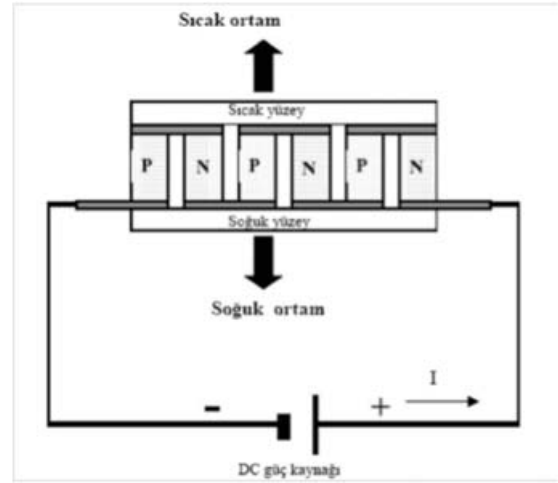
L : Malzemenin uzunluğu (m),

A : Malzemenin alanı (m²) dir.

Kullanılan yarıiletken ısı iletkenliği ise aşağıdaki formül ile hesaplanır.

$$K_1 = \lambda_1 \frac{A_1}{L_1} \quad K_2 = \lambda_2 \frac{A_2}{L_2}$$

λ : Malzemenin iletkenlik katsayısı (W/m °C) dir.



Şekil 4 2 Peltier Devresi

Şekil 4 2'de görüldüğü gibi akımın yönüne göre birleşme noktalarının birinde ısınma, diğerinde de soğuma meydana gelmektedir.

4.1.3 Thomson Etkisi

Tersinir ısı makinesi esasları üzerindeki muhakemesi üstüne Prof. William Thomson (sonraları Lord Kelvin) tersinir Peltier tesir kaynağının yalnızca EMK'nin olduğunu bulmuştur. 1856 yılında bulunan Thomson etkisi şöyle açıklanabilir. Akım taşıyan bir iletkenin uçları arasında sıcak farkı varsa akım yönüne göre Joule ısısına ek olarak Thomson ısısı açığa çıkmaktadır. Thomson ısısı akım şiddeti, sıcaklık farkı ve zaman doğru orantılıdır.

Ortaya çıkan Thomson ısısı;

$$Q_T = i \Delta T I$$

Q_T : Thomson ısısı (W),

ΔT : İletkenin uçları arasındaki sıcaklık farkı (°C),

I : İletken üzerinden geçen akım şiddeti (A),

i : Thomson katsayısı (V / °C) dir.

4.2 Termokupl Çeşitleri

-200°C'den 2320°C'ye kadar çeşitli sıcaklık aralıklarında en çok kullanılan DIN 43710 ve IEC 584 standart termokupl eleman teli çeşitleri şöyledir:

• Cu-Const (CuNi)	Bakır-Konstantan
• Fe-Const (CuNi)	Demir-Konstantan
• Cr-Al	Kromel-Alümel
• NiCr-Ni	Nikelkrom-Nikel
• Nikrosil-Nisil	Nikelkrom Silikon-
	Nikelsilikon magnezyum
• Pt% 10Rh-Pt	Platin Rodyum-
	Platin (%10)
• Pt% 13Rh-Pt	Platin Rodyum-
	Platin (%13)
• Pt% 18Rh-Pt	Platin Rodyum-
	Platin (%18)
• Tn-Tn%26Re	Tungsten-
	Tungsten %26 Renyum

Bu termokupların sıcaklık limitlerini ve standart kodlarını sıralayacak olursak (Tablo 4 2),

	Din 43710	Din43710 IEC 584	Sıcaklık (°C)
Cu-Const	U	T	-200 ~ 300
Fe-Const	L	J	-200 ~ 800
Cr-Al		K	-200 ~ 1200
NiCr-Ni		K	-200 ~ 1200
Cr-Const		E	-200 ~ 1200
Nikrosil-Nisil		N	0 ~ 1200
Pt%10Rh-Pt		S	0 ~ 1500
Pt%13Rh-Pt R		R	0 ~ 1600
Pt%18Rh-Pt		B	0 ~ 1800
Tn-Tn%26Re		W	0 ~ 2000

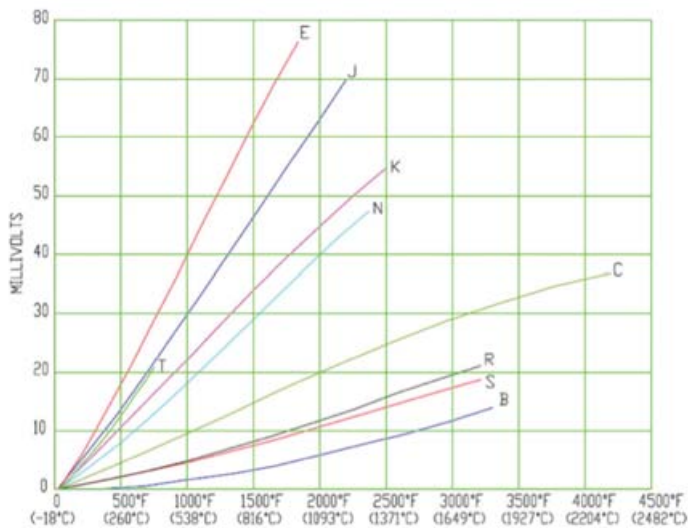
Tablo 4 2 Termokupların Sıcaklık Limitleri ve Standart Kodları

Bu eleman tellerinin sıcaklık-mV eğrilerini inceleyecek olursak doğrusal olmadıklarını görürüz. Termokupl sıcaklık-mV eğrileri incelendiğinde her birinin sıcaklık ölçümü açısından diğerine nazaran daha uygun olduğu bölgeler vardır. Örneğin 0–800°C sıcaklık ölçümü yapabilen Fe-Const ile 0–1200°C'ye kadar ölçüm yapabilen NiCr-Ni eleman tellerinin mV eğrisi karşılaştırıldığında 300-600°C arasında Fe-Const, NiCr-Ni'e nazaran daha doğrusaldır. Bu nedenle bu aralıkta Fe-Const ile çalışma tercih edilir. Yine aynı yaklaşımla PtRh-Pt termokuplar için 800–1600°C arası uygun bir çalışma bölgesidir. 800°C'nin altında doğrusallık çok bozuktur.

4.3 Termokupl Kabloları

Termokupl eleman tellerinde ilk yazılan bacak (+) referanslıdır. Yani diğer bacağa göre (+) yüklüdür.

Şekil 4 3 Termokupların Farklı Sıcaklıklarda Ürettikleri Termoelektrik Potansiyel Farkları



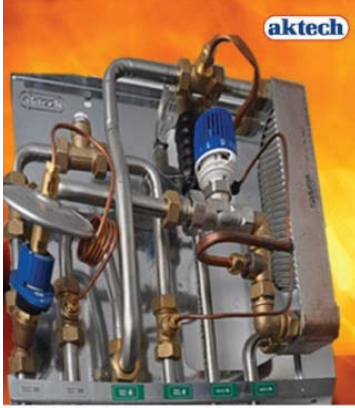
Bu yüzden termokupl cihaza (+) ve (-) uçları dikkate alınarak bağlanmalıdır. Dünya standartlarında termokupl uçları belli renk kodları ile kodlanmıştır. DIN standartlarında (+) bacaklar kırmızı, negatif bacaklar termokupların cinsine göre değişmektedir. IEC standartlarında (-) bacaklar beyaz, pozitif bacaklar termokupların cinsine göre değişmektedir.

