

➤ haberler

➤ etkinlik takvimi

➤ fuar takvimi

➤ insan kaynakları

➤ sektörel fihrist

➤ literatür

➤ programlar

➤ linkler

➤ yazılar



Türkiye Su ve Çevre Kataloğu



Türkiye Yalıtım Sektörü Kataloğu



Türkiye ISK Sektörü Kataloğu



Türkiye ISK Sektöründe Kim Kimdir? 2006



Endüstri Kazanları



Klima Santralleri



Bireysel Klima Sistemleri



Sıcak Su Kazanları



2003 ASHRAE EI Kitabı



Sıhhi Tesisat Teknolojisi



İklimlendirme ve Soğutma Sist. Otomatik Kontrol

▼ Dergilerimizde Bu Ay

Tesisat Market Temmuz 2005 Sayı: 78

Toplantı

KLİMA-SOĞUTMA SEKTÖRÜ VİZYON VE HEDEFLERİNİ TARTIŞTI

Klima, artarak süren yatırımları, atılımları ile dünyaya açılacak sektörlerimizden. Klima sektörünün ülkemizdeki gelişim süreci, katedilen mesafe, eksiklerimiz, fazlalıklarımız, umutlarımız... Klima ve soğutma sektöründe faaliyet gösteren kuruluşlarımızdan bir grup temsilci ve hocamız Prof. Dr. Doğan Özgür, bir akşamüstü bir araya geldi ve dergi okurlarımız için bir “durum tespiti” yapmaya çalıştı. Özellikle endüstriyel soğutma-klima alanında Türkiye’nin sahip olduğu düşünülen avantajların, sektörümüzü ve ülkemizi hakettiği başarılarla taşımasını diliyoruz...



Prof. Dr. Doğan Özgür: Bu sektörün gelişim sürecinin başlarında, klimanın “lüks” olmadığı mesajlarının verilmesine özen gösteriliyordu. Klimanın “lüks” olarak görülmesi, sanırım artık söz konusu değil. Bugün aşmamız gereken başka etaplar var önümüzde..

Tevfik Akannaç: Klima, ülkemizde son on yıldır ihtiyaç haline geldi. Bu sürecin öncesinde Türkiye’de bu sektörde daha çok, yabancı temsilcilik bazında çalışan birkaç firma bulunuyordu. 80’li yıllarda-özellikle 1985’ten itibaren- Türk firma temsilcilerin yurtdışı ziyaretleri artmaya başladı. O dönemlere kadar, ziraî ürün üretimi fazla olan ülkemizde, bu ürünleri ilgilendiren depolama, soğutma yatırımları, İller Bankası tarafından yapılmaktaydı. Soğutma sektörü faaliyetleri de ağırlıklı olarak soğuk depolama odaklı idi. Yurtdışı ziyaretlerimiz, temaslarımız arttıkça, teknoloji ve bilgi transferi yapılmaya başlandı. Bu dönemi, sektörün dönüm noktası sayabiliriz. Bundan önce üretim kalitelerinin çok iyi olduğu söylenemezdi. Taahhüt ağırlıklı bir pazar yapısı olduğundan, fiyat, ön planda geliyordu. O dönemlerde sanırım fiyatlar da –bu güne oranla- bir hayli yüksekti. Cihazlar, ağırlıklı olarak yurtdışından geliyordu. 80’li yıllarda, turizm teşvikleri ile birlikte, turizm yatırımları arttı. Yurtdışı temasları artan kuruluşların çoğu, hem üretici hem de mümessil firma oldular. Üretim, daha çok yarı mamul montajı şeklinde idi.

Cengiz Hepergil: Gümrük duvarları varken, -bir yönü ile- yerli üretim korunuyordu. Üretim adetleri düşük, fakat kar marjı yüksekti. Çoğunlukla soğuk depoculuk yapıyorduk. Turizm yatırımları ile havalandırma, klima sektörü yapılanmaya başladı.

Prof. Dr. Doğan Özgür: Gümrük duvarları ile var olan koruma, lehimize mi oldu, aleyhimize mi, bazı açılardan tartışılabilir.

