



ISSN: 2148-0346

YEAR: 2023 ISSUE: 36 1th QUARTER 2023
Journal of Technical Elevator and Escalator

www.liftvisionmagazine.com

BAGLIFT
ASANSÖR SİSTEMLERİ

we rise
to the future
together...

F. Çakmak Mh. Konaşan San. Sit. 10728 Sk No:30
KONYA / TÜRKİYE
T: 0332 346 48 71 - F: 0332 346 48 72
M: info@baglift.com.tr www.baglift.com.tr

LIFTVISION

magazine

36 FOREIGN TRADE & ELEVATOR INDUSTRY

In 2022, the sector exported a total of 363 million 149 thousand 523 dollars' worth of products...

62 EXHIBITION: GEE

MIBA-Milan International Building Alliance, the event that from 15 to 18 November 2023 will bring together four exhibitions

92 EXHIBITION: INTERLIFT 2023

The forthcoming interlift 2023 is taking place under thoroughly positive auspices: The industry's leading trade fair will once...

ÖZBEŞLER

asansör



Com Elev Solu & Es

With years of
elevator systems
Turkey to the

e-mail: info@ozbesler.com.tr

JOIN US



www.ozbesler.com.tr



FLU
Full Automat

More info
+90 224 351 43 01/02

Complete Lift Solutions Escalator

With our experience,
we provide lift
systems from
all over the world...

www.latedoor.com.tr



FLUENT
Economic Lift Doors

LATEDOOR
LIFT DOORS





GENEMEK



24 Senede
In 24 year

72 Ülkede
In 72 countries

160 Şehirle
In 160 cities

100'den fazla markayla
With more than 100 brands

1000'e yakın müşteriyi memnun etmenin gururunu taşıyoruz.

We are proud of satisfying close to 1000 customers.

AH&MET ASANSÖR

Genis Ürün Yelpazesi ve yerli - yabancı marka çeşitleriyle asansör sektörünün , güvenilir markası olmaya devam ediyor.

AH&MET ELEVATOR

With a broad range of products and with domestic-foreign brand varieties , it keeps on being a reliable brand in the elevator sector.

AH & MET®

3. Organize San. Bölgesi T. Ziyaeddin
Akbulut Cad. No:16 Konya / TÜRKİYE

TEL : +90 332 237 99 05
FAKS : +90 332 237 49 18

www.ahmetasansor.com.tr
bilgi@ahmetasansor.com.tr



" is the official trade marketing
company of
HURAS "

PACKAGES ELEVATOR



Social Media



@huraslift

E-mail

- ✉ sales@huras.com.tr
- ✉ export@huras.com.tr
- ✉ info@huras.com.tr

Phone

- ☎ +90 (332) 345 50 60
- +90 (332) 345 50 61
- +90 (332) 345 50 62

Address

- 📍 Fevzi Çakmak Mh. 10756 Sk.
Nu : 1P - Karatay / KONYA / TÜRKİYE

Always To Summit

**Exportation to all corners of the
WORLD**

HÜRAS

 www.huras.com.tr



Package

ELEVATOR

discover TECHNOLOGY



PANEL



CABIN



DOOR



BUTTON



MOTOR



www.liftport.com.tr

LIFT PORT

Fevzi Çakmak Mah. Aslım Cad. Kobisan 1,
Sanayi Sitesi No : 67/D Karatay/KONYA
T: +90 332 235 PANO (7266) F: +90 332 236 7266
E: sales@liftport.com.tr



PROFESSIONAL SOLUTIONS

Thanks to our experience in this sector, we continue to produce elevator cabins and equipment that add value to your modern structures.

For more information



Please review our catalogue



www.onaylift.com.tr

Factory:

5. Organize San. Böl. Aşağıpınarbaşı OSB Mah.
522. Sokak No:5 Selçuklu / Konya / TÜRKİYE
Tel: +90 332 346 21 24 | Fax: +90 332 346 21 25
info@onaylift.com.tr | www.onaylift.com.tr

Branch

Beylikdüzü O S B Mahallesi Birlik Sanayi Sitesi
4. Cadde No:26 Beylikdüzü / İstanbul / TÜRKİYE
Tel: +90 212 876 11 35 Fax: +90 212 876 11 36
bilgi@onaylift.com.tr | www.onaylift.com.tr

ONAYLIFT[®]
COMPONENTS

Customer Service
MÜŞTERİ HİZMETLERİ
444 32 42

ONAY GROUP

ONAY DOOR
KAPI SİSTEMLERİ

ONAY KABİN
ASANSÖR KABİNLERİ

ONAY KUMANDA
KUMANDA SİSTEMLERİ



ISSN: 2148 - 0346

Published by
VIZYON YAYINCILIK
ÇAĞLAYAN MAH. 284. SOKAK
1/19 ANKARA
Tel: +90 312 472 14 58
www.lifvisionmagazine.com
liftvision@gmail.com
haber@asansorvizyon.com

Founder / Publisher
&
Publications Coordinator
Özhan ŞEREFİ

Visual Director
Meral ŞEREFİ

Editorial
Ferhat LEMLİOĞLU

Graphic Design
Yasemin YÜCE

Technical Support
Turhan AKÇA

Advertising Reservation
+90 312 472 14 58
+90 541 627 39 73

Publication Name
LIFTVISION

Kind of Publication
Once in 3 Months
English - Arabic - Russian

Date of Printing
1th QUARTER
01.03, 2023

Printing Press
İHLAS MATBAACILIK

Phone Number
+90 212 454 35 10

ADVERTISING INDEX

5	AHMET ASANSÖR	HEDEFSAN	77
15	AKRA ELEVATOR	HÜRAS ASANSÖR	6-7
10	ALYANS ASANSÖR	INTERLIFT	97
37	ARAS KALIP	KEPİ ELEVATOR	95
47	ARGESET	KIRIKER METAL	45
49	AŞİLLER	KÖŞKERLER ÇELİK HALAT	65
69	ATERYA ELEVATOR	LIFT EXPO KAZAKHSTAN	89
55	AUTÜR ASANSÖR	LIFTEXPO MOROCCO	87
35	AVELİCE ASANSÖR	LIFTPORT	8
FRONT COVER	BAĞLIFT ASANSÖR	MESAN ASANÖR	43
71	BALABAN KASNAK	MKL ASANSÖR	39
83	BUTKON	MP YENER ÖVÜNÇ ASANSÖR	16
61	CEYAS ASANSÖR	ONAYLIFT	9
101	ÇELİKRAY	ONURAS	33
91	ÇOLAKOĞLU	ÖZBEŞLER	2-3
73	DEVAS HOMELIFT	PROLIFT ELEVATOR	29
59	DORMAK ASANSÖR	REW	75
51	DPS DOOR	SM LIFT	81
14	ELIT ASANSÖR	SRL ASANSÖR	23
25	EMAY MÜHENDİSLİK	STOF ASANSÖR	17
18	ERASİS ASANSÖR	STORK LIFT	63
93	ERDENLIFT	TEORİ MÜHENDİSLİK	19
100	ERKAN LIFT	THISA ELEVATOR	BACK COVER - 7
98-99	EXVATOR.COM	TÜRKRAY	79
57	FIRST LIFT	VİPSAN ASANSÖR	30-31
41	FUPA LIFT	VİTAL ASANSÖR	53
67	GEE	YETERLIFT	27
4	GENEMEK	YIRSAN METAL	85

Contents

20 FOREIGN TRADE & ELEVATOR INDUSTRY

IN 2022, EXPORTS INCREASED BY 12.9% AND IMPORTS INCREASED BY 34.3% IN TURKEY

32 TIM PRESIDENT MUSTAFA GÜLTEPE

WE WILL MAKE TURKEY ONE OF THE TOP 10 COUNTRIES IN EXPORTS

40 ELEVATOR INDUSTRY FOREIGN TRADE

TURKISH ELEVATOR INDUSTRY INCREASED ITS EXPORTS BY 20.7 PERCENT

58 MARKET RESEARCH

CEYLA AKIN: EVALUATION OF THE UK'S GOODS AND SERVICES IMPORTS AND EXPORTS FOR 2022

62 COMPANY: HEDEFSAN

HEDEFSAN ORGANIZED A TRAINING PROGRAM IN MOROCCO

66 EXHIBITION: GEE

HERE COMES MIBATHE MILAN INTERNATIONAL BUILDING ALLIANCE: THE BUILDING AT THE CORE OF THE SUSTAINABLE REVOLUTION

68 COMPANY: FISRT LIFTS INTERNATIONAL CO.

HERE COMES MIBATHE MILAN INTERNATIONAL BUILDING ALLIANCE: THE BUILDING AT THE CORE OF THE SUSTAINABLE REVOLUTION

72 COMPANY: VİTAL ASANSÖR

VİTAL ASANSÖR , WHICH IS EXPANDING ITS CONNECTIONS DAY BY DAY, HAS OPENED NEW BRANCHES AND EXPANDED...

82 COMPANY: YÜKSELİŞ ELEVATOR

AS YÜKSELİŞ ASANSÖR, WE ARE THE LEADER COMPANY OF THE SECTOR WITH OUR INNOVATIVE POLICIES AND WE CARRY OUT OUR LEADERSHIP IN TURKEY BEYOND THE BORDERS OF OUR COUNTRY.

86 COMPANY: PUMA LIFT

PUMALIFT ASANSÖR IS A COMPANY THAT HAS EMERGED WITH INSPIRATION AND ENCOURAGEMENT FROM THE 10 YEARS OF EXPERIENCE WE HAVE GAINED IN THE SECTOR.

88 COMPANY: EMAY ASANSÖR

EMAY IS AN ENGINEERING COMPANY. THEREFORE, THERE IS ENGINEERING IN EVERY STEP.

96 EXHIBITION: INTERLIFT 2023

GREAT WORLDWIDE INTEREST IN THE LEADING TRADE FAIR FOR THE LIFT INDUSTRY



ANADOLU'DAN dünyaya açılan kapı

*From Anatolian
to the world
opened door*

 **alyans asansör®**
Otomatik Kapı Sistemleri

+90 (332) 346 45 51
+90 (332) 346 45 52



www.alyanslift.com

Fevzi Çakmak Mah. Ayyıldız Cad.
4. MK Sanayi Sitesi No:99/D-E
Karatay / KONYA / TURKEY

info@alyanslift.com





THISA
elevator & escalator

www.thisaelevator.com

COMPLETE PACKAGE ELEVATOR

PAQUET COMPLET ASCENSEUR

КОМПЛЕКТНЫЕ ЛИФТЫ

مصعد كامل



Ukr SEPRO

Your Solution

PARTNER IN THE ELEVATOR

We have been working tirelessly for permanent solutions for nearly half a century,
with the understanding of Your Solution Partner in the Elevator.



Our Products



From here
You can review.


ELIT
A S A N S Ö R


MAX ELIT DOOR
AUTOMATIC DOORS FOR LIFTS


MAX ELIT KABİN
ELEVATOR CABINS


MAX ELIT KUMANDA
ELEVATOR CONTROL SYSTEMS

2. Organize San. Böl. 217. Cad No:3 Eyyubiye / Şanlıurfa / TÜRKİYE
Web: www.elitasansor.com | Mail: bilgi@elitasansor.com | Tel: +90 414 357 62 20



PACKAGE ELEVATOR SOLUTIONS

Our primary goals are to combine the world's best components with our own manufacturing, to offer permanent solutions for our customers' package elevator requests and special needs, and to bring the AKRA Elevator brand to a global brand level in the world market.



BRUGG
Lifting

BUCHER
hydraulics



GUSTAV WOLF



NEWLIFT
most extraordinary lift

PFEIFER

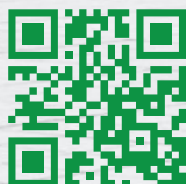
Savera

SCHAEFER



ZIEHL-ABEGG

EVERYTHING YOU NEED



T +90850 3038333  +90532 798 8114

info@akra-aufzug.de

www.akra-aufzug.de

AKRA[®]
Elevator & Escalator



PACKAGE ELEVATOR SYSTEMS ESCALATOR & MOVING WALK SYSTEMS

FROM THE GROUND UP
QUALITY
SAFETY



MP YENER ÖVÜNÇ
ASANSÖR


ÖVÜNÇ
MÜHENDİSLİK

Celebrating
more than

30
Years of
Entity



www.mpyenerovunc.com

info@mpyenerovunc.com

MP YENER ÖVÜNÇ ASANSÖR since 1989
Şeyhli Mah. Şüheda Cad No:33 Pendik, İstanbul / TÜRKİYE



[/mpyenerovuncasansor](https://www.facebook.com/mpyenerovuncasansor)



[/mpyenerovunc/](https://www.instagram.com/mpyenerovunc/)



[/mp-yener-elevators](https://www.linkedin.com/company/mp-yener-elevators)

ASCENDING NECESSITATES SAFETY AND COMFORT

Meciyavuz.com



• stof.com.tr



JUST ELEVATOR™



ERASIS asansör

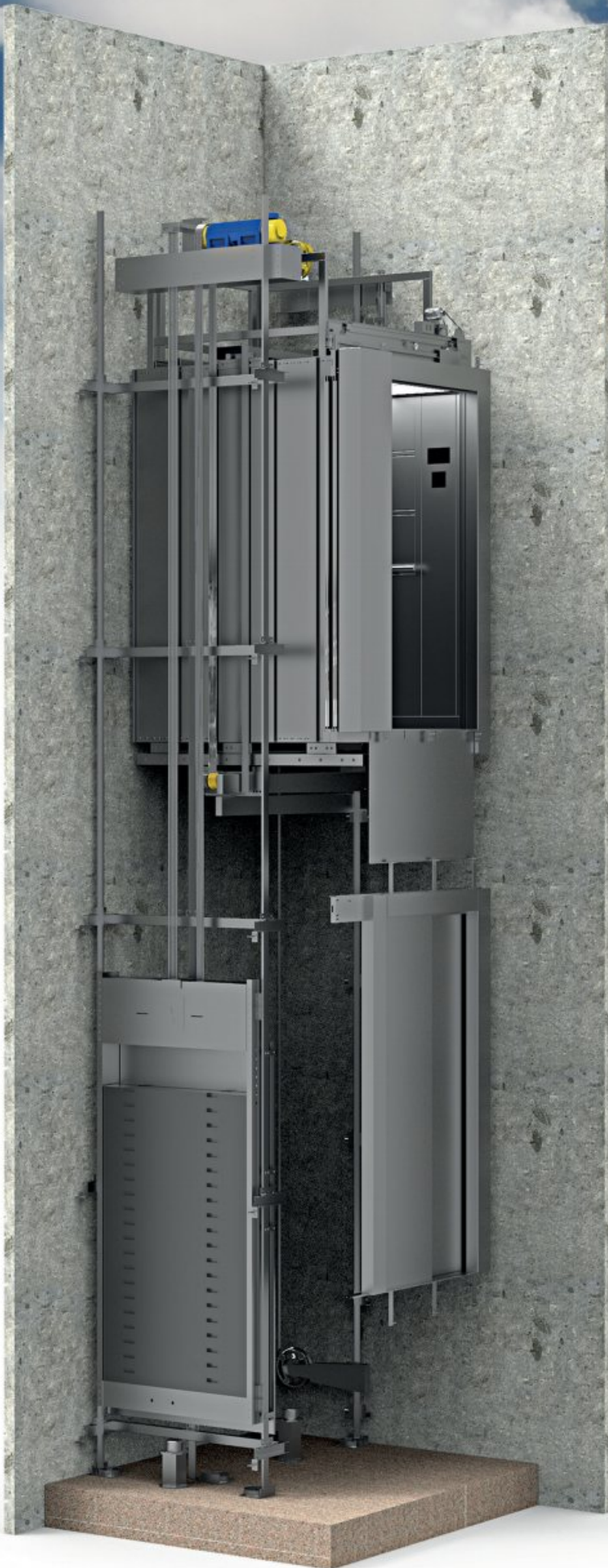


ELEVATOR
CONTROL
SYSTEMS

+90 224
443 25 32-34



www.erasisasansor.com.tr
info@erasisasansor.com.tr
export@erasisasansor.com.tr



TEORI MÜHENDİSLİK
ASANSÖR SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.



COMPLETE ELEVATOR SOLUTIONS



TEORI MÜHENDİSLİK
ASANSÖR SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.



Eyüp Sultan mahallesi İbni Sina Caddesi No: 33 Sancaktepe / İstanbul

Tel : (0216) 661 53 63-64

Web : www.teorimuhendislik.com

Fax : (0216) 661 53 65

Mail : info@teorimuhendislik.com

Foreign trade & Elevator Industry

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ И ЛИФТОВАЯ
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

التجارة الخارجية وصناعة المصاعد

IN 2022, EXPORTS INCREASED BY 12.9% AND IMPORTS INCREASED BY 34.3% IN TURKEY

According to the Ministry of Commerce's foreign trade data for 2022, exports increased by 12.9 percent to \$254 billion 210 million and imports increased by 34.3 percent to \$364 billion 395 million in the January-December period of 2022 compared to the same period of the previous year.

In 2022, foreign trade volume increased by 24.6 percent compared to the previous year and reached 618 billion 605 million dollars.

Import-export balance 2022:

The highest deficit in foreign trade in the last 27 years

The foreign trade deficit in Turkey exceeded 110 billion dollars in 2022. This was the highest foreign trade deficit seen since 1996.

The ratio of exports to imports was 70% in 2022. In 2022, both exports and imports reached the highest level in the last 27 years.

In 2022, compared to the previous year, exports increased by 12.9 percent to \$ 254.2 billion, while imports

في عام ٢٠٢٢ زادت الصادرات بنسبة ١٢,٩٪ والواردات بنسبة ٣٤,٣٪ في تركيا.

وفقاً لبيانات التجارة الخارجية ٢٠٢٢ لوزارة التجارة، في الفترة من كانون الثاني إلى كانون الأول من عام ٢٠٢٢ ومقارنة بنفس الفترة من العام السابق فقد بلغت الصادرات ٢٥٤ مليار ٢١٠ مليون دولار بزيادة ١٢,٩ في المائة، كما بلغت الواردات ٣٦٤ مليار و ٣٩٥ مليون دولار بزيادة ٣٤,٣ بالمائة.

هذا وفي عام ٢٠٢٢ زاد حجم التجارة الخارجية بنسبة ٢٤,٦ في المائة مقارنة بالعام السابق ليبلغ ٦١٨ مليار و ٦٠٥ مليون دولار.

توازن الواردات والصادرات لعام ٢٠٢٢: كان أعلى عجز في التجارة الخارجية في آخر ٢٧ عاماً

تجاوز عجز التجارة الخارجية في تركيا ١١٠ مليار دولار في عام ٢٠٢٢. وكان هذا أعلى عجز في التجارة الخارجية منذ عام ١٩٩٦.

كانت نسبة الصادرات إلى الواردات ٧٠ في المائة في عام ٢٠٢٢. وقد وصلت كل من الصادرات والواردات في عام ٢٠٢٢ إلى أعلى مستوى لها منذ ٢٧ عاماً.

وفي عام ٢٠٢٢ بالمقارنة مع العام السابق، بلغت الصادرات ٢٥٤,٢ مليار دولار بزيادة ١٢,٩ في المائة، والواردات ٣٦٤,٤ مليار دولار بزيادة ٣٤,٣ في المائة. كما بلغ عجز التجارة الخارجية ١١٠,٢ مليار دولار.

يعرض معهد الإحصاء التركي (TÜİK) بيانات التجارة الخارجية منذ عام

В 2022 году экспорт в Турции увеличился на 12,9% , а импорт — на 34,3%

Согласно данным Министерства торговли за 2022 год по внешней торговле, в январе-декабре 2022 года по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года экспорт составил 254 миллиарда 210 миллионов долларов с ростом на 12,9 процента, а импорт составил 254 миллиарда 210 миллионов долларов. 364 миллиарда 395 миллионов долларов с ростом на 34,3 процента.

В 2022 году объем внешней торговли увеличился на 24,6 процента по сравнению с предыду-

щим годом и достиг 618 миллиардов 605 миллионов долларов.

Торговый баланс 2022: самый высокий дефицит внешней торговли за последние 27 лет

Дефицит внешней торговли Турции в 2022 году превысил 110 миллиардов долларов. Это был самый высокий дефицит внешней торговли с 1996 года.

Соотношение экспорта к импорту в 2022 году составило 70 процентов. В 2022 году как экс-

increased by 34.3 percent to reach \$ 364.4 billion. The foreign trade deficit was \$110.2 billion.

Turkish Statistical Institute (TURKSTAT) has been showing foreign trade data since 1996. Therefore, the analyzes in the news cover the last 27 years.

Record in exports and imports In 2022, a record was broken in both exports and imports. According to the General Trade System (GTS), exports exceeded \$ 250 billion for the first time, while imports exceeded \$ 300 billion for the first time. The highest level was seen in 2021. In 2021, exports were 225 billion dollars and imports were 271 billion dollars.

Exports to African countries hit a record high in 2022

Turkey's exports to African countries reached a record level last year,

exceeding \$21 billion. Exports to African countries reached a historic peak last year. According to the information compiled from the Turkish Exporters Assembly (TIM) data, when Turkey's foreign sales according to country groups are examined, exports to African countries increased by 12.3 percent last year compared to 2021 and reached a record level of 21.8 billion dollars.

While the share of export sales to African countries in total exports was determined as 8.6 percent in 2022, African countries were the first country group where Turkey exported the most last year on the basis of country groups. In 2022, Turkey exported \$93.6 billion to EU countries and \$32.8 billion to Middle Eastern countries.

Among the African countries, Turkey's top export countries were Egypt with

١٩٩٦. لذا فإن التحليل الوارد في الخبر يشمل السنوات الـ ٢٧ الماضية.

تحطيم الرقم القياسي في الصادرات والواردات

تم تحطيم الرقم القياسي في كل من الصادرات والواردات لعام ٢٠٢٢. وبحسب نظام التجارة العامة (GTS)، تجاوزت الصادرات ٢٥٠ مليار دولار لأول مرة، فيما تجاوزت الواردات ٣٠٠ مليار دولار لأول مرة.

هذا وفي عام ٢٠٢١ شوهد أعلى مستوى في التاريخ، كما بلغت الصادرات ٢٢٥ مليار دولار والواردات ٢٧١ مليار دولار في عام ٢٠٢١.

وصلت الصادرات إلى الدول الأفريقية إلى مستويات قياسية في عام ٢٠٢٢

تجاوزت صادرات تركيا إلى الدول الإفريقية ٢١ مليار دولار العام الماضي مسجلة مستوى قياسياً جديداً. وبلغت الصادرات إلى الدول الأفريقية ذروة تاريخية في العام الماضي. ووفقاً للمعلومات التي تم جمعها من بيانات جمعية المصدرين الأتراك (TIM)، وبالنظر في مبيعات تركيا الخارجية حسب مجموعات الدول، فقد زادت الصادرات إلى الدول الأفريقية بنسبة ١٢,٣ في المائة بمقارنة عام ٢٠٢١ مع العام الماضي، لتصل إلى مستوى قياسي بلغ ٢١,٨ مليار دولار.

تم تحديد حصة المبيعات للبلدان الأفريقية من إجمالي الصادرات بنسبة ٨,٦ في المائة في عام ٢٠٢٢، وقد أصبحت البلدان الأفريقية مجموعة البلدان الثلاثة التي تصدر إليها تركيا أكبر عدد من الصادرات على أساس مجموعات الدول العام الماضي.

порт, так и импорт достигли самого высокого уровня за 27 лет.

В 2022 году по сравнению с предыдущим годом экспорт достиг 254,2 миллиарда долларов с ростом на 12,9 процента, а импорт достиг 364,4 миллиарда долларов с ростом на 34,3 процента. Дефицит внешней торговли составил 110,2 миллиарда долларов.

Турецкий статистический институт (TUIK) публикует данные о внешней торговле с 1996 года. Поэтому анализ в новостях охватывает последние 27 лет.

Рекорд по экспорту и импорту

В 2022 году были побиты рекорды как по экспорту, так и по импорту. По данным Системы Общей торговли (GTS), экспорт впервые превысил 250 миллиардов долларов, а импорт впервые превысил 300 миллиардов долларов.

Ранее самый высокий уровень наблюдался в 2021 году. В 2021 году экспорт составил 225 миллиардов долларов, а импорт – 271 миллиард долларов.

Экспорт в африканские страны достиг рекордного уровня в 2022 году

Экспорт Турции в африканские страны в прошлом году превысил 21 миллиард долларов, достигнув рекордного уровня. Экспорт в африканские страны в прошлом году достиг исторического пика. Согласно информации, составленной на основе данных Ассамблеи экспортеров Турции (TIM), при рассмотрении зарубежных продаж Турции по группам стран экспорт в африканские страны увеличился на 12,3% по сравнению с 2021 годом в прошлом году, достигнув рекордного уровня в 21,8 млрд долларов.

В то время как доля зарубежных продаж в аф-

**WE ARE SOLUTION
PARTNER OF YOUR
ARCHITECTURAL
PROJECTS**

Konsan Sanayi Sit.
Fevzi Çakmak Mah. 10753 Sk.
No:8/1 Karatay/ KONYA

 +90 444 6 775

export@srlasansor.com

3.9 billion dollars, Morocco with 3 billion dollars, Libya with 2.4 billion dollars, Algeria with 1.9 billion dollars, and South Africa with 1.6 billion dollars.

\$35 billion worth of exports to the Gulf

Exports to the Middle East and Gulf countries, which consist of Bahrain, the United Arab Emirates (UAE), Palestine, Iraq, Iran, Israel, Qatar, Kuwait, the Turkish Republic of Northern Cyprus (TRNC), Lebanon, Syria, Saudi Arabia, Oman, Jordan, and Yemen, reached \$ 29 billion in 2021 and reached \$ 34.2 billion in 2022. In the period in question, the most exports to the Middle East and Gulf countries were made to Iraq with 10.5 billion dollars. Iraq was followed by Israel with \$6.7 billion, the UAE with \$3.7 billion, and Lebanon and Iran with \$2.4 billion. In the same period, exports of \$1.5 billion to Syria,

\$1.4 billion to Qatar, \$1.3 billion to the TRNC, \$1.1 billion to Yemen, \$949.6 million to Saudi Arabia, \$872.9 million to Jordan, \$636.5 million to Kuwait, \$387.6 million to Oman, \$194.1 million to Bahrain and \$120.8 million to Palestine were made.

Exports to the Middle East and Gulf region increased in 12 countries compared to 2021 in 2022 and decreased in 3 countries.

Machinery exports hit a record high of \$25.3 billion in 2022

Turkey's machinery exports reached \$25.3 billion in 2022, an increase of 9.6 percent compared to the previous year, breaking the all-time annual record. According to the Machinery Exporters Association (MAİB) data, when the 2022 exports of the machinery manufacturing industry were included in the free zones, they

في عام ٢٠٢٢ حققت تركيا مبيعات خارجية بلغت ٩٣,٦ مليار دولار لدول الاتحاد الأوروبي و ٣٢,٨ مليار دولار لدول الشرق الأوسط. ومن أكثر الدول الأفريقية التي صدرت تركيا إليها: مصر بقيمة ٣,٩ مليار دولار، والمغرب بـ ٣ مليار دولار، وليبيا بـ ٢,٤ مليار دولار، والجزائر بـ ١,٩ مليار دولار، وجنوب إفريقيا بـ ١,٦ مليار دولار.