Termokuplar ile cihazlar arasındaki bağlantılar özel kablolar ile yapılır. Bu kablolar termokupl dengeleme kabloları olarak anılır. Dengeleme kablolarının iletkenleri yine termokupl eleman telinin özelliklerine yakın özel alaşımlardır. Dolayısı ile Cu-Const termokupl için Cu-Const özel kablo, Fe-Const termokupl için Fe-Const özel kablo gerekmektedir. Sıcaklık bilgisi termokupl'dan cihaza dengeleme kabloları sayesinde daha ekonomik olarak taşınmış olur. Dengeleme kabloları aynı cins termokupların mV-sıcaklık özelliklerini 200°C'ye kadar aynen sağlar. Termokupl dengeleme kablosunun bir ucu kaynaklandığında diğer uçtan 200°C'ye kadar o cins termokuplun mV değeri standartlardaki değerine uygun elde edilir. Ancak üreteceği mV değeri 200°C sınırlı kalır. Dengeleme kablolarının dolaşacağı ortam sıcaklığı bu nedenle 200°C'nin üzerine çıkmamalıdır. Dengeleme kablosu ile termokupl eleman telinin bağlandığı klemens kutusu veya termokupl kafası 200°C'nin üzerine çıkamaz. Çıktığı takdirde çıkan miktar kadar hatalı ölçüm yapacaktır. Dengeleme kabloları termokupl eleman telinin elektriksel özelliklerini belli bir sıcaklığa kadar sağladığı için artık soğuk nokta, termokupl eleman telinin klemens kutusundaki uçları değil, klemense bağlanan dengeleme kablosunun diğer uçlarıdır. Bu şekilde termokupl uç noktası sıcak nokta, dengeleme kablolarının son uçları soğuk nokta tanımına uyar. Soğuk nokta, yani uzatma kablosunun uç noktasının sıcaklığı termokupl olayı açısından önem kazanır. Dengeleme kablosu uçları direkt cihaza bağlanıyor ise bu noktadaki sıcaklığın dengelenmesi gerekir. İşlem, elektronik cihazlarda "soğuk eklem sıcaklık dengeleyiciler" ile yapılır. Cihaz girişinde cihazın bulunduğu ortam sıcaklığına oranlı mV değeri termokupl bacağına ilave edilerek soğuk nokta sıcaklığı dengelenmiş olur. Termokuplar için bakır kablo ile uzatma yapıldığı takdirde, termokupl kafasına bağlantı yapılan bakır kablonun eleman teline bağlandığı klemens noktası soğuk noktadır. Bu noktadaki mV değeri aynen bakır kablo ile cihaza taşınır. Cihaza bağlantı yapıldığı noktadaki sıcaklık, termokupl kafa sıcaklığından farklı olduğu takdirde bu sıcaklık farkı kadar hataya sebebiyet verir. Hatasız bir ölçüm yapılmak istenildiği takdirde termokupl dengeleme kabloları kullanılmamalıdır. Dengeleme kabloları çeşitli yalıtkanlarda üretilir ve yine eleman tellerinde olduğu gibi (+) (-) polariteleri vardır. Bağlantı bu polariteye uygun yapılmalıdır.

Kaynaklar

- IPTS68, International Practical Temperature Scale of 1968.
- IPTS90, International Practical Temperature Scale of 1990.
- Termoelektrik Laboratuvar Uygulamaları, Burak Olgun, YTÜ Makina Fakültesi, 2007.
- www.omega.com , OMEGA Engineering, INC.
- www.st.com , STMicroelectronics.
- MEGEP, Endüstriyel Otomasyon Teknolojileri, Ankara, 2007.
- www.nist.gov, National Institute of Standards and Technology.
- www.emkoelektronik.com.tr, EMKO Elektronik A.Ş.

Merkezi ısıtma sistemli binalarda etkin kullanım



Türkiye’de 2007 yılında yürürlüğe giren 5627 sayılı Enerji Verimliliği Kanunu ve 2008 yılındaki ilgili yönetmelik ile, ısı kontrol ve pay ölçer sistemlerinin kullanımı zorunlu hale gelmiştir. 2009 yılında yürürlüğe giren ve 2010 yılında güncellenen Bina Enerji Performansı Yönetmeliği ise, toplam kullanım alanı 2.000m² ve üzeri olan binalarda merkezi ısıtma sistemi kullanımını zorunlu kılmıştır. Aktech Akıllı Daire Giriş İstasyonları, ihtiyaç kadar ısı kullanımını sağlamakta ve kullandığı Akıllı ölçüm cihazları ile adaletli paylaşımı mümkün kılmaktadır

Aktech Akıllı Daire giriş istasyonu, merkezi ısıtma sisteminin avantajlarını ve bireysel ısıtma sisteminin konforunu bir arada sunan kompakt bir çözüm üretmektedir. Bağlantı boruları isteğe göre paslanmaz çelik veya bakır malzemeden imal edilebilmektedir. Kullanım sıcak suyu AISI 316 kalite paslanmaz çelikten imal bir plakalı ısı eşanjörü ile üretilir

Aktech Akıllı Daire Giriş istasyonu, daire ısıtma hattındaki diferansiyel basınç farklılıklarını önleyen bir yapıya sahiptir. Böylece daire içindeki Termostatik radyatör vanalarının kısmından kaynaklanan gürültü sorunu ortadan kaldırılmış olur. Ayrıca, “kullanım sıcak suyu öncelikli” bir çalışma sağlanır.

Aktech Akıllı Daire Giriş istasyonu set edilen değerlerde sabitlenmiş kullanım sıcak suyu üretir. Yardımcı enerjisiz termostatik kontrol vanası, istenilen sıcaklıklarda kullanım sıcak suyu sağlar.

Aktech akıllı daire giriş istasyonunun sağladığı avantajlar

- Bireysel ısınma ve daire girişinde kullanım sıcak suyu üretimi imkanı
- Montaj kolaylığı, düşük işçilik maliyeti
- Kompakt yapısıyla dairelerde yerleşim alanından tasarruf
- Servis ve bakım maliyetlerinde azalma
- Opsiyon el ilavelerle hassas ölçüm ve adaletli paylaşım
- Enerji tasarrufu
- İhtiyaca uygun özel ürün dizaynı
- Düşük dönüş suyu sıcaklığı, maksimum verim
- Boylerden ve boyler sayaçlarından, genişleme tankından, eşanjörden, akumülasyon tankından, pompalardan, ilave küresel vanalardan, borulardan, vb. ekipmanlardan tasarruf
- Tesisat şaftında kazan dairesinden gelen ve tüm katları dolaşan bir kullanım sıcak suyu hattının ortadan kalkması ile ısı kaybının ve dolayısıyla enerji sarfiyatının önlenmesi

- Kullanım sıcak suyu ve ısıtma tesisatı aynı hattan beslendiğinden sıcak su sayacından tasarruf
- Maksimum kullanım sıcak suyu kontrolü
- Kullanım sıcak suyu depolanmadığından lejyoner bakterisi üremesi riskinin en aza indirilmesi
- Isıl besleme ihtiyacı merkezi sistemden sağlandığından daire içerisinde yanıcı, patlayıcı bir sistemin bulunmaması ve dolayısıyla baca gazı zehirlenmelerinin de önüne geçilmesi
- Ocaklar elektrikli tercih edilirse doğalgaz sayacından ve bağlantı ücretinden tasarruf
- Kombi sistemlerine göre daha düşük çalışma sesi seviyesi
- Baca ihtiyacının olmaması
- Tamamen mekanik yapısı gereği elektronik sistemlere göre arıza yapma riskinin önemli ölçüde azalması ve elektrik beslemesine ihtiyaç duymaması

ULTRASONİK VE MEKANİK KALORİMETRELER

Sınırsız ölçüm kapasitesi, yüksek ölçüm hassasiyeti, kolay montaj ve he türlü ihtiyaca göre uyarlanabilen yapısı ile Ultrasonik ve Mekanik Kalorimetreler, kolektörlü sistemlerde tüketilen ısı miktarını; giriş sıcaklığını dönüş sıcaklığını ve debiyi Ultrasonik veya Mekanik yöntemler ile ölçerler.

Sistem çözümleri ile birlikte kalorimetrelerden elde edilen ölçüm değerleri faturalandırılır böylelikle hem enerji tasarrufu, hem de sarf edilen enerjinin adaletli bir biçimde paylaşılması sağlanmış olur.

ISI PAY ÖLÇERLER

Merkezi sistem ısıtmalarda, herkesin kullandığı ısı tüketimini ölçen herkesin kendi mahal ısını kendi sinin ayarlamasını ve böylece kendi kullandığı enerjinin parasını ödemesini sağlayan sistem tadilatı gerektirmeyen ve kolaylıkla monte edilebilen Merkezi sistem ile ısıtılan konutlarda her radyatöre monte edilerek bireysel bazda tüketim değerlerini kaydeden ısı payölçerler, dairelerin gerçek tüketim değerlerine göre gider paylaşımı yapılabilmesini sağlar. Isı payölçerlerin ölçüm değeri, ölçülen radyatörün karakteristik sıcaklığının ve radyatör ile oda sıcaklığı arasındaki farkın yaklaşık değeridir. Bu ölçüm değeri kullanılarak, radyatörün anma ısı güç katsayısı ve yüzey duyar elemanları arasındaki ısı temas katsayısı vasıtası ile gerçek tüketim değeri TS EN 834 standardına göre hesaplanır.