Tevfik Akannaç: 90’lı yılların başından itibaren yatırımların hız kazandığını görüyoruz. 90’lı yıllar, yurtdışı ile entegrasyon açısından başarılı bir dönem oldu. Türkiye klima sektörü olarak, son on-onbeş yıllık dönemin atak dönemi olduğu söylenebilir. Günümüzde “Türk malı” cihazlar, özellikle yakın coğrafya ülkeleri başta olmak üzere kabul görüyor, tercih ediliyor. Kanımca sektör olarak yeni hedefimiz; üretim adetlerini yükseltmek olmalıdır. Üretimimizin “pahalı” oluşuna çare üretmeliyiz. Sektörde faaliyet gösteren firma miktarına karşı, tatminkar hacimde talep yaratılmamıştır. Bu nedenle yaşanan rekabetin gücü, karlılığı da engellemektedir. İhracat, en önemli talep artırma olanağıdır. Bu olanağı en iyi, en parlak seviyeye götürmeliyiz. Türk sanayisinin ihracat patlaması yaratacak potansiyeli olduğuna inanıyorum.



Sayı: 78
Temmuz 2005



Isıtma ve Klima
Tekniği El Kitabı



Yangın Söndürme
Sistemleri ve Duman
Kontrolü



Sektörel Yayıncılar
Derneği Üyesidir.
www.seyad.org

Serhat Ocakçioğlu: Geçtiğimiz yıllara kadar YORK, Türkiye’de temsilciliği vasıtasıyla vardı. Dört yıl öncesinde YORK, Türkiye’ye gelme kararı aldı ve süreç içinde Türkiye’deki temsilcisini de bünyesine entegre ederek yeni yapılanmasını oluşturdu. YORK olarak bazı komponentlerin üretimini Türkiye’de, işbirliği yaptığımız üretici kuruluş aracılığı ile gerçekleştiriyoruz. Klima santralleri, bu çalışma içindeki ürün grubumuz. Soğutma grupları için ileriye dönük olarak fizibilite çalışmaları yürütüyoruz. Hangi ürünleri burada üretmemizin efektif olacağını araştırıyoruz. Türkiye’de üretim yapılması yolunda giderek yoğunlaşan talepler, üst yönetime geliyor. Türkiye’de yapılacak üretimin sadece Türk pazarına yönelik olması düşünülüyor. Türkiye’de teknoloji üretme kabiliyeti çok yüksek değildi. Ama artık önemli bir tecrübe birikimi oluştuğunu görüyoruz.

Yeşim Gülcan Portakal: Firmamız ÜNTES, hem yerli üretici , hem de ithalatçı, mükemmel bir kuruluş. Soğutma grupları, fan koiller gibi cihazları, yurtdışından getirmekteyiz. İçinde bulunduğumuz dönemde, bu sektördeki firmaların Ar-Ge, dizayn, sertifikasyon, akreditasyon konularında atak içinde olduğunu görüyoruz. Sektörün belirli noktalarda görmesi gereken desteğin yetersiz olduğunu düşünüyorum. Özellikle proje firmaları ve kullanıcıların, yerli ürünleri destekleyen bir yaklaşımı olmalarını bekliyoruz. Türkiye’de akredite ölçüm ve test laboratuvarları maalesef yok denecek kadar az. Bu ciddi bir eksiklik. Yüksek kalifikasyonda üretim yapabilmek için, bir çok şeyi ithal etmemiz ve firma bazında yüksek yatırım bedelleri ödememiz gerekiyor. Nitekim bu bedeli ödedik ve bugün oldukça iddialı bir ölçüm ve test laboratuvarına sahibiz. Olması gereken atılımı gösterebilmek için, yabancı bir kuruluşla %50 ortak yapısı içinde yeni bir oluşum içinde girdik. Yabancı sermayenin ülkemizde yatırıma yönlendirilmesinin önemi şüphesiz ki büyük. Ama, doğrudan üründe ve üretim süreçlerinde kaliteyi yükseltecek yatırımlarımızın tamamını gönül isterdi ki, kendi öz kaynaklarımızla karşılayabilelim.