٣٥ مليار دولار صادرات للخليج

تم التصدير إلى دول الشرق الأوسط والخليج التي تتضمن البحرين، الإمارات العربية المتحدة (UAE)، فلسطين، العراق، إيران، إسرائيل، قطر، الكويت، جمهورية شمال قبرص التركية (TRNC)، لبنان، سوريا، المملكة العربية السعودية، عمان، الأردن واليمن هذا وقد كانت الصادرات في عام ٢٠٢١ في مستوى ٢٩ مليار دولار، لتبلغ ٣٤,٢ مليار دولار في عام ٢٠٢٢. وفي نفس الفترة المذكورة أعلاه كانت الصادرات إلى العراق أعلى من الصادرات إلى منطقة الشرق الأوسط ودول الخليج بقيمة ١٠,٥ مليار دولار. تلتها إسرائيل بـ ٦,٧ مليار دولار، والإمارات بـ ٣,٧ مليار دولار، ولبنان وإيران بـ ٢,٤ مليار دولار. وفي نفس الفترة تم تصدير ١,٥ مليار دولار لسوريا، و ١,٤ مليار دولار لقطر، و ١,٣ مليار دولار لجمهورية شمال قبرص التركية، و ١,١ مليار دولار لليمن، و ٩٤٩,٦ مليون دولار للسعودية، و ٨٧٢,٩ مليون دولار للأردن، و ٦٣٦,٥ مليون دولار للكويت. و ٣٨٧,٦ مليون دولار لعمان، و ١٩٤,١ مليون دولار للبحرين و ١٢٠,٨ مليون دولار لفلسطين. زادت الصادرات إلى الشرق الأوسط ومنطقة الخليج في ١٢ دولة في عام ٢٠٢٢ مقارنة بعام ٢٠٢١ في حين انخفضت في ٣ دول.

بلغت صادرات الآلات ٢٥,٣ مليار دولار في عام ٢٠٢٢ وحطمت

риканские страны в общем объеме экспорта составила 8,6 процента в 2022 году, африканские страны стали 3-й группой стран, в которую Турция экспортировала больше всего на основе групп стран в прошлом году.

В 2022 году Турция осуществила зарубежные продажи в страны ЕС на сумму 93,6 млрд долларов и в страны Ближнего Востока на 32,8 млрд долларов.

Среди африканских стран странами, в которые Турция экспортирует больше всего, являются Египет с 3,9 млрд долларов, Марокко с 3 млрд долларов, Ливия с 2,4 млрд долларов, Алжир с 1,9 млрд долларов и Южная Африка с 1,6 млрд долларов.

35 миллиардов долларов экспорта в страны Персидского залива

Экспорт на Ближний Восток и в страны Пер-

сидского залива, включая Бахрейн, Объединенные Арабские Эмираты (ОАЭ), Палестину, Ирак, Иран, Израиль, Катар, Кувейт, Турецкую Республику Северного Кипра (ТРСК), Ливан, Сирию, Саудовскую Аравию, Оман, Иорданию и Йемен. Если в 2021 году он был на уровне 29 миллиардов долларов, то в 2022 году он достиг 34,2 миллиарда долларов. В указанный период самым высоким экспортом на Ближний Восток и в страны Персидского залива был Ирак с 10,5 миллиардами долларов. За Ираком следуют Израиль с 6,7 млрд долларов, ОАЭ с 3,7 млрд долларов, Ливан и Иран с 2,4 млрд долларов. За тот же период 1,5 млрд долларов в Сирию, 1,4 млрд долларов в Катар, 1,3 млрд долларов в ТРСК, 1,1 млрд долларов в Йемен, 949,6 млн долларов в Саудовскую Аравию, Иорданию 872,9 млн долларов было экспортировано в Турцию, 636,5 млн долларов в Кувейт, 387,6 млн долларов в Оман, 194,1 млн долларов в Бахрейн и 120,8 млн долларов в Палестину.



www.emayasansor.com

DOOR MODERNIZATION KIT

FOR ALL DOOR Drivers & Motor
PLUG & GO

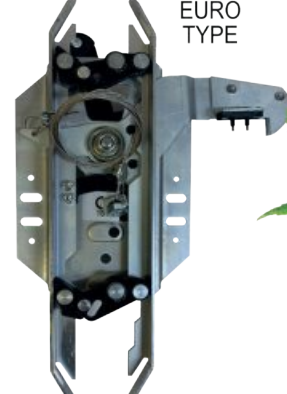
SKATES



A3



EN81/20 LONG



EN81/20 SHORT

EURO
TYPE



SWITCH



BELT



BELT PULLEYER

EASY SOLUTION
included
everything

TÜRKİYENİN İLK VE TEK !

DİŞLİSİZ MOTORLU OTOMATİK KAPI SİSTEMİ

The Best Automatic Door Evermade in TURKEY

A Sınıfı enerji tüketimi ile çevreci ve ekonomik

With A class energy saving environmental and economic

Redüktörsüz DIRECT DRIVE motoru ile sessiz ve uzun ömürlü kullanım

With DIRECT DRIVE gearless motor silent and long-lasting use

For all brand door modernization

Manyetik teknolojisi ile yüksek hız, yüksek tork ve titreşimsiz devinim sağlar

With magnetic technology providing high speed, high torque and non vibrating movement

MODERNIZATION MECHANISMS

Two question, full solution !



Question-1

Skate Open Dimension

Write here.....

Question-2

Skate Dimension

Write here.....

DOOR MODERNIZATION KIT

increased by 9.6 percent compared to the previous year to 25.3 billion dollars.

With the exception of export from free zones, Germany was the country with the most machinery exports with \$2.9 billion. It was followed by the USA with 1.5 billion dollars and Russia with 1.3 billion dollars. Machinery exports from free zones to these three countries exceeded 600 million dollars.

Last year, exports to Russia increased by 62.4 percent, while exports to this country amounted to 250 million dollars in December alone. Machinists have reached the highest data of all time in trade relations with Russia.

Free zones contributed \$11.4 billion to exports in 2022

4.5 percent of Turkey's total exports

in 2022 were realized from free zones.

The free zone with the highest export was the Aegean with 2 billion 491 million dollars. Mersin Free Zone ranked second with a contribution of 1 billion 500 million dollars, Bursa Free Zone ranked third with 1 billion 217 million dollars, and European Free Zone ranked fourth with 1 billion 194 million dollars. The Aegean Free Zone, located in Izmir, accounted for 17 percent of the city's 2022 exports, which amounted to \$ 13.9 billion, and 21 percent of the exports of all free zones. With its export success, the Aegean Free Zone left behind 67 provinces including Antalya, Tekirdağ, and Kahramanmaraş, and exported more than the annual exports of each of them.

Next year's target is 10 percent growth.

Aegean Free Zone Founder and

الرقم القياسي

بلغت صادرات تركيا من المكائن ٢٥,٣ مليار دولار في عام ٢٠٢٢ وزادت بنسبة ٩,٦ في المائة مقارنة بالعام السابق وقد حطمت الرقم القياسي للسنوات الماضية كلها. ووفقاً لبيانات جمعية مصدري الآلات (MAİB)، زادت صادرات مصنعي الماكينات لعام ٢٠٢٢ بنسبة ٩,٦٪ بالمقارنة مع العام السابق ووصلت إلى ٢٥,٣ مليار دولار مع تضمين أرقام المناطق الحرة.

وباستثناء الصادرات الى المناطق الحرة، فقد كانت ألمانيا هي الدولة التي تم تصدير أغلب المكائن إليها حيث بلغت قيمة التصدير إليها ٢,٩ مليار دولار. تلتها الولايات المتحدة الأمريكية بـ ١,٥ مليار دولار ثم روسيا بـ ١,٣ مليار دولار. كما تجاوزت صادرات المكائن للمناطق الحرة لهذه الدول الثلاث ٦٠٠ مليون دولار.

في حين تم تحقيق زيادة بنسبة ٦٢,٤ في المائة في الصادرات إلى روسيا في العام الماضي، وتم تصدير ٢٥٠ مليون دولار إلى هذا البلد فقط في شهر كانون الأول. هذا وقد نجح مصنعي المكائن في احتلال المرتبة الأولى في العلاقات التجارية مع روسيا.

ساهمت المناطق الحرة بمبلغ ١١,٤ مليار دولار في الصادرات في عام ٢٠٢٢

كانت حصة المناطق الحرة من إجمالي صادرات تركيا ٤,٥ في المائة في عام ٢٠٢٢. وكانت المنطقة الحرة التي قدمت أعلى الصادرات هي منطقة بحر إيجه بقيمة ٢ مليار و ٤٩١ مليون دولار. وجاءت المنطقة الحرة لمرسين في المركز الثاني بمساهمة قدرها مليار و ٥٠٠ مليون دولار، كما

В то время как экспорт на Ближний Восток и в регион Персидского залива увеличился в 12 странах и сократился в 3 странах в 2022 году по сравнению с 2021 годом.

Экспорт оборудования достиг 25,3 млрд долларов в 2022 году, побив рекорд

Экспорт оборудования из Турции достиг 25,3 миллиарда долларов в 2022 году, увеличившись на 9,6 процента по сравнению с предыдущим годом и побив годовой рекорд за все время. По данным Ассоциации экспортеров машиностроения (MAİB), в 2022 году экспорт машиностроительной промышленности увеличился на 9,6 процента по сравнению с предыдущим годом и достиг 25,3 миллиарда долларов с учетом свободных зон.

Исключая экспорт из свободных зон, страной, в которую было экспортировано больше всего техники, была Германия с 2,9 миллиарда долла-

ров. За ними следуют США с 1,5 млрд долларов и Россия с 1,3 млрд долларов. Экспорт машин и оборудования из свободных зон в эти три страны превысил 600 миллионов долларов.

Если в прошлом году экспорт в Россию увеличился на 62,4 процента, то только в декабре в эту страну было экспортировано 250 миллионов долларов. Машиностроение достигло самых высоких показателей за все время торговых отношений с Россией.

Вклад свободных зон в экспорт в 2022 году составил 11,4 миллиарда долларов.

4,5 процента от общего объема экспорта Турции в 2022 году приходилось на свободные зоны.

Свободной зоной, обеспечивающей самый высокий экспорт, была Эгейская зона с 2 миллиардами 491 миллионов долларов. Свободная

Carries To The Top

Yeterlift elevator cabins and doors make a difference due to their ease of installation, modern designs and enhance the value of the places they are used.



 **YETERLIFT**
çözüm üretir

Operator AŞ (ESBAŞ) Senior Manager Faruk Güler said that 186 companies operate in the free zone, which is established on an area of 2.5 million square meters.

Underlining that although there are larger free zones in terms of the number of areas and companies, they are in the first place in exports, Güler said: "Since our establishment, we have done a lot of research on 'what kind of companies should be in the Aegean Free Zone' and we have traveled the world many times. As a result, companies that make parts to the highest level in the aviation sector and automotive sectors have developed. What matters is not only the number of companies but also the fact that companies can continuously sell their work to the most advanced companies in the world. This is about the ability of companies. We have cared about

this very much since the beginning. Companies with R&D, technology, technology, and employment, and export capability should have come here. We have come to this day by choosing companies that can do this at the highest level."



جاءت المنطقة الحرة في بورصة في المركز الثالث بقيمة ١ مليار ٢١٧ مليون دولار، والمنطقة الحرة الأوروبية في المركز الرابع بمبلغ مليار ١٩٤ مليون دولار. هذا وقد تأسست المنطقة الحرة لبحر إيجه في إزمير، وشكلت ١٧ في المائة من صادرات المدينة لعام ٢٠٢٢ البالغة ١٣,٩ مليار دولار، و ٢١ في المائة من جميع صادرات المناطق الحرة. كما تجاوزت المنطقة الحرة في بحر إيجه الناجحة في التصدير ٦٧ مقاطعة، بما في ذلك أنطاليا وتيكيرداغ وكهرمان مرعش، وقامت بتصدير كمية أكبر من الصادرات السنوية لكل منها.

نهدف لنمو أكثر من ١٠٪ في العام المقبل

صرح فاروق جولر مؤسس ومشغل المنطقة الحرة في بحر إيجه (ESBAŞ) أن ١٨٦ شركة تعمل في المنطقة الحرة التي تم إنشاؤها على مساحة ٢,٥ مليون متر مربع. وأكد أنه على الرغم من وجود مناطق حرة أكبر من حيث المساحة وعدد الشركات، كما أكد جولر أنها تحتل المرتبة الأولى في الصادرات، وقال: «منذ تأسيسنا، أجرينا الكثير من الأبحاث حول» أي نوع من الشركات يجب أن تكون في المنطقة الحرة في بحر إيجه، وقد سافرنا حول العالم عدة مرات. نتيجة لذلك، تطورت الشركات التي تصنع أجزاء عالية المستوى في قطاع الطيران وقطاع السيارات. ما يهم أكثر من عدد الشركات هو قدرة الشركات على الاستمرار في بيع أعمالها إلى الشركات الأكثر تقدماً في العالم. وهذا الأمر يتعلق بقدرة الشركات وقد أولينا أهمية كبيرة لهذا منذ البداية. يجب أن تأتي الشركات التي تقوم بأعمال البحث والتطوير وشركات التكنولوجيا والشركات القادرة على التوظيف والتصدير إلى هنا. فنحن نحققنا نجاحنا هذا عبر اختيار الشركات التي يمكنها القيام بذلك على أعلى المستويات».

зона Мерсин заняла второе место с вкладом в 1 миллиард 500 миллионов долларов, Свободная зона Бурсы заняла третье место с 1 миллиардом 217 миллионов долларов, а Европейская свободная зона заняла четвертое место с 1 миллиардом 194 миллиона долларов. На Эгейскую свободную зону, созданную в Измире, приходилось 17 процентов экспорта города в 2022 году в размере 13,9 миллиарда долларов и 21 процент экспорта всех свободных зон. Эгейская свободная зона с ее экспортным успехом превзошла 67 провинций, включая Анталию, Текирдаг и Кахраманмараш, и экспортировала больше, чем годовой экспорт каждой из них.

Рост более 10% в следующем году

Главный исполнительный директор Ege Serbest Bölgesi Kurucu ve İşleticisi (ESBAŞ) Фарук Гюлер сказал, что 186 компаний работают в свободной зоне, расположенной на площади 2,5 миллиона квадратных метров.

Подчеркнув, что, несмотря на наличие более крупных свободных зон с точки зрения площади и количества компаний, Гюлер подчеркнул, что они занимают первое место по экспорту, и отметил: «С момента нашего учреждения мы провели много исследований о том, «какие компании должны представлять Эгейскую свободную зону», и мы много раз путешествовали по миру. Развились компании, производящие детали высокого уровня в автомобильном секторе. Важно не только количество компаний, но и способность компаний постоянно продавать свои изделия и работать с самыми развитыми компаниями в мире. Это связано со способностью и возможностями компаний. Мы придавали этому большое значение с самого начала. НИОКР, «Компании с технологиями, техникой и занятостью, а также экспортными возможностями должны были прийти сюда. Мы пришли к этому, выбрав компании, которые могут сделать это на самом высоком уровне».



Complete Lift Solutions



 **PROLIFT**
ELEVATOR

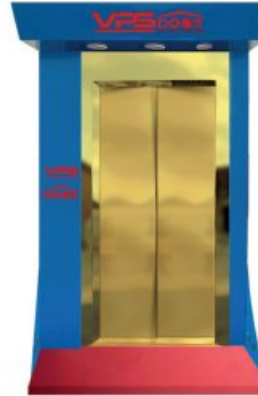


www.proliftasansor.com.tr

T: +90 444 21 70 F: +90 224 443 28 49 @: info@proliftasansor.com.tr



PROFESSIONAL SERVICE
AND FOR MORE INFORMATION



Being the rising star of the sector with its 23 years of experience, VIPSAN has taken its power to an international level by incorporating the VPS DOOR brand.

VIPSAN ELEVATOR provides professional service in the fields of elevator cabins, human elevators, freight elevators, full and semi-automatic elevator doors and wholesale material sales.

WWW.VIPSANDOOR.COM

Phone: 0 (342) 235 48 48 GSM: 0 (530) 664 54 53 E- Mail: info@vipsandoor.com
Adress: Sanayi Mahallesi 60315 Nolu Sokak No:14 Şehitkamil/Gaziantep- Türkiye

WE WILL MAKE TURKEY ONE OF THE TOP 10 COUNTRIES IN EXPORTS

Turkish Exporters Assembly (TIM) President Mustafa Gültepe evaluated the year 2022 and explained the road map of exporters for 2023. TIM President made his 2022 assessment as follows:

12.9% increase despite all the negativities

"Turkey faced a heavy order in 2021 due to the impact of the breakdown of the supply chain and high freight costs during the pandemic process. This increase in orders reflected positively on our exports and we closed 2021 with a record export of \$225 billion. We started 2022 with this acceleration in exports and set a goal of \$250 billion by the end of the year. Our exporters showed a very successful performance, especially in the first half of the year. Despite the negative impact of parity, we managed to increase our exports



سنجعل تركيا من أفضل ١٠ دول في مجال التصدير

قام مصطفى جولتبيبة، رئيس جمعية المصدرين الأتراك (TIM)، بتقييم لعام ٢٠٢٢ وشرح خارطة طريق المصدرين لعام ٢٠٢٣. وقد أجرى رئيس TIM تقييمه لعام ٢٠٢٢ على النحو التالي:

بالرغم من كل السلبيات، حققنا زيادة بنسبة ١٢,٩٪. «واجهت تركيا طلباً مكثفاً في عام ٢٠٢١ في فترة الوباء بسبب تحطم سلسلة التوريد وارتفاع تكاليف الشحن. كما انعكست هذه الزيادة في الطلبات بشكل إيجابي على صادراتنا وأغلقتنا عام ٢٠٢١ بصادرات قياسية بلغت ٢٢٥ مليار دولار. هذا وقد بدأنا عام ٢٠٢٢ بهذا التسارع في الصادرات ووضعنا هدفاً بقيمة ٢٥٠ مليار دولار لنهاية العام. وكان أداء المصدرين لدينا ناجحاً للغاية، خاصة في النصف الأول من العام. وعلى الرغم من التأثير السلبي للتكافؤ، تمكنا من تنمية صادراتنا بمعدل خانتين رقميتين. ومع ذلك، ففي النصف الثاني من العام، بدأت الطلبات لبعض القطاعات في الانخفاض بسبب أزمة الطاقة وتوقعات الركود في أوروبا. وبسبب الصعوبات في الحفاظ على الأسعار في قطاعات مثل الملابس الجاهزة والمنسوجات، تحولت بعض الطلبات الواردة خلال فترة الوباء إلى بلدان مثل الهند وباكستان وبنغلاديش. هذا وعلى الرغم من كل السلبيات المذكورة قمنا بزيادة صادراتنا بنسبة ١٢,٩٪ لتبلغ أكثر من ٢٥٤ مليار دولار في عام ٢٠٢٢. وقد كان من الممكن أن نصل إلى ٢٧٠ مليار دولار هذا العام إذا بقي التكافؤ قريباً من متوسط عام ٢٠٢١ ولولا لم تكن هنالك خسائر في طلبات النصف الثاني من العام.

МЫ СДЕЛАЕМ ТУРЦИЮ ОДНОЙ ИЗ 10 ВЕДУЩИХ СТРАН ПО ЭКСПОРТУ

Мустафа Гюльтепе, президент Ассамблеи экспортеров Турции (TIM), оценил 2022 год и объяснил дорожную карту экспортеров на 2023 год. Президент TIM дал следующую оценку 2022 года:

Несмотря на все минусы, рост составил 12,9%.

«Турция столкнулась с большим количеством заказов в 2021 году из-за нарушения цепочки поставок и высоких транспортных расходов во время процесса пандемии. Это увеличение заказов также положительно отразилось на нашем экспорте, и мы завершили 2021 год с рекордным экспортом в 225 миллиардов долларов. Мы начали 2022 год с такой динамикой экспорта, и мы поставили цель в размере 250 миллиардов долларов на конец года. Наши экспортеры

работали очень успешно, особенно в первой половине года. Несмотря на негативное влияние паритета, нам удалось увеличить наш экспорт двузначными темпами. Однако во второй половине года, из-за энергетического кризиса и ожиданий рецессии в Европе, в некоторых секторах из-за трудностей, возникших в удержании цен в таких секторах, как готовая одежда и текстиль, часть заказов, полученных в период пандемии, переместилась в такие страны, как Индия, Пакистан и Бангладеш. Несмотря на все негативы, мы увеличили наш экспорт до более чем 254 миллиардов долларов с ростом на 12,9% в 2022 году. Мы могли бы достичь 270 миллиардов долларов в этом году, если бы паритет был бы около средних значений 2021 года и не было бы потерь во втором полугодии.



“Export champion
in automatic and
kramer doors
in Turkey”

QUALITY MEANS
ONURAS

**WHY
CHOOSE US?**

- EASY MONTAGE
- LONG TIME USE
- DELIVERY ON TIME
- REASONABLE PRICE

PREFERRED BRAND
IN 18 COUNTRIES



+ 90 236 214 05 88



www.onuras.com
info@onuras.com



Muradiye Mh. O.S.B. Sanatkarlar Cd.
D Blok 16/D Yunusemre - Manisa / Türkiye

at double-digit rates. However, with the second half of the year, orders in some sectors started to decrease due to the energy crisis and recession expectations in Europe. Due to the difficulties experienced in keeping prices in sectors such as ready-to-wear and textiles, some of the orders received during the pandemic period shifted to countries such as India, Pakistan, and Bangladesh. Despite all the negativities, we increased our exports by 12.9 percent in 2022 to over 254 billion dollars. If the pair had been on 2021 averages and there were no order losses in the second half, we could have reached \$270 billion this year.

The biggest contribution was given by the exporter family

In 2022, our export family made the biggest contribution to the growth of Turkey's economy. Net exports contributed to the growth of 3.0 points in the first quarter and 2.7 points in the second quarter and 0.7

points in the third quarter. Almost half of the 7.6 percent growth in the first half of the year came from exports."

As it is known, the global economy and trade are in a great process of change and transformation. Sustainability and digitalization are the main dynamics of transformation. As TIM, we prepared our sustainability action plan in June 2021 to guide the sectors. In September 2022, we updated our mission and vision in the light of developments in global markets.

Digital infrastructure will be strengthened.

In the new period, we are working with the vision of making Turkey one of the first 10 countries in exports. In line with this vision, we have determined our short, medium, and long-term goals. In the short term, we will first prepare our communication strategy and action plans. We will increase the communication of our troops with each other and ensure the

قدمت عائلة الصادرات المساهمة الأكبر

قدمت عائلة التصدير لدينا أكبر مساهمة في نمو الاقتصاد التركي في عام ٢٠٢٢. وساهم صافي الصادرات ٣,٠ نقاط في الربع الأول ليبلغ ٢,٧ نقطة في الربع الثاني و٠,٧ نقطة في الربع الثالث. وتحقق ما يقارب من نصف النمو البالغ ٧,٦ في المائة في النصف الأول من العام من الصادرات.

وكما هو معروف، يمر الاقتصاد العالمي والتجارة بعملية تغيير وتحول كبيرين. لذا تشكل الاستدامة والرقمنة الديناميكيات الأساسية للتحول. ونحن بصفتنا TIM، قمنا بإعداد خطة عمل الاستدامة الخاصة بنا في شهر حزيران ٢٠٢١ لتوجيه القطاعات. وفي شهر أيلول ٢٠٢٢ قمنا بتحديث مهمتنا ورؤيتنا في ضوء التطورات في الأسواق العالمية.

سيتم تعزيز البنية التحتية الرقمية

نحن نعمل على الرؤية التي ستجعل تركيا واحدة من أكبر ١٠ دول مصدرة في الفترة الجديدة. وتماثياً مع هذه الرؤية، حددنا أهدافنا القصيرة والمتوسطة وطويلة المدى. فعلى المدى القصير سنقوم أولاً بإعداد استراتيجية الاتصال وخطط العمل الخاصة بنا. كما سنزيد من تواصل جمعياتنا مع بعضها البعض ونضمن نشر التطبيقات الأفضل.

وستقوم بتحليل الاحتياجات بما يتماشى مع هذه الأهداف.

على المدى المتوسط سنعزيز البنى التحتية الرقمية والتكنولوجية لـ TIM وجمعيات المصدرين لدينا. ومن خلال تحديد البلدان المستهدفة سوف نتواصل بشكل أكثر فاعلية مع الملحقين التجاريين ونزيد من أنشطتنا وفعاليات جالياتنا. كما سنتابع بالامتثال لأهداف الأمم المتحدة للتنمية المستدامة. وسننشئ أكاديمية TIM الرقمية. كما سنعزيز النجاح الذي حققته

Семья экспортеров внесла наибольший вклад

Наша экспортная семья внесла самый большой вклад в рост экономики Турции в 2022 году. Чистый экспорт увеличился на 3,0 пункта в первом квартале до 2,7 пункта во втором квартале и 0,7 пункта в третьем квартале. Почти половина 7,6-процентного роста в первом полугодии пришлась на экспорт». Как известно, глобальная экономика и торговля находятся в процессе больших изменений и преобразований. Устойчивое развитие и цифровизация составляют основную динамику трансформации. Как TIM, мы подготовили наш план действий в области устойчивого развития в июне 2021 года, чтобы направлять секторы. В сентябре 2022 года мы обновили нашу миссию и видение в свете развития мировых рынков.

Цифровая инфраструктура будет усилена

Мы работаем с целью сделать Турцию одной

из 10 ведущих стран-экспортеров в новый период. В соответствии с этим видением мы определили наши краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные цели. В краткосрочной перспективе мы сначала подготовим нашу коммуникационную стратегию и планы действий. Мы увеличим общение наших ассоциаций друг с другом и обеспечим распространение передового опыта.

Мы проведем анализ потребностей в соответствии с целями.

В среднесрочной перспективе мы укрепим цифровую и технологическую инфраструктуру TIM и наших ассоциаций экспортеров. Уточняя целевые страны, мы будем более эффективно общаться с торговыми атташе и активизировать нашу лоббистскую деятельность. Мы будем следить за соблюдением Целей устойчивого развития ООН. Мы создадим цифровую академию TIM. Мы увеличим средний экспортный потенциал



8⁺▲

MOVE UP WITH US

explore us

LIFT TECHNOLOGY



AVALICE (İstanbul Ofis) +90 216 208 81 25

AVALICE (Fabrika) +90 476 279 59 09

ADRES: ÇALPALA KÖYÜ ÇALPALA OSB MEVKİİ 1. SK.
AVELICE ASANSÖR NO:1 MERKEZ / İĞDIR

ADRES: ÇALPALA KÖYÜ ÇALPALA OSB MEVKİİ 1. SK.
AVELICE ASANSÖR NO:1 MERKEZ / İĞDIR

dissemination of best practices.