VENTEK Mühendislik'in yeni ürünü: CONDAIR CP3 buharlı nemlendirici



VENTEK Mühendislik Ltd. şirketinin temsilciliğini yaptığı CONDAIR firmasının ürünü CP3 Buharlı Nemlendirme cihazları, kaliteli ve kullanımı kolay paket üniteler olup sahip olduğu ileri teknoloji "su yönetim sistemi" ile hem su tasarrufu sağlıyor hem de silindir ömrünü uzatıyor.

CP3 elektrot boylerli nemlendirici, şebeke suyu ile çalışma özelliğine sahip olup mineralsız ve steril buhar üretir. Cihaz, üzerinde kapasite kontrolü sağlayan mikroişlemciye sahiptir. Bu mikroişlemci sayesinde cihaz, sadece ihtiyaç duyulan miktar kadar buhar üreterek en optimum çalışmayı sağlar.



En son teknoloji CP3 kartı sayesinde ihtiyacınız olan kapasiteyi programlayarak sadece gereken miktarda buhar elde etmenize olanak verir. Bu sayede ihtiyacınızdan daha fazla kapasiteli buharlı nemlendirici kullanarak, gereğinden fazla elektrik tüketimi yapmanız gerekmez.

CP3 buharlı nemlendiricilerin 5 kg/h kapasiteye kadar buhar

üreten tipleri mevcut olup daha küçük kapasiteler için 2-4 kg/h kapasiteli CP3-Mini tipleri de vardır. CP3-Mini nemlendiricilerin akuple fanlı tipleri direk mahal içine nemlendirme sağlar.

CP3 model cihaz BMS sistemlerine (BACnet/LonWorks) uyumludur ve cihazlar On/Off veya çeşitli kontrol sinyalleri ile (0-5VDC, 0-10VDC, 1-5VDC, 2-10VDC, 0-16VDC, 3,2-16VDC, 0-20mA ve 4-20mA) oransal olarak çalışabilmektedir.

Conda Air CP3'ün su yönetim sistemi, su drenajından çok daha fazlasını yapmaktadır. Değişen buhar ihtiyacıyla birlikte kullanılan suyun kalitesine göre tortu tahliye düzenlemesini optimuma adapte ederek su tasarrufu sağlar. Bu özellik işletme giderlerinde önemli bir tasarruf sağlamaktadır. Ayrıca silindir ömrünü de uzatan bu özellik sayesinde yedek silindir maliyeti de azalmaktadır.

Conda Air CP3'ü çalıştırmak çok kolaydır. Çok satırlı LCD ekranı üzerinde bütün çalışma değerlerini görülebilir ve üzerindeki tuş takımından istenilen düzenlemeler yapılabilmektedir. Kullanıcı dostu program, kullanıcıya menü içinde gezerken kılavuzluk eder.

Üretilen buharın santral ve kanal içine verilmesi için alternatif buhar boruları mevcuttur. Tekli ve çok borulu buhar boruları ile uygulamada istenilen mesafede buharın absorbe edilmesi sağlanmaktadır.

Özellikle "OptiSorp" tip çok borulu sistem kısa absorpsiyon mesafeleri için tercih edilir.

OptiSorp ile normal buhar borularına göre 4 kata kadar daha kısa mesafelerde buhar absorpsiyonu elde edilir.

Conda Air CP3 buharlı nemlendirme cihazı, montaj ayağından elektrotuna kadar yüksek kaliteli ve dayanıklı malzemelerden üretilmiştir: CP3 cihazınız size tam performans ve uzun çalışma ömrünü garanti eder.





I S K A V

ISITMA SOĞUTMA KLİMA
ARAŞTIRMA ve EĞİTİM VAKFI



ISKAV WEB BİLGİ BANKASI

<http://bilgibankasi.iskav.org.tr>

adresine girerek sektörümüzde yer alan firmaların teknik yayınlarına ulaşabilir,
teknoloji ile ilgili en son gelişmeleri ve bilgileri takip edebilirsiniz.

ISKAV-Web Bilgi Bankası; zengin içeriği ile

**Mühendislerin, Teknikerlerin, Teknisyenlerin,
Öğrencilerimizin ve Toplumun**
başvuru kaynağı.



I S K A V

ISITMA SOĞUTMA KLİMA
ARAŞTIRMA ve EĞİTİM VAKFI

**ISITMA SOĞUTMA KLİMA ARAŞTIRMA
VE EĞİTİM VAKFI İKTİSADİ İŞLETMESİ**
Halyolu Cad. Çayryolu Sok. No: 5 Bay Plaza
Kat: 3 İçerenköy 34752 Kadıköy / İSTANBUL
Tel: +90 212 285 00 40 • Fax: +90 212 285 00 29
E-posta: iskav@iskav.org.tr • Web: www.iskav.org.tr

İRTİBAT ADRESİ:

Yıldız Teknik Üniversitesi Meslek Yüksekokulu
Büyükdere Cad. No: 69 34413 Maslak / İSTANBUL
Tel: +90 212 285 00 40 • Fax: +90 212 285 00 29
E-posta: iskav@iskav.org.tr • Web: www.iskav.org.tr



kültür - sanat



Sömestir tatili yaklaşıyor. Biz çalışan anne ve babalar ne kadar keyifli olsa da bunu gerçekleştiremeyenlerimiz geçirebileceğimiz çok güzel gösteri ve sanat atölyeleri

Bubble Show

Son 11 yılın en farklı gösterisi Gazillion Bubble Show yoğun istek üzerine birkez daha İstanbul'da!



New York, Las Vegas, Los Angeles, Chicago, Seattle, Hollywood, Roma, Paris, Berlin, Madrid, Tokyo, Helsinki, Stockholm, Singapur, Seul, Mexico City... Gittiği her ülkede kapalı gişe izlenen, son 11 yılın en farklı gösterisi!

Sihirli baloncuklarıyla dünyada izleyen herkesi büyüleyen Yang ailesinden Melody Yang, muhteşem müzik, ışık ve lazer eşliğindeki benzersiz gösterisiyle inanılmaz bir deneyim yaşattırarak.

İnteraktif Benzersiz Eğlence!

Melody Yang'ın baloncuklarla gerçekleştirdiği bu benzersiz interaktif gösteride her yaştan çocuk, sihirli baloncuklarla gösteriye katılacak, ailece unutulmaz anlar yaşanacak!

Bilet Fiyatları:

1. Kategori - 67.25 TL
2. Kategori - 50.50 TL
3. Kategori - 39.00 TL

Tarih/Yer: 30-31 Ocak / 01-02-03-06-07-08-09-10 Şubat 2013
Trump Towers Mall / MECİDİYEKÖY / İstanbul

Magician Show

Uluslararası Şampiyon İllüzyonist ve Showman Jason Andrews İstanbul'a geliyor.

Bugün 25 yaşında olan Las Vegas kökenli Jason Andrews'in illüzyona olan ilgisi, 12 yaşındayken, Usta Sihirbaz Lance Burton'un gösterisini izledikten sonra başladı. Jason, sahne sanatları eğitimi için Las Vegas Akademisi'ne katıldıktan sonra, 2007 ve 2008 yıllarında 2 kez Amerikan Ulusal Turnesi'nde misafir yıldız olarak yer aldı. Jason Andrews Las Vegas'a döndükten sonra, prestijli kuruluşlardan Boyd Gaming'den "Yılın Showman'ı" ve Uluslararası Sihirbazlar Kardeşliği'nden "Uluslararası Sihir Şampiyonu" ödülleri aldı. Jason bugüne kadar toplam 25 uluslararası ödül kazandı. 2011 yılında davet üzerine gittiği Japonya, İngiltere, Çin, Meksika ve Kanada'da gerçekleştirdiği show'lar, Jason'a uluslararası ün kazandırdı. 2010 yılında istismar ve ihmal edilmiş çocuklara destek veren Child Heaven organizasyonu adına gerçekleştirdiği "Americas Got Talent" ve "Stars Among the Angels" showları ile Jason'ın tanınmışlığı arttı.