Özellikle sistem kliması ürün segmentinde bulunan standartlardaki yetersizlikler, üretici firmalar arasında haksız rekabete, toplum sağlığı ve enerji verimliliği konusunda sorunlara neden oluyor.

Kaliteyi ve müşteri memnuniyetini ön plana alan firmalar ile sadece fiyat bazlı strateji izleyen firmalar arasında haksız rekabete yol açıyor. Oluşan bu haksız rekabet firmaların ürün geliştirmesi için ayırabilecekleri bütçelerin kısılmasına yolaçıyor, sektördeki ürün kalitesinin artmasını engelleyici bir faktör olarak karşımıza çıkıyor.

Enerji maliyetlerinin her geçen gün arttığı günümüzde, özellikle Türkiye gibi enerji kaynakları konusunda dışa bağımlı bir ülke için, klima cihazlarının enerji verimlilikleri konusunda hiçbir sınırlama bulunmuyor. Bunun sonucunda ülkemiz ciddi oranda döviz kaybına uğruyor. Standartlar konusunda bulunan bu eksikliğin düzeltilmesi konusunda, sektörümüze ait mesleki organizasyonlar, TSE ve Sanayi Bakanlığı ile işbirlikleri güçlendirmeli, öncülük rolü üstlenmelidir.

Prof. Dr. Doğan Özgür: Yabancı kuruluşlardan sağlayacağımız yarar, sadece sermaye katılım payı değil. Bizim uluslararası pazarlardaki pazarlama kabiliyetimiz çok güçlü değil. Onların dağıtım kanallarından, pazar avantajlarından istifade etmemiz gerekir. Ayrıca hassas ölçüm yapabilmek tabii ki önemli, ancak uygulayabilmekle bağlantılı olmalı. Uygulanamayacak kadar hassas ölçüm yapabilmemizin bize yararı olmaz. Öncelik sıralamamızda verimlilik, üretim planlaması, malzeme ile ilişkimizde sorunlarımız var.

Vural Eroğlu: Bundan 20 yıl öncesine baktığımızda, Türkiye’deki klima ihtiyacı ile bugün arasında çok büyük fark var. O dönemde tüm ülke genelinde yılda en çok 250-300 soğutma grubu ihtiyacı vardı. Bugün ise, büyük ölçekli tek bir firmanın Türkiye satışları bu hacimde. Özal dönemi ile yurtdışına açılan Türkiye hızlı bir gelişme sürecine girdi. YORK’la tanışana kadar bir çok cihazı üretiyorduk. Sonrasında ise belirli ürün gruplarına odaklanma kararı aldık. Özellikle de klima santraline yöneldik. İlk klima santrali satışımızı anımsıyorum, Aksaray Vatan Caddesinde bir kamu yapısı için 12 santral yapılacaktı. Teslim süresi bir yıldı. Bugün ise üretim ve teslimat yeteneğimiz, yurtdışı kuruluşlarla rekabet edebilir seviyede. Süreç içinde klima komponentleri ve yan sanayi de gelişti ancak yan sanayinin gelişimi hala istenen düzeyde değil. Örneğin uluslararası standartlarda batarya üreticimiz var ama, üfleyici ürün gruplarında, fanlarda hala böyle bir ihtisas yönelimi gerçekleştirilmedi. Yıllar önce İSKİD’de “Türkiye Klima Üretim Üssü Olmalı” hedefini koymuştuk. Bu yıl İKK Hannover Fuarı’na 30-40 üretici kuruluşumuz katılıyor. Yani bu hedef doğrultusunda yol aldığımız söylenebilir. Ancak, “sürdürülebilir kalite”yi yabancılara iyi anlatabilmemiz, ikna edebilmemiz lazım. Türkiye, kayıt altına aldığı sanayiciyi neredeyse yerden yere vuruyor. Kullandığımız elektrik maliyeti yabancı rakiplerimizin üzerinde, yatırım kredileri faizleri yurtdışındakinin 10 katına yaklaşıyor.

