

EYLÜL 2004 Sayı 20

KAUÇUK
5

KAUÇUK DERNEĞİ YAYIN ORGANI



İSTANBUL
KAUÇUK
2004

Kauçuk
Endüstrisi
Fuarı



K2004

International Trade Fair



**rekor®
kauçuk**

Kauçuk Hamurunda

Güzel bir karışım

Kauçuk kimyasında Rekor daima önde. Siyah ve renkli hamur karışım teknolojisinde ülkede lider olan Rekor arkasında 50 yıllık bir üretim tecrübesine dayanmakta ve esas gücünü oradan almaktadır.

- Siyah ve renkli hamur karışımları • Kalender hattı çıkışları • Ön şekillendirme (pre-form) çıkışları
- Gelişmiş laboratuvar imkanları • R&D ekipleri • ISO 9000 belgesi • Bilgisayar donanımlı hamur karışımı
- Mükemmel paketlenmesi ile Rekor seçkin müşterilerine hizmette en önde koşuyor.

Rekor Kauçuk Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Dolayoba Sanayi Bölgesi 34896 Pendik - İstanbul Tel: 0 216 307 50 30 (pbx) Faks: 0 216 307 50 34
e-mail : rekor@rekor.com web: www.rekor.com



- 3 Başkan'dan Mesaj**
- 5 Dernekten Haberler**
- 27 Kapak Konusu** İstanbul Kauçuk Fuarı ve K 2004 Fuarı
- 30 Başbakan'a Sunuş**
- 34 Eğitim Projeler**
 - Ağacın Meyveleri
 - Lastikte Eskime ve Önlemleri
- 42 Bir Başarı Öyküsü** Seçil Kauçuk
- 45 Kalite Haberleri**
- 46 Makine**
 - Lastik Enjeksiyonlu Kalıp Makinelerinin Yeni Dostça Kullanımlı Kontrol İşlevleri
 - Elektrik Yalıtkanlığı İle Isıtma (2)
- 52 Röportaj** Arsan Kauçuk-Reyyan Palancıoğlu
- 54 Yönetim**
- 56 Üye Tanıtımı** Yön Teknik Oto Yedek Parça San. ve Tic. Ltd. Şti
- 60 Fuar** Reifen 2004
- 61 Pazar** ABD Oto Yan Sanayi Pazarını Anlamak
- 62 İstatistikî Araştırma**
- 64 Sağlık** Kuru Deri



KAUÇUK DERNEĞİ YAYIN ORGANI

Üç ayda bir yayınlanır

Eylül 2004 Sayı: 20

Kauçuk Derneği adına sahibi

M. Kemal Özşahin

Yazı İşleri Sorumlusu
Nalan Kibar

Yayın Kurulu Üyeleri

Adnan Gül

Albert Saydam

Atalay Ataoğlu

Haldun Savran

Kazım Özer

M. Kemal Özşahin

Selim Bergsen

Dergide yayınlanan yazıların tamamı yazarın düşüncelerini kapsamaktadır. Kaynak gösterilmek şartıyla alıntı yapılabilir. Derneğe doğrudan veya yayın kurulu üyeleri vasıtası ile gönderilecek yazılar lade edilmez. Yayınlanmayan yazılar için yazı kurulu sorumlu tutulmaz. Verilen teknik bilgiler, malzemelere ve çalışma şartlarına göre farklı neticeler verebileceğinden, sadece tavsiye mahiyetinde olduğuna dikkatinizi çekeriz.

Grafik Tasarım

Pasifik Reklam (0216) 418 32 52

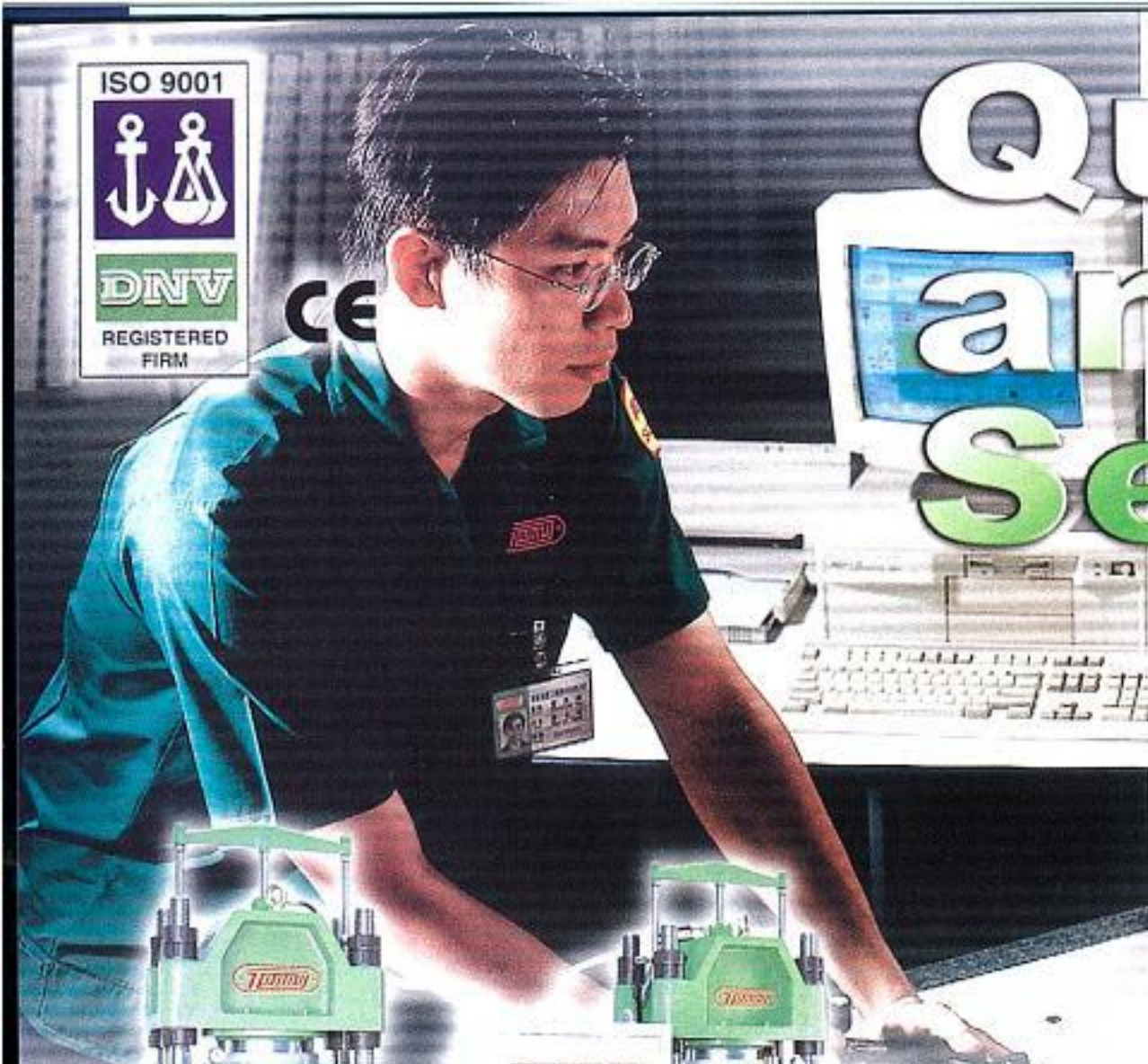
ISO 9001



DNV
REGISTERED
FIRM

CE

Quality and Service



TUNG YU HYDRAULIC INDUSTRIES CO., LTD.
No:14, Lane 308, Sec 2 Sa Ten Road,
Tatu Village, Taichung Hsien, Taiwan, R.O.C.
Tel: (04) 269 97 161-4
Fax: 886-4-269 92 900
E-Mail: tungyu@tungyu.com
Website: <http://www.tungyu.com>

Derimlilik ve kalite konusunda başarıya ulaşmak için TUNG-Yu presleriyle tanışın. Konusunda TAIWAN ve Uzak Doğu'nun en uzman üreticisi...

Referanslar; NOK, NAK, CR, FREUDENBERG, BETASEALS, BELTAN-VIBRACOUSTIC, FEKO, FERKAN, KASTAŞ, KAUSES, SKT, SÖYLEMEZ, SUPTEK, SÜPEROTO, ARTI, LASPAR

TÜRKİYE DİSTRİBÜTÖRÜ:
VİZYONET TİC. LTD. ŞTİ.
Fethiye Mahallesi Işıktepe Caddesi
Akkent Sitesi E2 Blok 16140 BURSA
Tel: 0 224 249 83 97 - 98
Fax: 0 224 249 83 99
GSM: 0532 266 47 84
e-mail: vizyonet@vizyonet.net
www.vizyonet.com

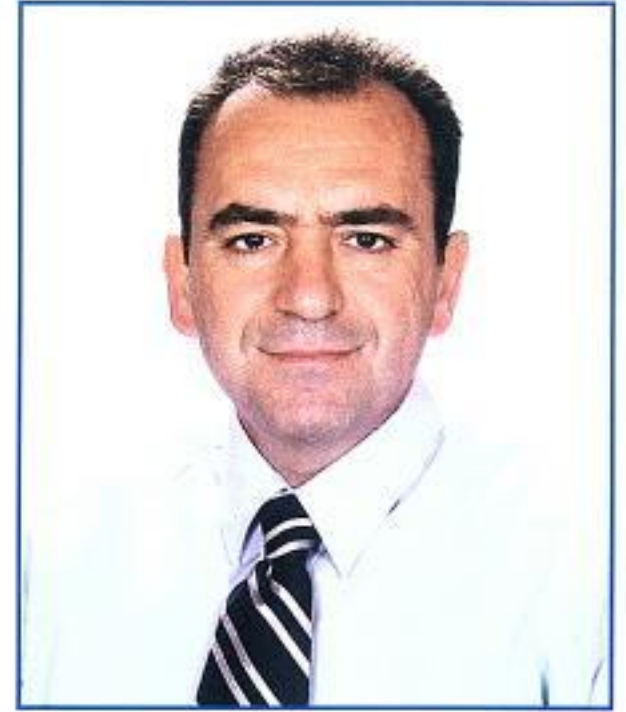
Son aylarda meydana gelen hammadde fiyat artışları kauçuk sanayini zorlamaya devam etmektedir.

M. Kemal ÖZŞAHİN

Son aylarda meydana gelen hammadde fiyat artışları kauçuk sanayini zorlamaya devam etmektedir. Petrol ve türevi benzer fiyatlardaki düşümlere rağmen bundan üretilen maddeler ve bizim en önemli hammaddemizin üretildiği stiren fiyatları hala artmaya devam etmektedir. Eylül ayında 5 Avrupalı stiren üreticisinin aynı tarihlerde fabrikalarını bakıma alacak olması da bu artışların devam edeceğini göstermektedir. Yapılan tahminlere göre ancak gelecek senenin ilk aylarında stiren ve butadien fiyatlarının inişe geçeceği belirtilmektedir. Bu arada 2000 dolara doğru yaklaşan tabii kauçuk fiyatları düşmeye başlamıştır. Uzak Doğu'dan bölgemize navlun fiyatlarında ciddi artışlar olmasına rağmen tabii kauçuk fiyatları düşmektedir. Bunda Uzak Doğu'daki mevsimlik nedenler ve Çin'in azalan alımları da rol oynamaktadır. Önümüzdeki günlerde Çin'in alımlarını artırması ve aşırı artan sentetik kauçuk fiyatları tabii kauçuk fiyatlarını yeniden hareketlendirebilir. Ümit ederim, Eylül ayı sonunda kauçuk ve karbon siyahı fiyatlarını ayarlayacak olan Tüpraş fiyat düzenlemelerini yok olmak üzere olan küçük sanayicinin durumunu göz önünde bulundurarak düzenler.

Sektörümüzde uzun yıllardır eksikliği dile getirilen Kauçuk Fuarı'nın sürekli hale gelmesi yönünde uzun süredir titizlikle sürdürülen çalışmalar netice vermiştir. 1-5 Aralık 2004 tarihlerinde Beylikdüzü Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi'nde Plastik ile aynı tarihlerde Kauçuk Fuarı düzenlenecektir. Derneğimiz üyelerine özel fiyat uygulanacak olan bu fuarla ilgili ayrıntılı bilgileri derginin içinde bulacaksınız.

Eğitim faaliyetlerimiz planlandığı gibi sürmektedir. Kasım ayında 2004-2005 eğitim döneminin ilk kursu gerçekleşecektir. İlgilenenler daha geniş bilgiyi derneğimizden alabilirler. Değerli meslektaşlarım Ağustos ayında özellikle tabii kauçuk üreten ülkeleri kapsayan 2 haftalık bir seyahat yaptım. Dünya tabii kauçuk üretiminde senelerce liderliği elden bırakmayan Malezya neredeyse tamamen bu işi bırakmak üzere. Tayland şu sıralar tabii kauçuk üretiminde başı çekiyor. Tayland Kauçuk Derneği başkanı Dr. WateThainugul'un ifadesine göre en büyük tabii kauçuk üreticisi Tayland'ın çok geniş alanlara yayılan kauçuk ormanları var. Kauçuk ağaçları normalde 7 yaşından önce lateks vermezken, yapılan çalışmalarla lateks



alma yaşı 4'e düşürülmüş. Devamlı artan Çin alımlarına yetişebilmek için yeni fabrikalar kurmuşlar. Eski fabrikaların kapasitelerini artırmışlar. Vietnam tabii kauçuk üretiminde Tayland'ın hemen arkasında geliyor. Orada da günde 300 ton tabii kauçuk üretebilen fabrikalar kurmuşlar. Onlar da Çin'e endeksli çalışıyorlar. Şunu da söylemek mümkün; Singapur, Endonezya, Malezya, Tayland gibi Uzak Doğu ülkelerinde ticaretin, sanayinin, turizmin ve ziraatin kontrolünün bir kısmı yine Çinlilerin elinde. Yani Çinliler sadece Çin'de değil, özellikle Uzak Doğu ülkelerinde olmak üzere dünyanın her yerinde varlar. Bu arada Çin'in güney bölgelerindeki aşırı sanayi yatırımı haftada 3-4 gün elektrik kesintisini gündeme

getirmiş. İhale ettikleri nükleer santral 6 sene sonra deneme üretimine başlayabilecekmiş. Bu aralar o bölgedeki işçi ücretleri de bir hayli artmış. Yabancı yatırımcılar, bu nedenle hala işçilik ücretleri düşük Uzak Doğu ülkelerinden Endonezya ve Vietnam'a yönelmeye başlamışlar. Bu ülkelerde ziyaret ettiğim tekstil ve kauçuk fabrikalarında işçi ücretlerinin ayda 25 Amerikan doları civarında olduğunu gördüm.

Cumhuriyet tarihinin ihracat rekorunu kıran ülkem, bu arada cari açıda da tarihi zirvesine yaklaşıyor. Dizginlenen enflasyon bazı sektörlerde vadeleri çok uzattı. Uzun vade, tahsilat güçlüğü, dönen çekler ve azalan kar marjları ayrıca Uzak Doğu'dan gelen ithalatı önlenemeyen mallar, ekonomiyi zorlamaya devam ediyor.

Bütün bu zorluklara ve ekonominin hala bıçak sırtında olmasına rağmen disiplin içinde çalışan bir hükümetimiz var. Gereken yasal değişiklikler vakit kaybedilmeden yapılıyor. Aralık ayında Avrupa Birliği bize tarih verecek gibi gözüküyor. Ümidimiz, tarih alındıktan sonra hızlı bir dış yatırımın ülkemize yönelmesi ve en büyük iki soruna, istihdam ve cari açığa çözüm olması.

Değerli arkadaşlarım bir geçiş süreci yaşadığımız aşıkâr. Önemli olan bu süreçten zarar görmemek ve önümüzdeki günlerde yerleşecek yeni sistemlere adapte olabilmek.

Uzun yıllardır şikayetçi olduğumuz enflasyon şimdi düştü. Düşük enflasyon döneminde neler yaşayabiliriz; Kar marjları düşer, yüksek hacimli üretim

ortaya çıkar ve vadeli : çoğalır ve bedelini düşer.

Düşük er gündemde Üretimi a yönetimi, kurumsall kaynakları belirlem fiyatlandı kontrol et

Hep sağlık olun. He

SATILIK MAKİNELER... SATILIK MAKİNELER... SAT

○○○ Ferkan Yedek Parça ve Makina San. Tic. A.Ş

FERKAN

<http://www.ferkan.com.tr>

Ankara
Tel :
Fax :
E-Post

FERKAN'DAN KENDİ İMALATI OLAN SATILIK

125 tonluk, 20 adet, 440 mm x 400 mm
tabla ölçülü kızaklı otomatik
KOMPRESYON PRES



Tek hidrolik üniteden beslemeli 1
350 mm x 350 mm tabla ölçü
TRANSFER PRE





Tekneyi Beylerbeyi'nde bekleyen bir grup



Başka bir açıdan Beylerbeyi grubu



Lüfer-66 teknesi Beylerbeyi'ne geliyor



Yönetim Kurulu üyelerimizden Kazım Özer ve Selim Bergsen birlikte



Kazım Özer, Selim Bergsen ve Mişel Asael



Yönetim Kurulu üyemiz Atalay Ataoğlu Lang-Yüzer Otomotiv'den Mehmet ve Hüseyin Yüzer ile



Selka Kimya mali müşaviri Kamil Ay Grillo AŞ. 'den Erald Pauw ile



Herkül Kauçuk'tan Sinan Akad ve eşi Deniz Hanım



Herkül Kauçuk ailesi bir arada



Tepro Makine'den Cem Saygın ve eşi Handan Hidayet Hanım



Ersan Kauçuk'tan Emre Günata ve Fikri Çevik



Başkanımız konuklarımızın bir bölümü ile kokteyl sırasında



Gün batımında Haldun Savran konuklarımızla



Boğazda gezinirken sohbet bir başka oluyor



Made Kimya'dan Mazhar Okçuoğlu ve eşi Kutlay Hanım



Tepro Makine'den Oğuz Adlı, Haksan AŞ.'den Ünal Çevik ile birlikte



Her amaca uygun hortum

Sel markası, üretimindeki teknolojsi, ölçülerindeki standartlığı genel amaçlı hortumları ile konusunda liderdir...



GRAFİBAS

DS / EN ISO 9001 / 2000

Kalitemizin ve dinamik yapımızın dünya üreticileri ile aynı olduğunu yine dünya onayladı



POLİMER KAUÇUK SAN. ve PAZ. A.Ş.

İSTANBUL: Esenyurt Yolu No.31 34842

Avcılar / İstanbul / Turkey

Tel : +90 212 591 08 00 - 676 49 60

Fax: +90 212 676 49 67 - 591 94 72

www.sel.com.tr

ANKARA İRTİBAT

Tel : 0 533 760 23 76

Fax: 0 312 272 94 21

İZMİR İRTİBAT

Tel : 0 533 760 23 75

Fax: 0 232 343 16 15



Meb Metal'den Kadir Kumcu ve oğlu Erman



Ersan Kauçuk, Cayak Lastik ve Öztimir Kauçuk üyeleri birarada



Tekpar Kauçuk'tan Bülent Ülgür, Uğur Kauçuk'tan Semih Öten, Fatma Kılıç ve onların Koreli konukları ile



Degussa'dan Murat Marmara ve Polimer Kauçuk'tan Aron Bensason yabancı konuklar ile



Güvertedeki kokteylden bir görünüm



Güverteden bir başka görünüm



Renkli kişiliğe sahip müzik grubumuz



Konuklarımız eşsiz Boğaz manzarasını seyrediyorlar



Uğur Kauçuk'un koreli konukları Türk rakısını çok sevmiş görünüyorlar



Tüpraş'tan Ruhittin Sönmez ve Mithat Kandemirli Selka Kimya'nın İsmail Ağabeyi ile birlikte



Alt salondaki yemekten bir grup



Yemekten bir başka grup



Konuklarımız çok memnun görünüyorlar



Selim Bey ve Berkman Bey derin bir sohbe dalmışlar



Yabancı konuğumuz da Türk rakısını seviyorlar anlaşılır



Selim Bergsen ve konukları





Kemal Özşahin müzisyen dostlarıyla



İmdat Bey renkli kişiliğini yine gösterdi



Kadehler birbirine vuruluyor



Yemekli toplantılarımızın vazgeçilmez şahsiyeti İmdat Sivri



Kemal Bey Dernek ve sektör hakkında bir konuşma yaptı



Derby Konveyör Bant firmasından Nurhan Kaya Dernek hakkındaki düşüncelerini dile getirdi



Siret Onur da Derneğimiz ile ilgili güzel görüşlerini belirtti ve kendisine iş konusunda destek istedi



Kemal Bey, Siret Bey'e elinden gelen her konuda destek sözü verdi



Kauçuk Enjeksiyon Makinesi'nde Tek Ortağınız

- Kauçuk Enjeksiyon Makineleri ve Sistemleri konusunda dünya lideri
- Maplan, Elastomer Teknolojisi'ne FIFO (First In-First Out) sistemini tanıttı ve Kauçuk Enjeksiyon Makinesi'nin kalbini oluşturdu.

- Erişilmez teknolojisi ve hassasiyeti ile emsallerinden tamamen farklı yapıya sahip enjeksiyon sistemi "FIFO Enjeksiyon Ünitesi"

- 15 t ile 800 t arasında Kilitleme Gücü ve 50 cm³ ile 26000 cm³ arasında Enjeksiyon Hacmi'ne sahip çok geniş ürün yelpazesi

- C-Frame veya 4-kolonlu Kilitleme Sistemi ile iki farklı seçenek

- Yatay ve/veya Dikey Enjeksiyon Grubu olanakları

- Dikey Enjeksiyon Grubu'nda Top, Bottom veya Split-line Malzeme Besleme imkanı

- Makine Kontrol Sistemleri'nde yıllardır ulaşılmaz teknoloji ve dünya lideri

- Kontrol Sistemi teknolojisinde tek isim "Generation 4"

7 gün/24 saat Tepro Teknik Servis Güvencesi





Yönetim Kurulumuzdan Kazım Özer de bir konuşma yaptı



Yönetim Kurulundan Haldun Savran da Dernek faaliyetlerinden söz etti



Müzik grubu birbirinden güzel şarkılar seslendirdi



Kauçuk Dergisi'nin hazırlanmasında emeği geçen iki hanım: Neslihan Türkecul ve Nalan Kibar



Rekor Kauçuk-İbrahim Bilge



Tüpraş-Ruhittin Sönmez



Rekor Kauçuk-Atalay Ataoğlu



JLM Kimya A.Ş.-Aziz İnel



YÜCEL MAKİNA
HİDROLİK PRES İMALATI SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.