Jason Las Vegas'ta yıl boyunca yaptığı gösterileri, Hollywood'un dünyaca ünlü Magic Castle şatosunda da gerçekleştirmeye devam ediyor.

Bilet Fiyatları:

1. Kategori - 67.25 TL
2. Kategori - 50.50 TL
3. Kategori - 39.00 TL

Tarih/Yer: 19-23-24-25-26-27 Ocak 2013

Trump Towers Mall
MECİDİYEKÖY / İstanbul

için çocuklarımızla birlikte tatile gidip birlikte vakit geçirmek üzölmeyin!.. Şehirde de çocuğumuzla çok keyifli saatler var. Sizler için araştırdık.

Rüyalar Ülkesine Yolculuk-Galtük

Rüyasında en sevdiği oyuncağı çalınan bir çocuğun fantastik, akrobatik, neşeli, umut ve sevgi dolu harika düşsel yolculuğu...

Galtük, Her yaştan izleyiciye keyif ve neşe veren, dansı ve tiyatroyu iki saatlik bir şov içinde birleştiren harika bir gösteri sunuyor. Akrobat suaygırları, oyunbaz zebralar, ip atlayan flamingolar, kaplumbağalar, balıklar ve fareler... En eğlenceli ve en ilginç hayvanlar Galtük'te doğan sonsuz rüyalar ülkesinde yaşıyor. Yirmiden fazla performans sanatçısı; akrobatlar, jonglörler ve dansçılar hep birlikte büyüleyici müziğin ritimleri eşliğinde hayal gücü oyunlarının sözle yer değiştirdiğı bu ülkeye hayat veriyor. Galtük evreni, farklı bir zaman ve boyutta yaşayan ama aynı hayali paylaştan bir grup profesyonelin şovundan heyecan duyan, bütün çocukların zihninde yaşıyor.

Rüyalar Ülkesine Yolculuk

Galtük rüyaların doğduğu ülkedir. Şovun devasa sahne dekoru rüya gibi bir yatak odasını canlandırır. Yatağın içindeki korkusuz çocuk, rüyasında en çok sevdiği oyuncağı olan dev zebrasının çalındığını fark edince yanından hiç ayırmadığı büyük kukla-sıyla ve fantastik hayvanlarla birlikte onu bulmak için "Rüyalar Ülkesi"ne yolculuğa çıkar. Yatağın içinde başlayan bu macerada, uzak ülkelerin sihirli yaratıklarıyla karşılaşır. Renkli suaygırları ve ip atlayan, zıplayan flamingolar, denizin derinliklerinde yaşayan rengarenk yaratıklar, hatta aralarında kutup soğuklarının



dan gelenler bile vardır. Sonunda, zebrasını bulan küçük çocuk çok mutlu olur ve oyuncağını çalanı da bağışlar. Bu, yolculuk zorlu geçse de küçük çocuğa arkadaşlık, umut, cesaret, sabır ve sadakati ayrıca hayatta biri hata yaptığında en önemli şeyin bağışlamak olduğunu öğretir.

Sömestr tatilinde her yaştan çocukların heyecanla seyredeceğı bu gösteriyi sakın kaçırmayın!

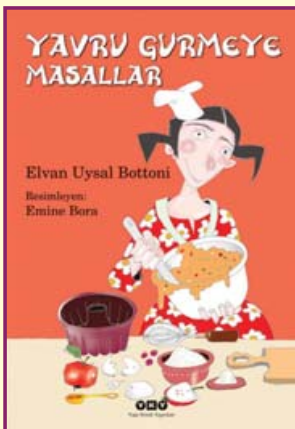
Bilet Fiyatları:

1. Kategori - 100.00 TL / 2. Kategori - 80.00 TL
3. Kategori - 60.00 TL / 4. Kategori - 40.00 TL

Tarih/Yer: 25-26-27-30-31 Ocak/01-02-03 Şubat 2013

Türker İnanoğlu Maslak Show Center

Büyükdere Cad. Derbent Mevkii 34457 MASLAK / İstanbul



Yavru Gurmeye Masallar

Yaratıcı Drama ile
Okuma Atölyesi

"Sağlıklı yaşama var mısınız?"

Yavru Gurmeye Masallar

Yaratıcı Drama Eğitmeni: Çiğdem Odabaşı

Yer: Yapı Kredi Kültür Merkezi,
saat: 11.45-13.00

İstiklal Cad. No:161 Beyoğlu
T:0 212 252 47 00

Yavru Gurmeye Masallar'ı okuduktan sonra çocukların hayatı değişecek. Belki, içlerindeki açıcıyı keşfedecekler... Belki de, kitabın kahramanı Öykü'nün, kardeşinin sevmediğı sebzelerle ilgili fikrini değiştirmek için anlattığı masallarla, içlerindeki oyuncuyu ya da yazarı keşfedecekler...

"Enginar Kılığında Bir Gurme" bölümüyle başlayan kitap, "Balkabağı ve Canavarlar", "Savaş Karşıtı Kahraman Pırasa", "Yalova'da Böğürtlen Açı" ya da "Vampirler ve Sarımsak" gibi değişik başlıklarıyla bile ne kadar eğlenceli bir kitap olduğunu ele veriyor. Sadece eğlenceli değil, yemeklerle ilgili verdiğı bilgilerin, tariflerin, masalların, anıların yanı sıra Tanrılar Tanrısı Zeus'tan Şilili şair Pablo Neruda'ya, çizgi film kahramanı Heidi'den vampir Dracula'ya kimler kimler geçmiyor ki kitabın içinden...

Bu sıra dışı kitabın yaratıcı okumasında çocuklar aynı zamanda sağlıklı beslenme konusunda yeni bir yaklaşım kazanacaklar. Atölyemize 9-11 yaş aralığındaki tüm çocuklar davetlidir.

Etkinliğimiz 9-11 yaş arası 24 çocuk ile sınırlıdır.

Lütfen rezervasyon yapınız. / 0212 252 47 00/503

Tarih : 26 Ocak 2013 Cumartesi 11.45-13.00

Çocuklar İçin Notada Yazmayanlar

Memet Ali Alabora: Anlatıcı

İstanbul Trio

Emir Gamsızoğlu: Piyano

Deniz Toygür: Keman

Cem Çetinkaya: Viyolonsel

Konsept: Emir Gamsızoğlu, Memet Ali Alabora

Işık Tasarım: Yüksel Aymaz

Ayrıca her gösteride sürpriz konuklar...

Klasik müzik deyince aklınıza ilk ne geliyor? Bizim aklımıza muhabbet geliyor, güzel zaman geçirmek geliyor, eğlence geliyor. Çünkü biz yıllardır klasik müzik sayesinde çok eğlendik. Bu eğlencemizi Türkiye'nin birçok yerindeki arkadaşlarımızla da paylaştık. Arkadaşlarımız bazen yaşlılarımız, bazen büyüklerimiz, bazen de küçüklerimiz oldu.

İş Sanat'ta beşinci yılımızda, sizleri de klasik müzikle keyifli zaman geçirmeye davet ediyoruz. Birlikte müzik dinlemeye, sohbet etmeye, müzisyen arkadaşlarımızla tanışmaya çağırıyoruz. Bu yıl da her gösteride sürpriz konuklarımız olacak. Üflemeli çalgılar, şarkıcılar, farklı enstrümanlarla tanışabileceksiniz.

Bildiğiniz melodileri duymak, bilmediklerinizden keyif almak, müzikli hikayeler dinlemek için piyanist Emir Gamsızoğlu ve



oyuncu Memet Ali Alabora, İstanbul Trio ile birlikte sizleri bekliyor olacak. Çocuklar için Notada Yazmayanlar İş Sanat'ta.

Bilet Fiyatları: Tam 22.50 TL Öğrenci 17.50 TL

Yer: İş Sanat Kültür Merkezi / İş Kuleleri 4.LEVENT / İstanbul

Tarih : 27 Ocak 2013 Pazar 15:00

Su Altı Gösterisi Turkuazoo'da

Sömestir Tatilinde Çocuklar Turkuazoo'da Eğlenceye Doyacak



Sömestir tatilinde Turkuazoo'da eğlence bitmiyor. Sömestir süresince çocuklar Turkuazoo'yu indirimli ziyaret edecek, birbirinden eğlenceli aktivitelerle, 1-4 Şubat tarihlerinde "Su Altı Sirkisi" gösterisiyle ve 9 Şubat'ta Winx Partisiyle eğlenecek.