We will conduct a needs analysis in line with the objectives.

In the medium term, we will strengthen the digital and technological infrastructures of our TIM and exporter associations. By clarifying the target countries, we will communicate more effectively with the trade attachés and increase our lobbying activities. We will follow the compliance with UN Sustainable Development Goals. We will establish TIM Digital Academy. We will increase Turkey's average export kilometer and the number of products.

We will strengthen cooperation with international counterparts. We will create the infrastructure where our associations can carry out new product/idea/brand studies and guide the studies on green transformation. We will review the structures of export liaison offices throughout the country. We will ensure the establishment of a

foreign logistics support system. In order to increase the weight of high-value-added products and sectors, we will try to clarify the road map and support it with legislation.

New opportunities will be considered In the long term, we will contribute to the evaluation of new opportunities in the global supply chain, the establishment of the Turkey Marketplace Platform, the development of the financial architecture and logistics system with the necessary infrastructure for the vision of the top 10 exporting countries, and the determination of the Turkey 2053 Export Strategy. "

We will increase our market diversity and focus on distant countries

TİM President Mustafa Gültepe explained the goals of 2023 as follows: "We need to increase our exports by at least 10 percent every year in order to reach our goals. We start

الجمهورية التركية في التصدير وزيادة النوعية للمنتجات.

سوف نعزز التعاون مع المنظمات الدولية المماثلة. سننشئ البنية التحتية حيث يمكن لجمعياتنا إجراء دراسات حول المنتجات / الأفكار / العلامات التجارية الجديدة وتوجيه الدراسات حول التحول الأخضر. سنراجع هياكل مكاتب اتصال التصدير في جميع أنحاء البلاد. كما سوف نضمن إنشاء نظام دعم لوجستي دولي. ومن أجل زيادة وزن المنتجات والقطاعات ذات القيمة المضافة العالية سنقوم بتوضيح خارطة الطريق ومحاولة دعمها بالتشريعات.

سيتم تقييم الفرص الجديدة

على المدى الطويل، سوف نساهم في تقييم الفرص الجديدة التي قد تنشأ في سلسلة التوريد العالمية، وإنشاء منصة السوق التركية، وتطوير البنية التحتية، والهندسة المالية، والنظام اللوجستي الضروري لتحقيق رؤية جعل تركيا بين أفضل 10 دول مصدرة، وسنساهم في تحديد استراتيجية تصدير تركيا 2053.

سنزيد من تنوع أسواقنا ونركز على البلدان البعيدة

أوضح رئيس TİM مصطفى جولتبي أهدافه لعام 2023 على النحو التالي: "نحن بحاجة إلى زيادة صادراتنا بنسبة 10 بالمائة على الأقل كل عام من أجل تحقيق أهدافنا. ولقد بددنا عام 2023 بهذا الهدف ومع ذلك ليس من السهولة رسم صورة واضحة، خاصة بالنسبة للربع الأول من عام 2023 بسبب عدم وضوح الرؤية في التجارة العالمية وخاصة في أوروبا التي تعتبر سوقنا الرئيسي. لذلك، فإن حجم التباطؤ في الأسواق العالمية سيحدد أدائنا هذا العام. نحن نحاول زيادة تنوع الأسواق لدينا لتقليل تأثير التطورات

Турции и количество продукции.

Мы будем укреплять сотрудничество с международными эквивалентными организациями. Мы создадим инфраструктуру, в которой наши ассоциации смогут проводить исследования новых продуктов/идей/брендов и направлять исследования по «зеленой трансформации». Мы пересмотрим структуру офисов экспортных связей по всей стране. Обеспечим создание международной системы логистического обеспечения. Чтобы увеличить вес продуктов и секторов с высокой добавленной стоимостью, мы уточним дорожную карту и постараемся подкрепить ее законодательно.

Новые возможности будут оценены

В долгосрочной перспективе мы будем способствовать оценке новых возможностей, которые могут возникнуть в глобальной цепочке поставок, созданию Турецкой торго-

вой платформы, развитию инфраструктуры, финансовой архитектуры и системы логистики, необходимых для видения 10 лучших стран-экспортеров, а также определение экспортной стратегии Турции до 2053 года. «

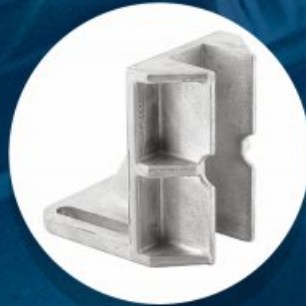
Мы увеличим разнообразие нашего рынка и сосредоточимся на отдаленных странах

Президент TİM Мустафа Гюльтепе объяснил их цели на 2023 год следующим образом: «Нам необходимо увеличивать наш экспорт не менее чем на 10 процентов каждый год, чтобы достичь наших целей. Мы начинаем 2023 год с этой целью. Однако составить четкую картину, особенно для первого квартала 2023 года, непросто из-за неопределенности в мировой торговле, особенно в Европе, нашем основном рынке. Таким образом, размер замедления на мировых рынках будет определять наши результаты в этом году. Мы пытаемся увеличить разнообразие

AR-AS

PLASTIC, MOLDING & ELEVATOR SPARE PARTS

"We Produce Quality"



www.araskalip.com.tr

2023 with this goal. However, due to the uncertainties in global trade, especially in Europe, our main market, it is not easy to draw a clear picture, especially for the first quarter of 2023. Therefore, the size of the slowdown in global markets will be decisive in the performance we will show this year. We are trying to increase our market diversity in order to reduce the effect of periodic developments on our exports. We are effectively implementing the 'Far Countries Strategy' of our Ministry of Commerce.

The strategy of the distant countries

Immediately after the announcement of the 'Far Countries Strategy', last year we organized trade missions to South Korea, India, Indonesia, and the Philippines covering all our sectors. We will continue to bring our exporters together with trade delegations and distant markets this year. 2023 will be a global attack year for our exporters in a sense. In the first quarter of the year, we planned 17 trade

delegations for 19 distant countries. In January, we carried out trade missions to Venezuela and Pakistan. With our trade delegations where the foundations of new cooperation will be laid, we will carry our export range, which is still 3 thousand 65 kilometers, above the world average of 4 thousand 744 kilometers. We will also accelerate promotional efforts to strengthen Turkey's production power and Made in Turkey perception in distant geographies outside our traditional markets. Turkish series are of great interest in South American countries. We also plan to benefit from the influence of the series in promotional activities in this geography.

We have exports of around 30 billion dollars in 2022 to the 18 countries included in the Distant Countries Strategy. In order to quadruple the current volume, we will use all opportunities in cooperation with our trade ministry, especially our troops, and exporters. "

الموسمية على صادراتنا. هذا ونحن ننفذ وبشكل فعال «استراتيجية البلدان البعيدة» التي تم تخطيطها من قبل وزارة التجارة التركية.

استراتيجية البلدان البعيدة

بعد الإعلان عن «استراتيجية البلدان البعيدة» مباشرة، قمنا بتنظيم وفود تجارية تغطي جميع قطاعاتنا إلى كوريا الجنوبية والهند وإندونيسيا والفلبين في العام الماضي. وسنواصل جمع مُصدرينا مع الوفود التجارية إلى الأسواق البعيدة هذا العام أيضاً. وسيكون عام ٢٠٢٣ عام هجوم عالمي لمُصدرينا. في الربع الأول من العام، خططنا لـ ١٧ وفد تجارياً لـ ١٩ دولة بعيدة. وفي شهر كانون الثاني قمنا بإرسال وفود تجارية إلى فنزويلا وباكستان. ومع وفودنا التجارية سيتم إرساء أسس جديدة للتعاون جديد، لزيادة نطاق صادراتنا الذي يبلغ حالياً ٣ آلاف و٦٥ كيلومتراً إلى أعلى من المتوسط العالمي البالغ ٤ آلاف ٧٤٤ كيلومتراً. سنقوم أيضاً بتسريع أنشطتنا الترويجية من أجل تعزيز القوة الإنتاجية لتركيا وتحقيق رؤية «صنع في تركيا» في مناطق جغرافية بعيدة خارج أسواقنا التقليدية.

تجذب المسلسلات التلفزيونية التركية اهتماماً كبيراً في دول أمريكا الجنوبية. ونخطط أيضاً للاستفادة من قوة المسلسلات التلفزيونية لصالح الأنشطة الترويجية في هذه المنطقة الجغرافية.

في عام ٢٠٢٢ لدينا ما يقارب الـ ٣٠ مليار دولار من الصادرات إلى ١٨ دولة مدرجة في استراتيجية البلدان البعيدة. ومن أجل مضاعفة الحجم الحالي أربع مرات، سنستخدم جميع الوسائل بالتعاون مع جمعياتنا ومُصدرينا، وخاصة مع وزارة التجارة».

нашего рынка, чтобы уменьшить влияние сезонных изменений на наш экспорт. Мы эффективно реализуем «Стратегию дальних стран» нашего Министерства торговли.

Стратегия дальних стран

Сразу после объявления «Стратегии дальних стран» в прошлом году мы организовали торговые делегации, охватывающие все наши отрасли, в Южную Корею, Индию, Индонезию и на Филиппины. В этом году мы продолжим привозить наших экспортеров вместе с торговыми делегациями на дальние рынки. В некотором смысле 2023 год станет годом глобальной атаки для наших экспортеров. В первом квартале года мы запланировали 17 торговых представительств в 19 дальних странах. В январе мы провели торговые делегации в Венесуэлу и Пакистан. С нашими торговыми представительствами, где будут заложены основы нового сотрудничества, мы увеличим нашу

экспортную дальность, которая в настоящее время составляет 3 тысячи 65 километров, что выше среднемирового показателя в 4 тысячи 744 километра. Мы также ускорим нашу рекламную деятельность, чтобы укрепить производственную мощь Турции и восприятие «Сделано в Турции» в отдаленных регионах за пределами наших традиционных рынков. Турецкие сериалы привлекают большое внимание в странах Южной Америки. Мы также планируем использовать возможности телесериалов в рекламных акциях в этой географии.

В 2022 году мы осуществили около 30 миллиардов долларов экспорта в 18 стран, включенных в Стратегию дальних стран. Чтобы увеличить текущий объем в четыре раза, мы будем использовать все средства в сотрудничестве с нашими ассоциациями и экспортерами, особенно с Министерством торговли».



كل شيء
عن المصعد

EVERYTHING
ABOUT
ELEVATOR...

نتج كل منتجاتنا لسلامتكم

**WE PRODUCE
FOR YOUR
SAFETY**



Complete Elevator Solution

PACKAGE ELEVATOR
مصعد كامل

We're producing and supplying the best lift and spare parts with absolute care and high quality for our esteemed customers.
نقدم لكم المصاعد و قطع الغيار المصاعد بجودة عالية و أسعار مواتق وبيعنا نتم



SPEED GOVERNORS
منظم السرعة

- Reinforced bobbin system
Lower tension pulley-Casting
Spring-loaded lower tension
Bi-directional wide speed range
Min. 0.63 m/s Max 2.50 m/s



**BI-DIRECTIONAL
PROGRESSIVE SAFETY GEAR**
جهاز امان ثنائي الاتجاه

- Reverse Direction Movement System:
Provides easy brake pad detachment and soft braking thanks to moving cast iron brake pads

نظام الملف المعزز - بكرة موتر مصبوب أسفلي
الفصل الواسع للسرعة ذو الاتجاه المزدوج

جهاز التحريك لعكس الجهة-بوفر سهولة الفك بفضل
بطانة فرملة الكباتح المتحركة المصوبة والمكبحة نعمة



TURKISH ELEVATOR INDUSTRY INCREASED ITS EXPORTS BY 20.7 PERCENT

In 2022, which was marked by high energy and food prices, the war in Ukraine, climate policies, rising inflation, and interest rates, the Turkish elevator sector continued to increase its export activities. In 2022, the sector exported a total of 363 million 149 thousand 523 dollars' worth of products, increasing the export value by 20.7 percent compared to the previous year. The total export value of the sector in 2021 was recorded as 300 million 724 thousand 331 dollars. In 2022, 195 million 486 thousand 1 dollars of the export sales made by the elevator sector, which totaled 363 million 149 thousand 523 dollars, were obtained from package elevator exports, and 167 million 663 thousand 522 dollars were obtained from component exports.



زاد قطاع المصاعد التركي من صادراته بنسبة ٢٠,٧ بالمائة

في عام ٢٠٢٢ الذي شهد ارتفاع أسعار الطاقة والغذاء والحرب في أوكرانيا وسياسات المناخ وزيادة التضخم وأسعار الفائدة، واصل قطاع المصاعد التركي أنشطته ونجح بزيادة صادراته، من خلال تصدير ما مجموعه ٣٦٣ مليون ١٤٩ ألف ٥٢٣ دولار من المنتجات في عام ٢٠٢٢، وقد زاد القطاع من قيمة صادراته بنسبة ٢٠,٧ في المائة مقارنة بالعام السابق. وبلغ إجمالي قيمة صادرات القطاع في عام ٢٠٢١ ما قيمته ٣٠٠ مليون و٧٢٤ ألف و٣٣١ دولار.

هذا وفي عام ٢٠٢٢ تم تحقيق ١٩٥ مليون و٤٨٦ ألف دولار من المبيعات الخارجية لقطاع المصاعد والتي بلغت ٣٦٣ مليوناً و١٤٩ ألفاً و٥٢٣ دولاراً من تصدير المصاعد الكاملة، وتم تصدير مكونات المصاعد بقيمة ١٦٧ مليون و٦٦٣ ألف و٥٢٢ دولار.

- زيادة قيمة الكيلوجرام في إجمالي الصادرات إلى ٣ دولارات زادت قيمة إجمالي صادرات قطاع المصاعد بالكيلوجرام. القطاع الذي كان بجني ٢,٥ دولار من الكيلوجرام الواحد من ١١٨ مليون و١٢٣ ألف و٤٢٨ كيلوجرام من الصادرات في عام ٢٠٢١، نجح في زيادة قيمة الوحدة بالكيلوجرام إلى ٣ دولارات بفضل الصادرات البالغة ١٢٠ مليون و٧٢٢ ألف و٢٦٤ كيلوجراماً في عام ٢٠٢٢.

- في عام ٢٠٢٢ انخفضت قيمة الواردات الإجمالية لقطاع المصاعد

ТУРЕЦКАЯ ЛИФТОВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ УВЕЛИЧИЛА ЭКСПОРТ НА 20,7 ПРОЦЕНТА

В 2022 году, который был отмечен высокими ценами на энергоносители и продукты питания, войной в Украине, климатической политикой, ростом инфляции и процентных ставок, турецкая лифтовая промышленность продолжила свою экспортную деятельность в сторону увеличения. Экспортируя в 2022 году продукции на общую сумму 363 миллиона 149 тысяч 523 доллара, этот сектор увеличил свою экспортную стоимость на 20,7 процента по сравнению с предыдущим годом. Общая стоимость экспорта сектора в 2021 году составила 300 миллионов 724 тысячи 331 долларов. В 2022 году от экспорта комплектных лифтов получено 195 млн 486 тыс. 1 долл. от зарубежных продаж лифтовой отрасли, что составило 363 млн 149 тыс. 523 долл., а от экспорта комплектующих –

167 млн 663 тыс. 522 долл.

- **Стоимость килограмма в общем экспорте увеличилась до 3 долларов.**

Килограммовая стоимость всего экспорта лифтовой промышленности также увеличилась. Сектор, который заработал 2,5 доллара за килограмм от 118 миллионов 123 тысяч 428 килограммов экспорта в 2021 году, увеличил стоимость единицы килограмма до 3 долларов при экспорте 120 миллионов 722 тысяч 264 килограммов в 2022 году.

- **В 2022 году общая стоимость импорта лифтовой отрасли снизилась на 22 процента по сравнению с 2021 годом.**

В 2022 году турецкая лифтовая промышленность увеличила экспорт и сократила



FUPALIFT

ALBERTO SASSI
HIGHER LIFT TECHNOLOGY

Fermator
AUTOMATIC DOORS FOR LIFTS

GUSTAV WOLF

WITTUR

MONTEFERRO

Savera

henning
Made in Germany

PFB

Schindler

ACLA
ACLA-WERKE GMBH

DYNATECH

wurtec

pve.

BUCHER
HYDRAULICS

DATWYLER



MEETING
POINT OF
ELEVATOR
INDUSTRY
FOR MORE
THAN
30 YEARS

30 YILI
AŞKIN
SÜREDİR
ASANSÖR
SEKTÖRÜNÜN
BULUŞMA
NOKTASI

   /fupalift

 /fupalift

 /fupa-lifts

- The value of kilograms in total exports increased to 3 dollars

The kilogram value of total exports of the elevator sector also increased. The sector, which earned \$2.5 per kilogram from 118 million 123 thousand 428 kilograms of exports in 2021 on a quantity basis, increased its kilogram unit value to \$3 in exports worth a total of 120 million 722 thousand 264 kilograms in 2022.

- In 2022, the total import value of the elevator sector decreased by 22 percent compared to 2021

In 2022, the Turkish elevator sector increased its exports and decreased its imports. The Turkish elevator sector, which imported a total of 153 million 61 thousand 152 dollars worth of products in 2021, reduced its imports to 119 million 936 thousand 664 dollars by 22 percent in 2022 by making foreign purchases.

- The value of kilograms in total imports decreased from \$4.4 to \$4.2

The total imports of the elevator sector were \$4.4 per kilogram in 2021. This value, which was \$4.4 in 2021, which was imported in the amount of 35 million 7 thousand 950 kilograms, decreased to \$4.2 with the import in the amount of 28 million 567 thousand 969 kilograms in 2022.

- The sector gave a foreign trade surplus of approximately \$245 million

Despite its exports worth 363 million 149 thousand 523 dollars in foreign trade, the sector added 243 million 212 thousand 859 dollars to the Turkish economy with its imports worth 119 million 936 thousand 664 dollars.

- Package elevator exports reached

بنسبة ٢٢ في المائة مقارنة بعام ٢٠٢١. في عام ٢٠٢٢ زاد قطاع المصاعد التركي من صادراته وخفض وارداته. زاد قطاع المصاعد التركي الذي استورد ما مجموعه ١٥٣ مليون و٦١ ألف و١٥٢ دولاراً من المنتجات في عام ٢٠٢١، وخفض الواردات إلى ١١٩ مليون و٩٣٦ ألف و٦٦٤ دولاراً بنسبة ٢٢٪ في عام ٢٠٢٢.

- انخفضت قيمة الكيلوجرام في إجمالي الواردات من ٤,٤ دولار إلى ٤,٢ دولار

في عام ٢٠٢١ بلغت قيمة الواردات الإجمالية لقطاع المصاعد ٤,٤ دولار للكيلوجرام الواحد. وانخفضت هذه القيمة التي كانت ٤,٤ دولار في عام ٢٠٢١، من الواردات بقيمة ٣٥ مليون و٧ آلاف و٩٥٠ كيلو غرام، إلى ٤,٢ دولار من واردات بقيمة ٢٨ مليون و٥٦٧ ألف و٩٦٩ كيلو غرام في عام ٢٠٢٢.

- حقق القطاع فائضاً في التجارة الخارجية بنحو ٢٤٥ مليون دولار
نجح القطاع في تصدير ٣٦٣ مليون و١٤٩ ألف و٥٢٣ دولاراً، وفي المقابل استورد القطاع ١١٩ مليون و٩٣٦ ألف و٦٦٤ دولاراً، ليساهم في الاقتصاد التركي بقيمة ٢٤٣ مليون و٢١٢ ألف و٨٥٩ دولاراً.

- بلغت قيمة صادرات المصاعد الكاملة ١٩٥ مليون و٨٦ ألف دولار
رفع قطاع المصاعد من صادراته بقيمة ١٤٨ مليون و٩٦٧ ألف و٧٨٠ دولاراً في عام ٢٠٢١ بنسبة ٣١ في المائة ليصل إلى ١٩٥ مليون و٤٨٦ ألف دولار في عام ٢٠٢٢. وبلغ سعر وحدة الكيلوجرام ٣,٦ دولار للصادرات التي بلغت ٥٤ مليون و٤٠٦ ألف و٥٢٧ كيلو غرام. هذا وقد كان سعر الوحدة بالكيلوجرام في عام ٢٠٢٢ لصادرات حزمة المصاعد ٣,٣ دولاراً.

импорт. Турецкая лифтовая промышленность, которая в 2021 году импортировала продукции на общую сумму 153 миллиона 61 тысяча 152 доллара, увеличила свой импорт до 119 миллионов 936 тысяч 664 долларов, сократив импорт на 22% в 2022 году.

- Стоимость килограмма в общем объеме импорта снизилась с 4,4 доллара до 4,2 доллара.

Общая стоимость импорта лифтовой промышленности в 2021 году составила 4,4 доллара за килограмм. Это значение, составлявшее в 2021 году 4,4 доллара, из которых было импортировано 35 миллионов 7 тысяч 950 килограммов, уменьшилось до 4,2 доллара при 28 миллионах 567 тысяч 969 килограммов импорта, произведенном в 2022 году.

- Положительное сальдо внешней торгов-

ли сектора составило около 245 миллионов долларов.

Несмотря на экспорт в размере 363 миллионов 149 тысяч 523 долларов США во внешней торговле, сектор добавил в экономику Турции 243 миллиона 212 тысяч 859 долларов при импорте в размере 119 миллионов 936 тысяч 664 долларов.

- Экспорт пакетных лифтов достиг 195 миллионов 486 тысяч долларов США.

Лифтовая промышленность увеличила свой экспорт на сумму 148 миллионов 967 тысяч 780 долларов в 2021 году до 195 миллионов 486 тысяч долларов 1, увеличившись на 31 процент в 2022 году. Стоимость килограмма за единицу экспорта, которая составила 54 миллиона 406 тысяч 527 килограммов, составила 3,6 доллара. В 2021 году цена за единицу экспортируемого пакетного лифта составила 3,3 доллара.

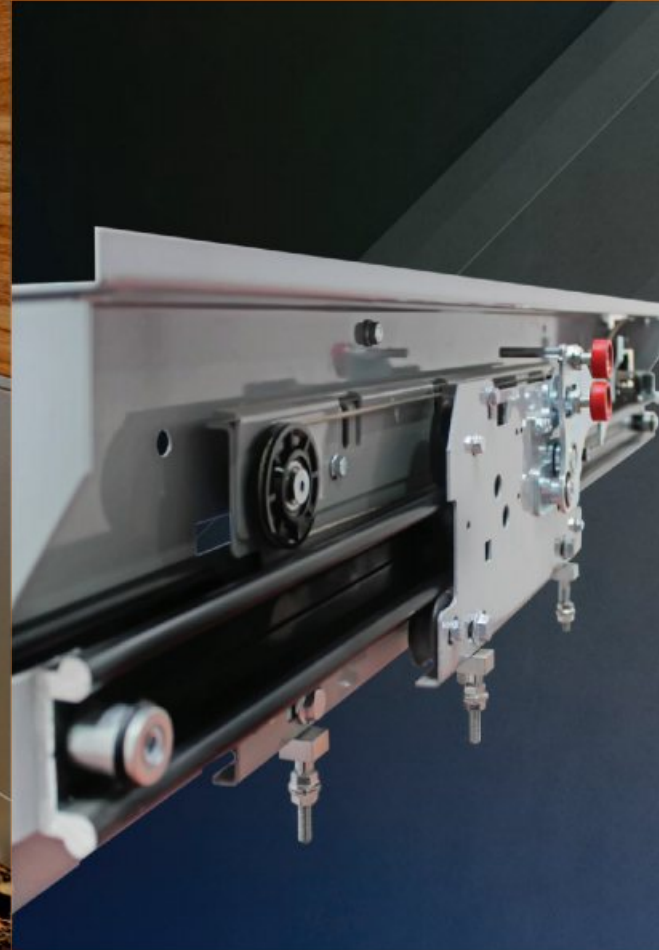


Lift Door and Car Systems

Complete Elevator Solutions



www.mesanasensor.com.tr



MSN

MESEN

asansör kapı ve kabin sistemleri • lift door and car systems

195 million 486 thousand 1 dollar value

The elevator sector increased its exports worth 148 million 967 thousand 780 dollars in 2021 by 31 percent in 2022 and increased them to 195 million 486 thousand 1 dollars. The unit price of 54 million 406 thousand 527 kilograms exported in terms of quantity was 3.6 dollars. In 2021, the kilogram unit price of package elevator exports was recorded as \$3.3.

- Most elevators were exported in November

November was the most exported month with elevator exports worth 22 million 165 thousand 744 dollars in 2022. In 2022, as in 2021, January was again recorded as the month with the lowest export value with 9 million 935 thousand 196 dollars. The champion month of elevator imports in 2022 was September with an import

value of 16 million 533 thousand 522 dollars.

Package elevator exports to the Russian Federation increased by 170% in 2022

The increase in the Russian Federation, which ranked first in 2021 among the countries where the Turkish elevator sector exported the most package elevators in 2022, attracted attention. The Russian Federation, which ranks first among the countries where package elevator exports are made, purchased 170% more elevators from Turkey compared to 2021. In 2021, 18 million 252 thousand 166 dollars worth of package elevators were exported to the Russian Federation, which received a package elevator worth 49 million 296 thousand 59 dollars last year.

The war between the Russian Federation and Ukraine also affected

- تم تصدير معظم المصاعد في شهر تشرين الثاني - كان شهر تشرين الثاني الشهر الأكثر تصديراً حيث بلغت قيمة صادرات المصاعد 22 مليون و 165 ألف و 744 دولاراً في عام 2022. وكما كان الحال في عام 2021 فقد تم تسجيل شهر كانون الثاني لعام 2022 أيضاً باعتباره الشهر الأقل قيمة للصادرات بقيمة 9 ملايين و 935 ألف و 196 دولاراً. وكان الشهر الأول لواردات المصاعد عام 2022 هو شهر أيلول بقيمة استيراد بلغت 16 مليون و 533 ألف و 522 دولاراً.

زادت صادرات مصاعد الحزم إلى الاتحاد الروسي بنسبة 170% بالمائة في عام 2022

لفت الاتحاد الروسي الانتباه كونها احتلت المرتبة الأولى في عام 2021 بين الدول التي يُصدر إليها قطاع المصاعد التركي أكبر عدد من مصاعد الحزم في عام 2022. هذا وقد اشترى الاتحاد الروسي الذي يحتل المرتبة الأولى بين الدول التي يتم تصدير مصاعد الحزم إليها مصاعداً أكثر بنسبة 170% بالمائة من تركيا مقارنة بعام 2021. في عام 2021 تم تصدير مصاعد الحزم بقيمة 18 مليون و 252 ألف و 166 دولاراً إلى الاتحاد الروسي، والذي اشترى مصاعد حزمة بقيمة 49 مليون و 296 ألف و 59 دولاراً في العام الماضي.