HLP 250/20+10+10 Ton
P.L.C. kontrollü, 2 istasyonlu
otomatik hidrolik lastik presi

HRP 250/20+10+10 Tons
Hydraulic rubber molding press
2 station, P.L.C. control



HLP 250/20+20 Ton
2 ve 3 parçalı kalıplarla çalışmak için
2 maçalı çok amaçlı hidrolik lastik presi

HRP 250/20+20 Tons
Hydraulic rubber molding press
with 2 ejektor and automatic degassing

Lastik Vulkanize Presleri

Lastik, kauçuk ve sentetik kauçuk gibi
vulkanize malzemeler ile,

- Endüstriyel sanayide,
- Otomotiv sektöründe,
- Beyaz eşya sektöründe,
- İnşaat sektöründe,
- Uçak, Tank ve İş Makinaları aksamında
kullanılan ürünlerin imalatında
güvenle kullanılır.

Rubber Vulcanizing Presses

With vulcanizing materials such as
rubber and synthetic rubber

- Industrial industry,
- Automotive industry,
- White goods sector,
- Construction industry,
- Airplane, Tank and Work Machine
parts trustfully can be used in the
production of these goods.



HLP 250/20 Ton
İtici otomatik gaz atmalı
hidrolik lastik presi

HRP 250/20 Tons
Hydraulic rubber molding press
with ejektor and automatic degassing system



HLP 110 Ton
Otomatik gaz atmalı hidrolik lastik presi

HRP 110 Tons
Hydraulic rubber molding press



Lang-Yüzer Otomotiv-Hüseyin Yüzer



Lang-Yüzer Otomotiv-Mehmet Yüzer



Tüpraş-Mithat Kandemirli



Kauçuk Derneği Başkanı-Kemal Özşahin



Grillo A.Ş.-Erdal Tamir



Selka Kimya-Kazım Özer



Ayıkband-Ertunç Ayık



Derby Konveyör Band-Nurhan Kaya



Selka Kimya-Kamil Ay



Grillo A.Ş.-Erald Pauw



Polimer Kauçuk-Mişel Asael



Meb Metal-Erman Kumcu



Meb Metal-Kadir Kumcu



Selka Kimya-İsmail Sağlam



Uğur Kauçuk-Semih Öten



Uğur Kauçuk-Fatma Kılıç



Uğur Kauçuk'un Koreli konuğu



Uğur Kauçuk'un Koreli diğer konuğu



Tekpar Kauçuk-Bülent Ülgür



Kimeks Kimya-Gökçe Sokullu



Kimeks Kimya-Engin Sokullu



Tepro Makine-Cem Saygın



Cem Saygın'ın eşi- Handan Hidayet Saygın



Tekno Kauçuk-Albert Saydam



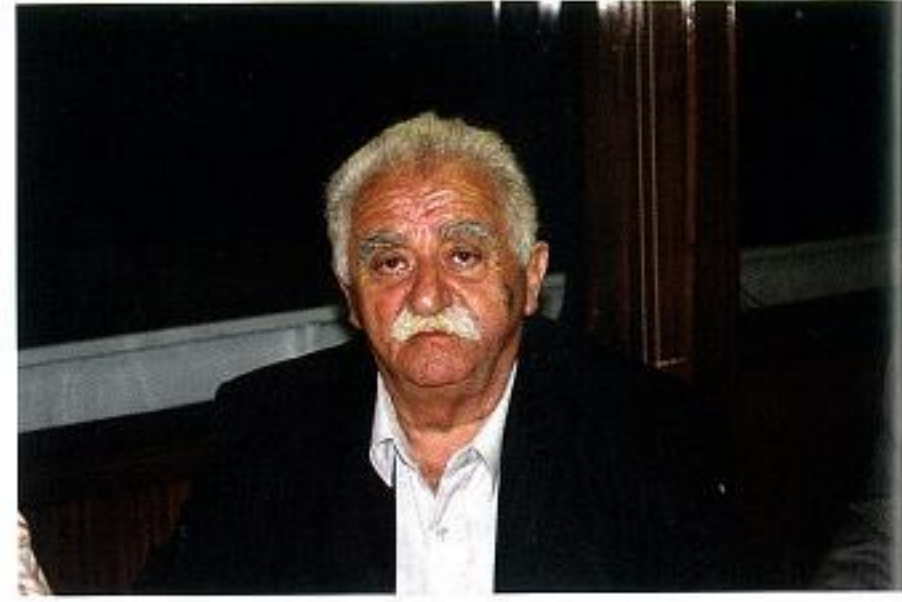
As Kimya-Ümit Demir



As Kimya-Albert Zalma



Güvener Kauçuk-Nazif Güven



Nazif Güven'in konuğu-İsmet Aslan



Haksan A.Ş.-İbrahim Gülmez



Haksan A.Ş.-Ünal Çevik



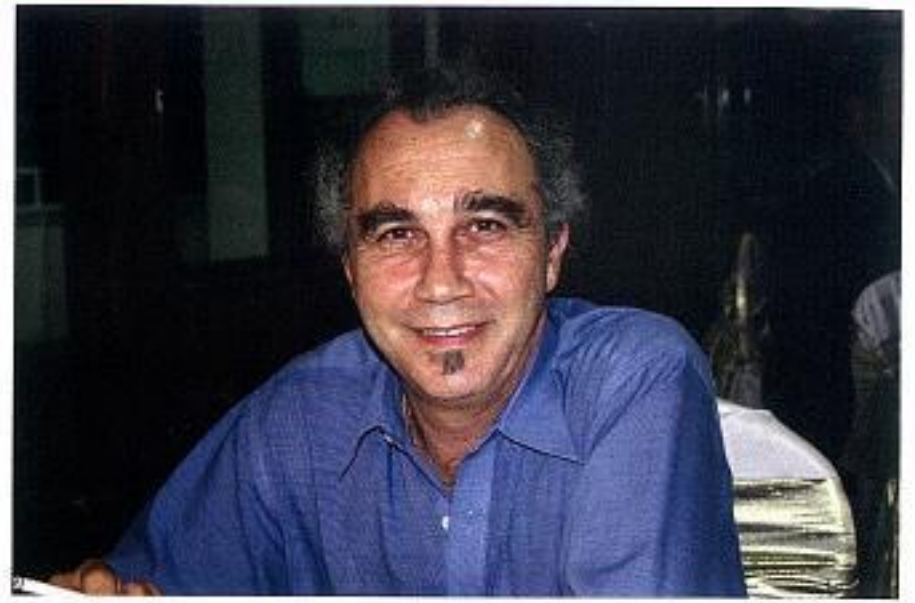
Tepro Makine-Oğuz Adlı



Ersan Kauçuk-Fikri Çevik



Ersan Kauçuk-Emre Günata



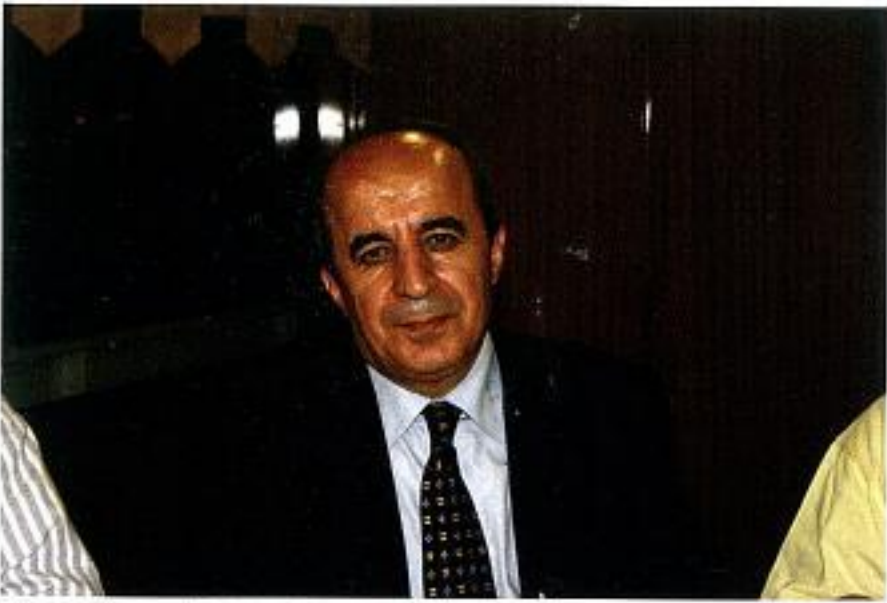
Öztemir Kauçuk-Kemal Erpamir



Öztemir Kauçuk-Faruk Öztemir



Olgun Kimya-Emin Olgun



Ersan Kauçuk-Sabri Günata



Degussa'nın İtalya'dan gelen konuğu

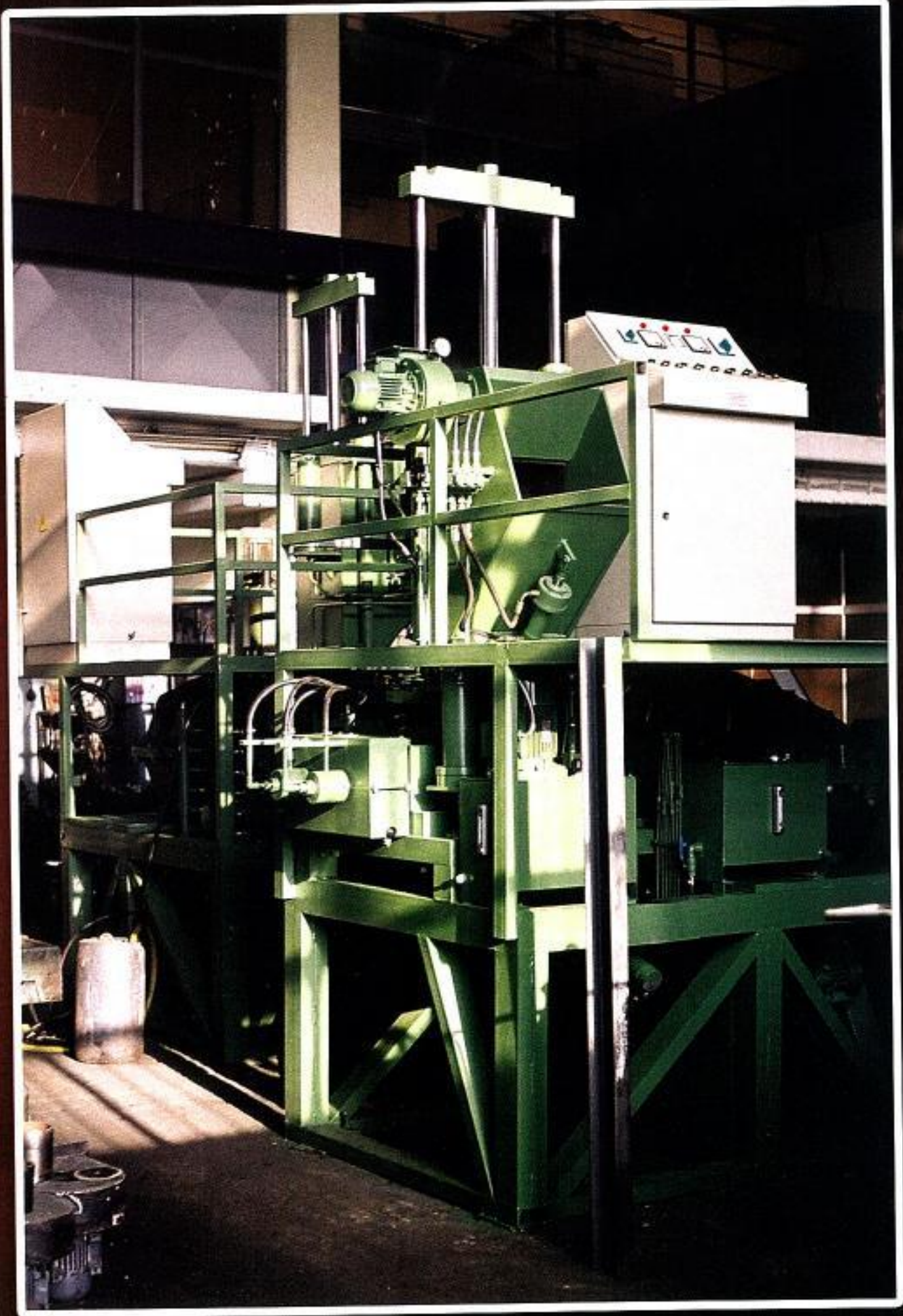


Degussa-Murat Marmara



Polimer Kauçuk'un yabancı konuğu

BAMBURİ



İmes San. Sitesi E. Blok 503. Sok. No: 19 Yukarı Dudullu / İSTANBUL

Tel : 0 216 364 31 54 - Fax : 0 216 499 12 47

www.congarmakine.com



Polimer Kauçuk-Aron Bensason



Çongar Makine-Kemal Çongar



Özşahin A.Ş.-Osman Küçük



Cayak Lastik-Yıldırım Akın



Deniz Kauçuk-Osman Güler



Tekpar Kauçuk-Haldun Savran



İstanbul Sanayi Odası-Gürsel Ersoy



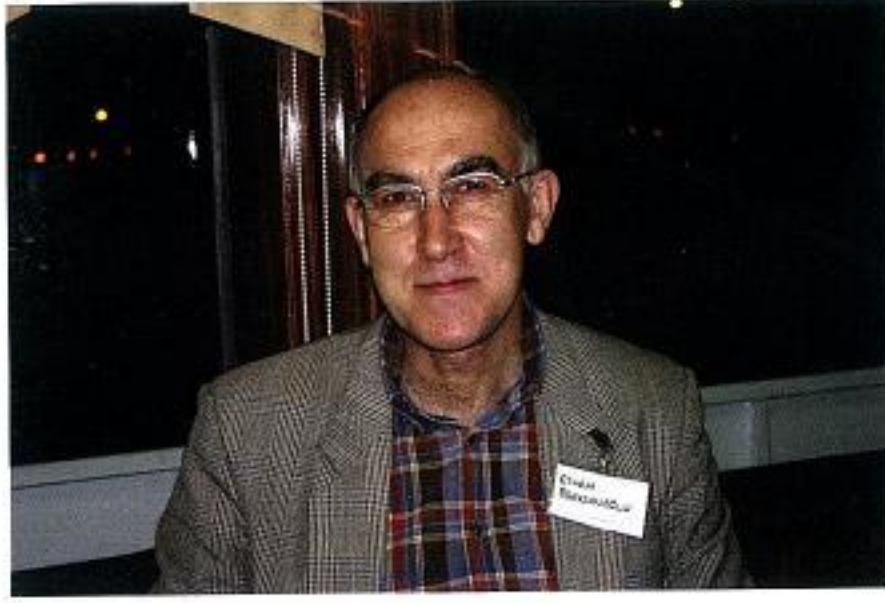
İstanbul Sanayi Odası-Zehra Şengezer



Kauçuk Derneği-Nalan Kibar



Kauçuk Derneği-Neslihan Türkekul



Kauçuk Derneği Üyesi-Ethem Borazanoğlu



Özşahin A.Ş.-Betül Erdener



Özşahin A.Ş.-Eda Ökten



Ege Kimya-Nedim Kohen



Arsan Kauçuk-Reyhan Palancıoğlu



Arsan Kauçuk-Berat Öztimur



Lapsan Lastik-Cumhur Sivri



Yemek sonrası koyu bir sohbet anı



İmdat Bey ve Kutlay Hanım güzel bir dans gösterisi yaptılar



Kauçuk Derneği, İstanbul Sanayi Odası'ndan gelen konukları ağırladı



Yemek sonrası herkes derin bir sohbe dalmış



İmdat Bey herkesi çoşturdu



Kemal Bey ve İmdat Bey yemeğe veda ediyorlar

TÜYAP

Uluslararası İstanbul Fuarları

www.tuyap.com.tr



KAUÇUK

İSTANBUL

2004

Kauçuk Endüstrisi Fuarı

Plast Avrasya 2004
14. Uluslararası İstanbul
Plastik Endüstrisi Fuarı
ile eş zamanlı



1 - 5 Aralık 2004



TÜYAP TUM FUARCILIK YAPIM A. Ş.

Fuar Alanı ve Merkez Ofis
Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi
E5 Karayolu, Gürpınar Kavşağı
Beylikdüzü, Büyükçekmece
34522 İstanbul-Türkiye

Tel: (90-212) 886 68 43 (70 Lines)
Faks: (90-212) 886 67 38
(90-212) 886 67 15

E-posta: fairarea@tuyap.com.tr
internet: www.tuyap.com.tr

E-Posta: Satış
sales@tuyap.com.tr
Tanıtım-Halkla İlişkiler
artlink@tuyap.com.tr

Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi

Beylikdüzü, Büyükçekmece İstanbul, Türkiye

1 - 5 Aralık 2004 Tarihlerinde İstanbul - Kauçuk 2004 Kauçuk Endüstrisi Fuarı'nı Tüyap A.Ş. ile Birlikte Düzenliyoruz.

Sektörümüzde uzun yıllardır eksikliği dile getirilen, Derneğimizin faaliyet alanında bir fuarın, sürekli hale gelmesi yönünde uzun süredir titizlikle sürdürülen çalışmanın olumlu sonucunu sizlerle paylaşmaktan büyük mutluluk duyuyoruz.

Fuar organizasyonu yapan firmalar ile devam eden görüşmelerimiz sonucunda 1-5 Aralık 2004 tarihlerinde İstanbul-Kauçuk 2004 Kauçuk Endüstrisi Fuarı'nın Tüyap Tüm Fuarcılık Yapım A.Ş. ile beraber, Plast Avrasya 2004-14. Uluslar arası İstanbul Plastik Endüstrisi Fuarı ile eşzamanlı olarak Tüyap Beylikdüzü Fuar ve Kongre Merkezi'nde düzenlenmesine karar verilmiştir.

Derneğimiz üyelerine özel indirim yapılması hususundaki talebimiz de Tüyap tarafından olumlu karşılanmış olup katılım ile ilgili ayrıntılı bilgileri sizlere sunuyoruz.

Katılım Ücretleri

• 2004 yılında İSTANBUL KAUÇUK FUARI'NDA uygulanacak boş alan metrekare birim fiyatları aşağıda belirtilmiştir.

Dernek üyesi katılımcı fiyatları: (standsız)

0-50 m ²	95 EURO + KDV
51-150m ²	85 EURO + KDV
151m ² +	80 EURO + KDV

Üye olmayan katılımcı fiyatları (standsız)

0- 50 m ²	120 EURO + KDV
51-150m ²	110 EURO + KDV
151m ² +	105 EURO + KDV

Standart Stand kurma bedeli:

15 EURO + KDV

Toplam katılım bedeli, her kademenin birim fiyatları ile ayrı ayrı hesaplanarak elde edilir.

• Katılımcı ödemeleri fuarın açılacağı tarihten 1 ay önce başlar, her ayın 5. günü olmak üzere 4 eşit tutarda yapılacaktır. KDV ödemeleri fuarı takip eden ayın ödemelerine ilave edilerek yapılacaktır.

• Birim katılım ücretleri düzenlenecek olan fuar tarihinden 60 gün öncesinde geçerli olan TCMB Efektif Satış Kuru üzerinden TL'sine çevrilecektir

• Yurt dışı katılımlarda standart standlı, mobilyalı katılım ücreti: 240 Euro + KDV
Yurt dışı katılımlarda standart standlı

katılım ücreti: 215 Euro + KDV

Yurt dışı katılımlarda standsız katılım ücreti: 200 Euro + KDV

Yurt dışı katılımlarda en az katılım 12 m²'dir

Katılımcı Firmalardan Alınacak Ücrete Dahil Olarak Verilecek Hizmetler:

• Tüyap yerleşim projelerini hazırlar ve planlanan salonları temizlenmiş olarak katılımcılara tahsis eder.

• Tüyap fuar düzenlenmesi ile ilgili resmi kurum ve kuruluşlardan izin alınması, bilgi verilmesi kapsamındaki yükümlülükleri yerine getirir.

• Fuar için satış broşürü hazırlar ve bastırır.

• Standart standlı katılımlar için Tüyap standardında fuar stand konstüksiyonu hazırlar, her 3m² için 100 watt aydınlatma sağlamak ve stand alınlıklarını firma isimlerini tek karakterde yazar.

• İlk 50 m² için 2 araçlık 50 m²'den sonraki metrekareler içinde toplam 3 araçlık serbest giriş kartı verir.

• Fuar alanının genel temizliğini yapar ve genel güvenliği sağlar.

• Tüyap, Fuar Merkezinde genel güvenlik hizmeti verir. Katılımcıların malzeme ve ürünleri ile çalışanlarının kendilerine ve şahsi eşyalarına ilişkin sigorta güvencesi sağlamaz. Bu konularda oluşabilecek herhangi bir hasar ve kaybın sorumluluğunu taşımaz. Bu konularda sorumluluk doğrudan katılımcı firmaya aittir. Bu sebeple katılımcıların kendilerinin, çalışanlarının, sergilenen malzeme ve ürünlerinin her türlü riske karşı sigorta ettirilmesini önerir.

• Hosteslik ve Danışma Bürosu hizmetini verir.

• Fuar içi anons ile haberleşme hizmetlerini sağlar.

• Fuar yerleşimi için 3 gün, boşaltması için 1 tam gün çalışma zamanı ayrılacaktır.

Katılımcı Kuruluşlardan Ücreti Ayrıca Alınarak Verilecek Hizmetler:

• Fuar ilave malzeme listesinden istekler.

• İlk 5 Kw/h dışındaki elektrik bağlama ve kullanma ücretleri.

• Sergi mallarının indirme – yükleme hizmeti ton başına her yıl ayrıca belirlenecek olan bir ücretle yapılacaktır.

• Fuar kataloğuna verilecek ilanlar.

• Özel ikram hizmetleri ve lokanta hizmetlerinden yararlanma (Fuar alanı içinde anlaşmalı işletmeciden başka kurum ve kişilerce bu hizmetin verilmesi mümkün değildir.)

• Yurt dışından gelecek malların gümrükleme ve depolama giderleri.

• Özel telefon bağlama ve kullanma ücretleri.

• Fotoğraf hizmetlerinden yararlanma (Sadece Tüyap anlaşmalı fotoğrafçısı ile mümkündür)

• Türkçe – İngilizce – Almanca sekreterlik ve haberleşme hizmetlerinden yararlanma.

TANITIM

Yurt İçi Tanıtım:

• Tüyap yurt içinde ve dışında yazılı, sözlü ve görsel medya araçlarına fuarın tanıtımına yönelik olarak ilan verecek, duyurularda bulunacaktır. Tüyap tarafından potansiyel ziyaretçilere e-posta, faks, broşür gönderilecektir.

• Tüyap ve Kauçuk Derneği'nden oluşan fuar komitesi, yıllara ve ihtiyaca göre 3 büyük gazetede siyah – beyaz ilan yayınlatacaktır. Bu ilanlar firmaların katılımları ile de fuar ekleri haline dönüşebilir.