Sömestir tatili boyunca 16 yaşa kadar tüm çocuklar Türkiye'nin ilk dev akvaryumu Turkuazoo'daki su altının büyüğü dünyasını 21 TL yerine 15 TL'ye gezerken, akrobatik su altı sirk gösterisi ile eğlenceye doycak. Su altında birbirinden renkli kostümlerle palyaço, jonglör, bale ve senkronize yüzme gösterilerinin yapılacağı şov ile 1-4 Şubat tarihleri arasında Turkuazoo'yu ziyaret edenler ilk kez bir su altı sirk gösterisini izleme fırsatını yakalayacak. Sömestir tatilinde Turkuazoo'yu ziyaret eden çocukları bir de tatil hediyesi bekliyor. Turkuazoo'yu sömestir tatilinde ziyaret eden çocuklar 9 Şubat'ta yapılacak Winx partisine ücretsiz katılacaklar. Winx partisinde çocuklar, peri makyajı yaptıracak, ödüllü yarışmalara katılacak, Winx perileri ile fotoğraflar çektirecek ve Winx Perilerinin su altı gösterisini izleyecekler. Sömestirde Turkuazoo'nun eğlenceleri bitmeyecek. Turkuazoo'da gün boyunca dalgıç şovları, yüz boyama

aktiviteleri, köpekbalıkları, vatozlar ve balık besleme seansları, eğlenceli atölye çalışmaları gerçekleştirilecek. Turkuazoo maskotu da akvaryumu ziyarete gelen çocukların eğlenceli vakit geçirmelerini sağlayacak.

Turkuazoo'ya gelen çocuklar, ağzına su alarak 120 cm uzaklıktaki böcekleri bile %100 avlama yeteneğine sahip okçu balıklarını, kum kaplanı ve diğer 5 çeşit köpek balıklarını, mavi kanlı at nalı yengeçleri, Kayıp Balık Nemo'daki palyaço balıkları ve dorileri, yaptıkları gövde gösterisi ile öpüşen iki balığı andıran "öpüşen gouramileri", tehlikeli türlerden olan ve dikenlerindeki zehir ile köpek balığını bile öldürebilen aslan balıkları, zehirli inek balıkları, Köpekbalığı Hikayesi filminden, Sünger Bob çizgi filminden hatırlayacakları kendisini tehlikede hissedince düşmanını ürkütmek için balon gibi şişen balon balıklarını, mürenleri, leopar desenli vatozları, boyu 3 metre ve dili 1 metre uzunluğa ulaşan, dili yerliler tarafından zımpara olarak kullanılan Arapayma balığını, denizati, deniz yıldızı, Mata Mata (Ben Öldürürüm Ben Öldürürüm) kaplumbağalarını, hatta Amazonlar'dan gelen dev tatlı su balıkları gibi dünyanın dört bir yanındaki deniz ve okyanuslardan getirilen en özel ve en egzotik deniz canlıları türlerini bir arada da görme fırsatını yakalayacaklar.

Turkuazoo Akvaryum

Kocatepe Mah. Paşa Caddesi Bayrampaşa – İstanbul / Türkiye

İstanbul Sualtı Dünyası Tic. A.Ş. Forum İstanbul

Turkuazoo Bilgi Hattı: 0212 640 27 40

Turkuazoo İletişim Hattı: 0212 640 20 15

www.turkuazoo.com

Tarih : 1-4 Şubat 2013

Rus Devlet Balesi Kuğu Gölü ile İstanbul'da

Avrupa'nın En İyi Bale Topluluğu Seçilen Rus Devlet Balesi Kuğu Gölü ve Klasik Balenin Unutulmaz Eserlerinden Bir Kolajla 22-24 Şubat 2013'te TİM Show Center'da...



Rusya'nın önde gelen bale topluluklarından Rus Devlet Balesi, muhteşem gala performanslarıyla İstanbulluları büyülemeye hazırlanıyor. Türkiye'ye ilk kez gelecek olan topluluk, bale tarihinin unutulmaz eserlerinden bir kolaj ve Kuğu Gölü'yle İstanbullu sanatseverlerle buluşacak.

1981'de Irina Tichimirova tarafından kurulan Moskova Balesi, 1984'te kendisi de dünya çapında bir bale dansçısı olan Rusya Devlet Sanatçısı Viacheslav Gordeev'in yönetime gelmesiyle adeta yeniden doğdu. 1989'dan itibaren 'Rus Devlet Balesi' adıyla dünya turnelerine çıkmaya başlayan grup, 1991'de "Avrupa'nın En İyi Bale Topluluğu" seçildi. Bugüne kadar aralarında Fransa, Almanya, İngiltere, ABD, Meksika, İtalya, Çin, BAE, İsviçre, Mısır, İsveç, Danimarka, Japonya ve Avusturya'nın da bulunduğu birçok ülkede turneye çıkan topluluk, Almanya'da tek bir turne boyunca 100 binin üzerinde seyirci çektiği için "Altın Bilet" ödülüne layık görüldü.

Rus Devlet Balesi'nin bugün ulaştığı noktada, çeyrek yüzyıldan uzun bir süredir topluluğun başında bulunan Viacheslav Gordeev'in rolü kuşkusuz çok büyük. Rus Devlet Balesi'ndeki

görevinin yanı sıra 1990'ların ortasında Bolşoy Tiyatrosu'nun sanat yönetmenliğine atanan Gordeev, 2003'te de Yekaterinburg Bale Tiyatrosu'nun bale direktörlüğünü üstlendi.

Koreografi alanında eşsiz bir yeteneğe sahip olan Gordeev'in yeni ufuklar açtığı topluluğun sergilediği gösteriler, geleneklere adanmışlığın yanı sıra modern tarzın zarif bir sunumunu yansıtıyor. Felsefe ve şiirselliğin performanslarına yansıyan birleşimi, topluluğun repertuarını her yaştan, her kültürden ve her zevkten seyirci için ilginç kılıyor.

Gösteri Programı

Kuğu Gölü

22.02.2013, Cuma 21:00

23.02.2013, Cumartesi 15:00

Klasik Eserlerden Oluşan Kolaj

23.02.2013, Cumartesi 21:00

24.02.2013, Pazar 15:00

Müjdat Gezen Tiyatrosu'ndan bir ilk: 1881

Müjdat Gezen Tiyatrosu sponsor desteği ve devlet yardımı olmadan 44 kişilik kadrosuyla zarar etme pahasına özel tiyatrolar tarihinde bir ilki gerçekleştiriyor. İlk kez 10 Kasım'da sergilenen ve Atatürk'ün yaşamını konu alan 1881'i kaçırmayın.

1881... O gün Türk Halkının kaderi değişti. Türkler, ümmet-ten millet olmaya geçmenin ilk nefesini duydular. Çünkü "Mustafa" doğmuştu!

Yazan ve Yöneten: Müjdat Gezen

Müzik: Zülfü Livaneli

Dekor: Leyla Gezen

Kostüm: Aygül Moda Evi

Makyaj: Derya Ergün

Afiş: Bedri Baykam

İç Ses: Rutkay Aziz

Müjdat Gezen'in yazıp yönettiği ve müziklerini Zülfü Livaneli'nin hazırladığı 1881, 10 - 11 Kasım'da ilk kez sahnelenerek büyük ses getirdi.

Müjdat Gezen Tiyatrosu'nun 44 oyuncusu tarafından oynanan ve dekorda Leyla Gezen'in, iç seste Rutkay Aziz'in, afişte Bedri Baykam'ın imzasını taşıyan 1881'in afişinde "Sponsoru olmayan, devlet yardımı almayan, salonu doldurduğu zaman bile zarar eden bir özel tiyatro 44 kişilik kadroyla oyun oynar mı? O oyun Atatürk'ün yaşamı ise, oynar!" ifadelerine yer veriliyor. Onlarca gönüllü danışman emek vermiş. Bunlardan biri de Turgut Özarkman. Dekor şaşırtıcı, lapa lapa kar yağıyor mesala. Dolmabahçe Sarayı'nın görkemli avizesinden, Mustafa Kemal'in gençliğinde oturduğu



Harbiye'de ki tahta meyhane sandalyesine kadar.... Bandırma vapuru yüzdürülüyor. Saat dokuzu beş gece'nin birebir balmumu heykelini ise , Profesör Yılmaz Büyükerşen yapmış.

