



BATI KARADENİZ
KALKINMA AJANSI
West Black Sea Development Agency



İHRACAT ZİRVESİ

26 HAZİRAN 2014

26 Haziran 2014 tarihinde Zonguldak'ta Emirgan Hotel'de BAKKA tarafından koordinasyonu gerçekleştirilen ve Batı Karadeniz İşbirliği Platformu (BKİP) katkılarıyla düzenlenen İhracat Zirvesi sonuç raporudur.

İHRACAT ZİRVESİ

26 HAZİRAN 2014

ZİRVE HAKKINDA

İhracat Zirvesi Batı Karadeniz Kalkınma Ajansı koordinasyonunda ve Batı Karadeniz İşbirliği Platformu'nun katkılarıyla 26 Haziran 2014 Perşembe günü Zonguldak Emirgan Otelde gerçekleştirilmiştir.

- Batı Karadeniz Bölgesinde İhracat
- Bölgede İhracatı Nasıl Arttırabiliriz
- Romanya'ya İhracat
- Bölgemizden Başarı Örnekleri

gibi başlıkların işlendiği zirveye kamu kesimi, özel sektör, sivil toplum kuruluşları ve akademi temsilcilerinden önemli isimler katılım sağlamıştır. İhracat zirvesi 10:00-15:00 saatleri arasında gerçekleştirilmiş olup bölgenin ihracat kapasitesini ve ihracata yönelik farkındalığı arttırmak için bölge firmaları ile ilgili kurum / kuruluşları bir araya getirerek sinerji yaratılmasını sağlamıştır.



BAKKA

İhracat Zirvesi Bölgenin ihracat potansiyelini değerlendirmek ve daha iyi seviyelere gelmesini sağlayabilmek amacıyla

BAKKA

koordinasyonunda

Batı Karadeniz İşbirliği

Platformu'nun da

katkılarıyla organize

edilmiştir.

ZİRVE AÇILIŞ KONUŞMALARI

Zonguldak Yatırım Destek Ofisi uzmanlarından Elif Birkan ACAR'ın moderasyonunda gerçekleştirilen organizasyonda açılış konuşmasını yapan Batı Karadeniz Kalkınma Ajansı Genel Sekreteri Faruk TEZEL, BAKKA tarafından koordine edilen İhracat Zirvesi ile ihracat yapan ve ihracat yapma potansiyeli olan bölge işletmelerinin bölge ihracatının istikrarlı bir biçimde artması için ürün, hizmetler ve pazar konularında çeşitlilik yaratacak çalışmalar destek sağlaması, ihracata yönelik pazarların artırılması gibi stratejik politikalarla bölgemizde ihracat atağı gerçekleştirilmesi hedeflendiğini belirtmiştir. BKİP'in yapısı ve üyeleri hakkında da kısaca bilgilendirme yapan TEZEL, 2. İhracat Zirvesinin önümüzdeki aylarda Eximbank kredileri, Ekonomi Bakanlığı Destekleri ve İhracatta Rekabet Üstünlüğü sağlayan hususlar odağında organize edileceğini ifade etmiştir. Ayrıca BAKKA olarak Dış Ticaret Eğitimleri düzenleyerek dış ticaret operasyonunda teknik personel yetiştirilmesi ve mevcut personellerin niteliklerinin geliştirilmesine destek olmayı amaçladıklarını belirtmiştir.



Faruk TEZEL'in ardından konuşmasını gerçekleştiren Zonguldak Valisi Ali KABAN, bölge kalkınmasında BAKKA'nın uzman kadrosunun gayretlerine değinmiştir. Bölgenin sanayi ve serbest ticaret alanları ile potansiyelinin olduğunu ve bunun değerlendirilmesi için kara, demir, hava ve deniz yollarının mevcut olduğunu, ayrıca Filyos Liman ihalesinin sonuçlarını beklediklerini ve sonuç gerçekleştirildiğinde bölge ihracatına olumlu katkılarda bulunacağını belirtmiştir. BAKKA ile yapılan Romanya Gezisinin ülkeler arası ihracatın önemini anlaşılması açısından önemli olduğunu ve ayrıca Romanya'da bulunan Türk İş Adamları ile işbirliği kurulmasına yönelik çalışmaların yapılması açısından gelecekte de ziyaretlerin devam etmesinin önemini vurgulamıştır.