• Fuar ile ilgili önceden ek bir protokol ile tespit edilecek. Türkiye'de yayımlanan konu ile ilgili meslek dergilerinde ilan ve haber yayınlattırılacaktır.

• Türkçe ve İngilizce lisanlarda fuar kataloğu hazırlanacaktır.

• Türkiye'deki tüm Sanayi ve Ticaret Odalarına fuar hakkında detaylı bilgi verilecek ve fuar davetiyesi gönderilecektir.

• Fuar dönemi içinde konuları birlikte tespit edilecek seminerler yapılacaktır.

• Atatürk Havaalanı, Esenler Otogarı, Bakırköy Deniz Otobüsü, AKM Kültür Merkezi'nden ve fuar komitesince belirlenecek diğer şehir içi önemli merkezlerden fuar alanına ücretsiz otobüs servisi konulacaktır. Ayrıca taraflarca belirlenecek illerden fuar alanına otobüsler

kaldırılacaktır.

Yurt Dışı Tanıtım:

• Türkiye'deki tüm ülke dışı ticaret temsilcilerine fuar ile ilgili bilgi verilecektir.

• Türkiye'nin yurtdışındaki tüm ekonomi ve ticaret müşavirlerine bilgi verilecektir.

• İstanbul Ticaret Odası kanalı ile Oda'nın ilişkide bulunduğu tüm ülkeler Ticaret Odalarına yazılı bilgi gönderilmesi sağlanacaktır.

• İnternet aracılığı ile fuarın tanıtımı yapılacaktır.

• Konu ile ilgili yurtdışındaki fuarlarda doğrudan tanıtım yapılacaktır.

İstanbul Kauçuk Fuarı'na katılım için iletişim telefonları:

TÜYAP

Özlem Yenerer

Tel: 0212 886 68 43-1265

GSM: 0536 253 36 75

Ekrem Şener

Tel: 0212 886 68 43-1266

GSM: 0532 776 32 72

KAUÇUK DERNEĞİ

Nalan Kibar

Tel: 0216 363 66 71

K 2004 Yeni Buluşların Pazarı

Uluslararası Plastik ve Kauçuk İhtisas Fuarı, Düsseldorf

Plastik ve kauçuk sektörü dikkatini 20 – 27 Ekim 2004 tarihleri arasında Düsseldorf'ta düzenlenecek olan K-2004 Fuarı üzerinde yoğunlaştırmış bulunuyor. Messe Düsseldorf bu yıl da fuara 2.800 dolayında firmanın katılmasını bekliyor. Katılımcı firmalar fuarda

- Hammadde ve yardımcı maddeler,
- Yarı mamuller, teknik parçalar ve güçlendirilmiş plastik ürünler,
- Plastik ve kauçuk sanayinde kullanılan makine ve tesisler ve
- Çeşitli hizmetler

Sergileyecekler. "First Choice for Winners – Hobi ve spor alanında kullanılan plastikler" konulu özel gösteri katılımcıların sergileyeceği ürün ve hizmet programını tamamlayıcı nitelik taşıyacak.

K - Düsseldorf sadece plastik ve kauçuk sektörü için değil, aynı zamanda bu malzemeleri uygulayan sektörler için de dünyanın en önemli iletişim platformunu oluşturuyor. Otomotiv, ambalaj, elektroteknik, elektronik ve iletişim, inşaat ve tıp tekniği, havacılık ve uzay mühendisliği alanlarından gelen uzmanlar plastik ve kauçuk kullanımına ilişkin en yeni olanaklar hakkında bilgi almak ve geleceğe yönelik eğilimleri görebilmek için her üç yılda bir bu fuarda buluşuyor. Bu dinamik sektördeki en yeni teknik buluşları görebilmek için K-2001 fuarına, 2872 firma ve 100'den fazla ülkeden 228.000 ziyaretçi katılmıştı.

K Fuarı Düsseldorf'ta geliştirilen ve

gerçekleştirilen başarılı bir yatırım malları fuarı olarak prototip olma niteliği taşıyor. 1952 yılında gerçekleştirilen ilk plastik fuarında dahi sektörün kapsamlı bir şekilde sunulması amaçlanmıştı. Bugün K Fuarı, sektörde

dünyanın en önemli fuarı haline gelmiş bulunuyor. K Fuarı sektörde bugüne kadar kaydedilmiş ilerlemelerin bir bilançosunu sunmanın yanı sıra geleceğe yönelik olanaklar açısından da yeni ufuklar açıyor. Fuar alanının genişletilmiş olmasına rağmen K-2004 fuarına ilişkin kayıt süresinin son günü olan 31 Mayıs 2003 tarihinde fuar tamamen dolmuş bulunuyordu.

K-2004 fuarının sloganını "Vizyon – Yeni Buluşlar – İş Olanakları" oluşturuyor. Plastik ve kauçuk sektöründe dünyanın en önemli fuarı olan K 2004, Düsseldorf Fuar Merkezi'nin 1'den 17' ye kadar olan salonlarında gerçekleşecek. Fuar, 20 – 27 Ekim 2004 tarihleri arasında her gün 10.00 – 18.30 saatleri arasında açık kalacak. Günlük giriş ücreti 55.- Euro (Lise ve üniversite öğrencileri ve stajyerler için 15.- Euro), üç günlük giriş ücreti ise 120.- Euro



olarak belirlendi.

Fuar giriş biletlerini ve fuar kataloğunu, Düsseldorf Fuarları Türkiye Temsilciliği Alman-Türk Ticaret ve Sanayi Odası Fuar Bölümü'nden fuar öncesinde temin edebilirsiniz.

Fuar giriş biletleri ile Verkehrsverbunds Rhein-Ruhr (VRR) bölgesinde çalışan tüm otobüsler, tramvaylar ve ek ücrete tabi olmayan trenlerle (2.sınıf) ücret ödemedi fuar alanına gidip dönebilirsiniz.

Düzenleyen kuruluş:

Messe Düsseldorf GmbH

Postfach 10 10 06

D-40001 Düsseldorf

Messegelände

Tel: 0090-211-45 60-01

Fax:0090-211-45 60-668

Info-Tel: 0090-211-45 60-900

Info Fax:0090-211-4560-86100

Internet: www.k-online.de

İstanbul Sanayi Odası'nın düzenlemiş olduğu 6. Meslek Komiteleri Toplantısı 5 Haziran 2004 tarihinde gerçekleşti.

M. Kemal ÖZŞAHİN

Toplantıya Başbakan Tayyip Erdoğan, Maliye Bakanı Kemal Unakıtan, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Hilmi Güler, İstanbul Valisi Muammer Güler, ilgili bakanlıkların müsteşarları ve kamu yöneticileri katıldı. Toplantıda Kauçuk ve Plastik Sektörü adına bir sunum gerçekleştiren Dernek Başkanımız M. Kemal Özşahin'in sunumunu sizlerle paylaşıyoruz.

Günümüzde Kauçuk ve Plastik Sanayi; yarı mamul ve nihai ürünleri ile gündelik hayatımızın birçok alanında karşımıza çıkmaktadır. Sektörde 10.000'e yakın firma faaliyet göstermekte ve 200.000 üzerinde kişiye istihdam sağlanmaktadır. Ülkemizde işlenen plastik miktarı 3 milyon ton civarındadır. Kauçuk sektörünün toplam üretim hacmi ise yaklaşık 450 bin ton



civarındadır. Ülkemizde kauçuk ve plastik sektörünün ihracatı sürekli artmaktadır. 2003 yılında kauçuk ve kauçuktan yapılmış eşyada 475 milyon dolarlık, plastik ve mamüllerinde ise 995 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirilmiştir. Bununla birlikte; otomotiv, beyaz eşya, elektrikli cihazlar, tekstil ve ayakkabı gibi sektörler tarafından yapılan ihracat içindeki ara mamül ve ambalaj payları ile sektörün dolaylı ihracatını, düşünürsek bu rakam 4-5 katına çıkmaktadır.

Sektörün hammadde ihtiyacının büyük bölümü Tüpraş ve Petkim tarafından üretilen PVC hammaddesine anti-damping vergisi uygulanmakta, Petkim'in fiyatından daha düşük fiyatla yapılan ithalatta aradaki fark ithalatçı tarafından ödenmektedir.

Birim baz fiyat uygulaması yapılırken Petkim gibi kapasitesi sınırlı bir işletmenin fiyatları yerine dünya fiyatları esas alınmalıdır. Anti-damping uygulamasındaki önemli bir çelişki de PVC hammaddesinin anti-damping vergisine tabi olması, pencere profili gibi bitmiş ürünlerin ise bu vergiye tabi olmamasıdır. Türkiye'de 3 milyon ton olan yıllık plastik tüketim hacmi Avrupa ortalamasının bir hayli gerisindedir ve önemli bir büyüme potansiyeline işaret etmektedir. Bu nedenle, plastik hammaddesinin Türkiye'de üretilmesi büyük önem taşımaktadır. Halen bu hammaddenin büyük bir bölümünü karşılayan Petkim'in özelleştirilmesi süratle tamamlanmalı, tesis ve yatırım yapmayı garanti edecek bir kuruluşa

satılmalıdır. Örneğin, yapılacak 30-40 milyon dolarlık bir yatırımla, Petkim'in ürettiği etilen ve propilenin üretim maliyeti dörtte birine düşebilecektir.

Mevcut Çevre Yasası taslağı Plastik Sektörünü olumsuz etkileyecek hükümler içermektedir. Taslak, petro-kimya ürünlerinin tesliminde satış üzerinden binde beş oranında alınacak yeni bir vergi yükü getirmektedir. Oysa, plastik ürünleri yalnızca görüntü kirliliğine yol açmakta, plastikte geri dönüşümün %85 gibi yüksek bir oranda olması bu kirliliği önleyecek önemli bir unsur olarak ortaya çıkmaktadır. İthal ürünler karşısında sektörün rekabet gücünü zayıflatacak ve haksız rekabete sebep olacak bu hükümler Çevre Yasa taslağından çıkarılmalıdır.

Artan tüketim ihtiyacına paralel olarak işlenen plastik miktarının önümüzdeki 5 yıl içinde iki kat artması öngörülmektedir. Bu da, sektörün faaliyet göstereceği dafıa fazla organize sanayi bölgesine olan ihtiyacı ortaya koymaktadır. Bu kapsamda, sektörün Çorlu'da kurmayı hedeflediği organize sanayi bölgesinin toprak reformu kapsamında olmasından kaynaklanan sorun giderilmelidir. Kauçuk sektörünün de çağdaş ortamlarda üretim yapabilmesi için ihtisas organize sanayi bölgelerine ihtiyacı vardır. Sektörde yetişmiş, nitelikli ve teknolojiyi üretebilen, kullanabilen insan kaynağı açığı vardır. Bu açığın kapatılabilmesi için eğitime gereken önem verilmeli, sektöre yönelik meslek okulları açılmalıdır.

Kauçuk ve Plastik Sektöründe, kalıp esasına göre üretimde kazancın büyük bir bölümü kalıp yapımına harcanmaktadır. Kar marjı da düşük olduğundan işletme sermayeleri yetersiz kalmaktadır. Sektöre

makul maliyetli kredi sağlanmalıdır. Özellikle ayakkabı tabanı gibi moda ürünü olan üretimlerde kullanılan kalıpların senede 2-3 kere yenilediği, değiştirildiği düşünülürse bu tip kalıp giderlerinin demirbaş olarak değil de masraf olarak kabul edilmesi kalıplara yapılacak yatırımları kolaylaştıracaktır. Ülkemizde halen sektörel ayırım olmaksızın 10 yaş ve üzeri makine ithalatı yasaktır. Oysa bazı sektörlerde, örneğin Kauçuk Sektöründe

Plastik ürünleri yalnızca görüntü kirliliğine yol açmakta, plastikte geri dönüşümün %85 gibi yüksek bir oranda olması bu kirliliği önleyecek önemli bir unsur olarak ortaya çıkmaktadır.

kullanılan makinelerin teknolojileri sıklıkla değişmemektedir. Kullanılmış makine ithalatı mevzuatında sektörel düzenlemeler yapılmalı, belirli sektörlerde yaş sınırına farklılıklar getirilmelidir.

Kullanılmış makine ithalatının yalnızca sanayiciler tarafından yapılması ve getirilen makinenin 5 yıl süresince elden çıkarılmaması gibi düzenlemelerin

kullanılmış makine ithalatında doğabilecek sorunları çözeceğini düşünüyoruz.

Anlatmaya çalıştığım noktalar bizim için önemli sorunlar, fakat bizim daha önemli bir problemimiz var, zaten bu problemi çözmezsek yukarıda saydıklarımı çözmeye gerek kalmayacak. Son 20-25 senede tırnaklarımızla bir yere getirdiğimiz sanayimiz tehdit altında, kontrolsüz ithalat bizi yok etmeden, biz ona dur diyebiliriz. Birçok tedbirin alındığını görüyoruz, eminim ki alınabilecek başka tedbirler de vardır. Unutmayalım ki Çin temelde emek yoğun üretimlerini ihraç etmek istiyor, aynen bizim ülkemiz gibi. Avrupa Birliği'nin birçok ülkesi zaten bu tarz işleri terk ettiler, Almanya'ya Çin'den ayakkabı gelmiş ne gam, kendi zaten üretmeyi bırakmış, ama benim insanlarım işsiz kalıyor, benim fabrikalarım sessiz kalıyor, benim maliyem parasız kalıyor. Hammadde ve ara malı ithal edenlere, sanayici ithalatçılara söyleyecek bir şey yok ama 1-2 personel istihdamı ile Türk sanayisinin yüzlerce, binlerce istihdamını tehdit eden tüketim malı ithalatçısı benim ülkeme zarar veriyor. Gümrük Birliğinin kurallarını ihlal etmeden, usulüne uygun olarak bunu çözebileceğinize inanıyoruz.



3665
3417
1825



YOUR GOOD TOOL OF PRODUCING RUBBER PARTS



LARGE-SIZED COMPRESSION
MOLDING MACHINE



VACUUM TYPE OIL SEAL COMPRESSION
MOLDING MACHINE

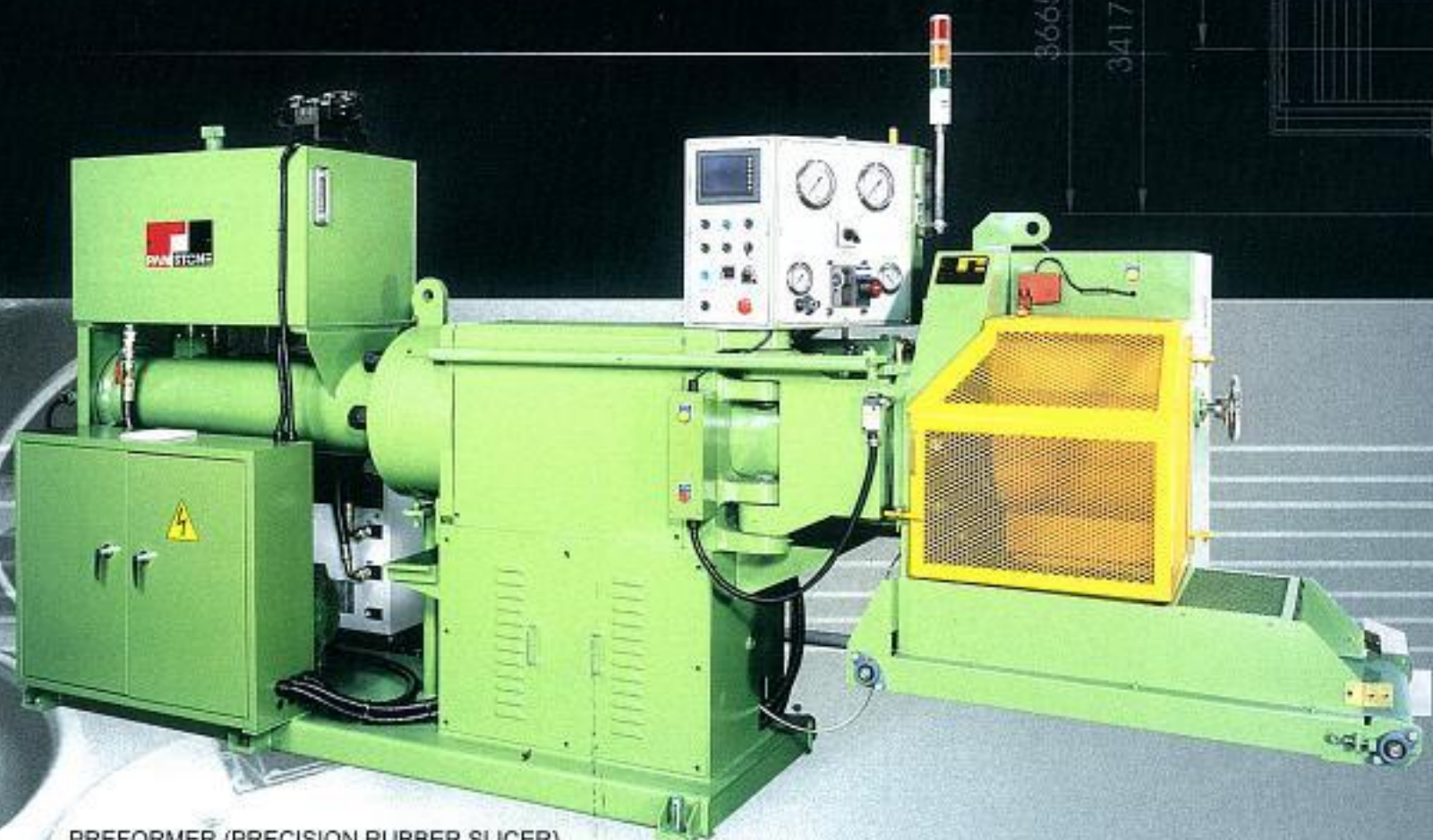


PAN STONE HYDRAULIC INDUS. CO.,LTD.

No.6-2, Ta Hsing St., Taichung, Taiwan
TEL:886-4-22804999
FAX:886-4-22804977
E-mail:pan.shi@msa.hinet.net
<http://www.panstone.com>

AGENT WANTED

PAN STONE



PREFORMER (PRECISION RUBBER SLICER)



VACUUM COMPRESSION MOLDING MACHINE
(SPECIAL PLATE TURN-OVER DESIGN)

AĞACIN MEYVELERİ

Hasan AKDENİZ

Kocaeli Üniversitesi'nde ekilen, Kauçuk Derneği ve değerli üyelerince desteklenerek gelişen büyüyen mesleğimizin bilim ağacı nihayet meyvelerini vermeye başladı.

Dededen, babadan kalma yöntemlerle ya da kulaktan dolma bilgilerle, lastiği ısırarak, koklayarak dünya piyasalarının rekabetçi ortamında kendimize yer edinemeyeceğimiz aşikârdır. Genç beyinlere bilimsel bilginin tohumlarının atılması, neyin nerede nasıl bulunacağını ve nasıl kullanılacağını öğrenilmesi, bilinmesi ve öğretilmesi hepimizin görevi olmalıdır. Bunu idrak eden başta derneğimiz olmak üzere, birçok üretici ve satıcı firma başından beri hep yanımızda oldular. Yüksek Okulumuzda bu gün küçük çaplı da olsa bir lastik laboratuvarımız varsa bunu yardımlarını esirgemeyen meslektaşlarımıza borçluyuz. Kütüphanemiz ise yavaş yavaş oluşmaktadır.

Bir öğretim görevlisi olarak öğrencilerimi araştırmaya, onları bilim çeşmesinin gürül gürül akan suyundan tatmalarına çalıştım. Olanaklarımız oranında kana kana içmeleri mümkün olamadıysa da bilimsel bilginin



tadını alanın bilimi hep arayacağını düşündüm. Proje dersi altında verdiğim konularla genç beyinleri buna yöneltmeye çalıştım. Derginin bu sayısından itibaren gençlerin hazırladıkları proje ödevlerini okuyacaksınız. Eserlerin çok mükemmel olmasını beklemeyin. Bunları ilerideki mükemmel araştırma ve yazıların müjdecisi olarak kabul edin. Bu gençler mesleğimizin gelecektir, daha öğrenecekleri çok şey vardır. Unutmayalım ki hiçbirimiz mesleğe başlarken kauçuğu onlar kadar bilmiyorduk.

Projelerin hazırlanmasında literatür desteklerini esirgemeyen Bayer Türk Kimya San. Ltd. Şti.'nden Adnan Gül ile Protek Kimyevi Maddeler Pazarlama Ltd. Şti.'nden Kadri Yağan ve Mete Daştan Beylere teşekkürü borç bilirim.

Okulumuza ilginizin ve desteğinizin artarak devamını bekler, ilk proje ödevini okuyarak ortak ağacımızın meyvesinden tatmanızı dilerim.

sonunda yapıları bozulduğundan teknik anlamda yaşlanmayı geciktirici etki gösteremezler. Çoğu sentetik kauçuk tiplerinin daha kalıcı olmaları için üretim aşamasında katılan stabilizanlar içerebilirler. Buna rağmen lastik hamuru yapılırken bunların karışımlarına da ozon ve yaşlanma önleyici kimyasallar katmak gerekir.

Yukarıda saydığımız tüm yıpranma etkilerine karşı koruyan aynı zamanda boyanmayan (renk vermeyen) bir kimyasal yoktur. Bu demektir ki çeşitli koruma maddeleri de saydığımız 7 tür yaşlanma yanında bir de ışık etkisinde belirli bir boyama durumundan söz etmek gerekir. Sonuç olarak renk açıcı ve yaşlanma koruyucusu 2- merkaptobenzimidazol bileşiği, boyamayan ve yaşlanma koruyucusu aralalkil fenol karışımları, az boyayan, yaşlanma koruyucusu difenilamin türevleri ve çok güçlü kahverengi-siyaha doğru boyayan, yaşlanma koruyucusu N-isopropil -N'-fenil-p-fenilendiamin bileşiğine ulaşabilir. Aynı varsayım temas hallerinde de geçerlidir.

Yaşlanma koruyucularının tek veya güçlü oksijen ve ısı etkilerine karşı koruma göstermeleri her bir etki için ayrı birer ticari ürünün pazarda yer bulmasına neden olur. Bu kimyasalların dağılımı renklendirme özellikleri de göz önüne alınarak daha çok yorgunluk ve ozon talepleri maksadı ile 6 gruba ayrılır.