Bilgi düzeyimiz, araştırma düzeyimiz çok iyi. Devlet politikalarının gözden

doğru düzeyimiz, örgütlenme düzeyimiz çok iyi. Devlet politikalarının gözden geçirilmesine ihtiyacımız var. Türkiye’de klima denince, devletin algıladığı salt duvar tipi klimalar. Endüstriyel klimayı görmüyorlar. Bunu anlatabilmemiz lazım. Önceleri ana müşteri devlettir. Şimdi ise özel sektör. Özel sektör daha seçici, daha komplike talepleri oluyor. Genel olarak üretim kalitesine, üretim süreçlerine özen göstermeli, klima sektörümüzün kalite algısını yükseltmeliyiz. Firmalarımızın bazılarında satış ile pazarlama, birbirine karıştırılıyor. Pazarlamada “fiyat odaklı” yaklaşımlara sağlıklı alternatifler üretebilmemiz lazım.

Cemal Yılmaz: Klimanın Türkiye’deki geçmişine baktığımızda, endüstriyel klimanın ağırlık noktası olduğunu görüyoruz. Ticari tip klima, özellikle split tiplerin gelişmesi ile ivme kazandı. Kullanımı yaygınlaştıkça-diğer ürünlerde olduğu gibi-fiyatları düştü. Fiyatların düşüşünde göz önüne alınması gereken bir başka etmen; ABD’nin Avrupa klima pazarına girmek isteyişi ile oluşan fiyat rekabetidir. Avrupa’nın güneyi, klima pazarına hakimdi. Avrupa’da da ABD ürünleri ile kıyasıya rekabet edilmesi neticesinde fiyatlar düştü. Ona rağmen, geçtiğimiz birkaç yıl öncesinde -Avrupa’da yaşanan öldürücü sıcaklar döneminde- Paris’te klimalı restoran bulmakta güçlük çektim. Yani orada da klima her yere girebilmiş değil. Türkiye’de turizmin gelişmesi ile konfor talebi doğdu. Standartlar, üretim kalitesi yükseldi, kullanım adedini de artırdı. Klima konusundaki talep artışı, Türk üreticisinin işine yaradı. Türkiye’nin enerji maliyetleri AB’den yüksek ama, başka faktörlerin yarattığı cazibe açısından yine de avantajlı. Eskiden küçücük bir parçayı yurtiçinden temin etme olanağınız yoktu, yurtdışından getiriyordunuz. Şimdi, iç pazarda her şeyi bulmak mümkün. Otomasyon talepleri ön plana çıkmaya başladı. Bu konuda da her şeyi kolaylıkla tedarik edebiliyorsunuz. Standart ürünlerde çok fazla Ar-Ge gerekemeyebilir ama bazı ürün gruplarında ciddi Ar-Ge ihtiyacımız olduğunu görüyoruz. Hareket kabiliyetimizi artırmalıyız. “Büyük balık küçük balığı yutar” diye bir söz var ya, günümüzde “hızlı olan, yavaşı yutuyor” şekline geldi. Hızlı kararlar alabiliyor, uygulayabiliyor olmak çok önemli. Uzun süre AB’ne girmemiz mümkün gözüküyor. Ancak herkes pozisyonunu güçlendirmeye bakmalı.

Proje bazlı satış ağırlığımız olduğundan, proje firmalarına, müteahhitlerimize çok iş düşüyor. Yabancı müteahhit kuruluşlar da, Türk müteahhit kuruluşlarla rekabet edebilmek için Türk ürünlerine ilgi gösteriyorlar. Yurtdışındaki proje bürolarını, müteahhit kuruluşları ziyaret etmeli, kendimizi tanıtmalı, kabul ettirmeliyiz. Böylelikle Türk firmalarının isimlerini yurtdışındaki işlerin şartnamelerine geçirebiliriz. Uluslararası proje büroları ile temaslarımız ve yurtdışı fuar katılımlarımız çok önemli. Yoksa gerektiği kadar iş alamayız veya aldığımız işlerin karlılığını çok düşürmek sureti ile iş alabilmeye devam edebiliriz.