أثرت الحرب بين الاتحاد الروسي وأوكرانيا أيضاً على أرقام الصادرات لقطاع المصاعد التركي. بينما طُبق الحظر بعد الحرب على الاتحاد الروسي، وبعد أن قام الاتحاد الروسي بدوره في فرض العقوبات على الشركات الأوروبية والأمريكية الأصل، توسع حجم أعمال المصدرين الأتراك للاتحاد الروسي، في حين تسببت المشاكل التي واجهتها أوكرانيا في انكماش الأعمال التجارية. هذا وقد زادت الصادرات إلى الاتحاد

- Большинство лифтов было экспортировано в ноябре

Ноябрь был месяцем с наибольшим объемом экспорта: в 2022 году экспорт лифтов составил 22 миллиона 165 тысяч 744 доллара. В 2022 году, как и в 2021 году, январь был зарегистрирован как месяц с самой низкой стоимостью экспорта - 9 миллионов 935 тысяч 196 долларов. Рекордным месяцем импорта лифтов в 2022 году стал сентябрь со стоимостью импорта 16 миллионов 533 тысячи 522 доллара.

Экспорт пакетных лифтов в Российскую Федерацию в 2022 году увеличился на 170 процентов

Привлек внимание рост в Российской Федерации, которая в 2021 году заняла первое место среди стран, в которые турецкая лифтовая промышленность экспортирует больше всего пакетных лифтов в 2022 году.

Российская Федерация, занимающая первое место среди стран, в которые осуществляется экспорт пакетных лифтов, закупила в Турции на 170% больше лифтов по сравнению с 2021 годом. В 2021 году в Российскую Федерацию было экспортировано пакетных лифтов на сумму 18 млн 252 тыс. 166 долларов, которая в прошлом году закупила пакетных лифтов на сумму 49 млн 296 тыс. 59 долларов.

Война между Российской Федерацией и Украиной также повлияла на показатели экспорта турецкой лифтовой промышленности. В то время как послевоенное эмбарго применялось к Российской Федерации и санкции, введенные Российской Федерацией в отношении компаний европейского и американского происхождения, объем бизнеса турецких экспортеров в Российской Федерации увеличился, а проблемы, воз-



KIRIKER METAL

ASANSÖR SANAYİ VE TİCARET LTD. ŞTİ.

Quality
Starts
From
the Door

We carry our quality
from Europe to
the Asian steppes,
from Africa to Arabia.



Abdulhalik Renda Mah. Ankara Cad.
No: 234/A 18100 Merkez/ÇANKIRI

info@doorlifeasansor.com.tr
doorlifeasansor.com.tr

+90 (376) 212 46 16
444 60 29



the export figures of the Turkish elevator sector. While the embargo imposed on the Russian Federation after the war and the sanctions imposed by the Russian Federation on European and American companies expanded the business volume of Turkish exporters in the Russian Federation, the problems in Ukraine caused a narrowing of the business volume. While exports to the Russian Federation increased by 170 percent in 2022 compared to the previous year, elevator exports in Ukraine, which ranked second in the ranking of the countries with the highest number of package elevators exported in recent years, decreased by 52 percent in 2022 compared to 2021. In 2021, 17 million 651 thousand 982 dollars of package elevators were exported to Ukraine, and in 2022, 8 million 431 thousand 627 dollars of package elevators were exported. And Ukraine ranked

5th among the top 10 countries that received package elevators from Turkey.

In the ranking of the top 10 countries with the highest package elevator exports in 2022, the Russian Federation was followed by Algeria with an export value of 22 million 902 thousand 67 dollars, Israel with an export value of 8 million 702 thousand 467 dollars, Iraq with an export value of 8 million 454 thousand 382 dollars, Ukraine with an export value of 8 million 431 thousand 627 dollars, Georgia with an export value of 7 million 374 thousand 121 dollars, Uzbekistan with an export value of 7 million 88 thousand 541 dollars, UAE with an export value of 6 million 392 thousand 467 dollars, Kazakhstan with an export value of 5 million 715 thousand 565 dollars and Libya with an export value of 4 million 120 thousand 524 dollars.

الروسي بنسبة ١٧٠ في المائة في عام ٢٠٢٢ مقارنة بالعام السابق، وبالمقابل فقد انخفضت صادرات المصاعد الى أوكرانيا مقارنة مع عام ٢٠٢٢ بنسبة ٥٢ في المائة. علماً بأن أوكرانيا كانت قد احتلت المرتبة الثانية في قائمة البلدان التي تم تصدير مصاعد الحزم إليها في السنوات السابقة. في عام ٢٠٢١ تم تصدير مصاعد الحزم بقيمة ١٧ مليون و٦٥١ ألف و٩٨٢ دولاراً إلى أوكرانيا. أما في عام ٢٠٢٢ فقد تم تصدير مصاعد الحزم بقيمة ٨ مليون و٤٣١ ألف و٦٢٧ دولاراً. واحتلت أوكرانيا المرتبة الـ ٥ بين أفضل ١٠ دول اشترت مصاعد الحزم من تركيا.

جاء الاتحاد الروسي على قائمة أفضل ١٠ دول يتم ارسال أكبر عدد من صادرات مصاعد الحزم إليها في عام ٢٠٢٢ تلاها كل من؛ الجزائر بصادرات بلغت قيمتها ٢٢ مليون و٩٠٢ ألف و٦٧ دولار، ثم إسرائيل بصادرات بلغت قيمتها ٨ ملايين و٧٠٢ ألف و٤٦٧ دولار، ثم العراق بقيمة ٨ ملايين و٤٥٤ ألف و٣٨٢ دولار، أوكرانيا ٨ ملايين و٤٣١ ألف و٦٢٧ دولار، ومن ثم جورجيا بقيمة تصدير ٧ مليون و٣٧٤ ألف و١٢١ دولار، أوزبكستان بقيمة تصدير ٧ ملايين و٨٨ ألف و٥٤١ دولار، ثم الإمارات العربية المتحدة بقيمة تصدير ٦ ملايين و٣٩٢ ألف و٦٧ دولار، ومن ثم كازاخستان بقيمة صادرات ٥ ملايين و٧١٥ ألف و٥٦٥ دولار، وأخيراً جاءت ليبيا بقيمة صادرات ٤ ملايين و١٢٠ ألف و٥٢٤ دولار.

هذا ويتم تصدير أنظمة مصاعد الحزم إلى كل من ألبانيا ، بيلاروسيا ، الدنمارك ، تركمانستان ، البوسنة والهرسك ، إسبانيا ، المغرب ، السودان ، عمان ، رومانيا ، بنغلاديش ، بلغاريا بقيمة صادرات بين ١ مليون و ٢ مليون دولار؛ أما فرنسا و صربيا ونيجييريا وألمانيا وقطر ومقدونيا الشمالية فيتم

никшие в Украине, привели к сокращению бизнес-объема. В то время как экспорт в Российскую Федерацию увеличился на 170 процентов в 2022 году по сравнению с предыдущим годом, экспорт лифтов в Украине, которая занимала второе место в списке стран, в которые экспортировались пакетные лифты в предыдущие годы, сократился на 52 процента в 2022 году по сравнению с предыдущим годом. 2021. Пакетных лифтов на сумму 8 млн 431 тыс. 627 долларов в 2022 году экспортировано в Украину, куда в 2021 году экспортировано пакетных лифтов на 17 млн 651 тысяча 982 долларов. А Украина заняла 5-е место среди 10 стран, закупивших пакетные элеваторы в Турции.

В рейтинге 10 стран с наибольшим количеством экспорта пакетных лифтов в 022 году Российская Федерация; Алжир со стоимостью экспорта 22 миллиона 902 тысячи 67

долларов, Израиль со стоимостью экспорта 8 миллионов 702 тысячи 467 долларов, Ирак со стоимостью экспорта 8 миллионов 454 тысячи 382 долларов, Украина со стоимостью экспорта 8 миллионов 431 тысяч 627 долларов, 7 миллионов 374 тысячи 121 доллар Грузия со стоимостью экспорта 7 миллионов 88 тысяч 541 долларов, за ней следует Узбекистан со стоимостью экспорта 6 миллионов 392 тысяч 467 долларов, ОАЭ со стоимостью экспорта 5 миллионов 715 тысяч 565 долларов, Казахстан со стоимостью экспорта 4 миллиона 120 долларов. тысяч 524 доллара и Ливия со стоимостью экспорта 4 миллиона 120 тысяч 524 доллара.

Албания, Беларусь , Дания, Туркменистан, Босния и Герцеговина, Испания, Марокко, Судан, Оман, Румыния, Бангладеш, Болгария страны, в которые экспортируются пакетные лифтовые системы на сумму от 1 до 2

www.argeset.com.tr



HER DAİM KALİTE...
ALWAYS QUALITY...



Phone: +90 242 344 19 29
E-mail: info@argeset.com.tr

Albania, Belarus, Denmark, Turkmenistan, Bosnia and Herzegovina, Spain, Morocco, Sudan, Oman, Romania, Bangladesh, and Bulgaria are the countries where package elevator systems are exported between \$1 million and \$2 million; France, Serbia, Nigeria, Germany, Qatar, North Macedonia are the countries where package elevator systems are exported between \$2 million and \$3 million; United Kingdom, Tunisia, Poland are the countries where package elevator systems are exported over \$3 million.

- Import of package elevators decreased by 26.6% compared to the previous year

Package elevator imports in 2022 decreased by 26.6 percent compared to 2021. While a package elevator worth 120 million 254 thousand 907 dollars was imported in 2021, this figure was 88 million 258 thousand

791 dollars in 2022. The unit price of the imported package elevator in 2022 was recorded as 4.15 dollars.

The first place in elevator imports was China and the second place was Slovakia.

Of the 88 million 258 thousand 791 dollars worth of elevator imports made in 2022, 52 million 347 thousand 561 dollars were imported from China. In the countries with the most elevators imported, China was followed by Slovakia with 10 million 187 thousand 785 dollars, Germany with 7 million 184 thousand 905 dollars, Finland with 5 million 322 thousand 970 dollars, and Italy with 4 million 321 thousand 199 dollars.

South Korea, which entered the top 5 with elevator imports of 4 million 166 thousand 729 dollars in 2021, attracted attention by importing elevators of 140 thousand 728

تصدير أنظمة مصاعد الحزم إليها بقيمة صادرات بين ٢ مليون و ٣ ملايين دولار؛ أما المملكة المتحدة وتونس وبولندا فهي من بين الدول التي يتم تصدير أنظمة مصاعد الحزم إليها بقيمة صادرات تبلغ أكثر من ٣ ملايين دولار.

- انخفضت واردات مصاعد الحزم بنسبة ٢٦,٦٪ مقارنة مع العام السابق انخفضت واردات حزمة المصاعد في عام ٢٠٢٢ بنسبة ٢٦,٦ في المائة مقارنة بعام ٢٠٢١. في حين تم استيراد مصاعد حزمة بقيمة ١٢٠ مليون و ٢٥٤ ألف و ٩٠٧ دولار في عام ٢٠٢١، كما ارتفع هذا الرقم إلى ٨٨ مليون و ٢٥٨ ألف و ٧٩١ دولار في عام ٢٠٢٢. وقد تم تسجيل سعر وحدة الكيلوغرام لمصاعد الحزم التي تم استيرادها في عام ٢٠٢٢ بمبلغ ٤,١٥ دولار.

- احتلت الصين المركز الأول في واردات المصاعد واحتلت سلوفاكيا المركز الثاني من أصل ٨٨ مليون و ٢٥٨ ألف و ٧٩١ دولار من واردات المصاعد في عام ٢٠٢٢، تم استيراد بضائع بقيمة ٥٢ مليون و ٣٤٧ ألف و ٥٦١ دولار من الصين. وتلتها سلوفاكيا بـ ١٠ ملايين و ١٨٧ ألف و ٧٨٥ دولاراً، ثم ألمانيا بـ ٧ ملايين و ١٨٤ ألف و ٩٠٥ دولاراً، وفرنلندا بـ ٥ ملايين و ٣٢٢ ألف و ٩٧٠ دولاراً، وأخيراً إيطاليا بـ ٤ ملايين و ٣٢١ ألف و ١٩٩ دولاراً.

يشار إلى أن كوريا الجنوبية التي دخلت المراكز الخمسة الأولى ب واردات بلغت ٤ ملايين و ١٦٦ ألف و ٧٢٩ دولاراً في عام ٢٠٢١، استوردت بضائع بقيمة ١٤٠ ألف و ٧٢٨ دولاراً من المصاعد في عام ٢٠٢٢.

- بلغ معدل زيادة صادرات المكونات ١٠ بالمائة في عام ٢٠٢٢ صدر قطاع المصاعد ٦٦ مليون و ٣١٥ ألف و ٧٣٧

миллионов долларов; Франция, Сербия, Нигерия, Германия, Катар, Северная Македония, с другой стороны, являются странами, в которые экспортируются комплектные лифтовые системы стоимостью от 2 до 3 миллионов долларов; Великобритания, Тунис и Польша были странами, в которые были экспортированы системы пакетных лифтов на сумму более 3 миллионов долларов.

- Импорт пакетных лифтов снизился на 26,6% по сравнению с предыдущим годом.

Импорт пакетных лифтов в 2022 году снизился на 26,6% по сравнению с 2021 годом. Если в 2021 году было импортировано пакетных лифтов на сумму 120 миллионов 254 тысячи 907 долларов, то в 2022 году эта цифра увеличилась до 88 миллионов 258 тысяч 791 доллара. Стоимость килограмма пакетного лифта, импортированного в 2022 году, составила 4,15 доллара США.

- Китай занял первое место по импорту лифтов, а Словакия - второе место.

Из 88 миллионов 258 тысяч 791 доллара импорта лифтов, произведенного в 2022 году, 52 миллиона 347 тысяч 561 доллар был импортирован из Китая. За Китаем следуют Словакия с 10 млн 187 тыс. 785 долларов, Германия с 7 млн 184 тыс. 905 долларов, Финляндия с 5 млн 322 тыс. 970 долларов и Италия с 4 млн 321 тыс. 199 долларов.

Примечательно, что Южная Корея, вошедшая в топ-5 с импортом в 4 млн 166 тысяч 729 долларов в 2021 году, в 2022 году импортирует лифтов на 140 тысяч 728 долларов.

- Темп увеличения экспорта компонентов составил 10 процентов

В 2022 году лифтовая промышленность экспортировала 66 миллионов 315 тысяч 737

THE BEST SOLUTIONS

You will find all that you need
about the elevators at one address



dollars in 2022.

- Component exports increased by 10%

In 2022, the elevator sector exported 66 million 315 thousand 737 kilograms of components worth 167 million 663 thousand 791 dollars. This figure was 151 million 756 thousand 551 dollars in 2021. From component exports, the sector achieved a value of \$2.5 per kilogram.

- September was the champion month of component exports in 2022

September was the champion month of component exports in 2022. September was the most exported month with component exports worth 16 million 533 thousand 522 dollars in 2022. The month in which exports were made the least in 2022 was January. The Turkish elevator industry exported 11 million 219 thousand

371 dollars worth of components in January. April, June, August, and December were also recorded as the months when more than \$15 million in components were exported in 2022.

In 2022, most components were sent to Iraq again

Iraq took first place among the countries where component exports were made in 2022 with 13 million 729 thousand 42 dollars. In the ranking of the top 10 countries with the highest component exports, Iraq was followed by Egypt with an export value of 11 million 926 thousand 93 dollars, Algeria with an export value of 11 million 377 thousand 950 dollars, Iran with an export value of 9 million 380 thousand 450 dollars, the Russian Federation with an export value of 8 million 986 thousand 504 dollars, Morocco with an export value of 6 million 352 thousand 588

كيلوجراماً من المكونات، بقيمة ١٦٧ مليون و ٦٦٣ ألف و ٧٩١ دولاراً. حيث كان هذا الرقم ١٥١ مليون و ٧٥٦ ألف و ٥٥١ دولاراً في عام ٢٠٢١. وقد ربح القطاع ٢,٥ دولار للكيلوغرام الواحد من صادرات المكونات.

- أضحى شهر أيلول بطل ٢٠٢٢ في مجال تصدير المكونات

أضحى شهر أيلول بطل ٢٠٢٢ في مجال تصدير المكونات. وقد كان شهر أيلول هو الشهر الأكثر تصديراً حيث بلغت قيمة صادرات مكونات المصاعد ١٦ مليون و ٥٣٣ ألف و ٥٢٢ دولاراً في عام ٢٠٢٢. أما الشهر الأقل تصديراً في عام ٢٠٢٢ فهو كانون الثاني. حيث صدر قطاع المصاعد التركي ١١ مليون و ٢١٩ ألف و ٣٧١ دولاراً من المكونات في شهر كانون الثاني. كما تم تسجيل أشهر نيسان وحزيران وآب وكانون الأول بأنها الأشهر التي تم فيها تصدير أكثر من ١٥ مليون دولار من مكونات المصاعد في عام ٢٠٢٢.

في عام ٢٠٢٢ تم إرسال معظم المكونات إلى العراق مجدداً

احتل العراق المرتبة الأولى بين الدول التي صدرت إليها مكونات المصاعد في عام ٢٠٢٢ بقيمة ١٣ مليون و ٧٢٩ ألف و ٤٢ دولاراً.

العراق في ترتيب الدول الـ ١٠ الأولى مع أعلى الصادرات المكونة؛ هذا وقد بلغت قيمة صادرات مصر ١١ مليون و ٩٢٦ ألف و ٩٣ دولار، تلتها الجزائر، بـ ١١ مليون و ٣٧٧ ألف و ٩٥٠ دولار، ومن ثم إيران بـ ٩ مليون و ٣٨٠ ألف و ٤٥٠ دولار، وتلاها الاتحاد الروسي بقيمة صادرات بلغت ٨ مليون و ٩٨٦ ألف و ٥٠٤ دولار، ثم المغرب بـ ٦ مليون و ٣٥٢ ألف و ٥٨٨ دولار، ثم بلغاريا، بـ ٦ ملايين و ١٠٠ ألف و ١٠٤ دولار، تلتها السعودية بقيمة صادرات بلغت ٥ مليون و ٤٨٨ ألف و ٤٠٥ دولار، ومن

килограммов компонентов на сумму 167 миллионов 663 тысячи 791 долларов. В 2021 году этот показатель составил 151 миллион 756 тысяч 551 доллар. Сектор получил стоимость 2,5 долларов за килограмм от экспорта компонентов.

- Сентябрь стал рекордным месяцем экспорта компонентов 2022 года.

Сентябрь стал рекордным месяцем экспорта компонентов 2022 года. Сентябрь был месяцем с наибольшим объемом экспорта: в 2022 году экспорт компонентов составил 16 миллионов 533 тысячи 522 доллара. В 2022 году месяцем с наименьшим объемом экспорта был январь. Турецкая лифтовая промышленность в январе продала комплектующих на сумму 11 миллионов 219 тысяч 371 доллар. Месяцы апрель, июнь, август и декабрь были зарегистрированы как месяцы, когда в 2022 году было произведе-

но экспорта компонентов на сумму более 15 миллионов долларов.

В 2022 году больше всего комплектующих снова отправили в Ирак

Ирак занял первое место среди стран, в которые были экспортированы комплектующие в 2022 году с 13 млн 729 тыс. 42 долларов. Ирак в рейтинге 10 стран с самым высоким экспортом комплектующих; Египет со стоимостью экспорта 11 миллионов 926 тысяч 93 долларов, Алжир со стоимостью экспорта 11 миллионов 377 тысяч 950 долларов, Иран со стоимостью экспорта 9 миллионов 380 тысяч 450 долларов, Российская Федерация со стоимостью экспорта 8 миллионов 986 тысяч 504 долларов, 6 миллионов 352 тысячи 588 долларов Марокко со стоимостью экспорта 6 миллионов 100 тысяч 104 долларов, Болгария со стоимостью экспорта 6 миллионов 100 тысяч 104



DPS DOOR

COMPLETE ELEVATOR DOORS
www.dpsdoor.com.tr



2 PANEL



3 PANEL



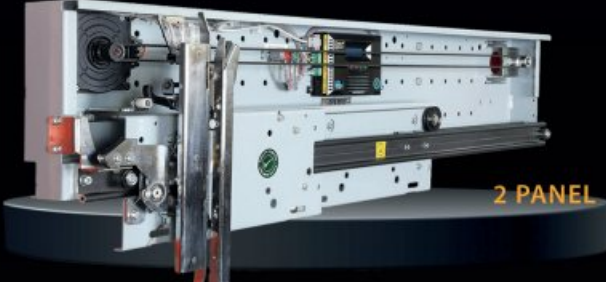
4 PANEL



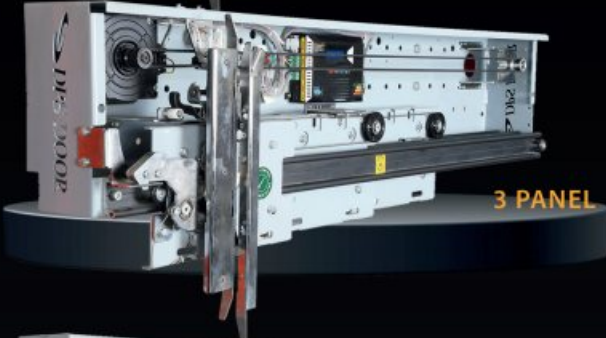
6 PANEL

CENTRAL LANDING DOOR MECHANISM

CENTRAL CABIN DOOR MECHANISM



2 PANEL



3 PANEL



4 PANEL



6 PANEL



NEW PRODUCT
STYLE

- * 220 V Single Phase Supply
- * Gearless and Gearless Door Motor
- * Special Design Drive Module
- * Easy Menu and Language Option
- * Detachable Terminals
- * Personnel Safety Protection
- * Door Width Detection Function
- * Soft Door Opening - Closing
- * Door Jamming Obstacle Detection
- * Photocell Input Automatic Back Opening
- * Easy Parameter Setting
- * With Battery Input

dollars, Bulgaria with an export value of 6 million 100 thousand 104 dollars, Saudi Arabia with an export value of 5 million 488 thousand 405 dollars, Israel with an export value of 4 million 987 thousand 851 dollars and Georgia with an export value of 4 million 970 thousand 800 dollars.

France was the country that attracted attention with its component purchases worth 4 million 470 thousand 705 dollars, the USA was worth 4 million 362 thousand 289 dollars, while Libya, Germany, Afghanistan, and Ukraine were the countries where 3 million 500 thousand and 4 million components were exported. India, Denmark, Greece, Kosovo, Finland, Italy, Kuwait, Qatar, and the UAE were recorded as countries that purchased between 2 million 500 thousand and 3 million dollars, while Romania, Albania, Uzbekistan, Serbia, Tunisia, Nigeria, Mexico, Estonia, United

Kingdom, Poland, Lebanon, Jordan, Slovakia, and Oman were recorded as the countries that purchased between \$ 1 million and \$ 2 million.

- The sector imported 31 million 677 thousand 873 dollars worth of components

The Turkish elevator sector is reducing its dependence on foreign countries in elevator construction work every year. The elevator sector, which made an external purchase worth 33 million 346 thousand 245 dollars in 2021 regarding the component, reduced its component external purchase to 31 million 677 thousand 873 dollars in 2022. The average price of component kilograms came to \$4.3 for 2022.

- China was the first in component imports, and Italy was the second.

Of the 31 million 677 thousand 873 dollars of component imports made

ثم إسرائيل بقيمة ٤ ملايين و ٩٨٧ ألف و ٨٥١ دولاراً، ثم جورجيا بقيمة صادرات بلغت ٤ ملايين و ٩٧٠ ألفاً و ٨٠٠ دولار.

هذا وقد لفتت كل من فرنسا والولايات المتحدة الأمريكية الأنظار إليها حيث بلغت قيمة مشتريات فرنسا لمكونات المصاعد ٤ ملايين و ٤٧٠ ألف و ٧٠٥ دولاراً، والولايات المتحدة الأمريكية بقيمة ٤ ملايين و ٣٦٢ ألف و ٢٨٩ دولاراً. كما تم تصدير مكونات المصاعد بقيمة ٣ ملايين و ٥٠٠ ألف إلى ٤ ملايين إلى كل من ليبيا وألمانيا وأفغانستان وأوكرانيا. وبلغت مشتريات الهند والدنمارك واليونان وكوسوفو وفنلندا وإيطاليا والكويت وقطر والإمارات بين مليونين و ٥٠٠ ألف و ٣ ملايين دولار؛ وقد تم تسجيل رومانيا وألبانيا وأوزبكستان وصربيا وتونس ونيجيрия والمكسيك وإستونيا والمملكة المتحدة وبولندا ولبنان والأردن وسلوفاكيا وعمان ضمن الدول التي اشترت مكونات تراوحت قيمتها بين مليون و ٢ مليون دولار.

- استورد القطاع مكونات بقيمة ٣١ مليون و ٦٧٧ ألف و ٨٧٣ دولاراً يعمل قطاع المصاعد التركي على تقليل اعتماده على الخارج في أعمال إنشاء المصاعد كل عام. وقد نجح قطاع المصاعد التركي بخفض وارداته لمكونات المصاعد من ٣٣ مليون و ٣٤٦ ألف و ٢٤٥ دولاراً في عام ٢٠٢١، إلى ٣١ مليون و ٦٧٧ ألف و ٨٧٣ دولاراً في عام ٢٠٢٢. ليصل متوسط سعر الكيلوغرام لمكونات المصاعد إلى ٤,٣ دولاراً لعام ٢٠٢٢.

- احتلت الصين المركز الأول واحتلت إيطاليا المركز الثاني في استيراد مكونات المصاعد

بلغت القيمة الكاملة لواردات المكونات ٣١ مليون و ٦٧٧ ألف و ٨٧٣ دولاراً في عام ٢٠٢٢، كان من نصيب الصين ١٤ مليون و ١٢١ ألف

долларов, Саудовская Аравия со стоимостью экспорта 5 миллионов 488 тысяч 405 долларов, Далее следуют Израиль со стоимостью экспорта 4 миллиона 987 тысяч 851 доллар и Грузия со стоимостью экспорта 4 миллиона 970 тысяч 800 долларов.

При этом Франция – страны, привлекающие внимание своими компонентными закупками на сумму 4 млн 470 тыс. 705 долларов, США – 4 млн 362 тыс. 289 долларов; Ливия, Германия, Афганистан, Украина были странами, в которые было экспортировано от 3 миллионов 500 тысяч до 4 миллионов компонентов. Индия, Дания, Греция, Косово, Финляндия, Италия, Кувейт, Катар и ОАЭ от 2 миллионов 500 тысяч до 3 миллионов; Румыния, Албания, Узбекистан, Сербия, Тунис, Нигерия, Мексика, Эстония, Великобритания, Польша, Ливан, Иордания, Словакия и Оман были зарегистрированы как страны, закупившие компоненты на сумму от 1 до 2 мил-

лионов долларов.