1. Yorgunluk ve ozondan koruma etkisi olan, boyayan yaşlanma koruyucusu
2. Ozondan korumayan ama yorgunluk etkisinden koruyan ve boyayan yaşlanma koruyucusu
3. Yorgunluk ve ozon etkisinden korumayan ve boyayan yaşlanma koruyucusu
4. Yorgunluk ve ozon etkisi koruyucusu içeren ve boyamayan yaşlanma koruyucusu
5. Yorgunluk ve ozon etkisi koruyucusu içermeyen, boyamayan yaşlanma koruyucusu
6. Yaşlanma etkisinden korumayan, boyamayan ozon koruyucusu
7. Grup olarak hidrolik koruma etkileri eklenebilir.

Güçlü boya veren ürünler boyamayan ürünlerden daha etkilidir. Bu bir kuraldır. Boya ilişkilerinde koruma etkisi birbirine sıkı bir şekilde paralel gitmez. Boyayan ozon koruyucusu aynı zamanda yıpranma etkisine karşı da koruyabilir. Yaşlanma koruyucusu N-isopropil -N'-fenil-p-fenilendiamin gibi. Buna karşılık her yaşlanmada koruyucu ozondan koruyucu değildir. Yaşlanma koruyucusu fenil alfa naftilamin ve aralalkil fenol karışımları gibi. Ozondan koruyucular aslında oksijen ve ışık etkilerine de koruyuculardır. Aksine ozon yırtılmasında antioksidlenmede etkilidir. Bu arada madde sınıflarında oksitlenmeden koruyucular ozona karşı seyrek olarak ortaya çıkarlar. Bazı ozondan koruyucular oksijen + ısı etkilerinde etki göstermez. Bazı kimyevi maddeler de ozondan koruyucular arasına girerler (mesela çeşitli ozondan koruyucular). Şu da belirtilmeli ki yaşlanma önleyici maddelerin seçiminde önlem alınacak yaşlanmanın cinsi ve kauçuk tipi kadar kullanılan çapraz bağlanma sistemine de büyük ölçüde dikkat etmek gerekir. Genel kural olarak şu geçerlidir: Kauçuk moleküllerinin bağlanmaları sırasında S_x köprülerindeki azalan x değeri (sonunda $x = 0$) yaşlanmaya direnci artırır. Buna karşılık ozon ve yorulma yırtıklarının büyümesinde azalan x değerinin etkisi pozitif değildir. Çoğu kez negatif bir etki fark edilebilir.

Piyasada bulunan bazı koruyucuların kimyasal sınıflandırılması: İlerideki kısımlarda kimyasal formüllerin yerine yanlarındaki numaralar kullanılacaktır.

Boyayan, ozon-yorulma-yıpranma ve yaşlanma koruyucuları;
Yaşlanma koruyucusu N-isopropil -N'-fenil-p-fenilendiamin (1)
Yaşlanma koruyucusu N-(1,3-dimetilbutil)-N'-fenil-p-fenilendiamin(2)
Yaşlanma koruyucusu N,N'-di (1,4dimetilpentil) - p - fenilendiamin(3)
Yaşlanma koruyucusu 2,2,4- trimetil 1,2-dihidro-6-etoksikinolin(4)

Ozonsuz boyayan yaşlanma-yorgunluk koruyucuları;
Yaşlanma koruyucusu fenil alfa

naftilamin(5)
Yaşlanma koruyucusu fenil beta naftilamin(6)
Yaşlanma koruyucusu difenilamin türevi(7)

Ozon ve yorgunluk etkisi olmayan boyayan yaşlanma koruyucusu;
Yaşlanma koruyucusu aldol ve alfa naftilamin kondensasyon ürünü(8)
Yaşlanma koruyucusu di beta naftil - p - fenilendiamin(9)
Boyamayan yorgunluk ve ozon koruması olan yaşlanma koruyucusu;
Yaşlanma koruyucusu aralalkil fenol karışımları(10)
Yaşlanma koruyucusu alkil ve aralalkil eklenmiş fenol karışımları(11)
Yaşlanma koruyucusu benzofuran türevi(12)

Boyamayan yorgunluk ve ozon koruması olmayan yaşlanma koruyucusu;
Yaşlanma koruyucusu tert. Butil - fenol türevi(13)
Yaşlanma koruyucusu bis-fenol türevi (14)
Yaşlanma koruyucusu siklo hekzil fenol türevi(15)
Yaşlanma koruyucusu butil - p - kresol türevi(16)
Yaşlanma koruyucusu 4,4'-dihidroksidifenil(17)
Yaşlanma koruyucusu 2- merkaptobenzimidazol(18)
Yaşlanma koruyucusu 2- merkaptobenzimidazol çinko tuzu(19)
Boyamayan ozon koruyucusu - yaşlanma etkisi olmayan;
Ozon koruyucular (20)
Ozon mumu/balmumları (21)
Hidrolik koruma etkisi olan yaşlanma koruyucusu;
Stabaxaol polikarboimid karışımları(22)

2.KULLANILMA ALANLARI

Lastik—Tekerlek Binek Araçları, Kamyon Ve İş Makineleri Lastikleri;
Yaşlanma koruyucuları, 1,2,3,4;
Karkas için 5,6,7 ile beraber 10, 11, 13,14,15;

Beyaz Yanaklar;
Yaşlanma koruyucusu 10, 11, 12, 16, 18,

20, 21.

Bisiklet Lastikleri;

Yaşlanma koruyucusu 7, 10, 11, 13, 14, 15, 16, 21.

İç Lastik veya Tulum;

Hızlandırıcı karışımlar.

Yaşlanma koruyucusu 8,9.



Klorokükürt kullanılan vulkanizasyonlar
Yaşlanma koruyucusu 10, 11, 13, 14, 15, 16. 14 ve 15 beyazlarda kullanılmaz. Çünkü hafif pembe boyama meydana gelebilir.

Çatlama Tehlikesi Altında Olan Ürünler;
Yaşlanma koruyucusu 12, 13, 14, 15, 16.

Dinamik Ortamda Çalışan Ürünler;

Yaşlanma koruyucusu 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 10, 11, 12.

Yaylar;

Yaşlanma koruyucusu 9, 11, 11+7, 13, 14, 15, 9 + 17.

Açık - Parlak Ve Temasla Boyanmayan Ürünler;

Yaşlanma koruyucusu 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20,21;

Isıya Dirençli Ürünler;

Yaşlanma koruyucular 1, 2, 3, 8, 9, 18, 19 daha önce sayılan koruyucular kombinesinde.

İzolasyon ve Kablo Kılıfları;

Yaşlanma koruyucusu 1, 2, 3, 5, 6, 7, 8, 9, 9 + 19, 10, 11, 12, 13 + 18, 18, 20, 21.

Kauçuk Zehirlerinin Tehdit Ettiği Ürünler;

Yaşlanma koruyucuları 1, 2, 3, 5, 9, 13, 14, 13 + 18, 9 + 18.

Lateks Ürünleri;

Yaşlanma koruyucuları 5, 6, 7 emülsiyonları, 7 + 11, 10 emülsiyonları, 13, 14, 15, 16, 18, 19, 17 + 9.

Gıda Ürünleri;

Yaşlanma koruyucusu 1 (yalnız dış ambalajda); 7 (su ile temas edenler dahil);10, 11, 13, 15, 16, 17.

Ozona Dirençli Ürünler
Yaşlanma koruyucusu

Açık Renkli Lastikler;
Yaşlanma koruyucusu (kloropren kauçuk); 20,

Ayakkabı Tabanı, Topu;
Yaşlanma koruyucusu 12, 18.

Genel Olarak:

Siyah Ürünlerde Yaşlanma koruyucusu 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 8 + 18, 15, 14, 18, 19, 20

Beyaz Ürünlerde Yaşlanma koruyucusu 10, 11, 12 (lateks ürünü değil), 16, 17, 18, 19, 20

2.2. Kloropren Kauçuk

Sert kauçuk ürünleri

Yaşlanma koruyucusu 11, 12, 13, 14, 15, 20, 21

Lateks ürünleri

Yaşlanma koruyucusu emülsiyonları, 10 emülsiyonları, 15.

2.3. Etilen Propilen Terpolimer için;

Yaşlanma koruyucusu 8

2.4. Butil Kauçuk Karışımları

Yaşlanma koruyucusu 1

2.5. Etilen Vinil Asetat Karışımları için 22

2.6. Poliüretan kauçuğu için 22

bir koruma sağlar.

Yaşlanma koruyucusu 2 en ucuz üründür.

Bunun yerine 1 kullanılmalıdır.

Yaşlanma koruyucusu 4 ve 3 geçicilik bakımından en yüksek değeri taşıyor. Bu maddeler kullanılmıyorsa 2 maddesine 1 ilave edilerek kullanılabilir. P – fenilendiamin maddesini eklemek de önemli olan esnemeyi yükseltir, yırtık ve çatlakların büyümesini azaltır. Yaşlanma koruyucusu 4 de çatlak büyümesini azaltır fakat esnemeyi de azaltır. Ekonomik yönden en fazla kullanılan maddeler 4, p – fenilendiamin ve 5 tir.

3.1.2. İşlenirlik özellikleri:

Bu gruptaki tüm ürünler kauçuk hamurunda işlenirliği hafif bir karışım ve mükemmel bir dağılım gösterir. 1 koruyucusu sertleştirme etkisi yapabilir. Diğer ürünler hamuru hafif yumuşatır. Bu olay özellikle yüksek dozlar için geçerlidir. Şu da unutulmamalıdır ki vulkanizasyon etkileri hamura eklenen diğer kimyeviler ve hızlandırıcılara da bağlıdır.

Merkaptan bazlı asil hızlandırıcı yerine konulursa belirli bir vulkanizasyon elde edilir. Sulfenamid korumayı daha da kısaltır. 3 bir istisna olup daha hızlı bir vulkanizasyon sağlamaktadır. Vulkanizasyonda yükselen çifte bağ sayısına etkileri sırasıyla 4, 2, 1, 3 olarak belirlenmiştir.

3.1.3. Vulkanizasyon özellikleri:

Boyama özellikleri bakımından ürünler şu şekilde karakterlendirilir. Bütün ürünler çok güçlü bir şekilde boya verir. Yaşlanma koruyucusu 1, 2, 4 koyu kahverenginden siyaha doğru boyar. Yaşlanma koruyucusu 3 kahverenginden kırmızıya doğru boyar. Bunun için bu ürünler koyu renklerdeki karbon siyahı içeren malzemelere katılırlar. Karbon siyahı içeren lastik ürünlerinde bu koyu renk bir hata göstermez. Ama tekstil, kağıt, plastik maddelerde ve açık renkli maddelerde bu ürünler rengi bozabilir. Bu oluşum ışık boyamalarına paralel yürür ve özel kontakt etkileri ortaya çıkabilir. Lastik ürünlerinin demir, ağır metal ve ağır metal

tuzları teması ile P – fenilendiamin boya kusması oluşabilir. Kaynaşmada mekanik özellikler hemen hemen etki göstermez.

3.1.4. Kullanım ve dozaj:

Bu gruba ait ürünler tüm kauçuk tiplerinde kullanılabilirler.

En güçlü yırtılmaya etki klorlu kauçukta görülür, bu yüzden kimyasallar daha düşük dozda kullanılırlar. Tekerlek lastiğinde kullanılan lastiklerde NR, IR, BR ve SBR de orta dozda, NBR de en yüksek dozda ozon dayanımı için P – fenilendiamin türevleri kullanılır.

Tekerlek lastiklerinde kauçuk cinsine bağlı olmaksızın dozlar bellidir. Teknik amaçla kullanılan lastiklerin kullanım amaç ve sahalarına göre dozajlar ve seçimler çok değişir. Açık renkli ürünlerde boyama yapmayan kimyasallar seçilmelidir.



ASLANOBA

Kauçuk, Plastik ve Kimyevi Maddeler
San. ve Tic. A.Ş.

• TABİİ KAUCUKLAR

RSS - 3
SMR - 20
SMR - 10
SMR - 3L
SKIM BLOK
LATEX

• PİŞİRİCİLER

DM - MBT
TMTD - DPG
C / Z - 4010 - TMQ
OZONVAKS
PİREMİKS
ÇİNKO - STEARİN
KÜKÜRT - ESPE
AFLÜKS - 42 - AFLÜKS - 25

• NİTRİL KAUCUKLAR(NBR)

ARNİPOL BJLT (34 - 50)
ARNİPOL CJLT (40 - 50)
ARNİPOL BLT (33 - 80)
ARNİPOL BJLT (30 - 32)
ARNİPOL OZO PVC'LI NİTRİL (70 - 33)

• YAPIŞTIRICILAR (HENKEL)

CHEMOSİL - 211
CHEMOSİL - 220
CHEMOSİL - 411
CHEMOSİL - 231
CHEMOSİL - 350
CHEMOSİL - 512

• SENTETİKLER

CBR - 1203
SBR - 1502
SBR - 1712

• FUMALAR

FEF N - 550
HAF N - 330
GPF N - 660
İSAF N - 220

• YAĞLAR

DOP YAĞI
PARAFENİK YAĞI
AROMATİK YAĞI
SİLİKON EMÜLSİYON

Altınova Mah. Tezcan Sk. No: 56-A Küçük Balıklı / Bursa

Tel: (0224) 254 36 74 - 250 32 24 - 252 10 95 - 253 44 21 Faks: (0224) 253 82 06

e-mail: info@aslanobakaucuk.com web: www.aslanobakaucuk.com

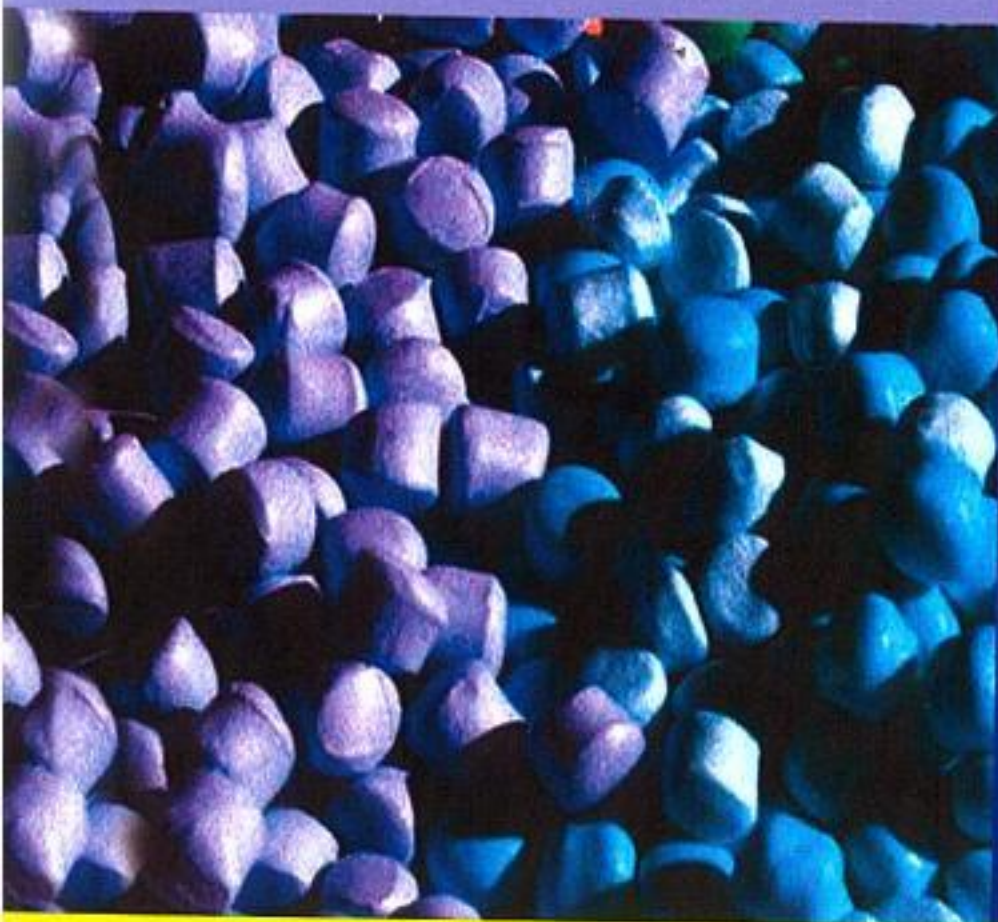
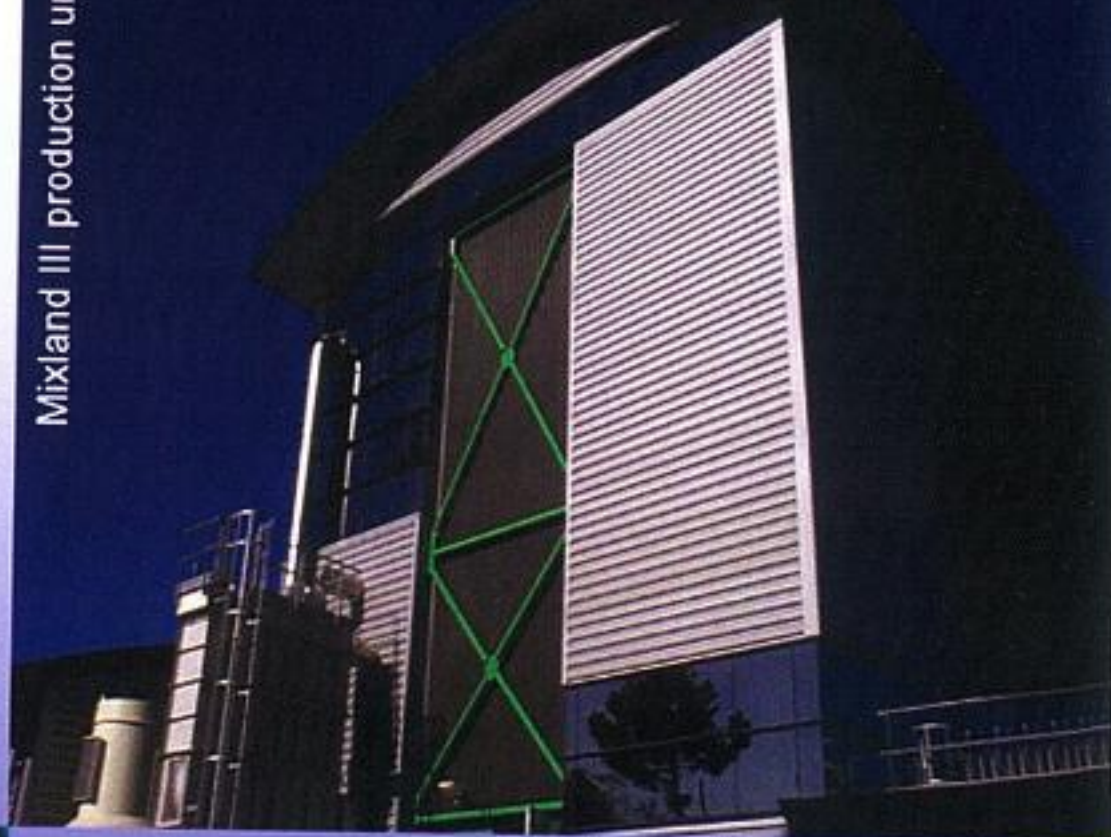


Screen your suppliers Filter your costs

Choose our
polymer-bound
masterbatches of
rubber chemicals

MIXLAND[®]+

Mixland III production unit



Compared to a traditional EVA /
EP(D)M binder, they allow :

- dust free products with a high level of filtration up to 100 μ m
- tack free products at room temperature
- lower Mooney viscosity, improving quality of dispersion
- scrap rate reduction thanks to filtration
- wider compatibility with other elastomers

LPC International

avenue Charles Despiau 40370 Rion des Landes, France
: +33 5 58 57 02 08 fax : +33 5 58 57 02 02 www.mlpc-intl.com

PROTEK

KİMYEVİ MADDELER
PAZARLAMA LTD. ŞTİ

GERÇEKLER SİTESİ B-BLOK KAT:7
KAVACIK - BEYKOZ / 34805 - İSTANBUL
Tel : (0216) 461 37 27 (pbx) Fax : (0216) 461 36 99
www.eral-protek.com

MEET US AT PLAST AVRASYA ISTANBUL 2004 ON DEC. 1 - 5



Lastik Plastik Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti.

İmdat Sivri Tecrübesi İle

- ✓ İstenilen özelliklere bağlı karışım formülleriniz oluşturulur.
- ✓ Talep edilen formülasyonlar firmamız güvencesiyle, hassasiyetle uygulanır.
- ✓ Tam teçhizatlı laboratuvarımızda eğitimli ve tecrübeli çalışanlarıyla karışım raporlarınız hazırlanır.
- ✓ Bitmiş mamulün özelliklerini sağlayacak karışım formülleri önerilir ve üretimi gerçekleştirilir.

DOĞRU KARIŞIM; DENEYİM, BİLGİ VE EKİPMAN İSTER

- **NR**
Tabii Kauçuklar
- **SBR**
Stiren -Bütadien Kauçuklar
- **BR**
Bütadien Kauçuklar
- **IR**
Isopren Kauçuklar
- **EPDM**
EPDM Kauçuklar

- **NBR**
Nitril Kauçuklar
- **NBR/PVC**
Nitril / PVC Kauçuklar
- **CR**
Baypren / Neopren Kauçuklar
- **MQ**
Silikon Kauçuklar
- **FKM**
Viton Kauçuklar



SERTİFİKA

**RWTÜV Systems GmbH - Kalite Yönetimi Sistemleri
TÜV CERT Sertifikasyon Merkezi**

işbu belge ile

LAPSAN Lastik Plastik San. ve Tic. Ltd. Şti.

Topçular, Keresteciler Sit., Hacı Bilgin Sk., No: 5 Eyüp
İstanbul / Türkiye

ünvanlı kuruluşun, aşağıda belirtilen geçerlilik alanında

**Tabii ve sentetik kauçuklardan otomotiv, beyaz eşya,
gıda, ilaç, makina ve diğer sanayi için lastik parçalar ve
özel karışım hamurlarının pazarlaması, üretimi ve satışı**

bir kalite yönetim sistemini yürürlüğe koyduğunu
ve uygulamakta olduğunu, TÜV CERT prosedürü
uyarınca teyit eder.

2.5-0647/2004 rapor sayılı bir tetkik ile

ISO 9001 : 2000 / EN ISO 9001 : 2000

şartlarının sağlanmış olduğu kanıtlanmıştır.

İşbu sertifika 15 Haziran 2007

tarihine kadar geçerlidir.

Sertifika Tescil No: 04100 20041020



Essen, 16.06.2004




RWTÜV Systems GmbH kalite idare sistemleri
TÜV CERT Sertifikasyon Merkezi

SEÇİL KAUÇUK

“Dünya şirketi olmanın sorumluluğunu taşıyoruz”

SEÇİL KAUÇUK, 1983 yılında, güneş enerjisi bağlantı elemanları yan sanayi, pazarlama ve imalat şirketi olarak Adana'da kurulmuştur. 1987'de plastik pencere doğrama fitilleri üretimine başlayan SEÇİL KAUÇUK, faaliyetine Tarsus'ta 1430m²'lik bir atölyede devam etmiş; 1996 yılında, Tarsus-Adana Karayolu üzerindeki 20.000 m²'lik alanda faaliyetini sürdürmeye karar vermiştir.