ZİRVE İÇERİĞİ

ÇAĞRILI KONUŞMACI – Aykut AKBULUT (1. OTURUM)

Zirvenin ilk konuşmasını Romanya TÜRK İŞ Adamları Derneği Başkanı Aykut AKBULUT yapmıştır. Konuşmasında Romanya'da İş ve Yatırım İmkânları konusuna değinen AKBULUT, TİAD olarak Romanya'da yatırım hususunda Türkiye'deki iş adamlarına her türlü yardımı yapacaklarını belirtmiştir. Ayrıca Türk Ticaret Ataşelerinin ve Ekonomi Bakanlığı'nın bilgi konusunda yardımcı olduğunu belirtmiştir. Romanya'ya gelen Türk İş Adamlarının iş ortamını ve piyasayı anlamak için gelmelerine rağmen çok kısa süre kalarak ayrıldıklarını ancak ziyaretlerin olumlu etki yaratması için daha uzun süre kalmaları gerektiğini ve ülkeyi daha iyi tanımaları gerektiğini belirtmiştir. Konuşmasının ardından sunumunda Romanya'da yatırım ortamı hakkında bir sunum gerçekleştirmiştir. Romanya'nın Köstence Limanı sayesinde ulaşım konusunda çok elverişli olduğunu ve Asya ve Avrupa ülkelerine erişim sağlanabildiğini belirtmiştir. Ayrıca Avrupa Birliği üyesi olan Romanya'nın ekonomik göstergelerini de değerlendiren AKBULUT, Romanya'nın ekonomik ortamını, beşeri sermaye, işgücü maliyetleri, dış ticaret verileri, ürün grupları bazında ihracat yapısı, yabancı yatırım bilgilerini de içeren bir biçimde açıklamıştır. Romanya'da Türk Yatırımları hususunda vermiş olduğu detaylı bilgiler arasında kayıtlı Türk şirketi sayısının 13.535 ve kayıtlı sermaye miktarının 686 milyon dolar olduğu; toplam yabancı yatırımların %1.47'si; Türk şirketlerinin üçüncü ülkeler ve offshore yatırımları toplamı 4 milyar euroyu aştığı; Türk Şirketlerinin 2013 yılı cirosu 5 milyar euronun üstünde olduğu; sayı bazında 3. sermaye olarak 16. yabancı yatırımcı grubu olduğu gibi bilgiler yer almıştır. Türkiye'den Romanya'ya ihraç edilen ürünler arasında en önemli ilk üç ürün grubu olarak %23 oranında metal ve metal ürünleri; %20 oranında araç, uçak ve ulaştırma araçları ve %17 oranında makine ekipman ve parçaları belirtilmiştir. Vergilendirme hususunda ise hızlı ekonomik büyüme ve vergi toplama oranının yükseltilmesi için Romanya'da vergi oranlarının düşük tutulduğu ifade edilmiştir. Yatırım ortamına ilişkin bilgilere ek olarak AKBULUT, Türk iş adamlarının Romanya'da yatırım yaptıkları takdirde yatırım miktarlarına bağlı olarak Avrupa Birliği fonlarından %50 hibe oranında faydalanabildiğini ve Romanya Hükümetinin de hibe fonları bulunduğunu belirtmiştir.



ÇAĞRILI KONUŞMACI – Şefik ERGÖNÜL (2. OTURUM)

Aykut AKBULUT'un sunumunun ardından Dünya Gazetesi Yazarlarından ve kendisi de ihracatçı olan Şefik ERGÖNÜL'ün "İhracatı Nasıl Arttırabiliriz?" sunumu gerçekleştirilmiştir. Sunumunun öncesinde bir konuşma yapan ERGÖNÜL, Batı Karadeniz ihracat potansiyelini ve bölgenin bu husustaki hevesinin olumlu etkisini vurgulamıştır. Ayrıca ihracat yapmayan firmaların da ihracat konusunda tereddütlerinin eğitimlerle giderilebileceğini, bu hususta yardımcı olacak kurumların ve platformların olumlu etkiler yaratabileceğini belirtmiştir. ERGÖNÜL sunumunda, yurt dışı pazarlarda

kalıcı olabilmek için ihracatçıların nasıl bir yol izlemeleri gerektiğini anlatarak, yapılan yanlışların ve ihmallerin üzerinde durmuştur.



PANEL (3. ve 4. OTURUM)

3. OTURUM – BATI KARADENİZ'DE İHRACAT

“Batı Karadeniz’de İhracat” başlığı altında gerçekleştirilen 3. oturuma **Miray Group, Cenk Group ve Balta Lojistik ve Gümrükleme** firmaları panelist olarak katılım sağlamıştır.