- Сектор импортировал комплектующие на сумму 31 миллион 677 тысяч 873 долларов.

Турецкая лифтовая промышленность с каждым годом сокращает свою иностранную зависимость в строительстве лифтов. Лифтовая промышленность, которая в 2021 году импортировала компоненты на сумму 33 миллиона 346 тысяч 245 долларов, в 2022 году увеличила импорт компонентов до 31 миллиона 677 тысяч 873 долларов. Средняя цена за килограмм компонента в 2022 году составила 4,3 доллара.

- Китай занял первое место, а Италия - второе место по импорту комплектующих.

Из 31 миллиона 677 тысяч 873 долларов импорта комплектующих, осуществленного в 2022 году, 14 миллионов 121 тысяча 828 долларов были импортированы из Китая.



VİTAL GRUP
COMPLETE ELEVATOR SYSTEMS

WE PRODUCE FOR YOU..



www.vitalasansor.com

VİPAR VİDOOR VİPANO VİMAK VİLIFT SlimLIFT NormLIFT

FACTORY: 3. Organize Sanayi Bölgesi Büyükkayacık OSB Mah. 9.Sokak No:31 Selçuklu / Konya / TURKEY

Tel: +90 332 345 13 85 Fax: +90 332 345 13 86 bilgi@vitalasansor.com

ISTANBUL OFFICE : Şerifali Mahallesi Türker Caddesi No: 42 Ümraniye / İstanbul

Tel: +90 216 314 30 35 Fax: +90 216 314 30 36 satis@vitalasansor.com

in 2022, 14 million 121 thousand 828 dollars were imported from China. China is the country where most elevators are imported; Italy with 6 million 621 thousand 476 dollars, Spain with 5 million 354 thousand 441 dollars, Germany with 1 million 863 thousand 171 dollars, Greece with 1 million 336 thousand 899 dollars.

FAR COUNTRIES STRATEGY AND ELEVATOR SECTOR

The success story of Turkey's exporters in foreign trade in the last 20 years is concentrated in the neighboring and surrounding geography. 2/3 of exports are made to relatively close countries. Turkey's average export distance is below the world average. This situation necessitates the introduction of a special foreign trade strategy for distant countries. Action should be taken to increase the export range, which is an average of 3 thousand 65 kilometers, to more than 4 thousand

744 kilometers, which is the world average. Turkish exporters, who focus on new market diversity by taking the traditional product-market structure of our exports to an advanced stage, turn their routes to distant countries. With this understanding, the Ministry of Commerce of the Republic of Turkey, as a result of analytical studies, determined 18 countries that are more than 2,500 kilometers away from Turkey, whose imports from the world are over \$60 billion and whose share in imports is less than 1% as target countries for the development of trade within the scope of the Far Countries Strategy.

These countries are; USA, Canada, Mexico, Brazil, and Chile from the American continent, China, Japan, South Korea, Pakistan, India, Indonesia, Malaysia, Thailand, Philippines, and Vietnam from the Asian continent, South Africa from

و ٨٢٨ دولاراً. وتلت الصين التي تستورد معظم مكونات المصاعد كل من إيطاليا ب ٦ ملايين و ٦٢١ ألف و ٤٧٦ دولاراً، ثم إسبانيا بقيمة ٥ ملايين و ٦٢١ ألف و ٤٤١ دولاراً، وتلتها ألمانيا بمليون و ٨٦٣ ألف و ١٧١ دولاراً، وأخيراً اليونان بقيمة ١ مليون و ٣٣٦ ألف و ٨٩٩ دولاراً.

استراتيجية البلدان البعيدة وقطاع المصاعد

تركزت قصة نجاح مصدري تركيا في التجارة الخارجية خلال العشرين عاماً الماضية في المناطق الجغرافية المجاورة والمحيطية. يتم تصنيع ثلثي الصادرات إلى بلدان قريبة نسبياً. متوسط مسافة تصدير تركيا أقل من المتوسط العالمي. هذا الوضع يتطلب استراتيجية تجارة خارجية وبشكل خاص للبلدان البعيدة. يجب العمل على زيادة مدى التصدير، الذي يبلغ في المتوسط ٣ آلاف و ٦٥ كيلومتراً، فوق المتوسط العالمي البالغ ٤ آلاف و ٧٤٤ كيلومتراً. هذا ومع التركيز على تنوع الأسواق الجديدة من خلال نقل هيكل سوق المنتجات التقليدي لصادراتنا إلى المستوى التالي، يوجه المصدرون الأتراك أشرعتهم نحو البلدان البعيدة. وبهذا المفهوم قامت وزارة التجارة في الجمهورية التركية بدراسات تحليلية لواردات الدول التي تقع على مسافة ٢ ألف و ٥٠٠ كيلومتر من تركيا، والتي تستورد أكثر من ٦٠ مليار دولار وتمتلك حصة واردات أقل من ١ في المائة. وقامت بتحديد ١٨ دولة كبلدان مستهدفة لتنمية التجارة في نطاق استراتيجية البلدان البعيدة.

هذه الدول هي؛ من القارة الأمريكية الولايات المتحدة الأمريكية وكندا والمكسيك والبرازيل وشيلي، أما من قارة آسيا فهي الصين واليابان وكوريا الجنوبية وباكستان والهند وإندونيسيا وماليزيا وتايلاند والفلبين وفيتنام، أما من القارة الأفريقية فكل من جنوب إفريقيا ونيجيريا من

Китай в странах, куда импортируется больше всего лифтов; Далее последовали Италия с 6 млн 621 тыс. 476 долларов, Испания с 5 млн 354 тыс. 441 доллар, Германия с 1 млн 863 тыс. 171 доллар и Греция с 1 млн 336 тыс. 899 долларов.

Стратегия дальних стран и лифтостроение

История успеха турецких экспортеров во внешней торговле за последние 20 лет сосредоточена в соседней и близлежащей географии. Две трети экспорта приходится на страны, которые находятся относительно близко. Средняя дальность экспорта Турции ниже среднемирового показателя. Эта ситуация требует особой внешнеторговой стратегии для дальних стран. Следует принять меры по увеличению дальности вывоза, которая в среднем составляет 3 тысячи 65 километров, что выше среднемирового показателя в 4 тысячи 744 километра. Со-

средоточившись на разнообразии новых рынков, выведя традиционную структуру товарного рынка нашего экспорта на новый уровень, турецкие экспортеры направляют свои маршруты в дальние страны. С таким пониманием Министерство торговли Турецкой Республики в результате аналитических исследований определило 18 стран, которые расположены на расстоянии более 2 тысяч 500 километров от Турции, с импортом из мира более 60 миллиардов долларов и чья доля импорта составляет менее 1 процента, в качестве целевых стран для развития торговли в рамках Стратегии дальних стран.

Эти страны перечислены ниже: США, Канада, Мексика, Бразилия и Чили из Америки, Китай, Япония, Южная Корея, Пакистан, Индия, Индонезия, Малайзия, Таиланд, Филиппины и Вьетнам из Азии, Южная Африка и Нигерия из Африки и Австралия из Океании.

AUTUR Asansör



**WE ELEVATE
THE QUALITY**

Elevator Cars
Elevator Panels
Control System
&
Complete Solutions



www.autur.com.tr

FOR ALL THE ELEVATOR MATERIALS
YOU NEED...

+90 212 549 50 14 or info@autur.com.tr

İkitelli O.S.B Mh. Eski Turgut Özal Cd. Haseyad B/Blok No: 4/305 Altıntaş San. Sitesi Başakşehir - İSTANBUL

Africa, Nigeria and Australia from Oceania. These countries, which have a 64 percent share in the world economy, make up 47 percent of the world's goods imports and 35.6 percent of the world's service imports. The countries identified with these magnitudes constitute an important potential for Turkey to develop its trade on the basis of the win-win principle.

In terms of the elevator sector, being able to sell products and services to the countries mentioned above is extremely important for the development of the sector and exports. The elevator sector, which is one of the rare sectors of Turkey that has a foreign trade surplus, makes its exports to the surrounding countries intensively. When we look at the countries where the most package elevators and components are exported, which we have detailed

in our file, we see that our export density is far below the world average of 4 thousand 744 kilometers in terms of distance. When we examine the 18 countries included in the scope of the Distant Countries Strategy by the Ministry of Commerce of the Republic of Turkey regionally, although some progress has been made in Central and South Africa, where elevators and components worth 13 million 432 thousand 851 dollars are exported in 2022, it seems that there is a long way to go in the USA, Canada, Latin America, and Oceania regions. While a total of 5 million 434 thousand 119 dollars worth of exports were made to the USA and Canada in 2022, we see that 3 million 798 thousand 125 dollars worth of package elevators and components were exported to Latin America and 1 million 2 thousand 89 dollars worth of package elevators and components were exported to the Oceania region.

إفريقيا وأستراليا من أوقيانوسيا. وهذه البلدان التي لديها حصة 64 في المائة من الاقتصاد العالمي، تشكل 47 في المائة من واردات السلع العالمية و35,6 في المائة من واردات الخدمات العالمية. هذه الدول التي تم تحديدها بحسب حجمها، تخلق إمكانات مهمة لتركيا لتطوير تجارتها على أساس مبدأ الربح للجميع.

هذا والقدرة على بيع المنتجات والخدمات إلى البلدان المذكورة أعلاه أمر بالغ الأهمية لتطوير قطاع المصاعد وزيادة الصادرات. قطاع المصاعد من القطاعات النادرة في تركيا التي لديها فائض في التجارة الخارجية، وتصدر بكثافة إلى البلدان المجاورة. عندما ننظر إلى البلدان التي تصدر معظم مصاعد الجزم والمكونات، والتي ذكرنا تفاصيلها في ملفنا، نرى بأن كثافة الصادرات لدينا أقل بكثير من المتوسط العالمي البالغ 4,744 كيلومتراً من حيث المسافة. فعندما نحلل 18 دولة مشمولة في نطاق استراتيجية البلدان البعيدة من قبل وزارة التجارة التركية من الناحية الإقليمية نرى بأنه وعلى الرغم من إحراز تقدم طفيف في وسط وجنوب إفريقيا، حيث تبلغ قيمة المصاعد 13 مليون و432 ألف و851 دولار. وقد تم تصدير المصاعد ومكوناتها في عام 2022 إلى الولايات المتحدة الأمريكية وكندا وأمريكا اللاتينية وأوقيانوسيا إلا أنه لا يزال هناك طريق طويل لنقطعه في هذه الدول. في عام 2022، تم تصدير ما مجموعه 5 ملايين و434 ألف و119 دولاراً من الصادرات إلى الولايات المتحدة وكندا، بينما نرى أن 3 ملايين و798 ألف و125 دولاراً من المصاعد والمكونات تم تصديرها إلى أمريكا اللاتينية بالإضافة إلى 1 مليون و2 ألف و89 دولاراً لمنطقة أوقيانوسيا.

На эти страны, на долю которых приходится 64 процента мировой экономики, приходится 47 процентов мирового импорта товаров и 35,6 процента мирового импорта услуг. Эти страны, определяемые их размером, создают для Турции важный потенциал для развития своей торговли на основе принципа «заработал/заработай».

Что касается лифтовой отрасли, то возможность продавать товары и услуги в вышеупомянутые страны чрезвычайно важна для развития отрасли и экспорта. Лифтовая промышленность, которая является одним из редких секторов Турции, имеющих положительное сальдо внешней торговли, активно экспортирует свою продукцию в соседние страны. Когда мы смотрим на страны, которые экспортируют больше всего комплектных лифтов и компонентов, подробности о которых приведены в нашем

файле, мы видим, что интенсивность нашего экспорта намного ниже среднемирового показателя в 4744 километра с точки зрения расстояния. Когда мы анализируем 18 стран, которые включены в сферу действия Стратегии дальних стран Министерством торговли Турецкой Республики на региональном уровне, хотя небольшой прогресс был достигнут в Центральной и Южной Африке, где лифты стоят 13 миллионов 432 тысячи 851 долларов США, а комплектующие были экспортированы в 2022 году в США, Канаду, Латинскую Америку и Океанию. В 2022 году общий объем экспорта в США и Канаду составил 5 миллионов 434 тысячи 119 долларов, в то время как мы видим, что в Латинскую Америку было экспортировано пакетных лифтов и комплектующих на 3 миллиона 798 тысяч 125 долларов, а в Латинскую Америку - 1 миллион 2 тысячи 89 долларов. долларов в регион Океании.



LIFT SPARE PARTS

Fulfill Your Elevator Needs



FEVZİ ÇAKMAK MAHALLESİ
ASLIM CADDESİ 92/B
KARATAY / KONYA



Tel: +90 532 370 53 42
E-mail: info@firstlifts.com.tr
www.firstlifts.com.tr

EVALUATION OF THE UK'S GOODS AND SERVICES IMPORTS AND EXPORTS FOR 2022

Main points that catch our attention

The value of goods imports increased by £1.8 billion (3.5%) in November 2022; After eliminating the impact of inflation, imports of products increased by £2.5 billion (6.1%).

Imports of products from EU countries increased by £1.2 billion (4.7%), and imports from non-EU countries increased by £0.6 billion (2.2%), both driven by increased imports of machinery and transport equipment.

Gas prices continued to fall in November 2022, leading to a third month in a row of declines in the value of fuel imports from non-EU countries.

How can we assess the latest situation in the UK's trade figures with the EU?

According to the recently announced Janu-



by Ceyla AKIN
 Mechanical Engineer
 Director Miracle
 Engineering & Consultancy
 26 Coney Green SO237JB
 WINCHESTER, UNITED KINGDOM
 ceylaakin@miracleengineering.co.uk,
 info@miracleengineering.co.uk

ary 2022 trade figures, we have learned that the UK imports £24.1 billion of goods from the European Union and exports £11.6 billion in return. However, in order to understand these figures, it is important for users to be aware of some changes in the way HM Revenue and Customs collect trade data.

One effect of today's announcement is to significantly reduce the January figure for UK exports to the EU, Matt Hughes explains what all these latest changes mean.

The UK's exit from the EU has also brought changes to the way trade in goods data is collected by HMRC. These changes, of course, affected imports from the EU and exports to the EU in different ways.

Changes affecting imports from the EU

HMRC recently implemented an operational change that comes into effect from 21 January 2022. This is the change of border traffic flow controls at several ports that focus on those involved in the 'Roll-on-Roll-off' trade with the EU, and the loading of goods on a ferry in vehicles rather than being loaded directly onto a ship. As a result, some EU export flows in these locations have been negatively impacted.

EVALUATION OF TURKEY'S EXPORT DATA JANUARY 2023

We can list Turkey's main export sectors for 2022

Road vehicles (15%), electrical machinery, apparatus and household appliances (6%)

Machinery and transport equipment (31% of total exports);

Textile yarn, fabrics, manufactured goods (7%),

Iron and steel (6%) and metal fabrications (4%) finished goods (25%);

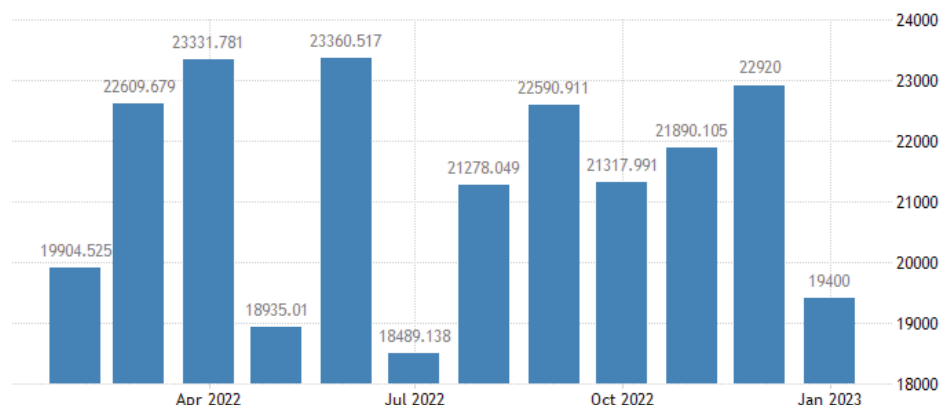
Food and live animals (9%); chemicals and related products (6%); gold (4%).

Source: [Subscriptiontradingeconomics.com/turkey/exportsn](https://www.subscriptiontradingeconomics.com/turkey/exportsn).

National statistics UK

Trading Economics Turkey, USA

EVALUATION OF TURKEY JANUARY 2023 EXPORT DATA



TRADINGECONOMICS.COM | TURKISH STATISTICAL INSTITUTE

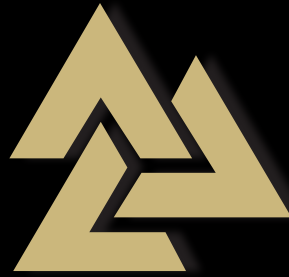


OVER 10 YEARS OF EXPERIENCE

EXPORT TO 44 COUNTRIES

110 EXPERT STAFF

9000 m2 PRODUCTION AREA



DORMAK
E L E V A T O R
S Y S T E M S

www.dormakasansor.com

FABRİKA / FACTORY

Çavuşoğlu Mahallesi Seddülbahir Cd. No:41/A Kartal/İstanbul - TÜRKİYE **Phone:** +90216 232 2626 **E-mail:** info@dormakasansor.com

BATUMI

Giorgi Antsukhelidze St. 30 Batumi - GEORGIA
Phone: +995 593 51 57 85 **E-mail:** info@dormakasansor.ge

ERBİL

100 m Street, Opposite the Rizgary Hospital Erbil- IRAQ
Phone: +96 475 03 00 50 44 **E-mail:** dormak.erbil@dormakasansor.com

IS IT SAFE TO USE AN ELEVATOR DURING AN EARTHQUAKE? WHAT ARE THE NEW TECHNOLOGIES DEVELOPED FOR HIGH EARTHQUAKE RISK REGIONS?

by Ceyla AKIN

Is it safe to use an elevator during an earthquake?

During an earthquake, the power supplies are cut off and you can get stuck in the elevator for a long time. Also, if the intensity of the earthquake is too high, there is a possibility that the elevator car will fall to the bottom and cause you serious damage. Therefore, it is recommended not to use elevators at the time of an earthquake.

If you are in an elevator with an earthquake sensor, such an elevator will immediately stop on the next floor. Please go out as soon as the elevator stops. If you're in an elevator without an earthquake sensor, press the stop buttons on all floors and get off as soon as you stop.

AVOID the following situations when an earthquake occurs,

Door. Doors can close and cause injuries.

Windows, bookcases, tall furniture, and lighting fixtures. You may be hurt by shattered glass or heavy objects.

Elevator. If you're in an elevator during an earthquake, press the stop buttons for each floor and get out as soon as possible.

Overtaken power lines - stay at least 10 meters away to avoid injury.

Earthquakes can happen anywhere.

An earthquake is a natural phenomenon that is difficult to predict, developing mainly in areas of mountainous or geological faults. These events occur due to the sudden rupture of an Earth's crust caused by energy released after friction between tectonic plates within the Earth.

The earthquake fault lines ,plates are always in constant motion, but the subtlety of these vibrations makes them imperceptible on the surface. With constant tremors, or volcanic processes, comes a time when tension accumulates

at large levels that cause large seismic waves are released.

These movements have a duration and intensity that can vary according to shock, severity, and geographical region, since some regions are more prone to exposure to this type of phenomenon. Therefore, it is important to plan the architecture and cities of the place so that the buildings and the citizens can be protected in case of emergency.

One of the situations that most frightens the people that living in areas of seismic activity is, the occurrence of an earthquake or volcanic process when using an elevator, inside the house or in public. However, due to technological advances in modernization and safety in the lifting sector applied to conventional elevators, hydraulic elevators and pneumatic elevators, these situations can now be made safer for elevator passengers.

PNEUMATIC VACUUM ELEVATOR SYSTEMS

Pneumatic Vacuum Elevators,

Pneumatic Vacuum Assistants,

It can be designed different lift systems that guarantee the safety of its passengers during an earthquake. Pneumatic vacuum elevators have locks and floor brakes to be activated as a safety mechanism.

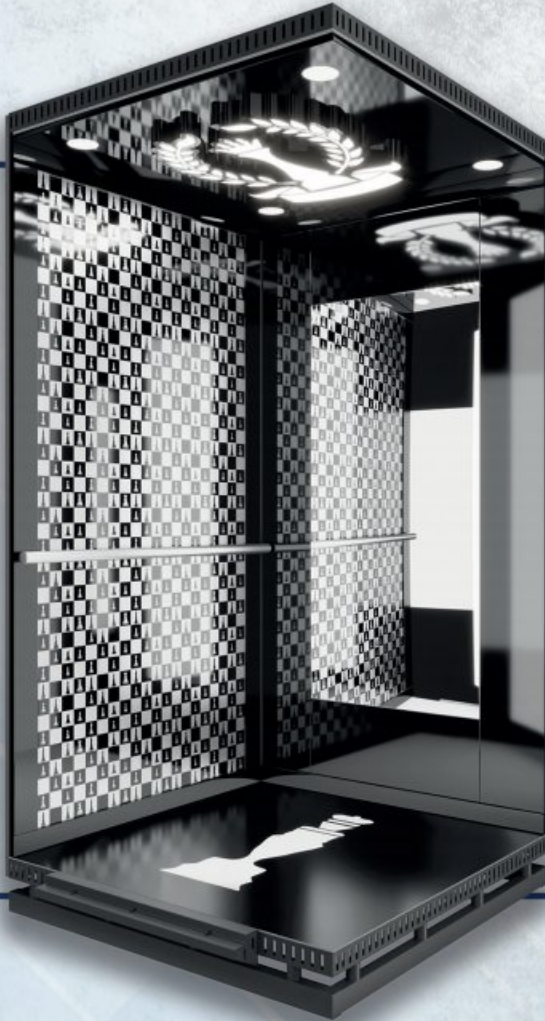
It facilitates the entry and exit of people in an emergency by ensuring that the cabin is fixed at all levels, so that when the pneumatic lift reaches the selected level, the vehicle holding elevator provides a fair catch by activating the steel locks on the top of its columns.

We cannot stop the tectonic movements of the Earth, but we can be confident that the structures we build can withstand the seismic waves and we can make them earthquake resistant.



ALWAYS HIGHER...

WE HAVE BEEN WITH YOU SINCE 2007 WITH
OUR EXPERIENCED PERSONNEL IN CABINET, DOOR AND OTHER
ELEVATOR MATERIALS MANUFACTURING, PACKAGE ELEVATOR
SALES, TECHNICAL SUPPORT AND SYSTEM SOLUTIONS...



www.ceyasaasansor.com

CEYAS ASANSÖR İNŞ. ELK. KİMYA SAN. TİC. LTD. ŞTİ.

Başak Mh. Konya Ereğli Cd. No: 66/1 Karatay / KONYA / TÜRKİYE

Tel: +90 332 3427234 Faks: +90 332 3427235 GSM: +90 532 5904125 E-mail: info@ceyasaasansor.com

HEDEFSAN ORGANIZED A TRAINING PROGRAM IN MOROCCO

HEDEFSAN, one of the leading companies in the sector with its elevator technologies, carried out a training program for its business partners and suppliers in Morocco between 19-23 September 2022 with its R&D, technical support, and foreign trade team. HEDEFSAN General Manager Tayyip Baran, from whom we received information about the subject, said, "Our company, which is taking firm steps towards becoming a world brand, is always in an effort to keep satisfaction at the maximum level by being with them in after-sales processes in order to provide a better service experience to business partners and users. Our aim is to understand the needs of our business partners and users and to offer innovative solutions through



technological innovations.

Together with its R&D and technical support team, HEDEFSAN attaches importance to providing remote and

نظمت HEDEFSAN برنامجاً تدريبياً في المغرب

شركة HEDEFSAN إحدى الشركات الرائدة في القطاع التي تطور تقنيات المصاعد، نظمت برنامجاً تدريبياً لشركائها التجاريين والموردين في المغرب بين 19 و 23 أيلول 2022 مع فريق البحث والتطوير، الدعم الفني والتجارة الخارجية. قال المدير العام لشركة HEDEFSAN السيد طيب باران بتقديم معلومات لنا حول هذا البرنامج قائلاً: «شركتنا التي تتخذ خطوات حازمة لتصبح علامة تجارية عالمية، تسعى دائماً إلى الحفاظ على الرضا عند أقصى مستوى من خلال تقديم الدعم الكامل بعد البيع. من أجل توفير تجربة خدمة أفضل لشركائها التجاريين والمستخدمين. وجل هدفنا هو فهم احتياجات شركائنا ومستخدمينا وتقديم الحلول المبتكرة باستخدام أحدث التقنيات التكنولوجية.

هذا وتولي HEDEFSAN أهمية كبيرة لتوفير دعم ما بعد البيع عن بُعد والحلول في الموقع لشركائها العاملين المحليين والأجانب من خلال فريق البحث والتطوير والدعم الفني لديها. وقد قمنا مع فريق البحث والتطوير والدعم الفني وفريق التجارة الخارجية بتنظيم برنامج وقمنا بزيارة شركائنا التجاريين والموردين في المغرب في الفترة بين 19 و 23 أيلول لعام 2022. شارك 75 من المتخصصين في القطاع يمثلون 25 شركة مختلفة في البرنامج التدريبي الذي تم تنظيمه برئاسة Azur Ascenseur أكبر شريك تجاري لنا في المغرب. وقد تم في هذا البرنامج مشاركة معلومات حول تحديثات البرامج وسهولة الاستخدام

HEDEFSAN ОРГАНИЗОВАЛ ПРОГРАММУ ОБУЧЕНИЯ В МАРОККО

HEDEFSAN, одна из ведущих компаний в отрасли с разработанными ею лифтовыми технологиями, провела программу обучения для своих деловых партнеров и поставщиков в Марокко с 19 по 23 сентября 2022 года со своей группой исследований и разработок, технической поддержки и внешней торговли.

Генеральный директор HEDEFSAN Тайип Баран, к которому мы обратились за информацией по этому вопросу, сказал: «Наша компания, которая делает решительные шаги к тому, чтобы стать мировым брендом, всегда стремится поддерживать максимальное удовлетворение, поддерживая их в послепродажном обслуживании. процессы, чтобы обеспечить лучший сервис для своих деловых партнеров и пользователей, чтобы понять потребности наших партнеров и пользователей и предложить инновацион-



ные решения с помощью технологических инноваций.

HEDEFSAN со своей командой исследований и разработок и технической поддержки придает большое значение послепродажной удаленной и локальной поддержке решений своим внутренним и зарубежным рабочим партнерам. Вместе со своей командой по исследованиям и разработкам, технической поддержке и внешней торговле она провела



SELECT ALWAYS RISING QUALITY



Exceeding Customer Expectations
High Quality Service



katre Group



+90 539 434 36 71 | +90 539 442 36 71
export@storklift.com
www.storklift.com

on-site solution support after sales to its working partners at home and abroad; Together with the R&D, technical support, and foreign trade team, he carried out a visit program to business partners and suppliers in Morocco between 19-23 September 2022. 75 industry professionals representing 25 different companies participated in the training program organized under the leadership of Azur Ascenseur, our largest business partner in Morocco. In this program, information about the software updates, ease of use, and parameter settings of our products were shared.