Bugün SEÇİL KAUÇUK, Mersin Limanı'na 28 Km. uzaklıkta bulunan 12.000 m²' si kapalı 28.000 m² alan üzerinde faaliyetini sürdüren, kauçuk endüstrisinde entegre bir tesistir.

AR-GE destekli ISO 9000 kalite kriterlerine uygun üretim ve teknolojik otomasyon sayesinde yüksek bir verimlilikle çalışılmaktadır. Bu nedenle yüksek düzeyde kalite ve en ekonomik ürün elde edilmektedir.

SEÇİL KAUÇUK'un yıllık 20.000 ton hamur işleme kapasitesi vardır. Başta EPDM olmak üzere nitril, doğal kauçuk, sbr, kloropren, silikon, viton ve butil gibi kauçuk türleri ile de üretim yapılmaktadır.

SEÇİL KAUÇUK, Türkiye'de, kendi sektöründe en geniş kapasiteli laboratuvara sahiptir. Laboratuvarda; kopma mukavemeti, kopma uzaması, yoğunluk, nem, homojen dağılım, sertlik kontrol,



ürün üzerinden sertlik kontrolü, yaşlandırma, kalıcı deformasyon, lekeleme ve kül testleri yapılmaktadır. Üretimin her aşamasında kaliteyi hedefleyen Seçil Kauçuk, çağın gereklerine uygun laboratuvar cihazlarıyla, kaliteyi alışlagelen bir olgu haline getirmeyi başarmıştır.

SEÇİL KAUÇUK'un Kalitesi; SEÇİL laboratuvarlarında yapılan testlerin yanı sıra, birçok kalite merkezi tarafından da tescil edilmiştir.

Teknik atölyelerde, kalıp imalatının bütün süreçleri, müşteri istekleri doğrultusunda,

SEÇİL bünyesinde gerçekleşir. Dizayn edilecek ürünler müşteriden gelen teknik resim ya da numune ürünler baz alınarak deneyimli teknik kadro tarafından hazırlanır. Profil ve endüstriyel ürün tasarımının sağlıklı çalışması açısından firmalara yönelik kalıp tasarımı desteği de sağlanmaktadır.

Aylık kapasitesi 850 ton olan conta üretim hattında, DIN 7863 ve DIN 7715 standartlarına uygun olarak üretim yapılmaktadır. Kapı ve pencerelerin ses, ısı ve toz izolasyonunda kullanılan ve



sizin için çalışır. SEÇİL KAUÇUK'un RUSYA, UKRAYNA, POLONYA ve MISIR 'da şubeleri; ÇEK CUMHURİYETİ, HOLLANDA, FRANSA, AVUSTURYA, ROMANYA, YUNANİSTAN, ÜRDÜN, İRAN, KAZAKİSTAN ve TÜRKMENİSTAN da distribütörlükleri vardır. Halen Avrupa ve Asya'da 35

gerçekleştirmiş ve çift renkli co-extrusion conta üretimine geçmiştir. Sadece teknik gelişmelerle yetinmeyen SEÇİL KAUÇUK, aldığı danışmanlık ve eğitimlerle Organizasyonel yeniden yapılanmaya gitmiş, daha dinamik ve kalite odaklı bir yapıya kavuşmuştur.

SEÇİL KAUÇUK'ta kalite, maliyet, verimlilik sorunlarını çözmek ve süreçleri iyileştirmek için çözüm grupları ve iyileştirme çemberleri kurulmaktadır.

İyileştirme çemberi, günlük işlerle ilgili iyileştirmeye açık alanları belirleyen, analiz eden ve çözüm üreten çalışanların oluşturduğu gruptur. Fonksiyonlar arası işbirliğini geliştiren bu gruplarda, konuyla ilgili yönetici ve uzmanlar yer almaktadır.

1983 yılından bugüne uzanan bu süreçte SEÇİL KAUÇUK, çalışanlarının yaratıcı potansiyelini tam olarak harekete geçirmesini şu anlayışla teşvik etmiştir:

70 °C ile +130 °C sıcaklık aralığında kullanılabilen EPDM contalar, pen ve alüminyum grubu ürünleri oluşturur. Bantlı fitil, Otomotiv, ağaç doğrama, çelik kapı, sera yalıtım, sineklik ve prefabrik yapı contaları gibi ürünler de SEÇİL üretimi kapsamındadır.

SEÇİL KAUÇUK'un, 1000 ton/yıl enjeksiyon ve preslik üretim kapasitesi vardır. Fitings grubu ve endüstri grubu ürünlerin üretildiği bölüm olan pres bölümünde, 250 tonluk 2000 cc enjeksiyon presi, transfer enjeksiyon ve kompresyon presler olmak üzere toplam 20 adet makine ile üretim yapılmaktadır.

Güneş kolektörleri bağlantı elemanları, pis - temiz su borularında kullanılan sızdırmazlık contaları, dilatasyon contaları, kelepçe contaları, beyaz eşya sektöründe kullanılan kauçuk parçalar, pres bölümünde üretilen parçalardan bazılarıdır.

SEÇİL KAUÇUK, Adana, Ankara, İzmir ve İstanbul'da kurduğu bölge müdürlükleri ile Türkiye'de önemli bir pazara sahiptir. Genç, dinamik ve profesyonel kadrosuyla Türkiye'nin bütün illerine teknik ve ticari hizmet verebilen SEÇİL, sizden birisi gibi

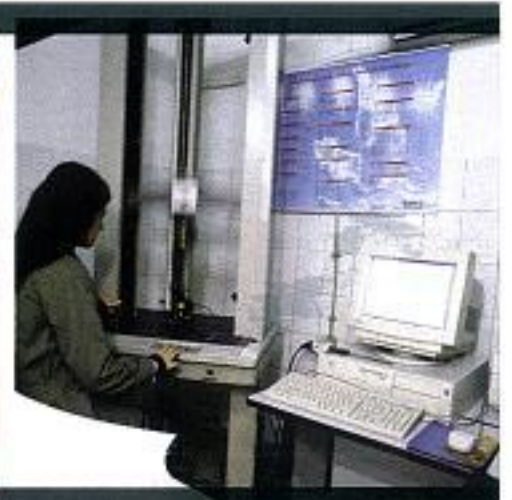


ülkeye ihracat yapmaktadır. SEÇİL KAUÇUK, AR-GE ve Laboratuvar çalışmalarıyla Türkiye'ye ilkleri sunan ender firmalardandır. 2002 yılında renkli fitil üretimiyle çalışmalarına yön veren SEÇİL, 2003 yılındaki gri fitil projesiyle üretimine ivme kazandırmıştır.

2004 yılı SEÇİL KAUÇUK için tam bir değişim ve gelişim yılı olmuştur. 2004 yılında, ürünlerinin işlevselliğini artırmaya ve maksimum müşteri memnuniyeti sağlamaya yönelik AR-GE faaliyetleriyle Türkiye'de bir ilki



"BAŞARININ KAYNAĞI İNSANDIR."



burakmetal

ÇİNKO ÜRÜNLERİ

Yeni Ürünümüz

Aktif Çinko Oksit

B-1000

Kaliteli Üretim

Zamanında Teslim

Uygun Fiyat ve

30 YIL 'ın

tecrübesi ile daima

bir adım

İLERİDE

Mollafenari
Akören Köyü
Gebze / KOCAELİ
Tel.: (0262) 727 30 60
Fax.: (0262) 727 30 50

burakmetal@superonline.com

- **13. Ulusal Kalite Kongresi**
- **Türk Kuruluşları Avrupa Kalite Ödülü'nde Saha Ziyaretine Kaldılar**
- **7. Kalite Çemberleri Paylaşım Konferansı**
- **Kamu Kategorisi Ulusal Kalite Başarı Ödülü Kadıköy Anadolu Lisesi'nin**



13. Ulusal
Kalite
Kongresi
24 - 25
Kasım 2004

tarihinde İstanbul

Lütfi Kırdar Kongre ve Sergi Sarayı'nda gerçekleştirilecektir. Bu yıl Ulusal Kalite Kongresinin ana teması "Geleceği tahmin etmenin en iyi yolu onu tasarlamaktır" görüşünden yola çıkarak "Geleceği Şekillendirmek" başlığı ile gerçekleştirilecektir. Bu yıl ki ana tema ile liderlerin ve yönetim kalitesinin dünyanın geleceğinin şekillenmesindeki yönetici etkisi tartışılacaktır. Oluşan görüşler ülkemizdeki tüm kuruluşların gelecek stratejilerinin belirlenmesine yaşamsal katkı sağlayacaktır. Özel oturum konuşmacıları "bay strateji" olarak tanımlanan Dr. Kenichi Ohmae ve Manfred F.R Kets de Vries dir. Her iki konuşmacı gelecek yaklaşımlarını

kendi perspektifleri ile paylaşacaklardır. Ülkemizdeki en önemli "Kalite Zirvesi" olan kongre çerçevesinde bir diğer etkinlik 25 Kasım günü düzenlenecek Ulusal Kalite Ödül törenidir. Yine her yıl olduğu gibi aynı tarihlerde düzenlenecek olan "9.Kalite ve Yönetim Sistemleri Fuarı" kongre katılımcılarına açık olacaktır.



Türk Kuruluşları
Avrupa Kalite
Ödülü'nde
dörtte dört

yaparak saha ziyaretine kaldılar. Ereğli Demir Çelik Fabrikaları Büyük İşletmeler Kategorisi'nde, EMAR, KOBİ Kategorisi'nde, Kocaeli Sanayi Odası Kamu Kategorisi'nde, SKF, KOBİ Kategorisi'nde saha ziyaretine kaldılar. Saha Ziyareti sonunda elde edilecek sonuçlar 12 Kasım 2004 tarihinde Berlin' de yapılacak ödül töreninde

açıklanacak.

7.Kalite Çemberleri Paylaşım Konferansı 14.10.2004 tarihinde Ankara' da ODTÜ Kültür ve Kongre Merkezi'nde yapılacaktır.



Ülkemizdeki
kalite
bilincinin
yükseltilmesi ve

yaygınlaştırılması, kuruluşların kaliteye yönelik çabalarının özendirilmesi ve başarılı kalite stratejilerinin tüm ülke yararına sunulması amacıyla verilen Ulusal Kalite Ödülü'nü Kadıköy Anadolu Lisesi kazandı. Bu ödül, Toplam Kalite anlayışının tüm eğitim kurumlarında yaygınlaşması, nitelikli insan yetiştirme konusunda atılacak adımlar için çok önem kazanmaktadır.

MAPLAN BASIN BİLDİRİSİ

Lastik enjeksiyonlu kalıp makinelerinin yeni dostca kullanımlı (userfriendly) kontrol işlevleri

Yıllar önce, MAPLAN, Control Generation 4. ile lastik enjeksiyonlu kalıp makinelerinin kontrolü için yeni bir standart tanımladı.

Bu kontrolün geniş-çaptaki fonksiyonları sürekli olarak ilerleyerek, gelişti.

Bu cihazın başlangıçtaki hedefi halen erişilmek üzere geçerliliğini muhafaza etmektedir. Control Generation 4 cihazı en yüksek kontrol teknolojisi ve kolay kullanım özelliklerini taşımaktadır.

En son geliştirilen versiyonu 4plus ile kontrolün dostça kullanımını daha da artıran bazı işlevleri de bulunmaktadır. Başlıca, PC400plus'ın standart versiyonu bu işlevlerle artırılmıştır.

Yeni kontrol yüzeyi standart olarak bir grafik 1/4 VGA ekranı kullanarak Grafik çizme kabiliyetindedir. Bu özellik, daha berrak görsellik oluşmasını sağladığı gibi normal olarak daha ziyade yalnızca yüksek kabiliyetli kontrol tiplerinde bulunan opsiyonları da sunar. Donanım çok sağlam bir yapıda olup, sanayi işlerinde kullanılmak üzere kullanılışlıdır.

The userfriendliness (dostça kullanım) DPS (Dynamic Page Selection) Dinamik

Sayfa Seçimi' nin geliştirilmesi ile daha ileri seviyede artırılmıştır.

DPS, kontrolün daima hakiki gerekli sayfayı açtığını ifade eder.

M a k i n e
operatörünün
Mould (kalıbı)
k a p a t m a s ı
d u r u m u n d a



Resim 1
MAPLAN Makine Tipi

"mould closing " (kalıp kapatan) sayfa otomatik olarak gözükecektir. Alarm olması durumunda, "alarm page" alarm sayfası da otomatik olarak ortaya çıkacaktır. Standart kontrol için de, şimdi MAPLAN diagnostic (bulgu)'in bir tam versiyonu

bulunmaktadır.

Makinenin arızalanması veya bozulması durumlarında, ekran sayfasında açık bir metin halinde acil işlemlerin nasıl yapılacağı operatöre tavsiye edilmelidir.

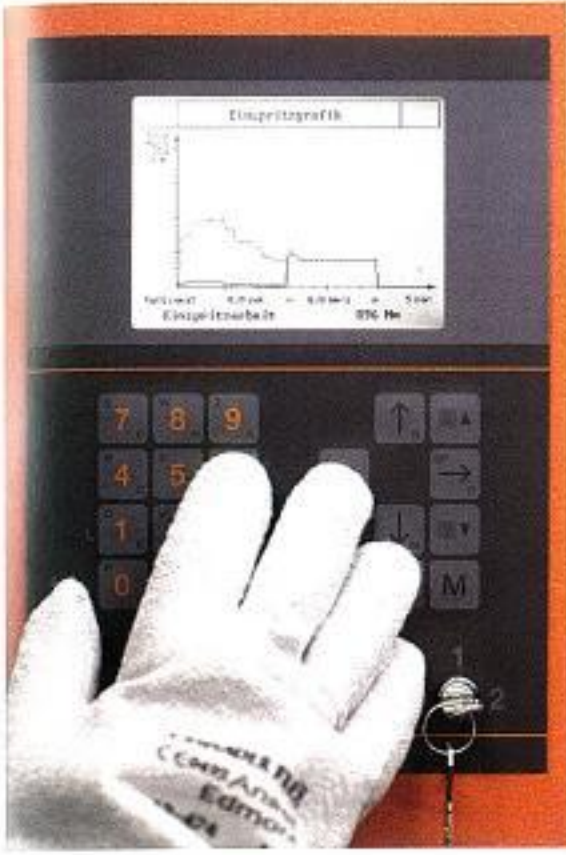
Bakım personeli için ikinci derecedeki tanılar, hatanın kaynağı hakkında daha fazla bilgileri daha derinliğine, ayrıntılı olarak gösterecektir

Buraya kadar, Enjeksiyon grafikleri yüksek seviyedeki kontroller için ayrılmıştır

MAPLAN PC4plus da bu opsiyon standart versiyon için mevcut bulunmaktadır.

Örneğin; Ejector (püskürtücü) devred değilken eğer operatör kalıbı kapatmaya çalışırsa, o zaman, ejector (püskürtücü)'ün geriye hareket ettirilmesi için operatör bir talimat alacaktır.

Bu acil eylemlerin yardımıyla arıza ile boş geçen zamanın kayıpları asgariye indirilmiştir. Bu işlemlere rağmen, eğer yinede servis personelinin yardım için çağırması gerekli olursa, gelen teknisyenler arızanın bulunmasında tam, yeterli bilgilerle donatılmış olarak hizmete geleceklerdir.



Resim 2
PC400plus Trendgraph

Sistem ani, acil tedbirlerin alınmasını tavsiye ederken ayrıca ilgili çizimleri listeler halinde yayınlarken arızası muhtemel herhangi arızalı parçaları da belirtecektir. Bundan başka, her hangi bir kablonun çıkarılıp, değiştirilmesi gerektiğinde bile kabloyu tutan hangi numaralı kelepçegevşetilecekse, bunların numaraları listelenecektir. Bu yardımlarla, hata-bulma artık bir çocuk oyuncağı olmuştur.

Yüzeyi geliştirme işleri yaparken yalnızca makine operatörlerinin ve de servis, bakım hizmeti sağlayanlarının istekleri dikkate alınmamış olup, makineyi ve kalıbı düzenleyen, ayarlayan personelinde istekleri göz önünde tutulmuştur. Eğer istenen işlem parametreleri grafik olarak kayıt edilebilir ise MAPLAN PC400plus cihazında, standart kontrol versiyonu için Enjeksiyon Grafikleri mevcut bulunmaktadır. Bu kolay fonksiyonun yardımı ile bir işlem yenilenebilirliğinin bir basit dokümantasyonunun yapılması mümkün olacaktır. (resme bakınız)

Gerekirse, diğer parametreler Trendgraph ile kayıt edilebilecektir. Bu ek fonksiyonun yardımı ile, örneğin; yenilenebilirliğin bir

dokür
(resm
Belirti
paran
transf
yüzey

PC400

yazılı
versiy
PC s
yapıla
sist
işletil
PC40
hafıza
trans
bulun
tipleri
çok e

PC4p
ailesi
bağla
düşü
sunu
fonks
olan
bulur

PC40

ELEKTRİK YALITKANLIĞI İLE ISITMA (2)

Muzaffer AREL

MİKRODALGANIN AVANTAJLARI

Mikrodalganın (çok yüksek frekans) yüksek oranda ısıtma kapasitesi (teorik olarak frekansa bağlı) dışında, en önemli avantajı da ısıtılacak maddenin iki elektrot arasında konulma zorunluluğu olmamasıdır. Bu şekilde cisim bir kanaldan geçerken veya hacim içerisinde serbest durmakta iken şekle bağlı olmaksızın kolaylıkla ısıtılabilir. Bu sebepten çok yüksek frekans ile ısıtma işlemi son derece basit ve ekonomiktir. Son zamanlarda UHF ile ısıtma birçok alanda başarı ile uygulanmaktadır.

Dielektrik ile ısıtma için ısıtılacak malzeme kesinlikle yalıtkan olmalıdır. Ancak kötü izolasyon özelliği taşımamalıdır.

İyi izolasyon kabiliyetine sahip maddelerin dağılma faktörü düşüktür. Bu sebeple dielektrik enerji kayıpları azdır. İyi izolatör yapılarında genellikle serbest elektrik olmadığı gibi polar yapıya da pek rastlanmaz. Dielektrik ısıtma için göreceli olarak dağılım faktörü daha yüksek olmalıdır. Isının yükselmesi genellikle dielektrik kayıpların büyüklüğüne bağlıdır.

ÖZEL UYGULAMALAR

Pek çok polimerik yapı kötü iletkenliğe sahiptir. (Cu: 0,92, Fe: 0.14, Kauçuk 5.10 cal/sn/cm/ cm². Bir kauçuk karışımı kalıplandığında ısı transferi kondüsyonla olur. Yani karışım kalıp duvarlarına temas ile ısınır. (İç kısımlar kalıp duvarlarına temas ile ısınan kauçuklara temas ile ısınırlar.) Özellikle büyük kütleli parçaların iç kısımlarının ısınması oldukça zordur. İç kısımlar ısınmadan dış yüzeyler aşırı vulkanize olabilir. Bu gibi durumlarda dielektrik ısıtma tekniği büyük avantaj sağlar. Yüksek frekans ile elektrik plakaları arasında bulunan polar yapıya sahip malzemenin her tarafı aynı anda ve yaklaşık aynı oranda (aynı ısı derecesinde) ısınır. Bu teknikte hiçbir zaman ısının dış yüzeyden iç yüzeye doğru transferi düşünülemez. Tabii ki burada ısınacak malzemenin kötü ısı iletme özelliğine sahip olduğunu göz ardı etmemeliyiz. Di elektrik ile ısınmada ısı malzemenin (kütlenin) iç kısımlarında oluşur.

Diğer özel bir tatbikatta ise sandviç şeklinde hazırlanmış malzemelerden yalnızca orta tabakadaki malzemenin ısınması istenir.

Fenolformaldehid yapıştırıcı sürülmüş ağaç levhanın üzerine kaplama plakası yerleştirilerek sıkıştırılır. Sandviç şeklindeki bu yapı mikrodalga içersine bırakıldığında yalnızca yapıştırıcı olarak kullanılan fenolformaldehid esaslı yapıştırıcı ısınır ve yapışmayı sağlar. Daha düşük kayıp faktörüne sahip ağaç ve kaplama malzemesi ısınmaz. Dielektrik ısıtma tekniği fenolformaldehid veya melamin formaldehid malzemelerin ısıtılmalarında (ön ısıtma) çok kullanılır. Bu şekilde vulkanizasyon süresi % 50 ve daha fazla azaltılabilir.

ÜNİFORM ISI DAĞILIMI

Eğer ısıtılmak istenen malzeme elektriksel olarak üniform değilse, yapının tümünde dielektriksel ısı oluşumu başlasa bile ısı dağılımı her yerde aynı değildir. Isıtma süresi kısa olduğunda ısı farklılığı olan yerlerde kondüsyonla ısı transferi fazla olmayacaktır. Bu sebeple boyar maddeler ve diğer katkı maddeleri iyi karıştırılmalıdır. Aksi takdirde kötü karışım nedeniyle soğuk bölgeler veya daha önemli olan sıcak noktalar, süngerleşme kömürleşme korlaşma ve yanma bölgeleri oluşabilir.

Dielektrik ile ısı oransal olarak frekans ve voltaj yüksekliğine bağlıdır. Ancak bu değerler sonsuz derecede kullanılmaz. 100 milyon cycl frekansın altında tarasındaki ısınma kayıpları çok fazladır ve bu sebeple düşük frekanslardaki sistemlerin ısıtma verimi çok hatta hiç yoktur. Yönlendirilen mikrodalga tekniğinde daha yüksek frekanslar kullanılmalıdır. Bunun yanında eğer çok yüksek voltaj kullanılırsa plaklar arası akım atlaması sebebiyle ark meydana gelir.

SICAKLIK KATSAYISI

Dielektrik ısıtma işlemine tabi tutulabilen homojen malzemeler yüksek güç faktörüne sahip olmalıdır. Ancak bu özellik yeterli değildir. Güç faktörü sıcaklığın bir fonksiyonudur ve karışımdan karışıma değişir. Eğer malzemenin ısı ile artan güç faktörü varsa, bu malzeme sıcak ortamda daha çabuk ısınır ve daha fazla ısı artışı sağlar. Sonuç olarak homojen olmayan pürüzlü ısınma, süngerleşme ve kömürleşme oluşturur. Eğer güç faktörünü sıcaklık katsayısı negatif ise soğuk bölgeler daha fazla ısı gücü alacaklar ve bunun sonucu olarak bu noktalar daha fazla ısınacaktır. Böylece daha yüksek sıcaklıklardaki bölgelerin sıcaklıklarına ulaşacaklardır. Bu şekilde sistem dengelenecek ve kendi kendine yardım etmiş olacaktır.