Miray Gemi Acenteliği ve Yatçılık, “Ro-Ro Taşımacılığında İhracatın Rolü” konusunda katılımcıları bilgilendirmiştir. Gazanfer KOCAMANEL’in yapmış olduğu sunumda Ro-Ro taşımacılığının denizyolunun da daha etkin kullanılmasını sağladığını ve Ro –Ro ile limana varış yapan tırların, özellikle demiryolunu da kullanmak suretiyle, yeşil lojistiğe hizmet ettiğini belirtmiştir. KOCAMANEL, Ro-Ro taşımacılığının avantajları arasında şunları sıralamıştır:

- Kargonun, birden fazla taşıyıcıya aktarılmasından kaynaklanabilecek kırılma, dökülme ve bozulmalar en düşük seviyelere iner.
- Birden fazla taşıyıcıya yük aktarımından kaynaklanan zaman kaybı ve işgücü maliyetlerini azaltır.
- Taşıyıcı araçların daha az yıpranmasını sağlar.
- Kara ve demir yolları ile kombine taşımacılık imkânı vardır.
- Rusya bölgesine ihraç edilen yaş meyve-sebzenin hızlı bir şekilde aktarılmasını sağlar.
- Karayollarındaki araç sayısını azaltarak trafik kazaları ve karbon salınım oranlarını düşürür.
- Birden fazla kapağı olduğundan yanışması diğer yük gemilerine göre daha kolaydır. 1800 mile kadar mesafeler için en ekonomik taşımacılık türüdür.

Ro-Ro taşımacılığında şasili treyler (çekicili, çekicisiz), treyler ve semi-treyler, tekerlekli yükler (araba, kamyon, otobüs vb.), konteynerler, birimleştirilmiş paletli yükler (kereste gibi), Uzun ve geniş parçalar, helikopter ve büyük yatların Ro-Ro gemileri ile taşınan yük tipleri olduğunu belirtmiştir. Avrupa Birliği çoklu taşımacılığı destekleme programları arasından Türkiye Ro-Ro taşımacılığını etkileyen TRECECA'nın uluslararası taşımacılığın geliştirilmesi yoluyla; Karadeniz, Kafkaslar ve Orta Asya'da politik ve ekonomik kalkınmanın desteklenmesini amaçlayan devletlerarası bir program olduğunu ifade etmiştir. TRACECA programının amaçları arasında Avrupa-Kafkaslar-Asya uluslararası taşımacılık koridoru olan "TRACECA"nın, Trans-Avrupa Ağları'na (TEN) en uygun entegrasyonunu teşvik etmek ve bölgenin ticaret ve taşımacılık sistemlerindeki problem ve eksiklikleri tanımlamanın bulunduğunu vurgulamıştır.

Moderatör Şefik ERGÖNÜL ise Ro-Ro taşımacılığının konteynere göre daha avantajlı olduğunu belirterek kendisinin danışmanlık yaptığı firmalara Ro-Ro taşımacılığını tavsiye ettiğini belirtmiştir.

Panelistlerden Cenk Grubu temsilen katılmış olan Turhan UZUN, "İhracat Taşımacılığında Kriz Yönetimi" başlığında yapmış olduğu konuşmada, taşımacılık yapan bir şirket olarak kriz durumlarında hatlarından birisinin kapanması durumunda alternatif olarak kullanabilecekleri bir hat tuttuklarını belirtmiştir. Ayrıca Türk İş Adamları derneklerinin zor durumlarda ihracat firmalarına yardımcı olacağını belirtmiştir. Kara yolu taşımacılığında ise özellikle düşük maliyetler sunan firmaların geçmişinin çok detaylı bir biçimde araştırılması gerektiğini vurgulamıştır.

Balta Lojistik ve Gümrükleme'den katılım sağlamış olan Sertaç BALTA, "İhracata Yönelik Gümrük İşlemleri" hususunda bir sunum gerçekleştirmiştir. BALTA, sunumunda ihracatın evrelerini ve ihracatta gümrük işlemlerini detaylı bir şekilde açıklamıştır. İhracatın evrelerini fiyatın belirlenmesi, ödeme şeklinin belirlenmesi, teslim şeklinin belirlenmesi, ihracat türünün belirlenmesi, eşya akreditif ile sevk olacağına gerekli evrakların düzenlenmesi, malların ilgili nakliye aracına yüklenmesi, gümrük işlemlerinin tamamlanarak eşyanın sevk edilmesi olarak açıklamıştır. Ayrıca ihracatta gümrük işlemlerini temsil, beyan, onay, muayene, filli ihracat, özet beyan ve ihracat gümrük işlemlerinin tamamlanması olarak sıralamıştır.