As HEDEFSAN, we always care about the opinions of our business partners and suppliers. We make great efforts to design and develop our products in accordance with the needs by evaluating the requests and suggestions we receive from the participants with our R&D and

technical support team.

During our visit to Morocco, we have made numerous visits to solve the problems of our suppliers in different cities on-site and to share technical information. These on-site solution activities and visits have reinforced the trust our business partners have in us. Providing support before and after sales is the most important business ethic adopted by HEDEFSAN. This philosophy we have adopted always keeps us one step ahead in international competition.

In order to respond to the current needs of our business partners and suppliers in the national and international market, we continue our innovation activities with our R&D, technical support, and sales team without interruption, taking into account their requests and suggestions, and we see this as the key to the rise."

وإعدادات المعلمات لمنتجاتنا. ونحن كشركة HEDEFSAN نهتم دائماً بأراء واقتراحات شركائنا في العمل والموردين. كما نبذل جهوداً كبيرة لتصميم وتطوير منتجاتنا مع فريق البحث والتطوير والدعم الفني لدينا من أجل تلبية كافة الاحتياجات والمتطلبات التي نتلقاها من عملائنا.

خلال زيارتنا إلى المغرب قمنا بإجراء العديد من الزيارات لحل مشاكل موردينا في مدن مختلفة كما قمنا بمشاركة المعلومات الفنية والتقنية معهم. وهذه الحلول التي قدمناها لشركائنا اثناء زيارتنا لهم قد عززت من روابط الثقة بيننا. وخدمة ما قبل البيع وما بعد البيع هي من أهم أخلاقيات العمل لـ HEDEFSAN. هذه الفلسفة التي نتبناها دائماً تبقىنا خطوة واحدة في المقدمة في مجال المنافسة الدولية.

من أجل الاستجابة للاحتياجات الحالية لشركائنا والموردين في الأسواق المحلية والدولية، نستمر مع فريق البحث والتطوير، وفريق الدعم الفني والمبيعات أنشطة الابتكار الخاصة بنا وهذا هو سر نجاحنا وتقديمنا المستمر الذي نحرص على القيام به».



программу визитов к своим деловым партнерам и поставщикам в Марокко с 19 по 23 сентября 2022 года. 75 специалистов отрасли, представляющих 25 различных компаний, приняли участие в программе обучения, организованной под руководством Azur Ascenseur, нашего крупнейшего делового партнера в Марокко. В этой программе делились информацией об обновлениях программного обеспечения, простоте использования и настройках параметров наших продуктов.

Как HEDEFSAN, мы всегда заботимся о мнениях и предложениях наших деловых партнеров и поставщиков. Мы прилагаем большие усилия для проектирования и разработки наших продуктов в соответствии с потребностями, оценивая запросы и предложения, которые мы получаем от участников с нашей командой исследований и разработок и технической поддержки.

Во время нашего визита в Марокко мы совершили множество визитов для решения проблем наших поставщиков в разных городах и для обмена технической информацией. Эти выездные мероприятия и посещения укрепили доверие наших деловых партнеров к нам. Предоставление поддержки до и после продажи является наиболее важной деловой этикой, принятой HEDEFSAN. Эта философия, которую мы принимаем, позволяет нам быть на шаг впереди в международной конкуренции.

Чтобы реагировать на текущие потребности наших деловых партнеров и поставщиков на национальном и международном рынках, мы продолжаем нашу инновационную деятельность с нашей командой исследований и разработок, технической поддержки и продаж, принимая во внимание их запросы и предложения, и мы видим это как ключ к подъему».



**Quality That
Strengthens Steel**



HERE COMES MIBA- THE MILAN INTERNATIONAL BUILDING ALLIANCE: THE BUILDING AT THE CORE OF THE SUSTAINABLE REVOLUTION

Four events - GEE-Global Elevator Exhibition, ME-MADE expo, SMART BUILDING EXPO and SICUREZZA - for a single appointment scheduled in November 2023 at Fiera Milano

MIBA-Milan International Building Alliance, the event that from 15 to 18 November 2023 will bring together four exhibitions - GEE - Global Elevator Exhibition, ME-MADE expo, SMART BUILDING EXPO and SICUREZZA - has been presented in front of numerous institutional experts and representatives in Milan. The global proposal will show the synergy between fundamental compartments for the design, construction and requalification of buildings.

THE CONTEXT

A special attention is being paid in Europe to the reduction of the impact of buildings on the environment, with specific decarbonisation targets, specifically to reach a 55% reduction of greenhouse gas emissions by 2030. In the old continent, in fact, according to data from Energy&Strategy-Politecnico di Milano, 85% of buildings are over 20 years old and, at the present time, only 0.2% of buildings undergo deep renovation works each year and achieve an energy consumption reduction of at least 60%. In addition to that, 50% of the approximately 13.5 million buildings existing in Italy today is over 50 years old.

According to ISTAT (the Italian National Institute of Statistics), the construction sector, driven by tax incentives, has been growing steadily for over a year, bringing a +1.4% growth in employment in the first three months of 2022.

This has opened up huge opportunities for all the markets involved, from design to materials, systems, and technologies. As a matter of fact,

these works would push the improvement of buildings to meet new regulations and achieve European objectives by reducing the impact on the planet and energy consumption in favour of a greater living comfort.

While the building industry is going to change deeply in a long-term scenario, to become a true 'service provider' (energy, health, safety, comfort), its turnover is expected to become significant over the next few years. According to recent estimates by Energy&Strategy-Politecnico di Milano, investments - analysed in three scenarios (basic, moderate and accelerated) - will range from a minimum of €10.7 billion to a maximum of €21 billion in 2026 and will affect 110,000 to 230,000 buildings.

THE ADDED VALUE OF AN ALLIANCE

With MIBA events, Fiera Milano is offering an opportunity to reflect on this ongoing revolution and grow the markets around this world. This is an important initiative at a time when renewed attention is being paid to the role of the building industry as a carrier of development, one that brings about concrete initiatives implemented to spur the evolution of the building sector and its green and sustainable transformation.

MIBA will welcome the response of the companies of the sector, a continuous innovation process where new solutions are proposed from materials to plant engineering. The goal of the sector is indeed to offer high standards with the aim of bringing the building industry to establish itself as the central cell of the city, increasingly smart and sustainable.

The synergy between these 4 events, which are the expression of the various markets that are called to interact and work together for the creation of efficient buildings, is the format through which the players of this industry will be able to discover the proposals of the most qualified companies: MIBA's objective is to connect as much as 1,000 companies with the professionals of the sector.

The four international appointments will introduce the best of the evolution and innovation that is taking place in the building industry in its broadest dimension.

THE PROTAGONISTS AT MIBA

The events of MIBA - Milan International Bu-

ilding Alliance are benchmark appointments for their respective sectors.

GEE, Global Elevator Exhibition, is an event entirely dedicated to horizontal and vertical mobility that will be held from November 15 to 17, 2023. Strongly desired by the industry, which needed a landmark event with an international scope, the event aims to be a European meeting hub for the lift, escalator, moving walkway and component industry, representing and promoting the highest quality, safety, and technical standards. This event will be a showcase dedicated to one of the sectors that are most sensitive to the ongoing changes and that are most interesting for urban renewal and the mitigation of energy expenditure.

ME-MADE expo is Italy's leading event for the construction industry. Scheduled from 15 to 18 November 2023, it will be a highly specialised and integrated platform with two exhibitions: Construction and Building Envelope. Both offers will revolve around the topics of Innovation and Sustainability, proposing to companies, buyers, professionals, technicians and operators the most advanced products, services and technologies to pave the way for the future of the construction world.

SMART BUILDING EXPO (15-17 November 2023) is the home, building automation and technology integration event organized by Fiera Milano and Pentastudio. Against the backdrop of a fast-developing market in which buildings are always more automated, connected and multitasking, it will talk about innovation with a focus on sustainable and smart solutions, where each building is increasingly considered as the basic unit of the smart city.

SICUREZZA (15-17 November 2023) is the reference event in Italy, and among the first in Europe, dedicated to security and fire. Addressed to all the professionals of the world of security, the event offers a comprehensive overview of video surveillance, access control, intrusion detection and fire-fighting systems, but also of the new frontiers of cyber security. In its 2023 edition, **SICUREZZA** is preparing to give space to all the souls of the industry and delve into current trends: digitisation, integrated systems and customised solutions, but also new skills and professionalism.

GEE GLOBAL
ELEVATOR
EXHIBITION
MILANO

15-17 NOV 2023
FIERAMILANO



DESIGN THE FUTURE OF ELEVATORS

CO-LOCATED WITH

SICUREZZA
INTERNATIONAL SECURITY & FIRE EXHIBITION

**SMART
BUILDING
EXPO**

**MADE
EXPO
2023**



www.geemilano.com



FIERA MILANO

FISRT LIFTS INTERNATIONAL CO.

ÜMIT CURA
OPERATIONS MANAGER

Dear Mr. Cura, first of all, we wish your new company to be beneficial to you and elevator industry. Could you give us brief information about the establishment stages, structuring and development process of FIRST LIFTS International Co.?

FIRST LIFTS International Co. (FLIC), headquartered in Rome, started its exporting activities in Turkey in 2021. Thanks to more than 30 years of international knowledge and experience gained by its founders in the elevator industry, it has accelerated its exporting activities in two years. FLIC has exported elevator components of Turkish origin to many countries, especially Italy and Saudi Arabia. FLIC, which started its production activities in Turkey in October 2022 by allocating a significant investment budget, started to offer employment opportunities in Turkey and succeeded in increasing its contribution to export at a high rate. In 2023, we aim to further increase our production capacity and diversity. We strive to offer products with economic and international certifications to the national and international markets that meet the needs of our suppliers and users.

What are the product range and solutions of FLIC for the elevator industry?

FLIC works with many business partner companies in the national and international markets. We keep satisfaction at the forefront by supplying the most suitable elevator products for the needs and demands of our suppliers that we export. We produce elevator pit rubber buffers with spring or non-spring, and cabin, machine and rope bottle wedges and present them to the national and international markets in our pro-



duction lines that we carry out in a closed area of 1.000m2 in Konya, Türkiye. We are expanding our product range day by day in line with the demands of our suppliers. Especially in Turkey, we are one of the few companies that can produce the elevator pit buffers with spring. In line with the demands of our suppliers, we started the production of elevator control panels last month. We manufacture control panels suitable for synchronous, asynchronous, single speed and double speed elevator motors in accordance with +A3 and EN81-20 standards.

Could you tell us about the features that will make the FLIC stand out in elevator industry?

FLIC is proud of being one of the few companies engaged in production activities in Turkey, exporting approximately 80% of the products. Thanks to the 30 years of international knowledge and experience we have gained in the elevator industry, we are able to provide the most appropriate technical and economical answers to the needs and demands of our suppliers. We offer solutions to our suppliers by analyzing the products produced in the international industry, the technical features of these products, the conditions under which they can be useful and in what kind of markets they can com-

pete with the brands.

How do your business processes work with your customers? Could you inform us about your pre-sales and after-sales services?

In line with the demands of our customers, we analyze the brands, technical features, mounting and usage conditions, images and prices of the products they need. We recommend that customers choose the product that best suits their needs. FLIC closely follows the developments in elevator industry and give them detailed information about innovations and ease of use. We provide technical support with our technical team before and after sales of the products we manufacture and supply. We share the feedback we receive from our customers with our R&D team and suppliers, and we attach importance to continuous development and innovation. We provide on-site solution services at home and abroad in order to provide technical controls and technical support for my products after assembly and use.

Are there any projects in your investment plans that FLIC will implement in the near future?

FLIC is planning to increase our production area and capacity in Konya and expand our product range. In addition, our efforts to establish a production facility with an indoor area of approximately 2,000m2 in Rome are continuing. In the near future, we will continue our research and development activities without slowing down in order to realize these goals.

There is an export-oriented focus throughout the elevator industry. How do you deal with this issue as FLIC?

FLIC exports approximately 80% of our production and the products we supply from our business partners to different countries. Our goal is to reach suppliers in existing and other countries. In this context, we will par-



25 YEARS OF
EXPERIENCE



ATERYA

ASANSÖR SİSTEMLERİ/ELEVATOR SOLUTIONS

WWW.ATERYA.COM



INFO@ATERYA.COM

Kalite / Quality ✓ Teknoloji / Technology ✓ Kesintisiz hizmet / Uninterrupted service ✓ Güler yüz / Smiling face

CALL FOR EVERYTHING IN THE ELEVATOR!... +90 312 395 38 95



ticipate in “Asansör Istanbul” which will be held in Istanbul in March 2023, “Lift Expo Morocco” which will be held in Morocco in May 2023, and “Interlift” which will be held in Germany in October 2023. In addition, we also plan visit programs to supplier



companies in different countries. Our aim is to contribute to Turkey’s having a say in the elevator industry by promoting and selling elevator components produced in Turkey in the international market.

What kind of developments are taking place in the world elevator market? Which regions or countries is the market density shifting to? Which products are in greater demand?

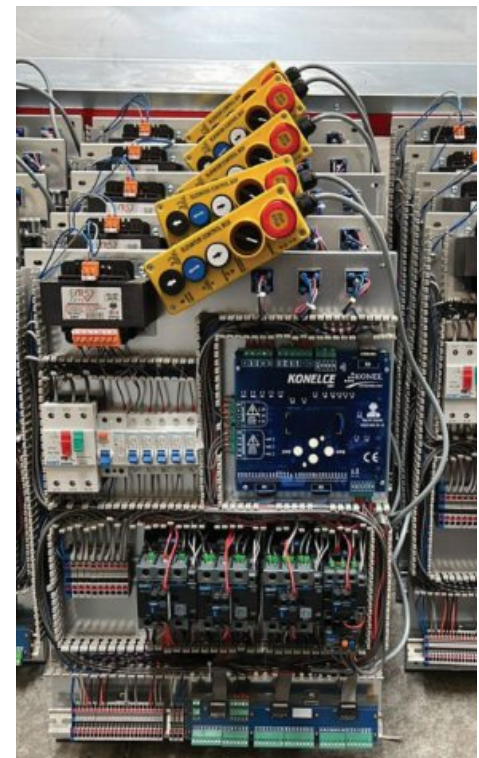
The Turkish elevator industry is growing every year. This is a source of pride for us. In particular, the fact that our industry had a foreign trade surplus of approximately \$150 million is a great success. However, when the values are analyzed in general, it is an important disadvantage that domestic assembly companies still prefer to import, although we have domestic production capacity or supply in elevator components and parts. Our responsibility, as manufacturers, is to produce new solutions for the needs of domestic assembly companies serving in the national market. When we consider the issue in the international elevator industry, we see that there are many elevator components and parts manufacturers in Europe and the Far East countries. I think that we should determine our tactics and strategies by considering the technical features, quality standards

and costs of the products we produce and will produce. Another important problem we experience in exporting activities is that freight charges in international trade are lower than in Turkey, especially in the last year. I am of the opinion that international transportation services should address this issue and determine balancing price policies.

Finally, what would you like to say to our readers?

FLIC is deeply saddened by the earthquake disaster that occurred in 10 cities. May Allah have mercy on our deceased citizens, we express our condolences to their relatives. We wish our injured a speedy recovery. We believe that as the Turkish Nation, we will get through these difficult days together as soon as possible and heal our wounds.

We would like to thank our business partners in different countries for sharing our sorrow by calling us and conveying their regrets and offers of assistance during this process.



BLB
BALABAN

TRUST AND HIGH-QUALITY ELEVATOR PULLEYS BASED PRODUCTION

Plastic Pulleys | Machine Drive Pulley | Cast Iron Pulley
Hydraulic Elevator Pulleys | Deflection Pulleys

www.balabankasnak.com



1998
since

Order Line
+90 532 377 83 68
+90 332 236 16 56

export@balabankasnak.com
info@balabankasnak.com



VITAL ASANSÖR

Hello Mr. Salih, would you like to talk about the organization of Vital Asansör in Turkey and around the world? What would you like to say briefly about your field of activity?

Our company, which is expanding its connections day by day, has opened new branches and expanded its connections in Europe and Africa, especially in the Russian region. Although our company has increased the foreign trade team working within its body, it has made and continues to make long-term agreements with the companies in the field. Our company started production with elevator doors; then it continues its way by producing other packing materials such as cabin, suspension, and elevator board.

In the last stage, we help our customers with our complete elevator solutions. In the last stage,



we help our customers with our complete elevator solutions.

Would you like to talk about the new products added to your product and service range and the changes you have made to existing products if any?

We make new regulations and developments in existing products day by day. We expanded the panel section we opened in 2020. Our product has been greatly appreciated at home and abroad, and we are

VITAL ASANSÖR

السيد صالح مرحبا بكم، هلا تحدثتم لنا عن تنظيم Vital Elevator في تركيا وفي العالم؟ وماذا تودون أن تقولوا بإيجاز عن مجال نشاطكم؟ شركتنا التي تعمل على توسيع اتصالاتها يوماً بعد يوم خاصة في المنطقة الروسية؛ فتحت فروعاً جديدة ووسعت روابطها في أوروبا وأفريقيا. ومنذ زيادة فريق التجارة الخارجية الذي يعمل ضمن بنية شركتنا، فقد وقعوا ولا يزالون يوقعون اتفاقيات عمل طويلة الأجل مع الشركات في هذا المجال. بدأت شركتنا في الإنتاج بباب المصعد؛ ثم استمرت في طريقها من خلال إنتاج مواد مصاعد الحزم مثل الكيبين وهيكل التعليق ولوحة التحكم بالمصعد. أما في الآونة الأخيرة، نساعد عملائنا من خلال حلول المصاعد الكاملة الخاصة بنا.

هل قمتم بإضافة منتجات جديدة إلى تشكيلة منتجاتكم وخدماتكم وهل يمكنكم إخبارنا بالتغييرات التي أجريتموها على المنتجات الحالية؟ نقوم بتطوير وتحسين منتجاتنا الحالية على الدوام. كما قمنا بتوسيع قسم اللوحات الكهربائية الذي افتتحناه في عام ٢٠٢٠. لقد حظيت منتجاتنا بتقدير كبير في الداخل والخارج، ونحن نواجه حالياً صعوبة في تلبية كافة الطلبات. لذا نهدف إلى زيادة الاستطاعة الإجمالية في الموسم الجديد. هذا ويقوم فريق التجارة الداخلية والخارجية من ذو الخبرة لدينا، والذي يتعامل مع مراحل تركيب وتشغيل المصاعد بدءاً من مرحلة تخطيط المشروع مع العملاء، بإعلام قسم البحث والتطوير على الفور في حالة وجود أي ملاحظات من قبل عملائنا، ونقوم بالتغييرات

VITAL ASANSÖR

Здравствуйте, господин Салих. Можете ли вы рассказать нам о деятельности Vital Asansör в области лифтов в Турции и в мире? Что бы вы хотели коротко сказать о своей сфере деятельности?

Наша компания, которая с каждым днем расширяет свои связи, особенно в Российском регионе, открыл новые филиалы и расширил свои связи в Европе и Африке. Увеличивая внешнеэкономическую команду, работающую в нашей компании, она заключила и продолжает заключать долгосрочные соглашения с компаниями в этой области. Наша компания начала производство с двери лифта; Затем продолжает свой путь, производя другие пакетные материалы, такие как кабина, подвеска и панель лифта. На последнем этапе мы помогаем нашим клиентам с нашими комплекс-

ными решениями для лифтов.

Если да, то можете ли вы рассказать нам о новых продуктах, добавленных к вашему ассортименту продуктов и услуг, и об изменениях, которые вы внесли в существующие продукты?

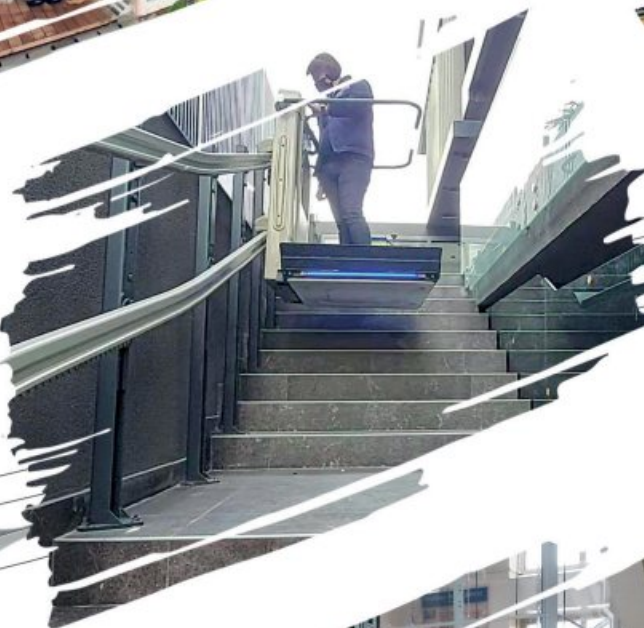
Мы делаем новые договоренности и улучшаем существующие продукты каждый день. Мы расширили раздел панелей, который открыли в 2020 году. Наш продукт получил высокую оценку как внутри страны, так и за рубежом, и в настоящее время мы с трудом успеваем выполнять заказы. Мы стремимся увеличить пропускную способность в новом сезоне. Наша опытная команда по внутренней и внешней торговле, которая занимается установкой и эксплуатацией лифтов, начиная с этапа проектирования

www.devas.com.tr

DEVAS

home lifts

- Closed Type Disabled Platform
- Open Type Disabled Platform
- Stair Lifts
- Seat Lift
- Homelift
- Service (Food) Elevator



DEVAS FACTORY



Tubelift

OCTOLIFT



All our new products are delivered with a 2-year warranty.



currently having a hard time growing orders. We aim to increase the capacity in the new season. Our experienced domestic and foreign trade team, which deals with the installation and operation of the elevator starting from the project design stage with the customers, provides immediate notification to the R & D department in case of any return in our customers and provides the necessary changes

and developments immediately after presenting the possible solution to our customers. This puts us ahead of most competing companies.

If we asked you, which product would you be the most assertive of in terms of production quality and competence?

I have a hard time deciding because we can't really compromise on

والتحديات اللازمة على الفور لتقديم الحل الأمثل لعملائنا. وهذا ما يجعلنا متقدمين على معظم المنافسين.

إذا قمنا بسؤالكم عن المنتج الأفضل لديكم من حيث جودة الإنتاج والكفاءة فبماذا تجيبوننا؟

في الحقيقة أجد صعوبة بالغة في الإجابة على هذا السؤال لأننا لا نساوم على جودة الإنتاج أبداً. لكن يمكنني أن أقول بأن أبواب المصاعد شبه الأوتوماتيكية والأوتوماتيكية بالكامل، تتقدم بخطوة واحدة عن المنتجات الأخرى ونعتبرها من أفضل منتجاتنا. لقد أثبتت أبوابنا وجودها من خلال حركتها السلسة والهادئة تماماً في داخل البلاد وخارجها. وبصرف النظر عنها، فإن حلول المصاعد الكاملة لدينا أحدثت فرقاً ملفتاً للنظر.

كيف تعرفون الابتكار؟

الابتكار هو اكتشاف وفعل ما لم يفعله أي شخص آخر، وهذا الأمر يتطلب خبرة وموهبة وشجاعة.

هلا تحدثتم لنا عن أنشطة البحث والتطوير في شركتكم وعن مركز البحث والتطوير الخاص بكم؟

يتم تنفيذ جزء كبير من أعمال وحدة البحث والتطوير لدينا في الحصول على وثائق وشهادات لمنتجاتنا بالإضافة إلى إجراء الاختبارات والتجارب. لدينا أبواب المصاعد الأوتوماتيكية حاصلة على شهادات CE و EAC و ISO وشهادات مقاومة

с клиентами, немедленно уведомляет отдел исследований и разработок в случае каких-либо отзывов от наших клиентов, и мы немедленно предоставляем необходимые изменения и разработки и пути возможного решения нашим клиентам. Это ставит нас впереди большинства конкурентов.

Если бы мы спросили вас, какой продукт был бы вашим самым убедительным с точки зрения качества производства и компетентности?

Мне действительно трудно принять решение, поскольку мы не можем идти на компромисс в отношении качества продукции. Тем не менее, я могу показать наши полуавтоматические и полностью автоматические двери лифта, которые на шаг впереди других, среди наших самых флагманских продуктов. Наши две-

ри зарекомендовали себя плавной и бесшумной работой в стране и за рубежом. Помимо этого, наши комплексные решения для лифтов также имеют значение.

Как вы определяете инновации?

Инновации — это открытие и выполнение того, чего еще не делал никто. Для этого требуются опыт, талант и мужество.

Не могли бы вы рассказать нам о текущих исследованиях и разработках в вашей компании и вашем отделе исследований и разработок ?

Значительная часть работы нашего подразделения НИОКР осуществляется в виде получения документов и сертификатов на нашу продукцию, проведения испытаний и экспериментов. Наши автоматические двери для лифтов имеют сертификаты CE, EAC, ISO, а также



RUSSIAN ELEVATOR WEEK

INTERNATIONAL EXHIBITION OF ELEVATORS
AND ELEVATORS EQUIPMENT



2023 | KEY EVENT OF THE
LIFT INDUSTRY
07.06 - 09.06 | IN RUSSIA AND EAEU

RUSSIA, MOSCOW, VDNH, PAVILIONS 55, 57

EXHIBITION | MEETINGS | CONTACTS | BUSINESS

lift.vdnh.ru

production quality. However, I can show our semi-automatic and fully automatic elevator doors, which are one step ahead of the others, and among our most ambitious products. Our doors have proven themselves by working smoothly and quietly at home and abroad. Apart from this, our complete elevator solutions also make a difference.

How do you define innovation?

Innovation is discovering and being able to do what no one else is doing It takes expertise, talent, and courage.

Can you give information about the current R&D activities in your company and your R&D unit?

A significant part of the work of our R&D unit is carried out by obtaining documents and certificates of our products and making tests and tests. Our elevator automatic doors have CE, EAC, and ISO certificates and

fire resistance and pendulum test certificates. Our elevator systems have Module B certificates with NormLIFT and SlimLIFT brands. With the NormLIFT brand, we offer affordable normal elevator solutions for places with sufficient shaft dimensions. With the SlimLIFT brand, we create practical solutions with special designs in wells with limited dimensions.

What are your company's plans for R&D studies in the short and medium term?

Our company aims to increase the capacity of the R&D unit in the short term. We have new employees and continue to do so. We make improvements IN existing products.

Our R&D engineers from A to Z are interested in the production structure of our company. In addition to producing quality and perfect

الحريق واختبار النواس. تتمتع أنظمة المصاعد لدينا بعلامات تجارية NormLIFT و SlimLIFT وشهادة الوحدة النمطية B. مع العلامة التجارية NormLIFT نقدم حلول المصاعد العادية بأسعار معقولة للأماكن التي تكون فيها مساحة البئر ضيقة. ومع علامة SlimLIFT التجارية، نقوم بإنشاء حلول عملية بتصميمات خاصة للأبار ذات الأبعاد المحدودة.