Tevfik Akannaç: Bugüne kadar bizi bir şeyler yapmaya, hep iç pazar sürükledi. Artık bu itici nokta yurtdışına kaydı. Yabancı fuarlarda Türk firma standlarının çoğu, bir ticaret firması gibi gözüküyor. Yani pek çok tip ürün satan “satıcı” bir kuruluş gibi... Bu durum, üretim maliyetlerinin yüksek oluşunun nedenlerinden de biridir. Üretimde işçi verimliliğini de düşürüyor. Pazarlama sürecinde de özellikle İtalyan’lardan daha çok şey öğrenmeliyiz.

Hasan Acül: Firmamız, kanatlı-borulu tip ısı eşanjörleri konusunda Türkiye’deki en büyük imalatçı durumunda. Endüstriyel soğutmaya ilişkin olarak klima, soğutma, soğuk ve donmuş muhafaza, şok tesisleri, enerji santrali soğutma radyatörü ve yağ soğutucuları gibi uygulamalarda kullanılan eşanjörlerin tümünün üretilmesinde hizmet verebilecek geniş ürün yelpazesine sahibiz. Bizimle birlikte diğer üretici firmalarda takip halindeler. Sürekli olarak Türkiye’nin soğutma ve iklimlendirme sektöründe Avrupa’nın üretim üslerinden biri olması görüşünü savunmaktayız. Yeni yatırımlara sektördeki tüm firmaların hız vermesi suretiyle ile Avrupa’nın eşanjörde ana üretim merkezlerinden biri olmalıyız. Son yıllarda yaşanan gelişmeler bu düşüncemizin doğruluğunu kanıtlar nitelikte ancak halen yürünecek epeyce yol olduğu da bir gerçek. İç pazarda sınırlı bir kapasite var ve pazardaki büyümenin de ancak ihracatla mümkün olabileceği gözüküyor. İhracat artırmadaki temel zaafımız yeni olmamızdan ileri gelen dış pazarlama ağının genel sığlığının yanı sıra maliyet ve verimliliğimizdeki olumlu gelişmelere rağmen varolan eksikliklerimizdir. Bu genel bakış açısıyla FRİTERM pazara ilişkin hedeflerini, ve üretim yapılanmasını ihracatı artırmaya ve bu yönde çalışan firmaları desteklemeye odakladı.

İhracatın arttırmasındaki ana etmenin üretim teknolojisi, makine parkı, AR-GE ve ÜR-GE çalışmalarına yapılan yatırımlar olduğu açıktır. Bunun yanı sıra üretimde kalite yönetim sistemlerinin uygulanması, Avrupa’ya ihracat için kesin gerekli olan CE işaretleme çalışmaları üretici firmalarca tamamlanması gerektiği düşüncesindeyiz.

AR-GE çalışmalarına yapılan yatırım firmaya ve ülkeye geri dönen yatırımdır. Örneğin, kendi geliştirdiğimiz eşanjör tasarım programı “COILS 5.5 FRT 1” kanatlı borulu tip eşanjörler konusunda Avrupa’da ilk defa EUROVENT Sertifikası ile belgelendirilmiştir ve bu ülkemizdeki sektörümüze bir zemin yaratmıştır. Tüm klima santrali ve soğutma ekimani üreten firmalara acılım

getirmiştir.

Sektörümüzün bir kısım sorunlara sahip olduğu açıktır ancak sektör dışı açık bir yapıya sahiptir. Bu nedenle ileri teknoloji kullanılmaktadır. Sektör için yetişmiş insan gücü problem olup, özellikle ara personel konusunda Teknisyen/ Tekniker seviyesinde eleman sayısı eksiktir. İhracatta ve ithalatta firma siciline göre işlem yapılmalıdır. Firmaların kendi güvenilirlikleri ile bulduğu ucuz kredi imkanı olan kredili ithalatta (özellikle hammadde ithalatında) KKDF, ithal edilen ürün sanayi odası tarafından hazırlanan kapasite belgesi içerisinde var ise alınmamalı, kaldırılmalıdır.