MALZEMENİN ŞEKLİ VE BOYUTU

Prensip olarak elektrik alanı içerisinde her boyutta malzeme ısıtılır gibi görünmesine rağmen, pratikte kullanılan boyutların bir limiti bulunmaktadır. Göz önüne alınması gereken faktör voltaj yüksekliğidir. Eğer balya şeklinde hem kauçuk ısıtmak istersek 5 dakikada 30 C ısı artımı için uygulamamız

gereken voltaj yüksekliği 2500 volt/inc olmalıdır. Bir balyanın yüksekliğinin 16 –2 0inc arası olduğunu kabul edersek ısıtma için gerekli voltaj yüksekliği 40 000 – 50 000 volt arasında olacaktır. İzolasyon komplikasyonları (ark oluşması, emniyet problemleri) sebebiyle bu kadar yüksek voltaj uygulaması yapılmamaktadır. Benzer olarak düzgün şekle sahip olmayan malzemelerin radyo dalgaları ile üniform olarak ısıtılması mümkün değildir. Çünkü voltaj yüksekliği malzemenin muhtelif yerlerinde farklıdır. Ancak çok yüksek frekans ile ısıtma sistemlerinin avantajı radyo dalgaları ile ısıtma sistemlerine göre çok daha fazladır. Çok yüksek frekans sistemlerinde dalgalar ısıtma odacığının çeperlerine çarparak geri sekerler ve malzemeyi tüm yüzeylerden etkilerler. Çok yüksek frekansın nüfuz etme faktörü ısınma üniformluğu ile belirlenir.

KARIŞIMLARDA DIELEKTRİK ÖZELLİĞİ

Ekonomik olarak dielektrik ile ısıtılacak karışımlarda aranan en önemli iki özellik şunlardır.

- 1- Yüksek dielektrik kayıp faktörü
- 2- Üniform ısınma için dielektrik kayıp faktörünün negatif sıcaklık katsayısı.

Tabii kauçuk, SBR, butil ve polietilen gibi hidrokarbon polimerler çok düşük kayıp faktörüne sahiptirler. NBR, CR ve fenolformaldehid gibi polimerler ise çok daha iyi güç faktörüne sahiptir. Bu polimerler dolgu maddeleri ile karıştırılarak, (özellikle karbon siyahı) güç faktörleri çok fazla değiştirilebilir. Karbon siyahı yarı geçirgen bir malzemedir bu sebeple teorik olarak güç faktörü çok fazladır ve

polimerlerle karıştırıldığında karışım istenilen güç faktörüne ulaşır. Ancak karbon siyahı gözle görünür biçimde pozitif sıcaklık sabitine sahiptir. Bu değer yüksek dolgularda ve düşük boyutlu karbon siyahlarında daha yüksek olur. Birçok beyaz dolgu güç faktörünü çok sınırlı seviyede artırır. ZnO en etkili beyaz dolgulardan biridir. Maalesef kuvvetlendirici olarak karbon siyahı ihtiva eden tüm tabii kauçuk ve SBR esaslı karışımlar pozitif sıcaklık faktörüne sahiptir. Bu sebeple bu tür malzemelerin dielektrik ile vulkanizasyonu pek önemli değildir.

GÜÇ FAKTÖRÜNÜN ARTIŞI

Güç faktörünün pozitif sıcaklık katsayısına ilave olarak vulkanizasyon arasında oluşan –SH grupları extra dipollere sebep olur. Bu olay bu tür malzemelerin mikrodalga ile vulkanizasyonunu daha sorunlu hale getirir. Aynı zamanda pozitif sıcaklık katsayısının yarattığı olay gibi sıcak noktaların oluşmasına sebep olur. Üçüncü önemli hususta ısıtma sırasında oluşan kimyasal reaksiyon sonucunda kayıp faktöründe artış olmamalıdır. Arzulanan kayıp faktörünün azalmasıdır. Bu husus kauçuk endüstrisinde dielektrik ile vulkanizasyonunun yaygın biçimde kullanılmasının önemli nedenidir. Bu sebeple dielektrik ısıtmanın en yoğun ve uygun biçimde kullanıldığı tarz ön ısıtma işlemidir. BU işlem de karışım scorch başlangıç noktasına kadar ısıtılır. Nitril kauçuk karışımlarında negatif sıcaklık katsayısı vardır ve eğer vulkanizasyon sırasında oluşan dipoller önemli etki yapmaz ise bu tür karışımlar dielektrik ile vulkanize olabilir. Nitril esaslı karışımların dielektrik kayıp seviyeleri SBR, NR, EPDM kauçuklardan çok daha fazladır.

CR esaslı karışımlarda güç sıcaklık fonksiyonları max. ve min. Değerleri verir. Bu nedenle muhakkak her karışım için dielektrik analizi yapılmalıdır. 4 MHz frekansın altında tercih edilen vulkanizasyon eğrisi vardır.

En çok tercih edilen malzemeler kondenzasyon yolu ile elde edilen termoset reçinelerdir. Bu reçinelerin vulkanizasyonunda en uygun şartlar yakalanır. Dipol sayısı ve bununla ilintili olarak güç faktörü yüksektir. Kondenzasyon reaksiyonu ilerledikçe bu değerler adım adım düşer. Daha sonra reaksiyon sırasında oluşan su malzemeyi terk eder. Fenolformaldehid malzemelerin kalıplanmadan önce dielektrik ile ön ısıtmaya tabi tutulmaları çok yaygın bir metottür. Ön ısıtma işlemi birkaç saniye almakta ve bu işlemden sonra reaksiyon homojen olmaktadır.

Dielektrik ile vulkanizasyona uygun diğer bir malzeme ise karbon siyahı karıştırılmış polietilen karışımlardır. Bu karışımlar peroksit ile özellikle dicumyl peroksit kullanılarak dielektrik vasıtası ile vulkanize edilebilirler. Polietilen polimeri içersine partikül büyüklüğü fazla olan N-990 gibi karbon siyahı karıştırıldığında elde edilen karışımın güç faktörü oldukça iyi hale gelir. Bunun yanında bu karışımın güç faktörünün sıcaklık faktörü negatiftir. Isı arttıkça güç faktörü azalır. Ayrıca çapraz bağ arttıkça güç faktörü düşer. Bu oluşumlar reaksiyonda emniyet faktörünü doğurur.

Kükürtle vulkanizasyonda olduğu gibi reaksiyonla beraber güç faktöründe artış olmaz aksine azalma olur ve bu sayede aşırı çapraz bağ reaksiyonu önlenir. Bu

özellik kombinasyonu yalnızca homojen ısınmayı sağlamakla kalmaz aynı zamanda aşırı çapraz bağ oluşmasına engel olur. Bu şekilde sürekli vulkanize yapılan bir sistemde ilk önce giden malzeme daha az enerji aldığı için yeterince reaksiyona girmemesi söz konusu iken bu özellikten dolayı başlangıçta sistem yavaş çalıştırılarak malzemenin kanalda normalden daha fazla kalması sağlanacak ve malzemenin her yeri aynı seviyede reaksiyona girecektir. Yani ilk giden kısım yeterli reaksiyona uğrarken diğer kısımlar maksimumdan daha fazla reaksiyona girmeyeceği için her yer eşit olacaktır. Polietilen ile N-990 karbon siyahı karıştırılması ile çok iyi vulkanizasyon eğrisi verebilen karışım elde etmek mümkündür. Bu karışımlarda sıcaklık çok çabuk yükselir. (250° F – 370° F 2 sn. İçersinde) Bu sebeple bu tür karışımlardan yapılan profiller ekstruzyondan hemen sonra sürekli olarak vulkanize edilebilir. Bu şekilde imal edilen borular normal polietilen borulara nazaran özellikle sıcaklığa daha fazla dayanıklıdır.

SONUÇ

1- Genel maksat kuçuklarında bu tekniğin uygulanabilmesi için oldukça fazla araştırma yapılmalı ve uygun formül bulunarak uygulamaya geçilmelidir. Ayrıca uygulanacak enerji miktarında da geniş araştırma yapılmalıdır.

2- NBR ve CR kauçuk ile yapılan karışımlar dielektrik ile ısıtmaya uygundur. Bu karışımlar için 5 mc frekansın altında enerji kullanılmalıdır.

3- Dielektrik ile hızlı ısıtma yapılarak gerçekleştirilen vulkanizasyon fenol

formaldehid gibi reçineler için uygundur.

4- Dielektrik ile ısıtma tekniğinin başarıyla kullanıldığı bir alanda karbon siyahı karıştırılmış polietilendir. Bu gibi karışımların vulkanizasyonunda şartlar son derece uygundur. Dielektrik ile ısıtma vulkanizasyon son derece hızlı ve homojendir. Bu şartların hemen hemen aynı EPDM ve EVA için uygulanabilir.

5- Yeni bir karışım ile çalışmaya başlamadan önce, bu karışımın dielektrik katsayısı, kullanılan frekansta sıcaklık fonksiyonu belirlemelidir.

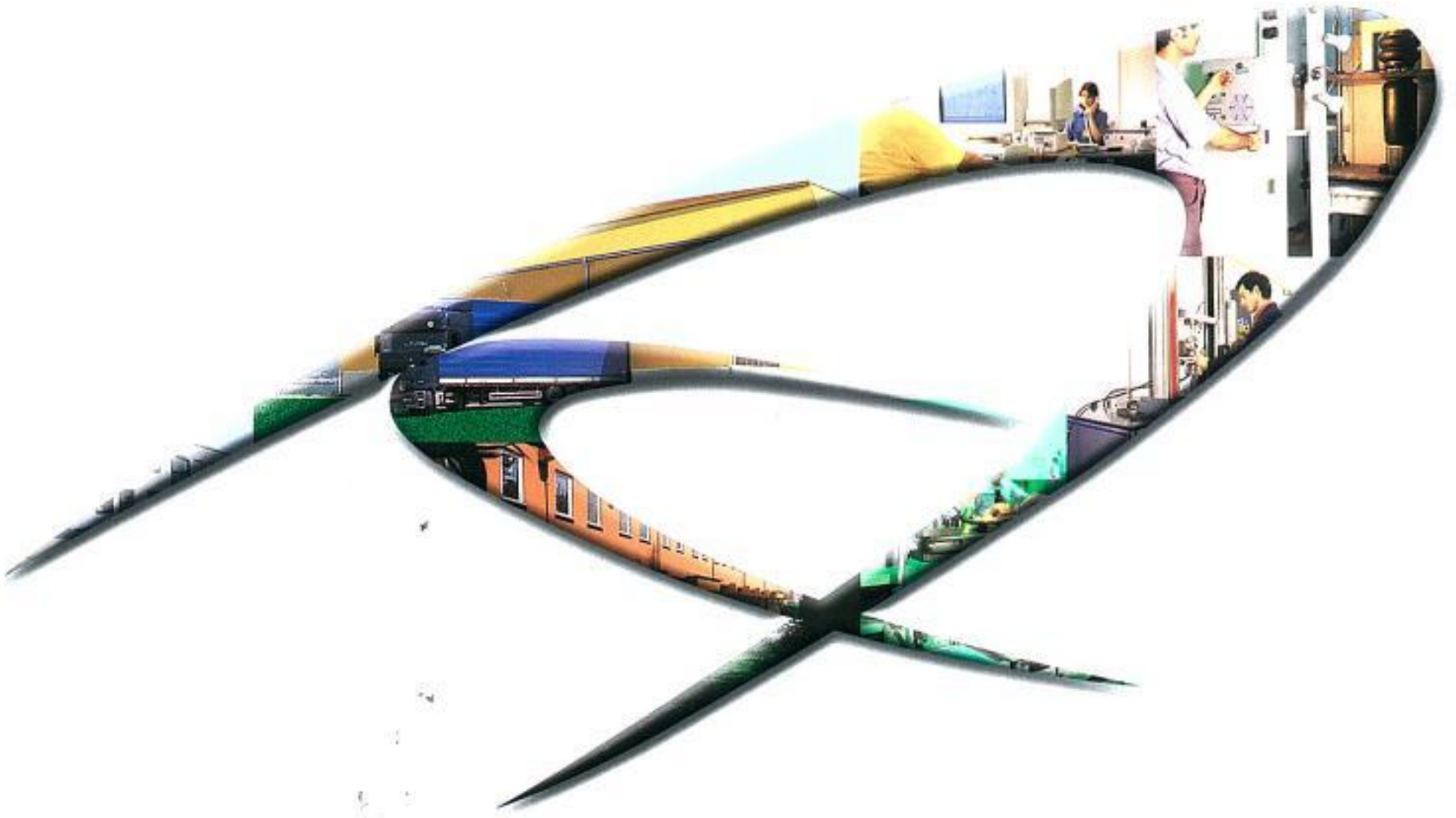
6- Çok yüksek frekans (2500-3000 mc) ile ısıtma radyo dalgaları (10-50 mc) ile ısıtmaya nazaran daha avantajlıdır. Çünkü enerji dalgaları çok yüksek frekansta her yönden nüfuz ederler. Çok yüksek frekansla ilgili bazı değerler 8.9.10 da verilen eserlerde yayınlanmıştır. Bu tür sistemlerle çalışılırken bu değerler göz önünde bulundurulmalıdır.

Referanslar

- 1- Blondel J.C.Rev. Gen. Caout.
- 2- Microwaves Novel Application C&E
- 3-Miller R.F. and Witting W.L. India R.V.
- 4- Mullins L. And Hine D.J
- 5- Scheiede W.C. Magat AND Smyth
- 6- Yertzley F.L India Eng. Chem.
- 7- Sinohora U and Masura B.Chem. Abstr. Vol
- 8- Andres D. " Continuous Vulkanization by Microwaves" Kauttskuk und Gummi

1938'den günümüze...

Sait Aktaş bugünler için ilk adımı 1938 yılında attı. Türkiye'nin ilk hava süspansiyon köprüsü otomotiv sanayi şehri olan Bursa'da 1972 yılında üretildi. 1990 yılında Aktaş Group şirketleri ilk hava süspansiyon köprüsü ihracatını gerçekleştirdi. Bugün Aktaş Group firmaları toplam 16.000m² kapalı alanda faaliyetlerini sürdürmektedir.



AKTAŞ GROUP

www.aktasgroup.com

ARSAN KAUÇUK A.Ş'DEN REYYAN PALANCIOĞLU İLE YAPILAN SÖYLEŞİ

Neslihan TÜRKEKUL

KAUÇUK DERGİSİ: Reyhan Hanım bize Arsan Kauçuk'un nasıl başladığını anlatır mısınız?

REYYAN PALANCIOĞLU: Şirketin kurucularından Ayhan Öztimur babamdır. Malatya'dan İstanbul'a okumaya geliyor. İstanbul'da çeşitli işler yapıyor. İlk olarak mobilya sektörüne giriyor. Daha sonra bir şekilde bir pres alıp bugün yaptığımız işin alt yapısını oluşturuyorlar. İlk üretim 1957 yılında gerçekleştiriliyor. Dödüklü tencere lastiği imalatı ilk imalatımız. Dödüklü tencere lastiği imalatında kalitenin yüksek tutulması sebebiyle lastikler uzun bir süre eskimemiş ve talep azalmıştır. Böylelikle yeni üretim alanları aranmıştır. Artık daha teknik çalışmaya başlıyorlar ve conta üretimine geçiyorlar. İlk olarak 1967-1968 senelerinde alt yapı sektörüne pis su boru contaları imalatına başlıyorlar. Bunlar 1974 yılında çeşitli sanayi lastik parçaları ile genişletiliyor. 1985'te imalat yerinin çok küçük olması dolayısıyla Ümraniye'de yeni bir yere geçiliyor ve burada ilk ihracat gerçekleştiriliyor.



K.D: Bu güne gelindiğinde Arsan Kauçuk'un Pazar durumu hakkında bilgi verebilir misiniz?

R.P: Arsan Kauçuk bugün üretiminin %65'ini başta Almanya ve Orta Doğu olmak üzere birçok ülkeye ihraç ediyor. Geri kalanını da yurt içine dağıtıyor. İhraç ürünleri ağırlıklı olarak temiz su ve atık su boru contaları ve çeşitli teknik parçalardan oluşmaktadır. 1989 yılından sonra üretimin içine köprü, viyadük ve otoyollarda kullanılan titreşimi azaltıcı mesnetler ve derz lastikleri girmiştir.

Bu gün Arsan Kauçuk Dudullu Organize Sanayi Bölgesinde 10.000m² arsa içinde 7.800 m² kapalı alanda bulunan fabrikasında üretimini gerçekleştirmektedir. Fabrikamızda şu bölümler mevcuttur: Hamurhane ve hamur kontrol laboratuvarları, hamur ön hazırlık ünitesi, pres ünitesi, enjeksiyon ünitesi, merkez laboratuvarı ve Ar-Ge departmanları.

K.D: Geçmişten günümüze geldiğiniz şu noktada Türkiye ekonomisinin kendine has inişli çıkışlı eğiminin işletmeye nasıl etkileri olmuştur. Bu konjonktürde Arsan krizlerle nasıl başa çıkmıştır?



R.P: Türkiye ekonomisinin lokomotif olarak görülen inşaat sektörünün sekteye uğraması bizi de etkilemiştir. Türkiye'de yatırımların yavaşlamasıyla ara mal temin eden firmamızın üretimi de yavaşlamıştır. Sektörde çalışan, ucuz ve kalitesiz mal üreten rakip firmalara olan talep devletin kurumlarınca açılan ihaleler sonucu meşrulaşmıştır. Bu durum bizim gibi ISO 9001, ASTM ve DIN Normu, TSE gibi standartlara %100 uyumlu üretim yapan firmaları derinden etkilemiştir. Ancak bugüne kadar ayakta kalmamızı ve gelişmemizi kaliteli üretim anlayışımıza bağlıyoruz. %65 ihracata geçtikten sonra kaliteli üretim için yurt dışı bizi eğitmiştir. İhracat için belli standartlara sahip olmanız gerekmektedir. Zaten hedefimiz hiçbir zaman kalitesiz ve ucuz ürün üretmek değil, ayakta kalmak oldu.



K.D: Yani size göre kalitesiz ve ucuz ürün üretmek ancak günü kurtaran kısa vadeli çözümler mi?

R.P: Evet, kesinlikle. İlk başta bizi pahalı gören müşterilerimiz zamanla bize dönmek gerekliliğini hissettiler. Çünkü ucuz mallarda teknik sorunlar yaşadılar ve kaliteye dönmek zorunda kaldılar.

Arsan sektörde, Türkiye koşullarına rağmen ayakta kalmış ve kendini geliştirmiş az sayıda firmadan biri. Bilhassa krizlerle hammaddeyi ithal eden sektör, döviz fiyatlarının artması sonucu kötü günler yaşamıştır. Arsan bu durumdan daha fazla ihracat yaparak kurtulmuştur. Ayrıca ürün çeşitliliğimiz de esnekleşmeyi getirmiştir. Bir üründe kapanan kapılar diğer ürünle açılmıştır. Bu iki kriter bugüne gelmemizin iki önemli noktasıdır.

K.D: Bu gün piyasada sağlam bir yeri olan Arsan'ın bundan sonraki hedefleri nelerdir?

R.P: En büyük hedefimiz Pazar payını genişletmek. Bunun için de bazı stratejiler uygulanmaktadır. Yurtiçi ve yurtdışı fuarları takip ederek katılmak, Benchmarking yaparak rakip firmaların Pazar paylarını iyi analiz edip pazarlama stratejilerini Pazardaki müşteri stratejilerine göre değerlendirmek, pazardaki payın belli ürünlere odaklanarak yükseltilmesini sağlamak, fiyat kalite çalışmalarının pazardaki fiyat standartlarına uyarlanmasını sağlamaktır. Ayrıca makine parklarını daha seri üretim yapan modellerle değiştirerek maliyetleri düşürmeyi hedefliyoruz. Son olarak Avrupa pazarlarına girmek için CE kalite standardı almak için girişimlerimiz devam etmektedir. 2-3 ay içinde sonuçlanacağını düşünüyoruz.

K.D: Bu hedefler içinde insanın ve reklamın önemi nasıl bir yer kaplamaktadır?

R.P: Elbette ki bunların hiç biri insan olmadan başarılamaz. Bu nedenle firmamızın alt yapı çalışmalarının başında iş gücü eğitimleri gelmektedir. Firmamızda haftanın 3 günü eğitim verilmektedir. Bu eğitimler hiyerarşik bir şekilde en üstten en alta aktarılmaktadır. Ayrıca Beyaz yakalı çalışanlarımızı sürekli olarak yurtiçi ve yurtdışı seminerlere göndermekteyiz. Böylelikle dünyadan kopmadan yeniliklere açık bir işletme hedefliyoruz.

Firmanın yeniliklerini dünyayla paylaşmak için ve taklitten sakınmak için reklam önemlidir. Tanıtımlar en uçtaki müşteriye kadar iletişim kanallarıyla ulaşır.

K.D: İletişim ağlarının çok kuvvetli olduğu günümüz dünyasında rekabet koşulları nasıl etkilenmiştir?

R.P: Türkiye'de iş gücü ve hammaddelerin yurtdışına kıyasla daha uygun maliyetlerde olması bizleri önemli bir üretici konumuna getirmiş, yurt dışındaki firmalara birçok anlamda hizmet verme şansı tanımıştır. Tüm dünyanın globalleşme sürecinde bulunması itibarıyla iletişim teknolojileri bilgiyi açık olarak herkese sunmakta ve mesafeleri bir engel olmaktan çıkarmaktadır. Günümüzde yurtdışı ile rekabetten ziyade herkes kendi kendisiyle yarışır hale gelmiştir. Ancak asıl önemli olan enformal sektörle verilen mücadeledir.



K.D: Bu durumda Çin'in etkilerini de enformal olarak değerlendirebilir miyiz?

R.P: Çin yalnızca Kauçuk Sektörünü değil tüm sektörleri olumsuz etkilemiştir. Ancak günümüz rekabeti kaliteyi zorunlu kılıyor. Bu durum tercih

edilmemelerine neden oluyor. Çin eğer yeni teknolojilerle kalitesini artıramazsa etkisinin kalıcı olduğunu düşünmüyorum.

K.D: Son olarak Kauçuk Derneği ile ilişkilerinizi değerlendirir misiniz?