ما هي خطط البحث والتطوير قصيرة ومتوسطة المدى لشركتكم؟
تهدف شركتنا إلى زيادة قدرة وحدة البحث والتطوير على المدى القصير. لقد قمنا بتوظيف زملاء جدد ونواصل في التوظيف. كما نجري تحسينات على المنتجات الحالية.

يهتم مهندسو البحث والتطوير لدينا من الألف إلى الياء بهيكل الإنتاج لشركتنا. هذا الأمر يؤثر على الاستطاعة الإنتاجية لشركتنا بشكل سلبي لأنهم يحرصون كل الحرص على إنتاج منتجات عالية الجودة ولا تشوبها أي شائبة. على المدى الطويل خطتنا هي جعل وحدة البحث والتطوير ووحدات الإنتاج منفصلة عن بعضها. بهذه الشكل نهدف إلى توفير منتجات مثالية وخالية من الأخطاء وتقديم حلول أسرع لعملائنا.

كيف تقيمون تأثير عمليات البحث والتطوير في شركتكم على أرقام المبيعات والتصدير؟

مساهمة أنشطة البحث والتطوير لدينا في أرقام مبيعاتنا وتصديرنا إن

сертификаты огнестойкости и испытаний маятником. Наши лифтовые системы имеют бренды NormLIFT и SlimLIFT и сертификат Module B. Под брендом NormLIFT мы предлагаем доступные по цене обычные лифтовые решения для помещений с достаточными размерами шахты. Под брендом SlimLIFT мы создаем практичные решения специальной конструкции для шахт с ограниченными размерами.

Каковы краткосрочные и среднесрочные планы вашей компании в области НИОКР ?

Наша компания стремится увеличить мощность подразделения НИОКР в краткосрочной перспективе. Мы набирали и продолжаем набирать новых сотрудников. Мы улучшаем существующие продукты.

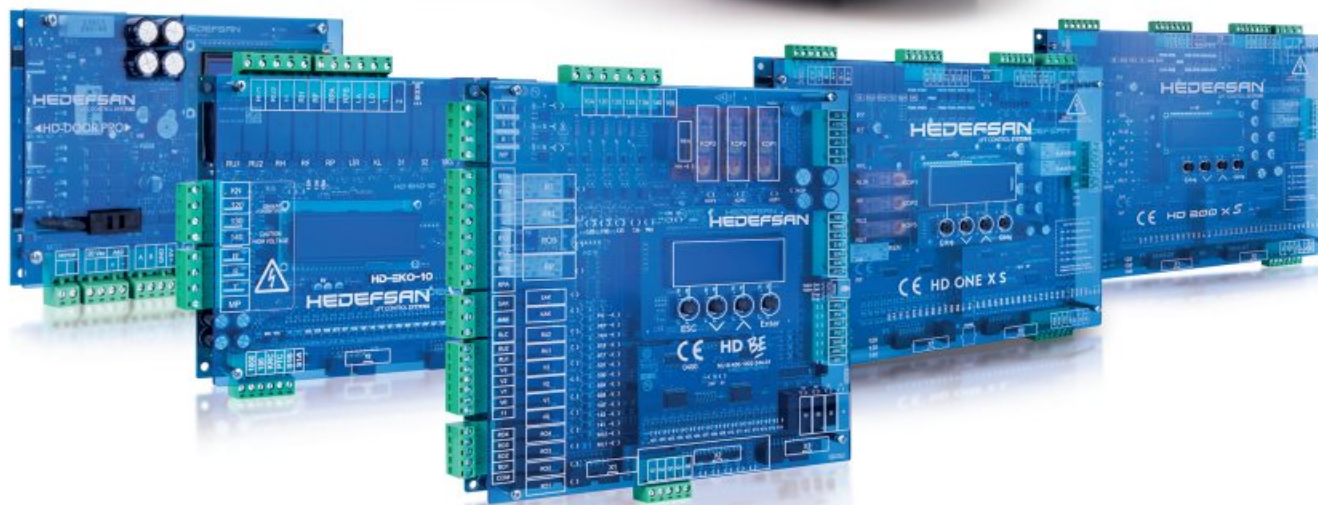
В производственной структуре нашей компании все вопросы от А до Я находятся в ведении инженеров НИОКР. Это неизбежно ограничивает наши возможности, а также производство качественной и безупречной продукции. В долгосрочной перспективе наш план таков; Сделать подразделение НИОКР и производство отдельными подразделениями. Таким образом, мы стремимся предоставлять совершенные и безошибочные продукты и предлагать более быстрые решения.

Как по вашему НИОКР вашей компании отражается на продажах и экспорте?

Вклад нашей научно-исследовательской деятельности в наши показатели продаж и экспорта, если не косвенно, то прямо, огромен. Существует предубеждение против Турции из-за ошибок и недостат-

CON NUESTRAS SOLUCIONES TECNOLÓGICAS,
**USTED TIENE EL CONTROL
EN TODAS LAS CONDICIONES**
SISTEMAS DE CONTROL DE ASCENSORES

WITH OUR TECHNOLOGICAL SOLUTIONS, YOU ARE IN CONTROL
IN ALL CONDITIONS! ELEVATOR CONTROL SYSTEMS



(+90 850)
455 1 413

HEDEFSAN

www.hedefsan.net
info@hedefsan.net

products, this inevitably restricts our capacity. In the long term, our plan is to turn production into separate units with R&D units. Thus, we aim to obtain both perfect and error-free products and to provide faster solutions.

How do you evaluate the impact of your company's R&D operations on sales and export figures?

Although our R&D activities are not direct to our sales and export figures, their indirect contribution is very large. Especially in foreign companies, prejudices have been formed against Turkey due to the previous mistakes and deficiencies of some small-scale companies. Of course, this is a small part of the cake. However, it can still create a lack of trust in Turkey for customers. Therefore, customers make one-to-one company visits. After seeing the R&D unit and production, the prejudices of the

guests who come to us are completely removed and trust is formed.

If we put aside the initiatives of our important brands in the elevator sector, R&D is a slightly neglected area. What are the reasons for this and what do you think should actually happen?

R&D activities in the elevator sector have been neglected. One of the most important indirect reasons for this is especially the domestic competition conditions. Unfortunately, especially assembly and maintenance companies are in unfair competition. Assembly companies have also had to reduce expenses in order to protect competition and make profits. Therefore, this puts manufacturing companies in a difficult situation. Manufacturing companies also took their share of this unfair competition by minimizing the profit. However, the overseas market has been

لم تكن بشكل مباشر ولكن بشكل غير مباشر تعتبر هائلة. هناك حكم مسبق ضد تركيا بسبب أخطاء ونواقص بعض الشركات الصغيرة، خاصة من قبل الشركات الأجنبية. بالطبع هذه الشركات لديها حصة صغيرة من الكعكة. ومع ذلك لا يزال بإمكان تلك الشركات خلق حالة من عدم ثقة العملاء بالمنتجات التركية. لذلك يقوم العملاء بزيارات فردية للشركة. هذا وبعد ان يشاهد ضيوفنا وحدة البحث والتطوير والإنتاج لشركتنا، لا يبقى لديهم شك تجاهنا ويتقون بنا ثقة كاملة.

في حال غُض النظر عن مبادرات القليل من علامتنا التجارية الهامة في قطاع المصاعد، فإن أعمال البحث والتطوير تم إهماله إلى حد ما. ما هي الأسباب الكامنة وراء ذلك وماذا ينبغي القيام به حيال ذلك؟

تم إهمال أنشطة البحث والتطوير في قطاع المصاعد. ومن أهم الأسباب غير المباشرة لذلك ظروف المنافسة خاصة في داخل البلاد. شركات التجميع والصيانة على وجه الخصوص تدخل وللأسف في منافسة غير عادلة. كان على شركات التجميع أيضاً خفض التكاليف من أجل الحفاظ على المنافسة وتحقيق الأرباح. وهذا الأمر يضع الشركات المصنعة في موقف صعب. وقد أخذت شركات التصنيع نصيبها من هذه المنافسة غير العادلة عن طريق تقليل الأرباح. لكن الأسواق الأجنبية كانت هي المنقذ للشركات المصنعة.

ков некоторых мелких компаний, особенно иностранных компаний. Конечно, это небольшой кусок пирога. Тем не менее, это все еще может вызвать недоверие клиентов к Турции. Поэтому клиенты посещают компанию один на один. После того, как наши гости увидели НИОКР и производство, их предубеждения полностью развеялись и установилось доверие.

Если оставить в стороне инициативы наших важных брендов в лифтовой индустрии, исследования и разработки – это область, которой несколько пренебрегают. Как вы думаете, в чем причины этого и что должно происходить на самом деле?

На разработки в лифтовой отрасли не обращали внимания. Одной из важнейших косвенных причин этого являются

условия конкуренции, особенно в стране. Особенно монтажные и обслуживающие компании, к сожалению, вступают в недобросовестную конкуренцию. Сборочным компаниям также приходилось сокращать расходы, чтобы поддерживать конкуренцию и получать прибыль. Поэтому это ставит компании-производители в затруднительное положение. Компании-производители также получили свою долю от этой недобросовестной конкуренции, минимизируя прибыль. Но внешний рынок стал спасителем для компаний-производителей.

Учитывая эти конкурентные условия, малым и средним компаниям кажется очень сложным инвестировать в исследования и разработки. Здесь на государство ложится большая нагрузка. Государство должно заниматься конку-



TÜRKRAY

ELEVATOR GUIDE RAILS



www.turkray.com.tr
info@turkray.com.tr



the savior of the manufacturing companies.

Considering these competitive conditions, it seems quite difficult for small and medium-sized companies to invest in R&D activities. There is a lot of burden on the state here. The state needs to address competition, improve competition conditions and prevent unfair competition. In this way, I think that the R&D activities of companies will improve indirectly and investments will increase in the same way.

Do you have any new innovative products you are working on?

We have completed the prototypes of our 220 V home elevator product, which we are currently working on. We tried our best and then made the necessary corrections. We took 1 elevator tower to the 2022 TÜYAP fair, which we attended

for the first time. It was extremely popular and appreciated.

What do you want to say about your company's short- and long-term goals? How was 2022 for you and what are your expectations for 2023?

The year 2022 was very productive for us. Although our year, which started intensively with the Tüyap fair held in March, seems to decrease a little due to the indecision in the market due to the Russia-Ukraine war afterward, when the environment of trust was provided afterward, there was an excessive intensity in order to complete the gap between them. We have reached our sales targets, we have decided that our capacity is not enough and we need to increase it. Therefore, one of our goals for 2023 is to increase our capacity.

بالنظر إلى هذه الظروف التنافسية، يبدو من الصعب جداً على الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم الاستثمار في أنشطة البحث والتطوير. هناك عبء ثقيل على الدولة هنا. يجب على الدولة الحد من المنافسة وتحسين ظروفها ومنع المنافسة غير المشروعة. وبالتالي أعتقد أن أنشطة البحث والتطوير للشركات ستتحسن بشكل غير مباشر وستزيد الاستثمارات بنفس الطريقة.

هل لديكم أي منتجات مبتكرة جديدة تقومون بتطويرها؟

لقد أكملنا النماذج الأولية للمصعد المنزلي الذي يعمل على ٢٢٠ فولط. أجرينا تجاربنا ثم قمنا بإجراء التعديلات اللازمة. وقد أخذنا برج مصعد واحد إلى معرض Tüyap ٢٠٢٢ والذي شاركنا فيه لأول مرة. وقد حصل على إعجاب وتقدير كبير في المعرض.

ماذا تودون القول عن أهداف شركتكم قصيرة وطويلة المدى؟ كيف

كان عام ٢٠٢٢ بالنسبة لكم وما هي توقعاتكم من عام ٢٠٢٣؟ كان عام ٢٠٢٢ مثمراً للغاية بالنسبة لنا. في البداية كان عامنا حافلاً بعد معرض Tüyap الذي أقيم في آذار، ولكن انخفضت الوتيرة قليلاً بسبب التردد في الأسواق عقب الحرب الروسية الأوكرانية، ولكن عندما تم إنشاء جو الثقة بعد ذلك، زادت أعمالنا وبشكل مكثف لملأ الفراغ. لقد وصلنا إلى أهداف مبيعاتنا، وقررنا أن استطاعتنا الإنتاجية غير كافية وأنها بحاجة إلى زيادتها. لهذا السبب فإن زيادة استطاعتنا الإنتاجية هي على رأس أهدافنا لعام ٢٠٢٣.

ренцией, улучшать условия конкуренции и предотвращать недобросовестную конкуренцию. Таким образом, я думаю, что деятельность компаний в области НИОКР косвенно улучшится, а инвестиции увеличатся таким же образом.

которой мы с трудом справляемся. Мы достигли наших целей по продажам, мы решили, что наших мощностей недостаточно и нам нужно их увеличить. По этой причине увеличение наших мощностей входит в число наших целей на 2023 год.

Есть ли у вас новые инновационные продукты, над которыми вы работаете?

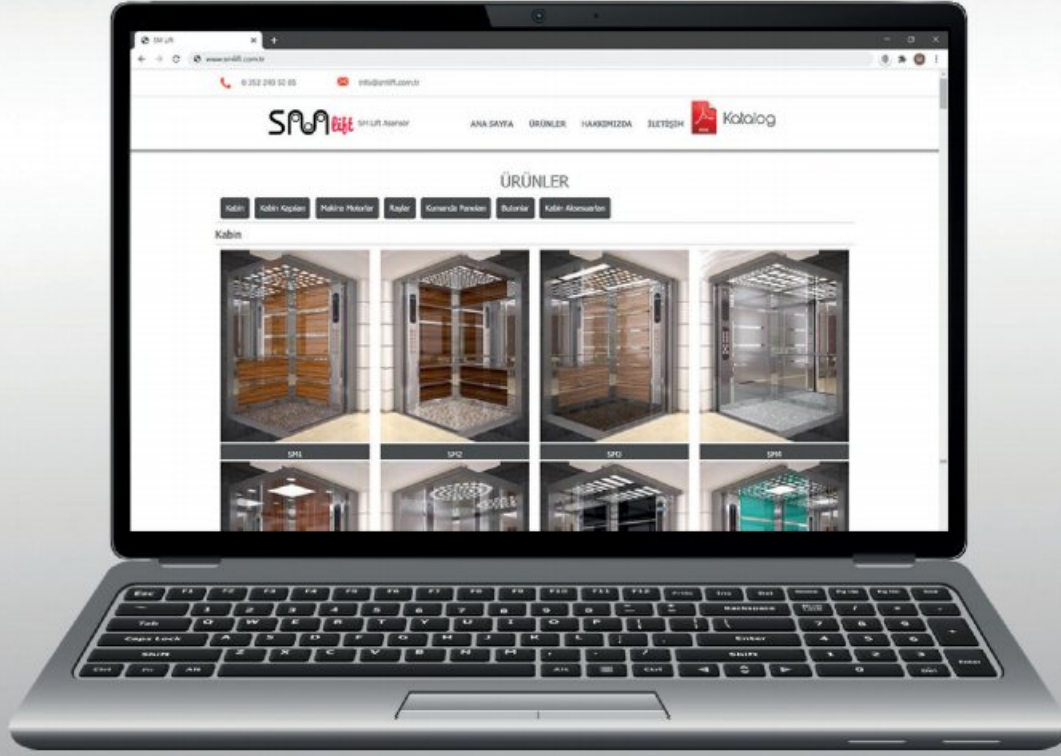
Что бы вы хотели сказать о краткосрочных и долгосрочных целях вашей компании? Каким был для вас 2022 год, чего вы ждете от 2023 года?

2022 год был для нас достаточно продуктивным. Наш год, начавшийся с мартовской ярмарки в ТУЯП, казалось, несколько уменьшился из-за нерешительности на рынке из-за российско-украинской войны, но когда установилась атмосфера доверия, возникла интенсивность, с



TERKA
ELEVATOR

Smlift
A S A N S Ö R



DISABLED ELEVATORS



ELEVATOR



ESCALATOR

YOUR SOLUTION PARTNER IN ELEVATOR SYSTEMS

www.smlift.com.tr



smliftasansor



info@smlift.com.tr



+90 542 352 00 37

YÜKSELİŞ ELEVATOR

GÜLŞAH TEPE
YÜKSELİŞ ELEVATOR
FOREIGN TRADE SPECIALIST

Could you inform us about the organization of your company in Turkey and around the world? What would you like to state briefly about your principle business activity?

As Yükseliş Asansör, we are the leader company of the sector with our innovative policies and we carry out our leadership in Turkey beyond the borders of our country. Thanks to our decent partners in Turkey and around the world, we put our signature under important projects. We have been progressing with our main target for 43 years that we set out with the goal of quality production and customer satisfaction. We started this adventure with elevator door and car manufacturing and we continue by offering complete package elevator solutions. Currently, we have served 61 countries in the world and we are adding new countries to our portfolio every day. We have opened representative offices affiliated to our company in various countries of the world. Thus, we aim to maintain our dominance in the market and reach new markets more easily.

Can you tell us about the new products added to your product and service range and the changes you have made to your existing products?

We have started mass production for gearless elevator motors, a product that we have been working on intensively and which constitutes a large part of the third stage of our factory. We will soon add it to our product range and offer it to the service of users. We are also developing our designs according to the needs of users and changing trends in our existing products such as elevator cabins.

When we ask you, which would be your most ambitious product in terms of pro-



duction quality and competence?

As Yükseliş Elevator, we stand behind the quality and competence of all our products. I would say that our most ambitious products are our elevator doors and cabins since our company, entered the sector with the production of doors and cabins, founded in 1980. Both our door and cabin products and other products we never compromise on quality and we aim for our designs to catch the era. We bring a new dimension to the classic look with our original designs.

How would you define innovation?

Innovation is a term used especially for innovations made in the field of technology. We reveal our innovative aspect by fully understanding the needs and wishes of the customer and reflecting this to the product and getting maximum efficiency from the products. Keeping up with the technology and the requirements of the age is very important in the elevator sector same as the other ones. The era we live in makes this innovation compulsory. Innovating companies go beyond the standards and make a difference. With the awareness of this situation, we are developing our producti-

on volume and technology day by day by innovating.

Could you give us information about the current R&D activities in your company and your R&D department?

In 2020, Yükseliş Asansör completed and put into use our third stage construction, which includes an elevator test tower, administrative offices, elevator market, R&D center, showroom and motor factory. Our tower, which currently has a height of 110 meters, is the highest elevator test tower in Turkey. With this tower, we have started to test elevators at two different speeds, 2.5 and 4.0 m/s. When our R&D studies for 6.0 m/s speed are completed, we will complete the assembly and commission it. We currently have an R&D unit. In the new phase of our factory, we aim to become the leading R&D center of our sector by cooperating with universities and increasing our R&D studies.



BUTKON
www.butkon.com



Show Your Lift With **BUTKON**

COP & LOP Manufacturer





For more information , please visit our website



We will be glad to visit us at our factory

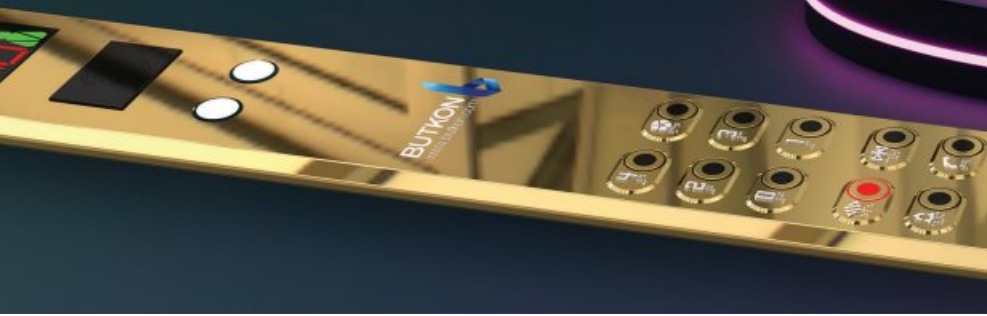
2. Organize Sanayi Bölgesi Lalehan Cad. No:33,
42050 Selçuklu KONYA / TURKEY

 www.butkon.com

 info@butkon.com

 +90 553 141 87 77

 Butkon Elevator



How do you evaluate the impact of your company's R&D operations on sales and export figures?

We can say that the new projects carried out by the R&D department recently have had a positive impact on sales and export figures. With the dynamic structure and mass customization production strategy of our company, we are able to meet the flexible demands of our customers through our R&D activities in addition to standard products.

Could you tell us how you evaluate the R&D culture in Turkey and the current state of public R&D incentives?

Ever-evolving technology and globalizing world conditions have required countries to take an active role in R&D activities. What has been observed recently is that there is a direct correlation between the increase in R&D activities and productivity. R&D is the most efficient way to increase produc-



tion, and when this efficiency is reflected in daily life, society goes one step further.

Many countries from Asia to America have seen the benefits of R&D activities and have seen fit to invest more in this field. In Turkey, we have started to give due importance to R&D studies and integrate them more into our lives. Incentives provided by institutions have a positive impact on this development. In addition to large companies, SMEs in Turkey are also taking initiatives to improve their R&D activities. In the future, the initiatives taken now will be recycled.

When the initiatives of our important brands in the elevator industry, R&D is a somewhat neglected area. What is your opinion about this? What are the reasons for this and what is your suggestion?

R&D activities have a critical place for every sector today. However, most companies in Turkey have only recently started to realize the importance of this issue. Day by day, companies have started to open R&D departments. Recent technological investments in Turkey show that the country has started to give serious importance to R&D studies. Yükseliş, with its investments in technology, is one of the important brands in the elevator industry that has been engaged in R&D initiatives. The main reason for neglecting R&D studies is to act with a short-term perspective. Even though R&D efforts may create a serious cost at first, in the long run, these efforts will increase profitability with value-added products and services. Government support is important for innovative development. More permanent solutions can be put forward by giving more incentives to companies to open R&D centers. In these centers, company and competitor analyses should be made, projects should be produced, , teams should be formed for these projects, production should be started and the accuracy of the production should be determined by conducting tests. I believe that when these steps are done, we would become a more creative and productive society.





YIRSAN

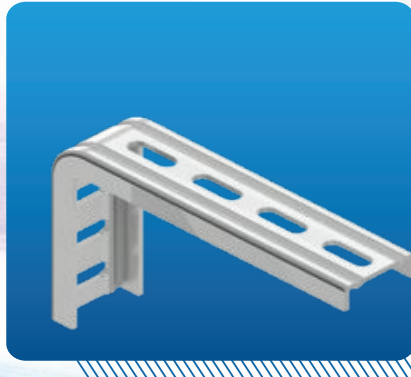
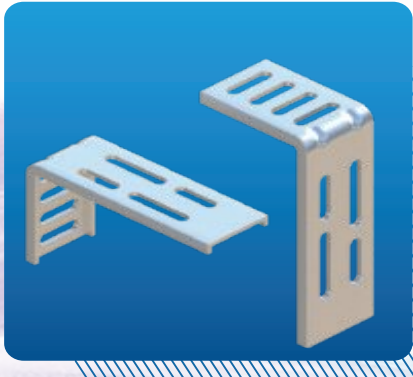
METAL MAKİNA ASANSÖR İNŞ. SAN. VE TİC. LTD ŞTİ

www.yirsanmetal.com

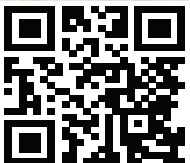


IN THE PRODUCTION OF CONNECTION EQUIPMENT

WE LEAD THE INDUSTRY



pozitiflab



 Gaziantep / TURKEY

 info@yirsanmetal.com

 +90 850 888 2527

PUMALIFT ASANSÖR

YAKUP ÜNALMIŞ
GENERAL MANAGER

Mr. Yakup, Can you give us brief information about the establishment stages, structuring, and development process of the Pumulift Asansör company?

Thank you. Pumulift Asansör is a company that has emerged with inspiration and encouragement from the 10 years of experience we have gained in the sector. I decided to leave the company I was a partner with and establish Pumulift. Pumulift is a manufacturing company and in addition to its production and export-oriented growth plan, it is also planning and working to become a brand in the domestic market and to grow its market share.

What are your product range and solutions for the elevator sector?

Basically, our production area consists of elevator cabins, suspension systems with and without machine rooms, L carcasses, and machine frames. Together with these products, we will provide our package solutions to our domestic and international customers by supplying all parts and spare materials related to the elevator.

Can you tell us about your features that will make your company stand out in our sector?

Our most basic feature that will make Pumulift stand out is; By taking advantage of the long years of experience of all our colleagues in elevators, it will be possible to deliver our quality products kneaded with engineering, complete, error-free, trouble-free, and carefully packaged to our customers. The person who chooses us once will never give up on us again.

How do your business processes work with your customers? Would you like



to inform us about your pre-sales and after-sales services?

So far, we have received quite positive feedback. Before the sale, we provide our customers with comprehensive and detailed information about our company, our products, our products, and the products we supply. We make sure that this information is accurate and complete.

After-sales, ensuring customer satisfaction, and creating loyalty for potential and existing customers are directly proportional to the quality of after-sales service content. In order to improve the customer experience, maintain the awareness of the businesses, and ensure the continuity of the products or services offered, our basic booklets such as usage, assembly, and maintenance manuals have been completed and presented to the service of our customers.

What are your studies to increase your market share? As a company, would you share your goals with our readers?

In order to increase our market share in exports, we respond to our customers in English, Arabic, Russian, Spanish, French, and Urdu in a timely manner with our expert team experienced in the field in our foreign trade department. Market researches, country trips, and customer visits are some of the studies we make within this scope.

Our goal is to sell our products to places in the world where Turkish elevators have not been before and to increase the quality perception of Turkish products.

Are there any projects you will implement in the near future in your investment plans?

From the day our company was established, we had intense investment expenditures on this side and this will continue. After our machines such as the laser machine, and press brake machine, we plan to make new machine investments required for increasing production and quality.

Can you tell us about your export targets for 2023? Which countries are you particularly interested in?

Although we are a newly established company, we will have exported to more than 15 countries at the end of this year due to our more than 10 years of experience and knowledge in the sector. The number of exported countries will reach 45 by the end of next year, and 65% of our production and sales will be export-oriented.

In this context, the whole world is a target for us, it is possible to sell our products everywhere from Africa to America, from the Far East to the North. Let's move forward with the right strategy.



12 - 14
M A Y
2023

LIFTEXPO 
MOROCCO 12 - 14 MAY 2023

International Exhibition for Elevators & Escalators



Casablanca

Vertical Transportation Solutions



www.liftexpo-morocco.com

EMAY ASANSÖR

He continued his words as follows: "Emay is an engineering company. Therefore, there is engineering in every step. There is engineering in our endless R&D activities, production processes, marketing methods, and even our organization chart." said **Tayfun Gora, Foreign Trade Manager of Emay Asansör**, who started, noting that Emay Asansör is known as an engineering company in both Turkey and the elevator sector in the world.