Raşit Akın: Firmamız GEMAK, bu sektörün yan sanayisi gibi bir noktada hizmet veriyor. Ürün kalitemiz iç pazarda olduğu kadar, dış pazarda da rekabet edebilir seviyede kabul ediliyor, beğeniliyor. Kalite geliştirme sürecini etkileyebilecek yatırımlarımız da sürüyor. Avrupa pazarında Alman ürünlerinin belirli bir yeri var, dolayısıyla fiyatlarının daha yüksek oluşu kabul görüyor. Bunu aşabilecek politikalar üretmemiz gerekiyor.

Önder Güvenç: Türkiye’de üretilen meyve ve sebzenin neredeyse %50’si çöpe atılıyor. Bunun nedeni hasat yöntemlerindeki hatalar ve soğuk muhafaza sisteminin olmamasından kaynaklanıyor. Tarım politikamız ile soğutma sektörü arasında doğru ilişkiyi kuramıyoruz. Endüstriyel soğutma, Türkiye’de olması gereken seviyeye yükselmedi. Konfor iklimi hızlı bir gelişme gösterdi. Ama endüstriyel soğutmada bu ivmelenme yaşanmadı. Türkiye’nin özellikle gıda ve tarım ürünleri politikalarını da gözden geçirmesi gerekiyor. Et ve süt alanında gelinen noktaya pek çok ürün grubunda gelineemedi. Önümüzdeki dönemde, ülke kalkınması için oldukça büyük önem taşıyan gıda ve tarım ürünlerinin ciddiye alınması gerekiyor.

Vural Eroğlu: KDV, sebze %1, sebze, yemek haline geldiğinde %18. Meyve, meyve olarak yenilirse %8, meyve suyu olarak tüketilirse %18 KDV ödeniyor.

Önder Güvenç: Bu toplantıda konuya makro düzeyde bakabilen çok önemli sektör temsilcileri bulunuyor, ben de kendi payıma bu çalışmaların altına yerleşecek ve onlardan bağımsız takip edilebilecek mikro ama pratikte doğrudan fayda üretmeye yönelik yaklaşımlar üretmeliyiz diye düşünüyorum...

Bu koordinasyon için bir modelleme yapılmalı. EUROPAGAP standartları sektörün sivil toplum kuruluşlarınca yaygın olarak öğrenilmeye çalışılmalı...Tarlardan tabağa, çiftlikten çatala her ne denirse densin “Soğuk zincir” deyi mi ,lojistik şirketlerinin yeniden örgütlenmesi tartışılmaya başlanmalı...Üreticilerin ağız feci şekilde yandığı için artık üfleme bile istemediği “kooperatifçilik” deneyimini tekrar masaya yatırmalıyız...

Benim işim sadece yatırımcının soğutma ihtiyacına uygun çözümü bulmak aslında, fakat asla bu noktada kalamıyorsunuz...Çünkü bir kaç büyük şirketin dışında projeli yatırım yapılmıyor...kervan her zamanki gibi yolda düzülüyor... Taahhüt organizasyonlarının yetenekleri ile sınırlı bir çözüm alınıyor...Yatırımcıya ilk yatırım maliyetlerinin cazibesi dışında bir çözüm sunulmuyor,aslında pek çok yatırımcı da bunun ötesinde bir beklenti içinde de olmuyor zaten... Elma depolarına teklif veren tüm meslekdaşlarımız bunun çeşitli örneklemeleriyle karşılaşmışlardır. Teneşir vade diye esprisi yapılan pek çok satış da yapılmaktadır.

Tarım ürünlerinin kalitesi -istisnalar hariç- genel ortalamada çok düşük olduğu için iç pazardan başka bir şans bulamıyor,arzin fazlalığı fiyatları olumsuz etkiliyor, üreticinin dağınlığı -hem örgütsel anlamda hem de coğrafi anlamda- pazarlık gücünü ortadan kaldırıyor...