Moderatör Şefik ERGÖNÜL gümrük müşavirinden destek almanın süreci daha kolaylaştıracağını eklemiş ve ayrıca Zonguldak'taki tır kaynaklı trafik sıkışıklığı sorununun da en kısa zamanda çözülmesi gerektiğini belirtmiştir.

4. OTURUM – BÖLGEMİZDEN BAŞARI ÖRNEKLERİ

"Bölgemizden Başarı Örnekleri" başlığı altında gerçekleştirilen 4. Oturuma **Madeş Ofis Mobilyaları, EMKO Isıtma Sistemleri, Çanakçılar Şirket Grubu ve Ayanoğlu Doğa ve Su Ürünleri** temsilcileri panelist olarak katılım sağlamıştır.



Madeş firmasını temsilen Madeş Yönetim Kurulu Başkanı Cihat ÇAKIR panelist olarak katılım gerçekleştirmiştir. Konuşmasında firma olarak ihracat hususundaki politikalarını açıklayan ÇAKIR, aynı zamanda bölge firmaları arasındaki işbirliğinin önemini vurgulamıştır. Ayrıca Madeş Ofis Mobilyaları olarak üretimlerinin yarıdan fazlasını ihraç ettiklerini belirtmiştir.

Devletin pazar araştırması ve pazara giriş destekleri bulunduğunu belirten moderatör Şefik ERGÖNÜL, bu destekleri kullanan çok az firma var olduğunu, yüzde olarak %5ten dahi az (2500 firma) olduğunu ifade etmiştir.

EMKO Isıtma Sistemleri'ni temsilen katılan Önder ÖZDEMİR, EMKO olarak bugün itibarıyla 53 ülkeye ihracat yaptıklarını belirtmiş ve bugünkü konuşmasında ekip çalışmasının ve dil bilmenin önemini vurgulamıştır. Ayrıca çalışan personellerinin sürekliliğinin de müşterilere eşit ihtimamın gösterilmesini mümkün kıldığını ve müşteri memnuniyetini arttırdığını belirtmiştir.

Çanakçılar Şirket Grubunu temsilen katılan Sezai Çanakçı, ihracat çeşitliliğinden ziyade bir pazarın seçilip ona yoğunlaşması gerektiğini vurgulamıştır. Markalaşmaya önem verilerek seçilen bu pazarda önemli bir yer edinmek gerektiğini belirtmiştir. Ayrıca ihracat yapabilmek için, ihracat yapılacak ülkenin kültürünü ve mentalitesinin öğrenilmesinin önemini ifade etmiştir. Satılacak malın kalitesinin yanı sıra ambalajının ve malın satımın ardından o ürünün arkasında duran bir firma olmasının önemi vurgulanmıştır. Fuarlara katılımın ve pazar araştırmasının yapılması da ayrıca önemlidir. Ar-Ge ve Yeniliğin yeni sıra Ur-Ge yapılmasının da çok önemli olduğunu vurgulamıştır. Bu şekilde katma değer kazanılabileceğini belirtmiş ve Türk Kalite Programı ile ilgili çalışmalarından bahsetmiştir.

Moderatör Şefik ERGÖNÜL: Ambalajın ihracattaki önemi yerli pazara göre daha fazladır. Özellikle bireysel tüketime açık ürünlerde ambalaj alıcıyı cezbetme ve ürünün korunması açılarından önemlidir. Kalite sürdürülebilirliğinin de ihracat firmaları için çok önemli olduğunu vurgulamıştır.

Ayanoğlu Doğa ve Su Ürünlerinin temsilen katılan Sadık AYANOĞLU 1987 yılında Devrek'te kurmuş olduğu salyangoz fabrikasının bugün Fransa'ya kara salyangozu ihracat ettiğini belirtmiştir. Denetime Tarım Bakanlığı ve AB tarafından tabi olduğunu belirten AYANOĞLU, aynı zamanda sahibi olduğu fabrikada sürekli işinin başında olduğunu ifade etmiştir.

Moderatör Şefik ERGÖNÜL: İhracat yaptığınız firmalar tarafından kontrol edilmeleri durumunda denetimden olumlu not almak için işyerlerinde hijyene dikkat etmeleri gerektiğini belirtmiştir.

KAPANIŞ

Panelistlerin konuşmalarını tamamlamalarının ardından katılımcılara Strateji Geliştirme ve Programlama Birimi Başkanı Mehmet ÇETİNKAYA ve Dünya Gazetesi köşe yazarlarından Şefik ERGÖNÜL tarafından plaketleri takdim edilmiştir.