İşgalden devrimlere, efelerden türkülere, hiç duyulmamış yaşanmış anekdotlardan oluşuyor. Sadece dün'ü değil bu günü'de anlatıyor.

Bilet Fiyatları: Tam 45.00 TL-Öğrenci 25.00 TL

Tarih: 20-26 Ocak 2013 / 02-10-16-23-24 Şubat 2013

Yer: Müjdat Gezen Tiyatrosu

Osman Ağa Mah. Kırtasiyeciler Sok. No:46 KADIKÖY / İstanbul



Dünya basınının 'Dalida kadar güzel, şarkıları Pink Martini ve Monica Molina kadar sıcak' olarak bahsettiği IMA 2002 sonbaharında piyasaya çıkardığı ilk albümünün Zucchero imzalı şarkısı 'Baila' ile büyük ilgi görürken 2003 yılında gerçekleştirdiği 50 konserden oluşan turnesiyle önemli bir hayran kitlesi kazandı. Pop, rock ve folk türlerini sentezlediği kendine özgü tarzıyla Kanada'nın en sevilen kadın yıldızlarından biri haline gelen IMA 2007 yılında yayınladığı ve kısa sürede altın plak satışlarını geride bıraktığı ikinci albümü Smile'de şarkıcı olmayı hayal ederken söylemeyi düşlediği dünyaca ünlü meşhur şarkı-

Kanada'nın yepyeni süper starı IMA ile tanışmaya hazır olun!

ları yorumluyor. Bugün Quebec bölgesinin gururu haline gelen sanatçı, Montreal'in ünlü sahnesi Théâtre St-Denis'deki performansıyla da büyük övgü aldı. Francolies de Montreal festivalinin açılışında da sahne alan yıldız, 2008 yılında dünyaca ünlü Montreal Caz Festivali'nin starlarından biri oldu. IMA'nın "hayatı ve aşkı kutlayan bir albüm" olarak tarif edilen yepyeni albümü a la Vida! sanatçının farklı kültürlerin müziklerine ve farklı dillerdeki dünyaca ünlü şarkılara olan ilgisini göstermekte. Dünyaca ünlü müzisyenlerle birlikte kaydettiği ve çoğu Fransızca toplam 13 şarkının yer aldığı albüm bir şölen gibi mutlu ve birbirinden güzel aşk şarkılarından oluşuyor. Dinleyenleri sınırsız havası ile saran a la Vida! IMA'nın zaman içinde oturan tarzını da ortaya koymakta. IMA, keyif ve mutluluk veren sesi ve hayat dolu şarkılarıyla 29 Ocak'ta İş Sanat'ta...

Bilet Fiyatları:

1. Kategori - 72.50 TL

2. Kategori - 56.00 TL

3. Kategori - 45.00 TL

Yer: İş Sanat Kültür Merkezi İş Kuleleri -4.LEVENT / İstanbul

Tarih : 29 Ocak 2013 Salı 20:00

Bilet Satış Yerleri : biletix



"Termo Klima"

okuyun, sektörünüzde neler oluyor
haberiniz olsun

Abone Formu



Yılda 12 sayı yayınlanan
Termo Klima dergisine
abone olmak istiyorum.

ADI SOYADI :

ADRES:

POSTA KODU :

ŞEHİR :

TEL :

FAKS :

KREDİ KARTI İLE

Kredi kartı hesabıma 120 TL'yi borç kaydediniz.

☐ VISA ☐ MASTER CARD ☐ EURO CARD

Kredi Kartı No :

Adı Soyadı :

Geçerlilik Tarihi : Güvenlik kodu :

Şirket ise vergi dairesi no.su:

HAVALE İLE

Abone bedeli olan 120 TL'yi Dünya Fuar Yapım Ltd. Şti.

Banka : Garanti Bankası Maslak - Şube : 342

Hesap numarası : 629 89 14 TL

Hesabına yatırdım fotokopisi ektedir.



Yazı ve fotoğraflar: Recep Yıldız

Şantiyecilik canıma tak edince hayallerimin peşine düştüm

Doğu Karadeniz'in bir sahil köyünde denizle iç içe geçen çocukluğumun ardından İstanbul'a geldim. Önce yatılı Haydarpaşa Lisesi, ODTÜ'de iki yıl yurt yaşamı ve beş yıl İTÜ'de mühendislik eğitimi ile toplamda 10 yıllık gençlik dönemim sonrasında çoğu yurtdışında olmak üzere 32 yıllık zorluklarla dolu bir şantiyecilik geçmişim var. Bu arada geç de olsa aile kuracak zamanı bulmuş ve büyümelerinin keyfine tam varamadığım iki de harika kızım olmuştu. Ama uzaklardayken kafamı yastığa her koyduğumda stresten uzak sakin sessiz bir kıyı kasabasına kaçmanın hayalini kuruyordum. Bazen küçük bir pansiyon açıp şantiye hayatından kurtulma, bazen de bir yelkenli ile sakin denizlerde kelekler misali sessizce süzülme hayalleri. İşte o yıllarda okumaya başladığım yelken tutkunu büyüklerimizin dünya turu kitaplarının deprem etkisi sonucu yelkenli tekneyle

buluştum ve birkaç arkadaşımın birlikte yelken eğitimi dersleri ve amatör kaptanlık belgesi aldım. Her yıl heyecanla beklenen fuar sezonları ve kiralanan yelkenli teknelerin üzerinde geçen günler ve yılların ardından tekne alma isteğim nihayet 2008 yılı Aralık ayında İstanbul'daki bir fuarda gerçekleşti.

"İşte aradığım bu" diyerek o gün satın aldığım ilk yelkenli tekne 'Bersel' kızımızın aramıza katılmasıyla yaşantımıza unutulmaz anılar ve mutluluk getirdi. Devam eden işlerimizin getirdiği stresli yılların sonucu büyüyen ve patlamaya az kaldı sinyali veren kalp-aort kökü genişlemesinin ameliyatı zorunlu hale getirmesi ile kendimle hesaplaşmam da ikinci aşamaya geçti. O zamana kadar kafamın içinde hapsetmiş olduğum hayallerimi artık kontrol edemez olmuşum. Okuduğum dünya gezgini dostlarımızın

Patlamaya az kaldı sinyali veren kalp-aort kökü genişlemesi, ameliyatı zorunlu hale getirince o zamana kadar kafamın içinde hapsedmiş olduğum hayallerimi artık kontrol edemez olmuştum. İsveç Ellös'ten başlayacak ve Norveç fiyortları ve Akdeniz'i geçerek İstanbul'a kadar devam edecek bir gezi planlayarak bir daha tekneyle gelmemin mümkün olmadığı bölgeleri hem de hazıranda beyaz geceler sırasında görme şansına ulaştım.

kitaplarının de etkisiyle coşmuş, Ege ve Akdeniz'in sınırlarına sığmaz, okyanuslarda dolaşmayı düşler olmuştum. Bu yıllarda fuarlarda ve ulaşabildiğim tüm yerli-yabancı dergilerde ve internet sayfalarında hayallerimi gerçekleştirecek tekne modeli arayışı artık zamanımın büyük bir kısmını alıyordu. Hem okyanuslar için güvenilir, hem center kokpit ve deck salon olsun hem de içeride kademe olmasın istiyordum. Son bir yıl içinde her fırsatı değerlendirerek katkısı olabilecek veya sadece beni dinleme nezaketini gösterebilen pek çok güzel insanın düşüncelerini dinledim. Bu sürecin sonucunda da kafamdaki hayallerin artık giderek şekillenmeye başladığını hissediyordum. Kalp-aort ameliyatım öncesi kendime verdiğim sözü, Ağustos 2012'de yakın dostum ve markanın Türkiye temsilcisi Galip Kaynar ile gittiğim İsveç'teki Hallberg Rassy Open Week etkinliğinde daha fazla öteleyemedim. Ellös'te gördüklerimle iyice tetiklenmiş ve beni geri dönülmez bir yola sokmuştu. Bu kararı vermemde en büyük iki etkenden biri tersane üretim hollerine hiçbir sınırlama olmadan serbestçe girebilmemiz ve 30 mil üzeri esen sert, rüzgârlı ve dalgalı bir havada firmanın patronu Marcus Rassy'nin HR54 teknesiyle yaptığımız keyifli ve güven hissi dolu test seyri etkili oldu. Markanın dünya denizlerindeki servis ağı,

sorunsuz ve güvenli seyir hikâyeleri, tutkularıyla buluşunca, satış müdürü Roland ile yaptığım görüşmede sayfalar dolusu sıralanan ilaveler listesi ve rakamların büyüklüğünden bile korkmadan HR54 siparişi için imzayı atıvermişim bile. Sipariş tarihi 29 Ağustos 2011, teslim tarihi ise 22 Mayıs 2012 saat 10:00 olarak imzalarımızla kesinleşti.