Stating that they operate in the production, sales and after-sales technical service of elevator control cards, drivers, elevator automatic doors, elevator gearless motors, sliding aluminum doors, also known as market doors, bus-minibus door mechanisms and bus, minibus and caravan steps and CNC machine door mechanisms, Tayfun Gora said,



EMAY ASANSÖR

أشار مدير التجارة الخارجية لشركة Emay Asansör السيد طيفون جورا إلى أن Emay Asansör معروفة كشركة هندسية في قطاع المصاعد في كل من تركيا والعالم وأضاف قائلاً: « Emay Asansör هي شركة هندسية. لذلك هناك هندسة في كل خطوة نخطها. هناك هندسة في أنشطة البحث والتطوير التي لا تنتهي وفي عمليات الإنتاج وأساليب التسويق وحتى في مخططنا التنظيمي.»

أكد السيد طيفون جورا بأن شركتهم تقوم بإنتاج وبيع لوحات التحكم في المصاعد وأجهزة الإينفرتر والأبواب الأوتوماتيكية ومحركات المصاعد بدون تروس وأبواب الألمنيوم المنزقة والمعروفة بأبواب المتاجر وآليات أبواب الحافلات الصغيرة وعتبات أبواب الباصات وآليات أبواب المصاعد التي يتم إنتاجها باستخدام مكينات الـ CNC وقال بأنهم يحرصون على خدمات قبل البيع وبعدها، وأضاف قائلاً: «EMAY Asansör متخصصة في مجال أبواب الكابينة والهبوط الأوتوماتيكي وتنتج حوالي ٨ آلاف آلية مصعد شهرياً، كما تنتج ما بين ٢ و ٣ آلاف باب مصعد وفقاً للطلبات الواردة. EMAY Asansör متخصصة في مجال أبواب الكابينة والهبوط الأوتوماتيكي وتنتج حوالي ٨ آلاف آلية مصعد شهرياً، كما تنتج ما بين ٢ و ٣ آلاف باب مصعد وفقاً للطلبات الواردة. ونحن كشركة EMAY Asansör، نتمثل أكبر ميزة لدينا في

EMAY ASANSÖR

«Emay — инжиниринговая компания. Поэтому инженерия присутствует на каждом нашем этапе. Инженерия присутствует в наших бесконечных исследованиях и разработках, производственных процессах, методах маркетинга и даже в нашей организационной структуре», такими словами начал беседу господин Тайфун Гора, менеджер по внешней торговле Emay Asansör, отметил, что Emay Asansör известна как инжиниринговая компания в лифтовой отрасли как в Турции, так и в мире.

Производство, продажа и послепродажное техническое обслуживание плат управления лифтами, приводов, автоматических дверей лифтов, безредукторных двигателей лифтов, раз-

движных алюминиевых дверей, также известных как торговые двери, дверных механизмов автобусов и микроавтобусов, а также ступеней для автобусов, микроавтобусов и трейлеров и станков с ЧПУ, дверные механизмы являются направлениями нашей работы подчеркнул Тайфун Гора, отметивший, что они осуществляют деятельность в сфере поставки лифтов, сказал: «Emay Asansör, которая специализируется в области автоматических лестничных и кабинных дверей, производит около 8 тысяч лифтовых механизмов в месяц, а также производит от 2 до 3 тысяч лифтовых дверей в соответствии с полученными заказами. Наше самое большое преимущество как Emay Asansör— это все электронное оборудование. Мы имеем возможность

20  Lift Expo
23  Kazakhstan

Kazakistan/Almatı
29 – 31 Mart 2023

INTERNATIONAL ELEVATOR & ESCALATOR EXHIBITION



**National Association
of Elevator Specialists of Kazakhstan**

**Национальная Ассоциация
Лифтовиков Казахстана**

intro
exhibition & conference

+90 (212) 695 55 00

+90 (542) 122 52 40

info@liftexpo.kz

info@introfair.com

the field of automatic floor and cabin doors, While producing around 8 thousand elevator mechanisms per month, it produces between 2 and 3 thousand elevator doors according to the orders received. As EMAY Asansör, our biggest advantage is that we are able to produce all electronic components and mechanics by developing them within our own body. From the simplest piece of plastic to the most complex drive, we develop and implement with our own engineering infrastructure. We are one of the rare companies that can achieve this in our sector. We provide services to all elevator manufacturers. We channeled 70% of our production to the production of elevator doors. In addition, with our advanced engineering infrastructure, we have become the only company in Turkey that produces linear motors in the field of sliding doors and the second company in the world. We

can manufacture doors with widths from 700 millimeters to one thousand 500 millimeters as standard. In case of demand for more width, we are a company that has the ability to respond to the demands by making special production."

Saying "We are trying to be a locomotive in our field", Tayfun Gora underlined that they are 100 percent domestic production. Tayfun Gora, "We have an annual consumption of 50 thousand tons of steel," he said. "With the reinforced steel rail system for vehicle and freight elevators as well as normal elevators, we produce high-strength elevator doors and thresholds with 8 tons of point carrying capacity. With a 75-watt gearless motor, we can operate automatic doors with a single card. We have developed and introduced Turkey's first and only gearless motorized automatic door system to the market. One of our

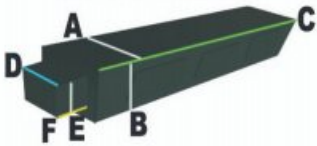
أنه يمكننا تطوير وإنتاج جميع الأجهزة الإلكترونية والميكانيكية داخل مؤسستنا. ونحن نقوم بتطوير وتنفيذ البنية التحتية الهندسية الخاصة بنا من أبسط جزء بلاستيكي إلى المحرك الأكثر تعقيداً. ونحن من الشركات النادرة في القطاع التي يمكنها تحقيق ذلك. كما نخدم جميع مصنعي المصاعد. لقد قمنا بتوجيه ٧٠ بالمائة من إنتاجنا لإنتاج أبواب المصاعد. ومع بنيتنا التحتية الهندسية المتقدمة أصبحنا الشركة الوحيدة في تركيا والثانية في العالم التي تنتج المحركات الخطية في مجال الأبواب المنزلقة. يمكننا تصنيع أبواب بعرض من ٧٠٠ ملم إلى ١٥٠٠ ملم بشكل قياسي. ونحن شركة لديها القدرة على الاستجابة للمتطلبات الخاصة لعملائنا لزيادة القدرة على تقديم الخدمات النوعية».

وقال جورا: «نحن نحاول أن نكون القاطرة الجرارة في المنطقة التي نتواجد فيها»، وأكد طيفون جورا بأنهم يحققون إنتاجاً محلياً بنسبة ١٠٠ في المائة. كما قال طيفون جورا «لدينا استهلاك سنوي للصلب يبلغ ٥٠ ألف طن». وأضاف «نحن ننتج أبواب وعتبات مصاعد عالية القوة بسعة تحمل ٨ أطنان، مع نظام سكة حديدية معززة لمصاعد المركبات والشحن، وكذلك الأمر بالنسبة للمصاعد العادية. يمكننا تشغيل الأبواب الأوتوماتيكية ببطاقة واحدة بمحرك ٧٥ وات بدون تروس. قمنا بتطوير وتسويق نظام الأبواب الأوتوماتيكي المزود بالمحرك الأول والوحيد في تركيا. تتمثل إحدى أكبر مزاياها في أن الأبواب التي ننتجها متوافقة مع خزائن

разрабатывать и производить детали и механику в рамках собственной структуры. Мы делаем разработки с собственной инженерной инфраструктурой от самых простых пластиковых деталей до самого сложного привода. Мы являемся одной из редких компаний, которые могут достичь этого в нашем секторе. Мы обслуживаем всех производителей лифтов. Мы направили 70 процентов нашего производства на производство дверей лифтов. Благодаря нашей передовой инженерной инфраструктуре мы стали единственной компанией в Турции и второй в мире по производству линейных двигателей для раздвижных дверей. Стандартно мы можем изготовить двери шириной от 700 до 1500 мм. Мы являемся компанией, которая способна реагировать на спрос, производя специ-

альную продукцию в соответствии со спросом на большую ширину».

Сказав: «Мы пытаемся быть локомотивом в той области, в которой мы находимся», Тайфун Гора также подчеркнул, что они производят 100 процентов отечественного производства. Тайфун Гора сказал: «У нас годовой расход стали составляет 50 тысяч тонн». Мы производим как обычные лифты, так транспортные и грузовые лифты на усиленных стальных рельсах, с точечной грузоподъемностью 8 тонн. Мы можем управлять автоматическими дверями с помощью одной карты с без редукторным двигателем мощности 75 Вт. Мы разработали и продали первую и единственную в Турции без редукторную моторизованную автоматическую дверную си-



	A	B	C	D	E	F	KG	
EW-01	12 cm	16 cm	96 cm	8 cm	9 cm	4 cm	50 kg	
EW-02	12 cm	16 cm	76 cm	8 cm	9 cm	4 cm	42 kg	
EW-03	16 cm	16 cm	60 cm	8 cm	9 cm	4 cm	42 kg	
EW-04	12 cm	16 cm	60 cm	8 cm	9 cm	4 cm	32 kg	
EW-05	12 cm	16 cm	66 cm	8 cm	9 cm	4 cm	36 kg	
EW-06	12 cm	16 cm	56 cm	8 cm	9 cm	4 cm	30 kg	
EW-07	10 cm	10 cm	60 cm	10 cm	10 cm	10 cm	24 kg	
EW-08	12 cm	16 cm	82 cm	8 cm	12 cm	4 cm	45 kg	
Product Body Features								
Code	EW-01	EW-02	EW-03	EW-04	EW-05	EW-06	EW-07	EW-08
Body	Plastic	Plastic	Plastic	Plastic	Plastic	Plastic	Metal	Plastic



ÇOLAKOĞLU®
ELEVATOR



Çolakoğlu Asansör Ambalaj Tekstil Deri İnş. Taah. Madencilik San. Tic. Ltd. Şti

Address: Bozburun Mh. Ahmet Nuri Erikoğlu Cd. Gıda Toptancıları Sitesi 7121 Sk. H Blok No: 15-18-19 TR - 20085 Merkezefendi / DENİZLİ / TURKEY

Phone: + 90 258 372 23 66 **Fax:** + 90 258 372 23 67 **GSM:** + 90 507 662 95 90 & + 90 542 455 45 85
info@colakoglutd.com.tr • colakoglutd@msn.com • colakoglutd@gmail.com

biggest advantages is that the doors we produce are compatible with the chassis of all main applicators and have an easy installation. We also develop and produce radar motion and hand sensors in automatic doors." he said.

Stating that they produce with 75 people in an area of 20 thousand square meters with the newly established production facility as well as the production facility in Hasanağa, Tayfun Gora said that they export 40 percent of their production, that they send elevator doors directly to 42 countries and indirectly to more than 60 countries, "We export to countries such as all Balkan countries, Eastern and Northern Europe, South America and Russia. We work with the dealership system in every country we export to."

Tayfun Gora also pointed out that they have determined especially the

Indian and Chinese markets as the target market and that they want to grow there. Tayfun Gora said, "When you produce technology, there is no such concept as a difficult market. By using this advantage, we aim to deliver the technology needed to these countries."

"As a result of long R&D studies, we are ambitious in the quality of all our products we offer to our customers"

Tayfun Gora said, "In principle, we do not release any product that does not meet our production quality and adequacy criteria. We are assertive in the quality of all our products that we offer to our customers as a result of long R & D studies." and stated that R&D studies are carried out continuously instead of periodically at Emay Asansör. He said that a team of engineers working in R&D departments is working with the

جميع أدوات التطبيق الرئيسية وتتميز بسهولة التركيب. نقوم أيضاً بتطوير وإنتاج أجهزة استشعار حركة الرادار واليد داخل الأبواب الأوتوماتيكية.

كما ذكر طيفون جورا بأنهم ينتجون مع ٧٥ شخصاً في مساحة ٢٠ ألف متر مربع بمنشأة الإنتاج التي أنشؤوها حديثاً بالإضافة إلى منشأة الإنتاج الحالية في منطقة حسان أغا، وأضاف بأنهم يصدرون ٤٠ بالمائة من أبواب المصاعد التي ينتجوها بشكل مباشر إلى ٤٢ دولة وبشكل غير مباشر لأكثر من ٦٠ دولة. وأضاف قائلاً: «نحن نصدر إلى جميع الدول مثل دول البلقان وأوروبا الشرقية والشمالية وأمريكا الجنوبية وروسيا. ونحن نعمل بنظام الوكالة في كل دولة نصدر إليها».

كما أشار طيفون جورا إلى أنهم حددوا بشكل خاص الأسواق الهندية والصينية كأسواق مستهدفة وأنهم يريدون النمو هناك. وقال طيفون جورا، «عندما نتجهون في التكنولوجيا، لا يبقى هنالك شيء أسمه السوق الصعبة. وباستخدام هذه الميزة، نهدف إلى إيصال التكنولوجيا اللازمة لهذه البلدان».

«نتيجة لدراسات البحث والتطوير الطويلة، نحن حازمون بخصوص جودة جميع منتجاتنا التي نقدمها لعملائنا» وأضاف طيفون جورا: «من حيث المبدأ، نحن لا نصدر أي منتج

стему. Одним из наших самых больших преимуществ является то, что двери, которые мы производим, совместимы с корпусами всех основных устройств и просты в установке. Мы также разрабатываем и производим радарные датчики движения и ручные датчики внутри автоматических дверей.

Гора заявил, что они производят, привлекая штат из 75 специалистов на площади 20 тысяч квадратных метров вместе с недавно созданным производственным предприятием в Хасанаге, добавив, что они экспортируют 40 процентов своей продукции напрямую в 42 страны и косвенно в более чем 60 стран. «Мы экспортируем в такие страны, как все Балканские страны, Восточная и Северная Европа, Южная Америка и Россия. Мы работаем с си-

стемой дилеров в каждой стране, в которую мы экспортируем».

Тайфун Гора также отметил, что они определили рынки Индии и Китая в качестве целевых рынков и хотят развиваться там. Тайфун Гора сказал: «Когда вы производите технологии, не существует жесткого рынка. Используя это преимущество, мы стремимся поставлять технологии, необходимые этим странам», — сказал он.

«Мы уверены в качестве всех наших продуктов, которые мы предлагаем нашим клиентам в результате длительных исследований и разработок» Тайфун Гора сказал: «Как правило, мы не выпускаем продукт, который не соответствует нашим критериям качества и адекватности производства.

Everyone sees what they want to see

But we see it from every angle

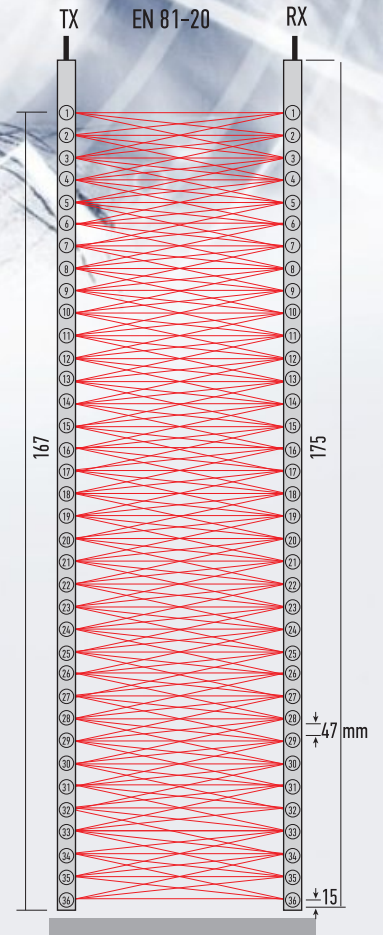


HIGH QUALITY
AFFORDABLE

ECO-177B

36 DIODES
177 BEAMS

81-20
COMPATIBLE



ERDEN LİFT ASANSÖR SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
Şerifali Mah. Mevduci Sok. No: 28 Ümraniye / İstanbul-TURKEY
Tel: +90 216 576 72 73 (pbx) Fax: +90 216 576 72 71
www.erdenlift.com E-Mail: info@erdenlift.com



ERDEN
LIFT COMPONENTS

effort of moving existing products further and another team is constantly focused on developing new products.

"Our strongest point is R&D"

Emay Asansör Foreign Trade Manager Tayfun Gora stated that the strongest aspect of Emay Asansör is the importance it gives to R&D and continued his words as follows: "Therefore, if we did not have a serious R&D team in this way, we would be an ordinary company in its own right, we would not even have a place in the sector." "R&D culture is developing in Turkey, unfortunately, it is not in every sector. For example, very serious R&D studies are carried out in our aviation and defense industry or automotive industry, which we all admire. However, when it comes to the elevator sector, we are at the beginning of the road even though we see good works. I know that there are incentives for companies

to develop their R&D activities. However, because it requires a lot of procedures, many companies, including us, continue their research and development activities with their own means.



لا يلبي معايير جودة الإنتاج والكفاية. نحن حازمون في جودة جميع منتجاتنا التي نقدمها لعملائنا نتيجة لدراسات البحث والتطوير الطويلة.» وذكر أن دراسات البحث والتطوير في Emay Asansör يتم إجراؤها بشكل مستمر وليس دورياً. وقال إن فريقاً من المهندسين العاملين في أقسام البحث والتطوير يعمل بجهد لدفع المنتجات الحالية إلى الأمام، بينما يركز فريق آخر باستمرار على تطوير منتجات جديدة.

«أقوى نقاط قوتنا هي البحث والتطوير»

في إشارة إلى أن الجانب الأقوى من Emay Asansör مدير التجارة الخارجية في Emay Asansör طيفون جورا بأنهم يولون أهمية كبيرة للبحث والتطوير وقال، «إذا لم يكن لدينا فريق بحث وتطوير جاد فسنكون شركة عادية ولن يكون لدينا موضع قدم في القطاع.» وتابع كلماته على النحو التالي: «إن ثقافة البحث والتطوير تتطور في تركيا وللأسف لا توجد في كل قطاع. على سبيل المثال يتم إجراء دراسات بحث وتطوير جادة للغاية في قطاع الطيران والدفاع لدينا وقطاع السيارات ونحن نقدر هذه الأعمال. ونعلم أن هناك حوافز لشركات تطوير أنشطة البحث والتطوير الخاصة بها، ولكن العديد من الشركات بما في ذلك شركتنا تواصل أنشطتها في البحث والتطوير بوسائلها الخاصة لأن دعم الدولة يتطلب الكثير من الإجراءات القانونية.»

Мы уверены в качестве всех наших продуктов, которые мы предлагаем нашим клиентам в результате длительных исследований и разработок. Он заявил, что исследования НИОКР в Emay Asansör проводятся постоянно, а не периодически. Он сказал, что команда инженеров, работающих в отделах исследований и разработок, прилагает усилия для продвижения существующих продуктов, в то время как другая команда постоянно занимается разработкой новых продуктов.

«Наша сильная сторона — исследования и разработки»

Самым сильным аспектом Emay Asansör является значение, которую он придает исследованиям и разработкам, менеджер по внешней торговле Emay Asansör Тайфун Гора сказал

: «Поэтому, если бы у нас не было такой серьезной команды исследований и разработок, мы были бы обычной компанией, и даже не было бы места для нас в этом секторе». Он продолжил свои слова следующим образом: «Культура НИОКР в Турции развивается с недавних пор, и, к сожалению, она есть не в каждом секторе. Например, очень серьезные исследования НИОКР проводятся в нашей авиационной и оборонной промышленности или автомобильной промышленности, которыми мы все восхищаемся. Я знаю, что у компаний есть стимулы для развития своей деятельности в области НИОКР, но многие компании, в том числе и мы, продолжают свои исследования и разработки за счет собственных средств, потому что для этого требуется слишком много процедур.»



We Are Carrying The Worlds!

We are exporting to 74 countries and we are proud of being preferred by thousands of projects arising all over the world!



KEPI[®] com.tr.
ELEVATOR SYSTEMS

GREAT WORLDWIDE INTEREST IN THE LEADING TRADE FAIR FOR THE LIFT INDUSTRY

PRESS RELEASE

The forthcoming interlift 2023 is taking place under thoroughly positive auspices: The industry's leading trade fair will once again be able to build on its pre-pandemic successes, even if it will not quite achieve the results of the most successful event to date in 2019. The basis for the positive development was also the staging of the interlift 2022, despite difficult general conditions. After all, almost 12,000 lift experts from 87 countries ensured a good mood among the 350 exhibitors.

International joint stands on the advance

The project management has already re-

ceived just over 300 registrations from 23 countries, 62 percent of the companies are not based in Germany. The number of exhibitors will increase significantly again when the joint participations are implemented in the coming weeks and months.

Two extensive participations are currently being prepared in Italy: 700 m² have been reserved for the EFESME / ANACAM presentation and almost the same area for ANICA. The joint presentation of Indian companies, which will be present in this form for the first time in Augsburg, will be interesting.

Korea will also be represented at the interlift for the first time with a larger joint participation, and talks are also underway with the NAEC and the China Shippers Association - China is also very interested in presenting its products for the world market again after the enforced break.

Worldwide advertising for the interlift 2023 starts at the Asansör

The interlift will also be promoted at a who-

le series of lift fairs in 2023. The Asansör (9 - 12 March) in Istanbul will kick things off, and in May (9 to 11) the Expo Elevador Brasil in Sao Paulo is on the agenda. The focus is also on the GLE Global Lift & Escalator Expo in South Africa, Lift Expo Jeddah in Saudi Arabia, the International Lift Expo in Korea, the NAEC Convention in Reno / USA and Eurasia Elevator. Interested companies then always have the possibility of contacting the interlift project management or the technical sponsor VFA-Interlift e.V..

International knowledge platform: VFA-Forum interlift

The VFA-Forum interlift will again accompany the trade fair with approx.

45 international expert contributions. This year's main topics are: digitalisation, trends and future technologies, sustainability. Further details can be found here.

Proposals for presentations to be submitted until Fri 21.04.2023 at akademie@vfa-interlift.de.



WELCOME TO THE HOME OF ELEVATORS



interlift 2023

17 - 20 October | Messe Augsburg
Germany

Application form available now
www.interlift.de



What's new

Big revolution in the industry

You can now choose the products you want with just one click and access the products you want with secure shopping. www.exvator.com puts the best quality products at your fingertips.



No surprises

You will not encounter surprise payments. All processes are completed before placing your order.



Advantages

You can reach multiple manufacturers at the same time. You will have the opportunity to compare prices and choose products. In this way, the options available to you will increase. Your trade remains confidential. You are always one step ahead.

Your money is safe

Your payment will continue to be secure at Exvator until you receive your products in full. When your products reach you in full, your payment is transferred to the seller. It is the safest form of purchase.



As you wish

This gives you the freedom to buy the product you want in the quantity you want. You can get even the smallest needs in the fastest way.

Whenever you want

You can reach the whole world without the shortage of time and space.



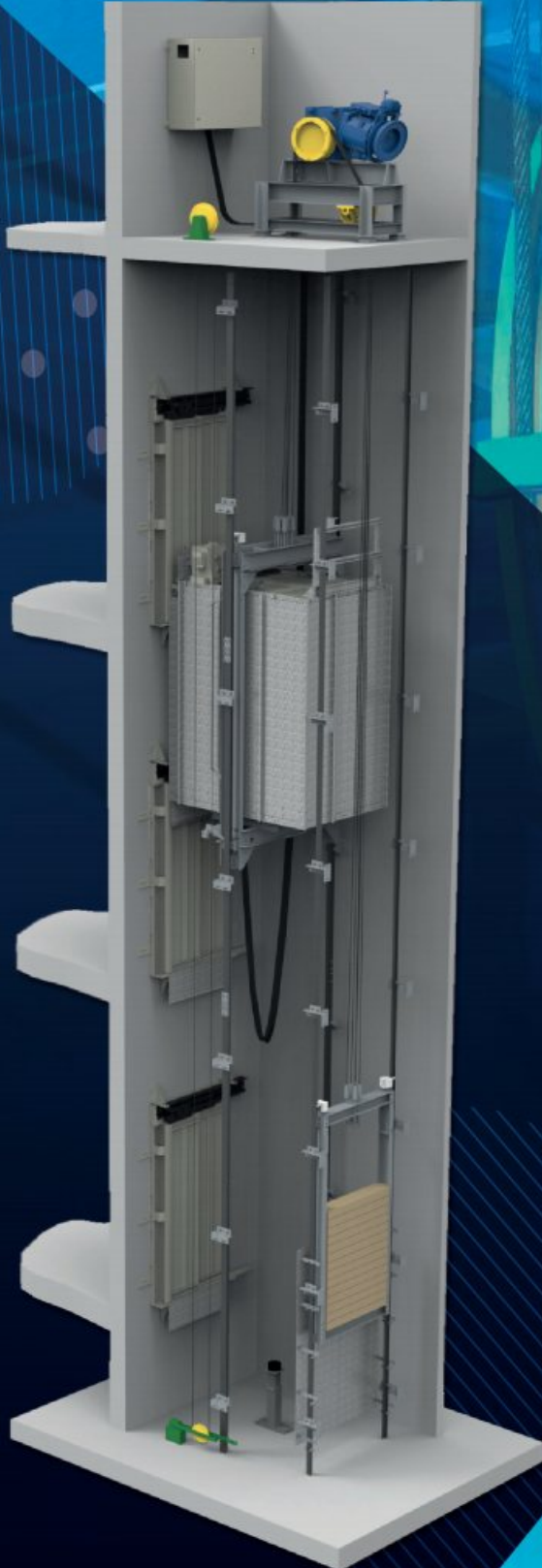
Strong communication

You will always find someone who is interested in you.

Check it out
visit our website
www.exvator.com



ERKAN
ALÜMİNYUM ASANSÖR İNŞAAT
DIŞ TİC. SAN. & TİC. LTD. ŞTİ. **LIFT**



**COMPLETE
ELEVATOR
SYSTEMS**

SAFETY EQUIPMENT

GLIPPED INSPECTION BRAKE

GLIPPED BRAKE

L-FRAME TYPE GLIPPED BRAKE

MRL HANGER

MOVABLE SHEET METAL SKATING

A₃ 81-20 SPEED REGULATOR

REGULATOR TENSION PULLEY

PULLEY



**YOUR SAFETY
IS IMPORTANT
FOR US...**



www.erkanolift.com.tr

Tatlıcak Mh. Köksoylar Sk. No:36 Karatay / Konya - TURKEY
Phone: +90 332 342 39 28 WhatsApp: +90 546 582 53 03
bilgi@erkanolift.com.tr - satis@erkanolift.com.tr
sevincgozel@erkanolift.com.tr



CELIKRAY

ELEVATOR GUIDE RAILS



www.celikray.com



mail@celikray.com



THISA
elevator & escalator

www.thisaelevator.com

COMPLETE PACKAGE ELEVATOR

PAQUET COMPLET ASCENSEUR

КОМПЛЕКТНЫЕ ЛИФТЫ

مصعد كامل



Ukr SEPRO