Tarımda bir zamanlar kendine yeten bir ülke olan Türkiye’nin bu özelliğini tekrar kazanması için gerçekten ülke tarım politikalarından bize kadar gelen geniş bir yelpazede işbirliklerinin yapılması gerekiyor... Çok güzel örnek çalışmalar var...Fakat sayılarının kat be kat artması gerek...O zaman işte endüstriyel soğutmacıların işleri de artacaktır...Son 30 yıldır endüstriyel soğutma ile ilgilenen firmaların sayısı neredeyse aynı kalmıştır...

Prof.Dr.Doğan Özgür: Hakkınız var. Bu ihtiyaç doğrultusunda, Proses Bilimleri Fakültesi planlanıyor.

Cengiz Hepergil: Gemicilik sektörü de bizler için önemli bir pazar. Türkiye’de tersanecilik 610 yıllık bir geçmişe sahiptir.İlk tersane Osmanlı imparatorluğu döneminde 1390 yılında Gelibolu’da kurulmuş. İstanbul Haliç tersanesinin taş havuzlarının temelleri 1455 yılında Fatih Sultan Mehmet tarafından atılmış, 16. yüzyılda dünyanın en büyük tersanesi haline gelmiş.İmparatorluğun çeşitli yerlerine kurulan devlet ve özel sektör tersaneleri Türkiye Cumhuriyeti’nin kurulması ile değişik konum kazanmış ve bilhassa İstanbul boğazı ve Haliç çevresinde yoğunlaşmış. Sonraki yıllarda dağılık ve İstanbul’un doğal

güzelliklerinin içinde bulunan ve bireysel çalışmalar yapan tersaneler, çevre bilinci doğrultusunda faaliyetlerini durdurarak 1979-1980 yıllarında alt ve üst yapı yönünden organize olmuş Tuzla-Aydınlı koyu özel tersaneler bölgesine yerleşmişlerdir.

1995 yılında inşaa edilen gemi sayısı 137 adet iken 2001 yılında 147 adet, şu anda Tuzla tersanelerinde sözleşmesi yapılmış çeşitli inşaa safhalarında takriben 250 adet gemi bulunmaktadır. Türk gemi taşımacılığı ve gemi ihracatı açısından da küçümsenmeyecek bir rakamdır. Şimdiye kadar gemi kliması ihtiyacı yurt dışından karşılanmakta idi. Ancak teslim sürelerinin uzunluğu, süpervizyon ve servis ihtiyacı, dolaysı ile bu bedellerin yüksekliği yerli üretici ihtiyacını doğurmuştur. Tabii ki Marin tip klima cihazı yapmak, belirli sertifikasyonların dışında, belirli bir bilgi birikimi, deniz şartları gemi mukavemeti ve titreşimleri ile şok dalgalarına karşı dayanım özelliklerini taşıyan özel dizaynları gerektirir. Kullanılan malzeme ve komponentler, standart klima cihazlarından oldukça farklıdır. En önemlisi Loyd sertifikası gerekliliğidir. Bu talep bizi de Marin tip klima cihaz üretimine sevk etti. Bu noktada da pazarın geliştiğini düşünüyorum.

Prof.Dr.Doğan Özgür: Türkiye’de yapacak çok iş var. Yeter ki koşulları iyi değerlendirelim, hızlı uyum sağlayabilelim. Üretim kadar pazarlamada da atılım hedeflerimiz, azmimiz olsun..

TOPLANTI KATILIMCILARI

Vural Eroğlu (HSK A.Ş.)
Cengiz Hepergil, Tervik Akannaç (ALDAĞ A.Ş.)
Serhat Ocakçioğlu, Önder Güvenç (YORK)
Cemal Yılmaz (FRİGO SOĞUTMA)
Raşit Akın (GEMAK)
Yeşim Gülcan Portakal,
Şenol Hürtürk (ÜNTES)
Hasan Acül (FRİTERM)