Artık hayallerime dokunabiliyordum. Sonrası üretim programının izlenmesi, Orust'ta hazırlayıp boyası dâhil bitmiş olarak gelen dış kabuğun yerine yerleştirilmesi, ilk ahşap bölümlerin montajı sırasında ve sonrasında her iki ayda bir ziyaretlerde birlikte sürekli uzayan ilaveler listesinin binlerce defa daha gözden geçirilmesi, deniz ve yelkenle ilgili herkesten fikir alma ve sonuçta tarihinin olası en dolu HR54'nün yavaş yavaş güzelleşmesine tanıklık ayları...

Soğuk kış geceleri İsveç'te kendini iyice hissettirdiği günlerde Mira'nın içini ısıtan gelişmeler devam ediyor, her şey tam da planlandığı gibi inşa ediliyordu. Belki şimdi yazacağım bir reklam olarak algılanabilir ancak Hallberg Rassy bu işin nasıl yapılacağını çok iyi biliyor, bunu sadece HR54#43 ün detaylarında değil, iş yapış şekillerinde, planlamalarında ve yetişmiş personellerinin çalışmalarını izlerken de rahatlıkla görebiliyorsunuz. Malzeme ve işçilikleri bize göre belki biraz yavaş ama aksamayan planlaması ve kalitesi çok çok daha iyi.

En zor iş tekneye isim koymak olsa gerek. O kadar çok belirleyici unsur var ki, düşündükçe zorlaşıyor. Uluslararası sularda kolay söylenebilecek, yazılışı ve okunuşu aynı olacak, aile fertlerine eşit mesafeli vs. vs. Bir gün yine isim listemi paylaştığım ama halen yüzünü bile görmediğim İzmir'den bir deniz ve yelken tutkunu arkadaşım Sergenç İNELER'in ek isim önerileri arasındaki Mira aradıklarımıza cuk oturmuş-





Ellös

tu. Anlamı güzel, söylenmesi kolaydı. HR 54 #43 kod adlı teknemin ismi, karanlık gecelerde okyanuslarda yunuslara yol gösteren yıldız anlamında, her daim parlak, bana, aileme ve tüm sevdiklerime hep yol göstermesi adına teknemin ismi oybirliğiyle Mira oldu. Bir kez daha çok rahatlamıştım ve artık gönül rahatlığı ile ameliyatımı olabilirdim. Ameliyat sonrası yelken yapabilmem için en az beş ay geçmesi gerekiyordu. Sekiz haftalık dinlenme döneminde Mira ile ilgili tüm detaylar iyice irdelemiş, son ana kadar ilave işler listesine bir şeyler daha eklenmiş ve gezi programımıza uygun birkaç navigasyon programı Ellös'ta teslim edilmek üzere sipariş edilmişti bile.

Zaman da çabuk geçmiş ve beklenen gün gelmişti. 21 Mayıs'ta Hallberg Rassy'nin tersanesi yanındaki otele bavullarımı bırakıp hızla fabrika önündeki marinaya doğru koştum. Mira'yı suda gördüğüm an bir süre öylece bakakaldım. Mira'yı suyun üzerinde tarif edebilmenin şu anda imkânı yok. Yelkenleri olmadan da olsa direği takılmış, temizlenmişti, oldukça alımlı, sudaki haliyle daha bir güzelleşmişti. 22 Mayıs sabahı saat tam 10:00 da yani tam da sözleşmede yazdığı saatte firma yetkilisi Jönas, tekneyi bana tanıtmaya ve sistem detaylarını sırasıyla anlatmaya başladı. Anlattıkları mesleğime uygun şeylerdi ama birkaç saatte anlaşılacak gibi basit de değildi, zamanla her şey yerine oturur nasıl olsa diyerek bu işi de geride bıraktık. Seyirden önce Mira'yı teslim alırken her türlü sistemi, webasto; Invertor, jeneratör, ısıtıcı, klima vb. denemiş, aküleri sıkı sıkı kontrol etmiştik. KVH Goteborg'tan gelen servis te hem uydu telefonunu hem de satelite TV yi devreye aldı. Elektronik seyir aletlerinin kullanımı için de Furuno Servisi Stefan'dan 6 saat boyunca servis aldık ve onlar da bize seyre çıkmadan önce tanıtımlarını gerçekleştirdiler. Ayrıca MaxSea Time Zero Explorer Worldwide haritalarını da satın aldım ve bilgisayara Stefan ile yükledik.

Artık tüm sorular sorulmuş, sistemler test edilmiş ve gerekli evraklar da imzalanarak tekneyi teslim aldım.

Ertesi gün Galip Bey Türkiye'den, kaptan da İngiltere'den gelmiş ve yelkenlerimizin yerine takılması sonrası artık şampanyamızı patlatma zamanı

gelmişti. Keyifle kadehlerimizi Mira'ya kaldırdık. Galip Bey, Kaptan Brain ve HR sorumlusu Mr. Jönas ile birlikte yaptığımız Mira'nın ilk deneme seyrinde her şey harika görünüyor, heyecanım giderek yatıyor ve yerini mutluluğa bırakıyordu. Ben sessizce bir köşede sadece teknenin sudaki hareketlerini izliyor, dümene geçince de heyecan, coşku ve gurur duyguları içimi doldurmuş hayallerime kavuşmuş olmanın mutluluğunu yaşıyordum.

Herkes her türlü yardımı yapmış ve yaklaşık gece yarısına kadar devam eden aydınlık sayesinde uzun çalışmalar sonunda hazırlıklarımız tamamlanmıştı. Tüm yedek parçalar depolara yerleştirilmiş ve listelenmiş, mutfak ihtiyaçları, yiyecek-içecekler vs. derken tekne kayıt ve ruhsat evrakları da tamamlanmış ve Mira artık ilk büyük seyrine başlamaya hazırdı. O gece yorgunluktan hiçbir şey hatırlamıyorum, erkenden yatmış ve deliksiz uyumuştum.

Gezi programı başlıyor

İsveç Ellös'ten başlayacak ve Norveç fiyortları, İs-koçya, İrlanda, İngiltere, Fransa, İspanya ve Portekiz sonrası tüm Akdeniz'i geçerek İstanbul'a kadar devam edecek olan yaklaşık 6.000 mil yapacağımız bu gezide amacım, bir daha tekne ile gelmemin mümkün olmadığı bu bölgeleri hem de hazıranda beyaz geceler sırasında gezmektir. Bu geziyi Hallberg Rassy Open Week'te tanıştığım ve teknelerimizin siparişini aynı gün verdiğimiz Ankara'dan gelmiş Ergeneci ailesiyle birlikte planladık. Rota üzerinde defalarca konuştuk. Onlar da HR48 model Blue Note adlı teknesiyle benden bir hafta sonra yola çıkacaklar ve aynı güzergahı dolaşmaya karar verdik.

Norveç için planlamış olduğumuz gezimizin ilk etabında hedefimiz, en güney doğuda Norveç giriş ve gümrük kapımız olan Kristiansen'den başlayıp batıda Bergen'in 60 mil kadar kuzeyindeki en büyük fiyortlarına kadar olan bölgeyi yaklaşık 1.000 mil yol kat ederek görmek ve sonrasında başlayacak olan İs-koçya geçişiyle bitirmek. Bu bölgeyi hiç bilmemiz ve teknelerimizi de henüz tanımadığımız için iki aylık seyrimizde bizlere kaptanlık yapmak üzere İngiliz 'PYD-Professional Yacht Delivery' firmasından birer tecrübeli kaptan kiraladık.