R.P: Kurulduğu ilk günden beri üyeliğimiz devam etmektedir. Toplantılara fazla katılamadım. Ancak katıldıktan sonra sıcak ve verimli bir ortam olduğunu gördüm. Dernek Yönetim Kurulu arkadaşlarının gönüllü çalışmalarını takdirle karşılıyorum. Belli aralıklarla düzenlenen yemekli toplantıların sektör imalatçılarının kaynaşması açısından çok önemli olduğunu düşünüyorum. Ancak son toplantıda gördüğüm katılımın üreticiler düzeyinde değil de satıcılar düzeyinde olduğunu gördüm. Bana göre amaç imalatçıların kaynaştırılıp belli bir platformda toplanarak istek ve sorunlarının bir ağızdan dile getirilebileceği bir ortam hazırlamak olmalıdır. Son olarak başkanımız Kemal Özşahin'in Tayyip Erdoğan ile görüşmeleri dikkat çekicidir.

K.D: Dernek faaliyetlerine yönelik beklenti mesajlarınızı öğrenebilir miyiz?

R.P: Çalışmalarda eksik bir yan göremiyorum. Ancak Dernek çatısı altında yurt dışı fuar katılımlarının organizasyonunun yapılmasının iyi bir fikir olacağını eklemek isterim. Böyle bir girişim iyi bir organizasyonla yapıldığında üyeler için iyi bir tanışma ortamı hazırlayacaktır.

K.D: Reyhan Hanım bize vakit ayırdığınız için çok teşekkür ederiz. Dernek toplantılarında sizi de aramızda görmeyi umut ediyoruz. İyi çalışmalar dileriz.

R.P: Ben teşekkür ederim. Faaliyetlerde başarılar dilerim.



YÖNETİM; İŞLERİN BAŞKALARI TARAFINDAN YAPILMASINI SAĞLAMAKTIR.

Ekrem Hayri PEKER

SORUN GİDERİCİ

Yönetim hatalarımızdan birisi de her yetkiyi kendimizde topladığımız gibi sorunları da kendimizde toplamamızdır. Alt kadromuza yetkilerimizi devretmediğimiz gibi çözebilecekleri sorunları da çözmelerine müsaade etmeyiz. Çözmeleri için de zorlamayız.

Her şeyi kendinde toplayan yöneticilerin altlarında çalışan elemanlar çok rahat çalışırlar. Gerçi departmanda işler aksar, diğer departmanlar sürekli şikayet ederler ama ne önemi var, bölümün başı (!) söyleyecek; onlar yapacaklardır. Var olan sorunların çözümü de departman sorumlusuna aittir.

Departman sorumlusu da doğrusu bundan şikayetçi değildir, daha doğrusu üzerine ne kadar yük aldığına farkında değildir. O problemleri çözmenin kendi görevi olduğuna inanmıştır.

Eğitim sistemimizin ezberciliğe dayalı olmasının yanında; her şeyi büyükler bilir anlayışı toplumumuzda yer etmiştir. O kadar ki devletimizi yönetenlerin çoğu ABD, Almanya ... gibi ülkelerin liderlerin yanında çekingen dururlar; zira büyük olan

(yani güçlü olan) bilgilidir, haklıdır anlayışı beyinlerine kazınmıştır.

Elemanlarımız her şeyi bize sormaya alışmıştır. Düşünme, çözümlenme alışkanlıkları yoktur. Hiç kimse de onlardan düşüncelerini istememiştir. Amirleri de düşünüp, fikir beyan etmelerinden hoşlanmadığını bir şekilde belli etmiştir.

Eleman her problemi amirine iletir. Kafasında yüzlerce problem birikmiş olan amir sağlıklı düşünemez, sık sık hatalı kararlar verir. Hatalı karar verdikçe stres yoğunluğu artar, içinde bulunduğu fasit daire gün geçtikçe daralır, ufukta sağlık sorunları boy gösterir.

Oysa bu fasit daireyi kırmanın çok kolay bir yolu vardır. Problem getiren elemanımıza **"SEN BU KONUDA NE DÜŞÜNÜYORSUN"** diye sormak.

Bu şekilde kendilerinin çözmesi gereken sorunları amirlerine havale etmeye alışmış çalışanlar ister istemez konu üstünde düşünmeye başlayacaklar bir müddet sonra da yöneticilerine aksettirdikleri problemler hızla azalacaktır.

Konuyu yanlış bir çözümle de olsa bize

getiren eleman beynimizde bir tartışma başlatacak bu şekilde yoğun iş trafiğinde hatalı karar alma olasılığımız azalacak, gereksiz stres yüklenmemiş olacağız.

Elemanlarımızı belirli işlerden sorumlu tutmamız, işlerin sahipsiz kalmasını önleyecektir. Yönetici olarak bizim en önemli görevimiz, çalışanların kendi işlerini yapmasını sağlamak, problemlerini kendilerine çözdürmek olmalıdır.

Astlarımızın işlerine sadece gerektiğinde karışmalıyız. Onları uzaktan kontrol etmeliyiz. Unutmayalım DÜNYAYI TEK BAŞIMIZA SIRTIMIZDA TAŞIYAMAYIZ



DELEGE ETMEK YA DA EDEMENEK

Yönetici olarak en çok şikayet ettiğimiz konu işlerimizin çok yoğun olması; hiç zamanımız olmayışı; bırakın doğru dürüst tatil yapmayı eve bile sürekli geç gittiğimizdir. Bunlara çocuklarımız ve eşlerimize zaman ayıramadığımızı da ekleyebiliriz.

Çevremizden iş yoğunluğumuzu azaltmamız için bizi uyaranlara ise iş yoğunluğundan ben de şikayetçiyim ama altımızdaki elemanların yetersiz, beceriksiz olduklarından dem vurarak, ileride altımızdaki elemanlar yetişince işlerimizin yoğunluğunu alt kadromuza devredeceğimizi söyler dururuz.

Ama beklediğimiz kırmızı Perşembe hiçbir zaman gelmez. Zira gelmesini istediğimiz söylenemez.

Alt kadromuzu yetiştirmeyi ve üzerimizdeki işleri altımızdaki elemanlara devretmeyi gerçekten istiyor muyuz? Esas cevaplamamız gereken sorunun bu olduğunu sanıyorum.

Elimizdeki birçok ufak tefek işi rahatlıkla elemanlarımıza devredebilecekken bunu yapmayız; çoğu zaman da bunun farkına bile varamayız; alışkanlık haline gelmiştir artık.

Çözümlemeye alıştığımız ufak işlerden hoşlanırsınız, bu sorunları çözmek bize zevk

verir. Öncelikle bu basit işleri elemanlarımıza devretmekle işe başlayalım.

İkinci aşamada ise günlük yaptığımız işlerin listesine çıkarmalıyız. Listeyi oluşturduktan sonra hemen devredebileceğimiz işleri belirlemeliyiz. Amacımızın mümkün olduğu kadar işi alt kadremize devretmek olduğunu unutmamalıyız.

Yaptığımız şeyin sadece elemanlarımıza ait olan işleri asıl sahiplerine iade etmek olduğunu unutmamalıyız. Rutin işleri elemanlarımıza devrettikten sonra risk unsuru taşıyan sorumlulukların devrini nasıl yapacağımızı planlamalıyız.

Risk unsuru bizi korkutmamalı. Üzerimizdeki iş yoğunluğunu düşündüğümüzde bizim hata yapma olasılığımız ve riskimiz daha fazladır. Elemanlarımıza işi devrederken tabii ki yapmamız gereken bazı hazırlıklar var. Bunlar;

1. Öncelikle elemanlarımıza sorunların nasıl çözülmesi gerektiğini göstermeliyiz.
2. Kendilerine verdiğimiz işlerin bitim tarihlerini hangi sıklıkta bize bilgi vermeleri gerektiğini bildirmeliyiz.
3. Verdiğimiz işlerde kontrol kriterlerimizi belirlemeliyiz ve mutlaka kontrol etmeliyiz.

İş devrinde son aşama ise proje devridir. Artık ilk aşamanın sonunda elemanlarımızla rutin işleri istediğimiz gibi, diğer işleri de bizim kontrolümüzde çözen, problem çözmeye alışmış bir kadro oluşturmuş bulunuyoruz.

Proje devrini adım adım yapmalıyız.

1. Projede çalışacak insanların belirlenmesi,
2. Projenin süresi, kontrol sıklığı, kontrol kriterleri belirlenmeli,
3. Proje için gerekli kaynaklar proje ekibinin rahatlıkla kullanımına açık olmalıdır.
4. Personelin projeyi gerçekleştirme arzusunun işin başarılmasında ne kadar belirleyici olduğunu asla unutmamalıyız.

Yalnız çalışan, sadece toplar.



Ekiple çalışan ise çarpar.



İşlerimizi devrederken, elemanlarımızla görüş ayrılığına düşmemiz kaçınılmazdır. Elemanlarımız fikirlerini rahatlıkla açıklayabilmelidirler. Hep aynı düşüncede isek bazılarımıza gerek yok demektir.

Unutmayalım;

Yöneticilerin zamanlarının işlerine yetmemesinin nedeni; astlarının kendi işlerini yapmak konusunda yetiştirilmemeleridir.

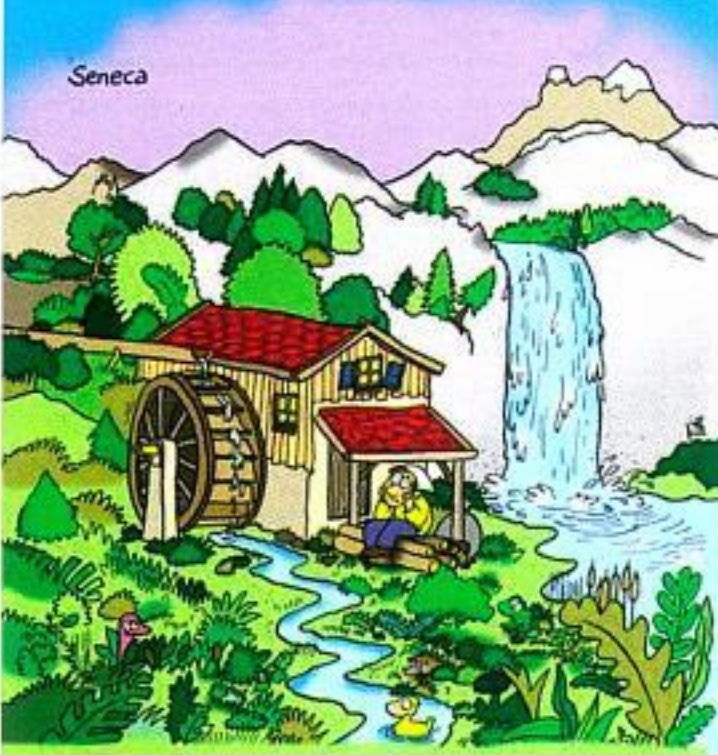
Unutmayın Sayın Yönetici;

İşten zamanında çıkmak, tatil yapmak, ailenizle ilgilenmek, sağlığınıza zaman ayırmak sizin de hakkınızdır. Bütün bunları yapmak da size bağlıdır, sizce yönetim anlayışınızı gözden geçirmenin zamanı gelmedi mi?

Konuyla ilgili olarak ülkemizde sıkça yaşanan sorun da yetenekli eleman sorunudur. Bu tür elemanlar pek sevilmmez. Yetenekli yardımcılardan korkarız, onları bastırmaya, sindirmeye çalışırız. Yetenekli elemanları; pozisyonumuzu tehdit eden potansiyel bir tehlike olarak görürüz, bu elemanları sindiremezsek bir şekilde kapı önüne koyarız.

Başarıyı takım çalışmasının getirdiğini öğrendiğimizde bu huyumuzu bırakacağımızı düşünüyorum. Ne dersiniz?

Sorunumuz zaman yetersizliği değildir, zamanı iyi kullanamamaktır.



Y OTO YEİ 1



Uluslar Arası otomotiv firmaları için "Dünya Markalarına" ürün ve hizmet sunuyoruz . YÖN TEKNİK Ltd. Türkiye'de 1978 yılında kurulmuştur. Türkiye'de ilk Havalı Fren, Debriyaj ve Tamir Takımlarını üreten tek firmadır.

YÖN TEKNİK Türkiye'nin en büyük Havalı Fren ve Debriyaj sistemleri üreticisi olup, yurt dışına ürünlerinin ihraç ederek göstermiş olduğu performans ve kalitesi ile Dünya üreticileri arasında yerini almıştır. 1984 yılından itibaren de ihracat yapmaya başladık ve devam ediyoruz. 43 ülkeye ihracatımız var ve üretimimizin yüzde 45'i iç piyasaya, yüzde 55'i ihracata yöneliktir.

MERCEDES, MAN, FORD OTOSAN , BMC,

AR-GE ÇALIŞMALARI BİZİM İÇİN ÇOK ÖNEMLİ

Her türlü ürünü sunmak için elimizden gelen çalışmayı yapıyoruz. Bu çalışmalardan bir tanesi Ar-ge faaliyetlerimiz. Bizim bu ürünlerimizin teknik açıdan, sistemin kullanıldığı yerlerdeki özellikler bakımından, farklı sistemlerde aynı ürün olarak kullanılabilir. Fakat bu ürünün ömrü kullanılan sistemlere göre değişebiliyor. Mesela bir ürün kamyonunda 3 yıl kullanılıyorsa, otobüslerde 1-2 yıla düşüyor. Biz bunun ömrünü nasıl uzatabiliriz tarzında Ar-ge çalışmalarımız oluyor. Bu tür faaliyetler de Ar-ge bölümümüzde çalışan mühendisler tarafından yapılıyor. Mühendislerimiz piyasadaki ustalar, tamirciler, atölyeler, firmaların satış bölümlerinin görüşlerini alarak, destek alarak, kullanıcı ile birebir görüşerek Ar-ge çalışmalarını yönlendiriyorlar. Yeni ürün üretirken de piyasadaki boşluğa bakıyoruz, artı ürünün kullanıldığı yerlerin çeşitliliğine bakıyoruz. Bu ürün kaç marka araçta çıkar, daha çok hangi piyasada değerlendirebiliriz; yurtdışı piyasada mı, iç piyasada mı kullanılacak gibi bir araştırma yapıyoruz. Bu yeni ürünlerin üretilmesi de kolay değil, ayrı bir kalıp maliyeti getiriyor her zaman için. Her ürünün kendine göre kalıpları var, kendi içerisinde ayrılan parçaları var; plastik, alüminyum, yay vs. olsun bunlar yaklaşık 10 aylık bir çalışmanın neticesinde üretilen ürünler olabiliyor. Bugün başladığınız bir ürünü en kısa 10 ay içerisinde üretilip ve piyasaya sunar hale getirirsiniz.

ÜRÜN ÇEŞİDİMİZİN ÇOKLUĞU PAZAR PAYIMIZI OLUMLU YÖNDE ETKİLİYOR

Ürün çeşitliliği konusunda üretici olarak Türkiye piyasasında lider konumdayız. Zaten çeşitlilik açısından komple ürün olarak 230 çeşit ürünümüz var. Bunların tamir takımları da var. Bu komple ürünler direkt olarak araca montajı yapılabilen parçalar. Tamir takımları da araçlardaki bozuk olan mekanizmayı söküp dağıtarak, tekrar değiştirip toparlayarak araçta kullanılabilir hale getiriyor. Bu şekilde çeşitlilik piyasadaki en yüksek çeşitlilik bizde bulunmaktadır. Eski bir firma olmamızdan dolayı da ürün çeşidimiz çok yüksek. Yedek parçada orijinalden sonra tercih edilen firma olarak, iç piyasadaki payımız yaklaşık %80 – 90 civarında. Uzun yıllar ayakta kalmamızı da kendi firmamızı çok iyi bir şekilde tanıtabilmemiz, temsil edebilmemize bağlıyorum. Mesela biz, yurtdışındaki tüm fuarlara katılıyoruz. Yurt dışındaki müşterileri bu fuarlar aracılığıyla yakalayabiliyoruz. Yurt içinde de aynı şekilde katıldığımız fuarlar var. Hep böyle müşteriyle bire bir, sıcak temaslar kurarak, ayrıca basında çıkan haber, röportaj, ilanlar vs. şeklinde de insanlara ulaşmaya çalışıyoruz.

MÜŞTERİ DEVAMLILIĞINDA SATIŞ SONRASI HİZMETLERİMİZİN BÜYÜK ETKİSİ OLUYOR

Yurtiçinde toptancı ve bayilerimiz aracılığıyla pazarlama faaliyetlerimizi gerçekleştiriyoruz. İstanbul Bölge ofisimiz var. Bursa'da direkt fabrikada satışımız oluyor. Bunun dışında aktivitelerimiz oluyor; yıl içinde kampanyalar düzenliyoruz

ve bu kampanyalarda değişik hediyeler veriyoruz. Bu şekilde de müşteri ile firma arasında bir sempati yakalamaya çalışıyoruz. Aynı şekilde biz ürünü sattıktan sonra satış sonrası hizmetler alanında müşterinin üründe şikayeti var mı, aldığı toptancıdan şikayeti var mı, beklentileri istekleri nelerdir şeklinde çalışma yaptığımız, satış sonrası hizmet sunan birimimiz var. Daha sonra buradan aldığımız bilgileri değerlendirerek bu istek ve şikayetlerle ilgili tedbirler alarak çalışmalarımızı yürütüyoruz.

KALİTE KONUSUNDA AVRUPA STANDARTINI YAKALADIK

Bundan önce, 80-90'lı senelerde Avrupalı yabancı bir müşteri Türkiye'deki üretilen ürünlere karşı kalite konusunda çekimser bir tavır sergiliyordu. Tabi bu zaman içerisinde biz de bunları yavaş yavaş aştık. Kalite belgemizi aldık, diğer belgeler için başvurularımız oldu. Bu belgeleri almamızdaki amaç, kendimizi üretim, kalite konusunda Avrupa firmalarıyla eşdeğer konuma getirmek. Bunun haricinde de teknik açıdan da zaman zaman zorlandığımızı söyleyebiliriz. Devletin bazı ihracatçıya zorlukları olabiliyor. Ama bunları mümkün oldukça aza indirmek devletin görevi. Devlet kendi üzerine düşen görevi yaparsa ihracatçı da daha rahat çalışma imkanı bulur.

Biz konumuzda Türkiye içerisinde rakibimiz olduğunu düşünmüyoruz. Ama tabi ki farklı atölye tarzında üretim yapan yerler var, bunu göz önünde bulundurmamız durumundayız. Çünkü zaman zaman bu ürünler ucuz olduğu için son kullanıcının

tercih nedeni olabiliyor. Bizim genelde rakip gördüğümüz yurtdışında bu tarz konularda faaliyet gösteren firmalar. Bizim ürettiğimiz ürünle ilgili kalitemizi devamlı yüksek performansta tutup kalite çizgimizi bozmadığımız müddetçe biz ürettiğimiz ürünü satmakta bir sorun yaşamayacağımıza inanıyorum. Yeter ki kalitemizi düşürmeden devam ettirelim ve müşteriden kalite konusunda herhangi bir şikayet gelmedikten sonra fiyat konusunda bir şekilde anlaşmak mümkün. Tabi ki kriz dönemlerini zor atlattığımız. Türkiye'de üretim yapmaya çalışan her firma gibi biz de etkileniyoruz. Mümkün oldukça devletin, hükümetin bu tür krizlerden kendi üreticilerini uzak tutabilmesi gerekiyor. Maalesef Türkiye'de bunun pek olabilirliği yok. Kriz olduğu zaman firmalarda klasik bir Anlayış vardır; işçi çıkartarak ve ya değişik kısıtlamalara giderek krize aşmaya çalışırlar; bizdeki mantık daha farklı. Biz daha çok Yurtdışı piyasasındaki var mı, varsa onlara ulaşmaya çalışarak ihracat yaparak krizi aşmaya çalışıyoruz. Tabi ki ihracat yapmak da mümkün olamıyor. Biz mümkün oldukça ciroları yüksek tutarak, satışımızı yüksek tutarak krizi aşmaya çalışıyoruz. Bunu da çeşitli yurt dışı kampanyalarla destekliyoruz ki belli bir ciroyu yakalarsak bizim zaten maliyetlerimizde ciro çok önemli konumda. Maliyetleri ne kadar düşürmeye çalışsanız da düşürmüyorsunuz. Ham madde maliyetleri belli, bunlarında altına inmek üründe kalitesizliğe yol açar, verimsiz bir üretim olur. Bu nedenle de ham maddede fazla bir kısma durumumuz olmuyor farklı piyasalara

girmeye çalışıyoruz, farklı ülkelere ihracat yapmaya çalışıyoruz ya da değişik kampanya şeklinde ürünlerde artık farklı satış yöntemleri ile ulaşmaya çalıştığımız müşterilerimiz oluyor.

FAALİYET ALANIMIZ HER GEÇEN GÜN GENİŞLİYOR

Firmamızın hedefleri arasında döküm atölyesi kurma projemiz var.Şu anda alüminyum dökümü dışarıda yaptırıyoruz, bu nedenle de böyle bir proje çalışmamız var. Alüminyum dökümü kendi bünyemizde yaparsak faydası şu olacak; Stok maliyetlerimiz düşecek, biz kendi siparişimiz kadar üretim yapacağız. Şu anda alüminyum döküm konusunda stoklu çalışıyoruz. Bunun haricinde uzun süreli hedeflerimizde var,şu anda daha çok BMC'ye montaja ürün veren firmayız. Buradaki diğer firmalarla da görüşmelerimiz devam ediyor; MAN. Mercedes, Mercedes Almanya ile de görüşmelerimiz var. Bu konuda kendimizi geliştirip,eksiklerimizi kapatıp, üretim çeşitliliğimizi de değiştirip bir dizayn yapabilen firma konumuna geldiğimiz zaman bu tarz büyük OEM firmalarıyla da çalışıp direkt montaja ürün vermek durumumuz söz konusu olacak. Buna yönelik yatırımlarımızı da tamamladıktan sonra çalışmalarımıza devam edeceğiz.

Yön Teknik, otomotiv yedek parça piyasasında eski ve kaliteli bir kuruluş. Piyasada belli bir çizgisi var, bu çizgi içerisinde üretim yapan bir firma.İhracat yaptığımızdan dolayı yurt dışı firmalardan müşterileri ve yurt içi firmalardan ve bayilikleri ve toptancıları olan bir firmayız.

Amacımız bütün bunların avantajlarının kullanarak daha büyük, güçlü bir şekilde piyasada Yön Teknik adına sürdürebilmek.

FABRİKA MERKEZ OFİS

Yeni Yalova Yolu Ovaakça 15.Km No:247
16335 Bursa / TÜRKİYE

Tel : + 90 224 267 01 17 (Pbx)

Fax : + 90 224 267 01 21

E-mail : yonteknik@yonteknik.com

satis@yonteknik.com

import-export@yonteknik.com

İSTANBUL BRANCH OFİS

Evren Mah. Gülbahar Cad. No:108 34212
Güneşli/Bağcılar/İstanbul/TÜRKİYE

Tel : + 90 212 515 88 11 (Pbx)

Fax : + 90 212 515 83 22

E-mail : istsat@yonteknik.com

http:// www.yonteknik.com



LEZZETİN VE EĞLENCENİN YENİ ADRESİ **DEL MARE...**

Birbirinden güzel yalıları ve tertemiz havası ile İstanbul'un en nezihten semtlerinden olan Çengelköy'de şimdi yepyeni bir mekan var!

Del Mare; şık dekorasyonu, eşsiz manzarası ve dünya mutfağından sunduğu lezzet seçenekleriyle "vazgeçilmez" olmaya aday!..



REIFEN 2004

Atalay ATAÖĞLU



Lastik sektörünün önemli fuarlarından REIFEN 2004, 8-11 Haziran tarihleri arasında Almanya'nın Essen şehrinde gerçekleşti. 38 ülkeden 400 firmanın iştirak ettiği fuarı 15500 kişi ziyaret etti. Türkiye'den de birçok firma bu fuara katıldı.

Lastik üretici firmalar standlarında yeni geliştirdikleri ürünlerini sergilerken, firmalarını da müşterilerine tanıtmaya fırsatı buldular.

Ana sektörün yan sanayisi ile birlikte katıldığı çok kapsamlı bir fuar olan Reifen Essen'e lastikler, iç lastikler,

jantlar, tamir malzemeleri ve ekipmanları, lastik servisi ekipmanları, kaplama malzemeleri, kaplama ekipmanları, kaplama atölyeleri için sarf malzemeleri üreten ve ticaretini yapan firmalar artan sayılarda katıldılar.

38 ülkeden gelen katılımcı firmalar bu sektördeki yoğun rekabetin de gerektirdiği sebeplerden ziyaretçilerin ilgisini çekebilmek için çok farklı showlar düzenlediler.

İki yılda bir düzenlenen fuarın tekrarı 2006 yılında yapılacak.

ABD OTO YAN SANAYİ PAZARINI ANLAMAK

Müthiş fırsatlar mı, aşırı rekabet mi? ABD'nin dünyadan 35 milyar dolar ithalatına ek olarak ve NAFTA ülkelerinden yaptığı 39 milyar ithalat düşünüldüğünde, otomotiv yan sanayinde ne kadar büyük bir Pazar olduğu görülür.

Türk otomotiv yedek parça üreticileri için bu ne anlama gelmektedir? ABD'nin Türkiye'den ithalatı 1999'dan beri iki katına çıkmıştır. Bu iyi bir gelişmedir. Ancak 2002 yılında Türkiye'den yapılan toplam 40 milyon dolarlık ithalat ABD'nin toplam 40 milyar dolarlık otomotiv ithalatı ile karşılaştırıldığında önemsizdir.

Tanıtım metaryelleri okuyarak ve fuarlara katılarak her zaman anlaşılmayan, ABD Otomotiv Yan Sanayi ile ilgili bazı önemli olgular şöyle sıralanabilir.

a) ABD Oto Yan Sanayi Yedek Parça Pazarı düşündüğümüz kadar büyük olmayabilir. Bu, ABD'li oto yan sanayi firmalarının offshore tedarikçilerinin ucuz fiyat tekliflerinden kaynaklanmaktadır. Hyundai (veya ABD'de az sayıda satışı yapılan diğer araçların) yedek parçalarını tedarik eden bir Türk tedarikçisi ABD'deki bir yedek parça firması için çok çekici

olabilir. Görüldüğü üzere, ABD'li tedarikçiler ihtiyaçlarını en iyi karşılayan firmaları seçer. Sonuç olarak bir Türk tedarikçisi için ABD pazarı düşünüldüğünden daha küçük olabilir.

b) Cesur bir pazara giriş stratejisi daha yüksek satış fiyatları ve daha büyük bir pazar yaratabilir. Otomotiv yan sanayi yedek parça pazarı normal olarak üreticiden dağıtıcıya, dağıtıcıdan toptancıya doğru hareket etmektedir. Ürün her aşamada daha pahalı yüksek birim fiyata satılmaktadır. Bir Türk yedek parça tedarikçisinin aklına "Ürün niçin doğrudan perakendecilere ve son kullanıcılara satılmamakta ve yüksek karlar elde edilmemektedir?" Sorusu gelmektedir. Ancak pazarda rekabet eden yedek parça tedarikçileri dünyanın en iyisidirler ve ABD yedek parça pazarı karmaşıktır.

Bir Türk yedek parça tedarikçisi, ABD pazarında, dağıtım kanallarının son katmanlarında yüksek fiyatlardan satış yapabilir, fakat önce bu karmaşıklığı ve bu karmaşıklığın iş uygulamalarını anlamalıdır.

Dağıtım kanallarının son katmanlarına ürün satmak ve fazla kar etmek için hızlı dağıtım hizmeti, geniş ürün çeşidi, garanti, ambalajlama gibi çok sayıda pazarlama gereklilikleri karşılanmalıdır.

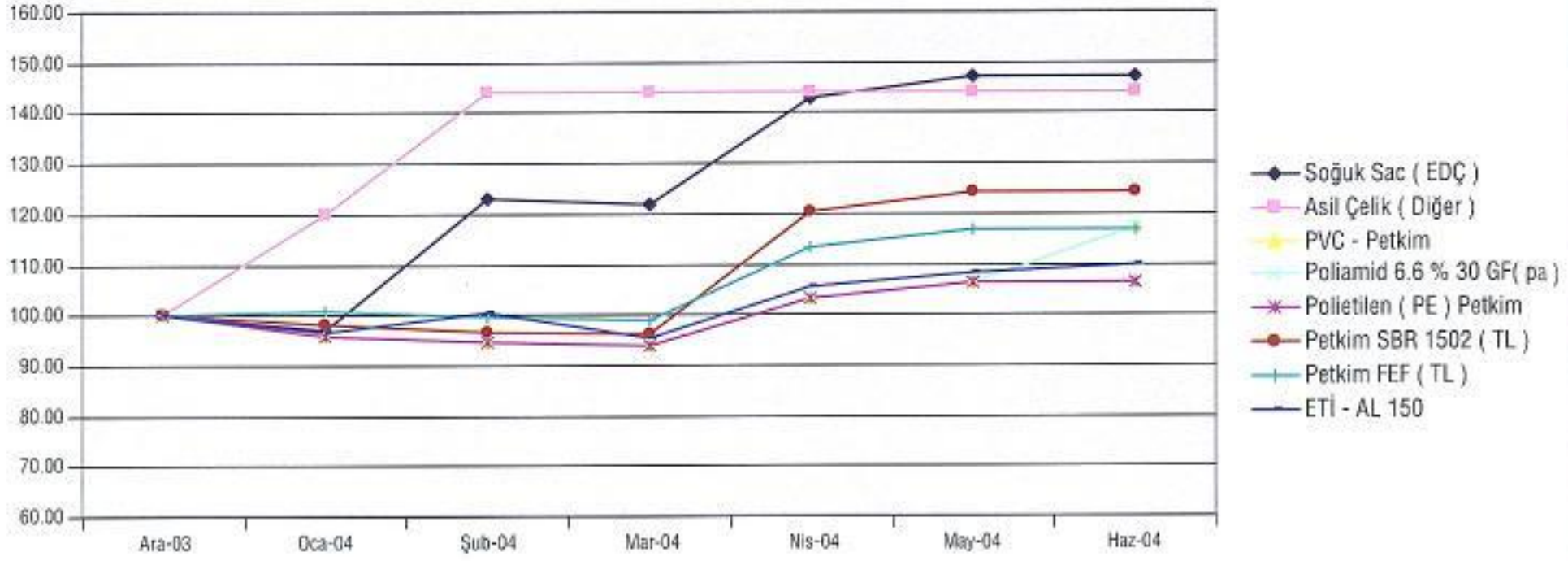
Yedek parça sektöründe yüksek miktarda ürünün, yüksek fiyattan dağıtım kanallarının son aşamalarında satımı stratejileri, en az iki pazarlama yatırımı gerektirir.

1) Hızlı dağıtım için yerel bölgede ürün stoğu bulundurulması,

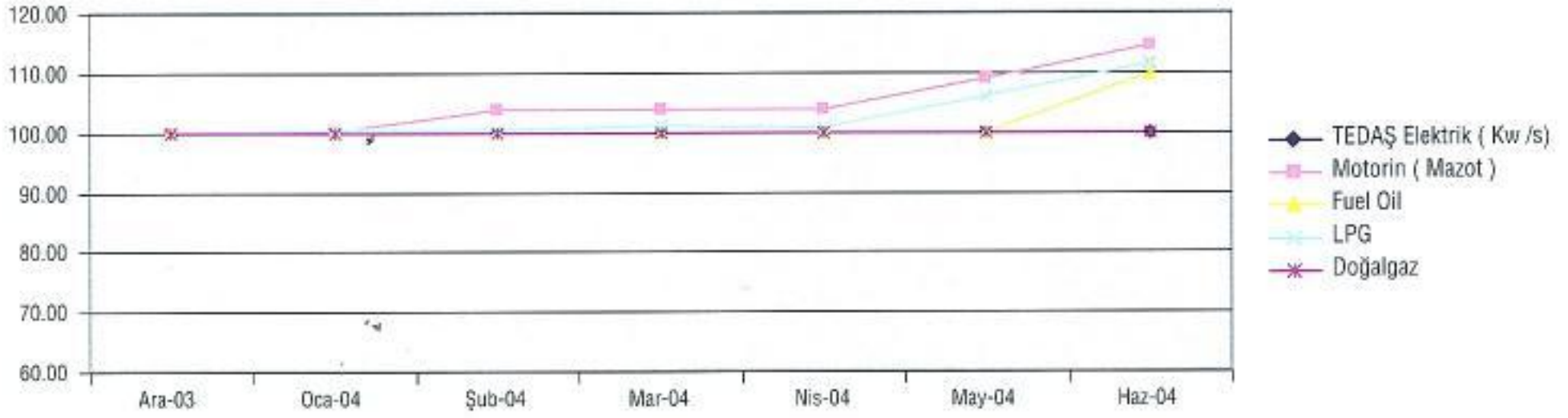
2) Firmanız tarafından üretilmeyen parçalar dahil geniş bir ürün yelpazesi. ABD otomotiv yan sanayinde rekabet yoğun olmakla birlikte, Pazar nispeten iyi dökümanite edilmiştir ve bu pazarla ilgili bilgi temini oldukça kolaydır. Pazara yatırım yapmadan önce pazar hakkında daha fazla bilgi edinilmelidir.

Kaynak : Henry P. Allesio, Director of Walden Consultants/ İgeme Dergisi

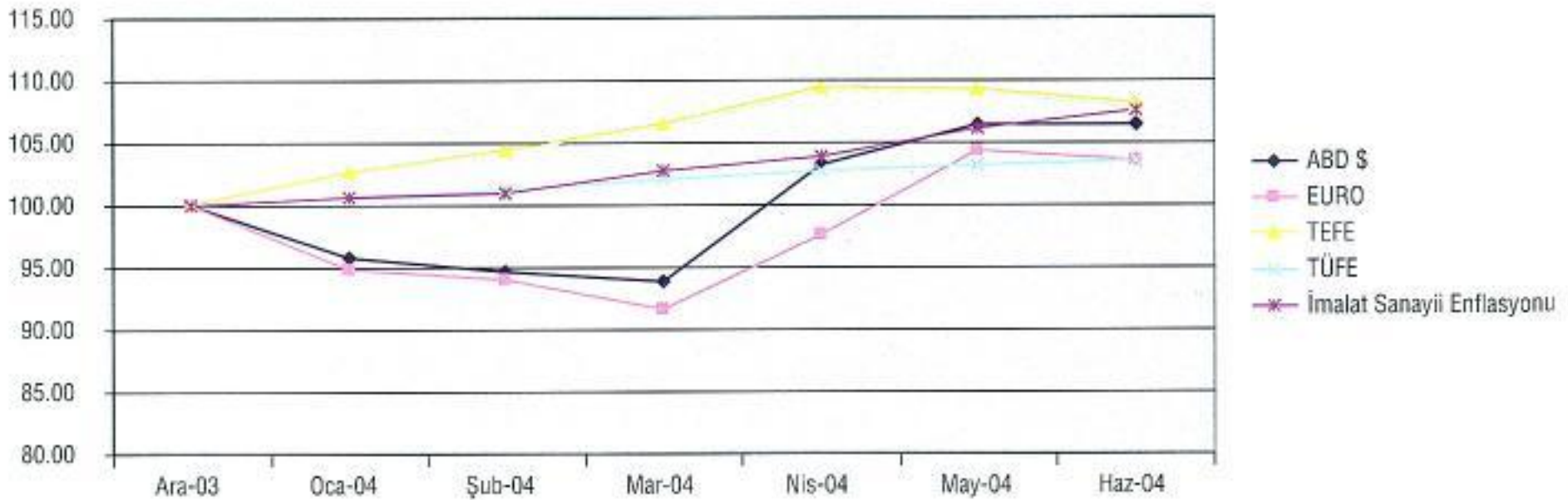
ÇEŞİTLİ HAMMADDELER



ENERJİ GİDERLERİ



DÖVİZ & ENFLASYON



(31.12.2003=100)

Fiyatları İzlenen Kalemler	31/1/04	29/2/04	31/3/04	30/4/04	31/5/04	30/6/04
Soğuk Sac (EDÇ)	96.82	122.86	121.93	142.69	147.17	147.22
Sıcak Sac (EDÇ)	97.06	130.48	129.49	153.37	158.18	158.24
Dövme Çelik (Asil Çelik Y 22 - 67)	120.00	144.00	144.00	144.00	144.00	144.00
Asil Çelik (Diğer)	120.00	144.00	144.00	144.00	144.00	144.00
H2 Pik	123.04	129.08	128.10	136.61	131.65	125.39
PVC - Petkim	95.79	94.66	93.94	103.17	106.41	117.10
Policarbonat (pc)	94.88	93.96	91.67	97.64	104.36	111.30
Policarbonat / ABS (PC/ABS)	94.88	93.96	91.67	97.64	104.36	111.82
Akrilik (pmma)	94.88	93.96	91.67	97.64	104.36	111.82
ABS Terluran	94.88	93.96	91.67	102.52	109.58	117.40
Poliamid 6.6 % 30 GF(pa)	94.88	93.96	91.67	97.64	104.36	103.54
Polyacetal (POM)	94.88	93.96	91.67	97.64	104.36	108.74
Polietilen (PE) Petkim	95.79	94.66	93.94	103.17	106.41	106.45
Petkim SBR 1502	98.07	96.61	96.18	120.37	124.15	124.20
Petkim FEF	100.83	99.64	98.89	113.13	116.68	116.73
ETİ - AL 150	96.77	100.59	95.59	105.40	108.28	109.89
Zamak	104.71	101.76	102.94	107.06	118.53	117.65
Şerit Bakır	97.46	104.97	109.96	111.37	112.04	109.71
Bakır Boru	97.46	104.96	109.94	103.41	104.03	101.87
Prinç Şerit	96.80	102.45	105.68	115.76	118.24	115.97
Prinç Tel	96.79	102.45	105.68	90.74	92.69	90.87
Prinç Boru	96.79	102.44	105.68	103.02	105.22	103.16
Prinç Çubuk	96.79	102.44	106.50	109.64	112.00	109.81
Cam (3,2 mm Renksiz)	100.00	100.00	100.00	100.00	105.85	106.06
Cam (3,2 mm Yeşil)	100.00	100.00	100.00	100.00	101.21	106.03
TEDAŞ Elektrik (Kw /s)	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Motorin (Mazot)	100.15	103.79	103.79	103.79	108.99	114.41
Fuel Oil	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	109.78
LPG	100.60	100.60	101.21	100.91	106.19	111.70
Doğalgaz	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Propan	100.00	100.82	101.50	100.82	106.74	111.24
ABD \$	95.79	94.66	93.94	103.17	106.41	106.45
EURO	94.88	93.96	91.67	97.64	104.36	103.54
Yen	96.80	92.82	94.89	99.73	102.79	104.93
Pound	97.67	98.84	96.52	102.59	110.09	109.24
TEFE	102.60	104.28	106.47	109.29	109.26	108.11
TÜFE	100.70	101.25	102.16	102.76	103.15	103.52
İmalat Sanayii Enflasyonu	100.60	101.00	102.82	103.95	106.13	107.51

KURU DERİ

Dr. Serpil UYSAL

**Çamlıca Hayat Hastanesi
Deri ve Zührevi Hastalıkları Uzmanı**

Kuru deri, derinin nem içeriğinin azalmasına bağlı olarak deride ortaya çıkan kuruma ve çatlamalardır. Kuru deri hepimizin özellikle kış aylarında sık karşılaştığı bir durumdur.

Normalde deride bulunan yağ bezleri ve ter bezlerinden salgılanan maddeler derinin üst kısmını kaplar. Bu maddeler derinin üzerinde koruyucu bir zar gibi deriyi çevresel faktörlere karşı korur, mikropların üremesini engeller. Derinin yüzeyinde bulunan bu yağ-su tabakasının azalması ya da dengesinin değişmesine bağlı olarak deriden nem kaybı artar. Böylece deri kurur, gerilir ve çatlar. Derinin koruyucu özelliği azaldığından deri mikroplara ve alerjik maddelere hassas hale gelir. Kuruma yağ bezlerinin daha az bulunduğu eller, kollar, bacaklar ve gövdenin yan yüzeyleri gibi alanlarda daha sıktır.

Derinin yağ-su dengesini bozan en önemli olay sabunlarla sık el yıkamaktır. Ayrıca nem oranı düşük ortamlarda ya da kuru ve soğuk rüzgara maruz kalan deride kuruma ortaya çıkar. Bunun yanında temizleyiciler ve yağ çözücü

maddeler (sabun, deterjan) derinin üst tabakasındaki yağı uzaklaştırdığı için deriden su ve nem kaybını artırır. Bunun dışında bazı hastalıklarda derinin yağ-su oranı değişebilir. Bu hastalıklar içinde en önemli olanı "atopi" diye adlandırılan alerjik bünyedir. Atopide kuru deri, hastalığın en önemli özelliğidir.

Yaşın ilerlemesi ile de derinin yağ miktarı azaldığı için ileri yaşlarda deride kuruluk daha sık ortaya çıkar.

Kuru Deri

Genetik (Atopi)

Deodorant ve sabunlar

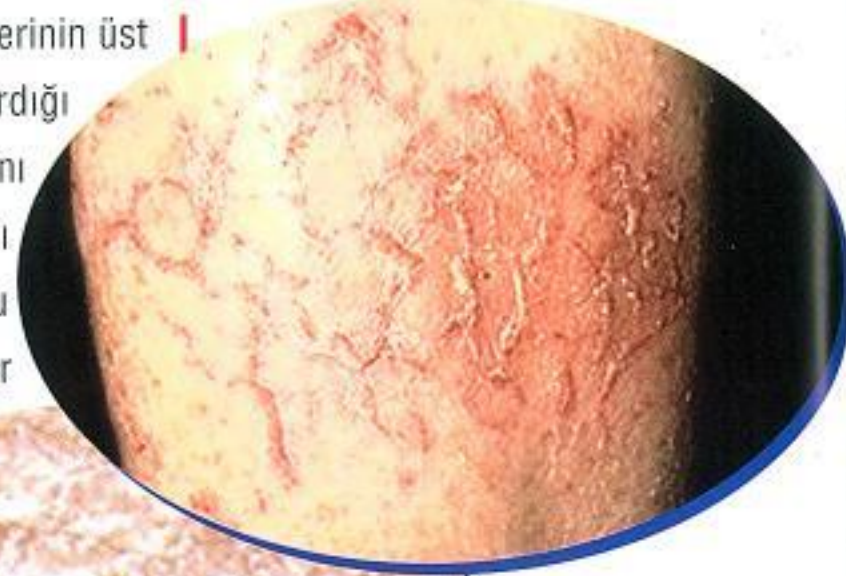
Temizlik maddeleri

Çevresel olaylar (düşük nem, soğuk hava, rüzgar)

Yaşlanma

TEDAVİ:

Öncelikle çevre koşulları düzenlenmelidir. Merkezi ısınmalı evlerde ortam



nemlendirilmelidir. Kalorifer üzerine ıslak havlu konulması ya da buhar yapıcı aparatlar kullanılması faydalı olacaktır.

Kişiler sık ve çok sıcak su ile banyo yapmaktan kaçınmalıdır. Çünkü sık banyo yapmak derinin yağını bozacağı için deriden nem kaybına yol açar. El yıkama ya da banyo esnasında, kullanılan sabun ya da jellerin deterjan içeriği düşük olanları tercih edilmelidir. Ayrıca banyo sırasında kullanılacak banyo yağları faydalı olabilir. Banyo sonrası ve yeterli gelmiyorsa her gün düzenli olarak nemlendirici kullanılmalıdır.

DISTRIBUTOR of

Bayer



RUBBER CHEMICALS

RheinChemie



SELKA
KİMYA SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

Mimar Vedat Cad. No: 36 Öz Han Kat: 3-4-5 34420 Sirkeci - İstanbul
Tel: (0212) 512 76 52 pbx Fax: (0212) 512 25 26 E-mail: selka@selkakimya.com.tr

Başarıya dönük stratejiler

DESMA

Modüler makine tasarımı

Yeni ve orijinal kalıp kavramları

Anahtar teslimi
Mühendislik
hizmetleri

Dünya çapında eğitim ve hizmet

Sorumlu proje yönetimi

Proses geliştirme

Benchmark – en iyisi

■ Bütün disiplinlerde en iyi standartlar. Yeni, patentli bir kenetleme sistemi sayesinde, ekonomik ve ergonomik açıdan tamamen yeni standartlar belirlenmiştir.



Büyük ölçekli üretiminiz için en iyi önkoşullar

■ Akıllı otomasyonla birleştirilmiş oldukça stabil makine tasarımı en iyi verimliliği ve mümkün olan en iyi ürün kalitesini sağlar.



20-27 Ekim 2004 tarihleri arasında Düsseldorf'ta düzenlenecek K-show fuarında salon 16 F56 nolu standımızda görüşmek dileğiyle.



DESMA. Dünya Elastomer Teknolojisinde Anahtar teslimi, isteğe uygun özel Paketler.

DESMA

Klöckner DESMA Elastomertechnik GmbH
An der Bära, 78567 Fridingen/ Germany
www.desma-fridingen.de

Temsilcimiz:
HEK INT. LTD.
Emekli Subayevleri 37. Blok
Kat. 4 Daire. 9
34351 Esentepe - Istanbul
Phone: 0212-2751274
Fax: 0212-3475515
hekint@superonline.com