Ellös'tan
yola çıkış



Stömstrad'a varış

Ellös-Stömstrad

27 Mayıs Pazar sabahı güneşli pırıl pırıl bir günde kuzeye yolculuğumuza başlamak üzere hazırlıklarımızı tamamladık. Akşamdan rotamız çizilmiş, can yelekleri giyilerek ayarlanmış, yangın brifingi sonrası gaz anahtarları kapatılmıştı. Günlük seyir defteri hazırlandı ve ilk sayfasına notlar düşüldü. Ellös'tan saat 10:00'da ayrıldık.

Deneme seyrinde bize gösterilen Gori pervaneyi ve overdrive özelliğini devreye sokma operasyonunu gerçekleştirdik. Kıydan açıldıktan biraz sonra geri vitesle en az yarım tekne boyu kadar geri gittikten sonra ileri vitesle geçerek overdrive devreye girmiş oluyor. Normalde 1500 devirde 6,5 mil hız yaparken overdrive sonrası 8,2 mil hıza ulaştık. Her şey yolunda, keyifle yolculuğumuza başladık.

İlk durağımız gümrük çıkış işlemlerimizi yaptıracığımız, yaklaşık 60 mil kuzeydeki İsveç limanı Stömstrad. Akşam saat 19:00'da güzel bir yelken seyri sonrası şehir marinasına bağlandık ve sabahında da Mira'nın gümrük çıkış işlemlerini kolayca yaptırdık.

Stömstrad-Kristiansen

28 Mayıs saat 15:30'da hazırlıklarımızı tamamlayıp İsveç Stömstrad'tan ayrılarak Norveç, Kristiansen'e doğru yola çıktık. 115 mil yolumuz var ki bu da yaklaşık 15 saat demek. Rotamızı çizdik ve koy çıkışında da ana yelken ve cenovamızı tam açtık. Rüzgâr şimdilik çok az kuzeydoğudan/125° sancaktan geliyor ve motor-yelkenle yaklaşık 8,8 knot hızda gidiyoruz. Çevremizde yine bir dolu yelkenli, küçük motor yatlar, sepetle avlanan balıkçılar ve onların her yerde gördüğümüz düzenli rengârenk balıkçı şamandıraları var. Her balıkçının farklı renkte ve şekilde renkli şamandırası yanında ayrı bir şamandıra direği üzerinde kimisinde tek bayrak kimisindeyse birden çok bayrak vardı. Oldukça düzenli ve disiplinliydi. İsveç ve Norveç'in her tarafında olduğu gibi çevremizde çok sayıda adacık ve kayalıklar vardı. Bilgisayar üzerinden MaxSea Explorer tüm chartplotter ve 15 inç harita masası ekranında da bu detaylar görüldü. Sistemde ve İpad'de yüklediğim Navionics de istediğimizde emre amade beklediğinden seyrimizi güvenle gerçekleştiriyoruz. Bu bölgede haritalar genelde güvenilirmiş; bizzat yaptığımız kontrollerde de bunu tespit ediyoruz. Bu bölgede gelgit ve akıntı olaylarını pek hissetmedik, Navionics gelgit farkını 0,44 metre olarak veriyor.

Akşama vardiya nöbetlerimiz başlıyor. Gece nöbetlerinde can yeleklerimizi giyiyoruz. Kaptan Bryan 16:00-18:00 arası, Lewis 18:00-20:00 ve ben de 20:00-22:00 saatleri arası nöbetteyiz. Lewis, Bryan'ın çömezi, amacı millerini artırmak, bizimle gezi boyunca seyirde olacak. 35 knot hızla batıdan esen rüzgâr ve kaba dalgaya karşı zor bir seyrin yanında bütün gece de şiddetli yağmur iliklerimize kadar donmamıza sebep oldu. Kötü bir başlangıç olmuştu ama çok da şikâyetçi de değildim. Hard top işe yaradı. Son 02:00-04:00 arası gün ağırırken nöbet tuttum ve sabah 07:00 gibi de Kristiansen merkezine çok yakın marinanın yine dış pontonuna bağlandık.

Kristiansen, Danimarka kralı Cristian IV tarafından 1640 yılında kıyı korumasını güçlendirmek amaçlı kurulmuş ve bu bölgenin ticari, askeri ve kültürel faaliyetlerinde öncü olmuş. 81.000 nüfusu ile güney Norveç'in en büyük, ülkenin de beşinci büyük şehri. Düzenli, sakin ve dingin bir yer. Bir kafede oturup e-postalarımıza baktık. Çevremizde insanlar kısa kolla otururlarken veya çimler üzerinde yarı çıplak güneşlenirken, bizler kazak ve sağlam yelkenci giysilerimizle yabancı olduğumuz hemen belli ediyorduk. Sabah tekne yaptığımız kahvaltı sonrası Norveç gümrük girişi için gümrük binasına gittik. Norveç giriş mühürleri, tekne ve tüm yedek parçalarımız ithal ve vergisiz olduğu için önemliydi. İşlemler çok kolay oldu. Ne tekneyi görmek istediler ne de herhangi bir soru sordular. Pasaportları ise tüm gezi boyunca hiç kasadan çıkarmadım bile.

Ertesi sabah 08:00'de kalktık. Güneşli ve masmavi bir gökyüzü var dışarıda, hava güzel. Henüz uydu telefonumuz aktif değil, MMSI numaramız da daha gelmedi, tekrar internet bağlantısı için şehirde bir kafeye gideceğiz. Bugün Mustafa Değirmenci İstanbul Oslo ve Kristiansen uçuşları sonrası gece yarısından sonra tekneye gelerek aramıza katıldı, beş-altı gün kadar birlikte olacağız.



TOBB Air Conditioning Assembly President Zeki Poyraz requested more efficient laws and incentives about energy efficiency by sharing his opinions and suggestions on air conditioning sector's laws and public acts about energy efficiency with the Minister of Energy and Natural Resources, Taner Yıldız.



Tesisat Mühendisliği Kongresi

YANGIN SİSTEMLERİNE DUYAR DAMGASI



Duyar Yağmurlama (Sprinkler) Başlıkları

OS&Y yükselen milli vana (UL/FM), NRS vana (FM), test drenaj vanası ve ıslak alarm vanasından sonra **yağmurlama (sprinkler)** başlıklarını da cam tüp dahil **%100 yerli** üreten **ilk ve tek** firma olmanın gururu ve sorumluluğu ile hiç durmadan çalışmaya devam ediyor.

- Pendent, upright, sidewall
- 57°C - 68°C - 79°C - 93°C - 141°C
- Hızlı ve standart tepkime süreleri
- K80(5,6) ve K115(8,0) orifis değerleri
- Pirinç, beyaz boya ve krom kaplama
- %100 hidrolik sızdırmazlık testi (34,5 bar FM'e göre)



444 VANA DUYAR
8262 YANGIN SİSTEMLERİ
www.duyarvana.com.tr

DUYAR

30 yıldır damdan inmedik!



www.ezinc.com.tr

**ezinc**

[Hava]

[Su]

[Toprak]

[Buderus]

Logamax Plus GB162
Duvar Tipi Yoğuşmalı Kazan
ve Kaskad Sistemler



**Çoklu
montaja
izin veren
yapısı
ile
her
türlü
mekanda
KAZAN**

**YERDEN
KAZAN**

**YAKITTAN
KAZAN**

**VERİMDEN
KAZAN**

**KONFORDAN
KAZAN**

Buderus Yoğuşma Teknolojisinin ürünü Logamax Plus GB162, kompakt yapısı, kullanım alanı avantajı, sırt sırta ve yan yana montaj imkanı ve yakıt tasarrufu sağlayan eşsiz verimliliği ile her türlü mekanda ideal çözümler sunuyor.

- Yüksek verim ile düşük yakıt tüketimi • %110 sezonluk verim (40/30 °C işletimde) • Al-Si alaşım döküm eşanjör • %20-100 arasında hassas kapasite kontrolü • Kaskad uygulamalarıyla merkezi sistemler için ideal çözüm • Düşük voltajda ve düşük gaz basıncında sorunsuz çalışma
- Tam güvenli ve konforlu çalışma • Kompakt yapıdaki cihazları bitişik şekilde montaj yapma imkanı (2 m²'lik bir alanda 800 kW ısıtma gücü)
- Kompakt yapı, kolay ve hızlı montaj ve bakım • Uzun bakım aralıkları

Isıtma Bizim İşimiz

Buderus