

BATI AKDENİZ İHRACATÇILAR BİRLİĞİ

# SEKTÖREL ÇALIŞMA MASALARI

ORTAK AKIL ÇALIŞTAYI



---

KASIM 2021





**BAİB**

**BATI AKDENİZ  
İHRACATÇILAR BİRLİĞİ**

**BATI AKDENİZ İHRACATÇILAR BİRLİĞİ**

Sektörel Çalışma Masaları Ortak Akıl  
Çalıştayı

Batı Akdeniz İhracatçılar Birliği Yöneti Kurulu Başkanı

**ÜMİT MİRZA ÇAVUŞOĞLU**

Batı Akdeniz İhracatçılar Birliği Yönetim Kurulu

**HATİCE ÖZ**

**BERDAN BER**

**CÜNEYT DOĞAN**

**RAMAZAN KESKİN**

**OKAN ALANYALI**

**CAHİT ÖZER**

**MUSTAFA KÜÇÜKYAMAN**

**AHMET TEKİN**

**MEHMET ÖZEL**

**OSMAN DOĞAN ŞAHLAN**

Raporu Hazırlayan

**ARZU GÖZEL**

  
**MOMENTUM**  
Bilgi Transferi

## PROGRAM AKIŐI

---

09:30 - 10:00 Kayıt

---

10:00 - 10:30 BAİB Tanıtım  
Anıl Yılmaz - BAİB Őube M¼d¼r¼

---

10:30 - 13:00 Birinci Oturum  
Y¼ntem : Balık Kılçığı Diyagramı  
Araştırma Sorusu : İhracata Genel Bakış Açısıyla Sorunlara  
Ç¼z¼m ArayıŐı  
Araştırılacak Sorunlar;  
1. Lojistik ve Taşıma Sorunları  
2. G¼mr¼k Sorunları  
3. İmaj Sorunları  
4. Pazar Bulma Sorunları  
5. Hammadde Bulma Sorunları  
6. İnsan Kaynakları Sorunları  
7. Devlet Destekleri Sorunları  
8. Mevzuat ve Prosed¼r Sorunları

---

13:00 - 14:00 Yemek Arası

---

14:00 - 15:00 İkinici Oturum  
Y¼ntem : Ç¼z¼m Çemberi Uygulaması  
Araştırma Konusu : İhracata Sekt¼r Bakış Açısıyla  
Sorunlara Ç¼z¼m ArayıŐı

---

15:00 - 16:45 Soru ve Cevap  
Genel Değerlendirme

---

15:45 - 16:15 Liman Sunum  
¼zg¼r Sert - Genel M¼d¼r  
Qterminals Liman İŐletmesi

---

16:15 - 16:30 Liman Sunum  
Onur Ener - Muhasebe M¼d¼r¼  
AsbaŐ Liman İŐletmesi

---

# İÇİNDEKİLER

Sunuş	7
Sektörel Çalışma Masaları	110-111
Mevcut Durum Analizi	14
Sorunlara Genel Bakış	15-17
Genel Değerlendirme	20-21
I.Oturum Çıktıları	22-26
II.Oturum Çıktıları	28-38
Katılımcılar	40-42
Sonuç	43





## SUNUŞ

Yapılan her yeniliğin zamandan, maliyetlerden, mesafelerden ve enerjiden tasarrufu hedeflediği bu yüzyılda hayatı kolaylaştırmak ve sadeleştirmek adına yapılan her şey insanlığa büyük hizmettir. Yönetimin yaşayan ve gelişen yapı taşı olan kamu kurum ve kuruluşları da bu hedeften uzak olamazlar. Dolayısıyla, bu hedefi kendine ilke edinmiş Birliğimiz de kendi misyonundan yola çıkarak yasal, güvenli ve kolay ticaret amaçlarına doğru attığı her adımla öncü olmayı hedeflemektedir.

Birliğimiz ihracatçıların sorunları, talepleri ve beklentileri konusunda her zaman açık kapı politikasına sadık kalmış ve seslerini duyurmak istedikleri her platforma katkı sağlamaya çalışmıştır. Elbette; bir dış ticaret işleminde alıcı ve satıcı arasında gerçekleşen sözleşmeler ve taahhütler dışında ürünün veya hizmetin kendisinin izlediği yolda yurtiçi ve yurtdışı sigorta ve navlun masrafları, ürün/hizmetin ya da firmanın muhatap olduğu izin, lisans, kontrol ve kayıt gibi başlıklar altında sıralanan birçok belge, eşyanın ülkeye girişinde ya da çıkışında denizyolu, karayolu ya da havayolu gibi yolculuğuna göre değişen masraf kalemleri, üzerindeki vergi dışı yükler ve asıl tüketiciye ulaşana kadar depolama, pazarlama, piyasaya arz gibi kümülatif halde tamamlanması gereken bir çok iş ve işlem bulunuyor. Dolayısıyla, firma maliyetlerinin azaltılması ve rekabetin arttırılması toplu bir bakış açısına sadık kalınarak ancak el birliği ile çözüme ulaşılabilecek bir mevzudur.

İşte buradan hareketle, 19 Ekim 2021 tarihlerinde “Sektörel Çalışma Masaları Ortak Akıl Çalıştayı” başlığıyla düzenlediğimiz programa başta yönetim kurulumuz olmak üzere özel sektörü temsilen toplam 90'a yakın kişi katılım sağlamıştır.

İhracat işlemlerinin ücret mukabili kağıt belgelere bağlı yapısını ortadan kaldırmak, işlemleri en kısa zamanda sonuçlandırarak dijital dönüşümü tamamlayarak ihracatçının mesafelerden ve mekanlardan tamamen bağımsız şekilde dış ticaretin her aşamasına hızlıca erişebilmesini sağlamak ve sonuçta rekabetçi ve sağlam yapılarla dünya ticaretinde yol almak hedeflerinin konuşulduğu çalıştayımızın sonucunda alınan kararların derlendiği bu Raporun ilerideki çalışmalara ışık tutacağına inanıyorum.

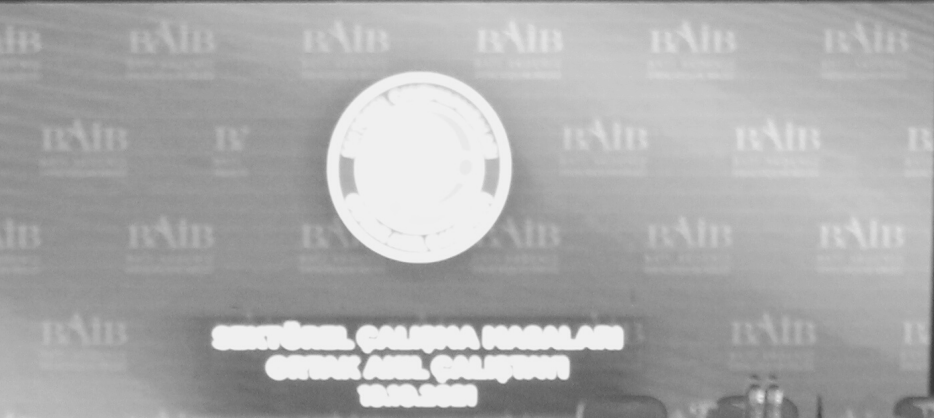
Birliğimizin “hızlı, kolay ve güvenli ticaret” hedefini mümkün kılacak her paydaşın katkı sağladığını düşündüğüm bu raporun sürdürülebilir bir çabanın da başlangıcı olmasını temenni ediyorum.

Dolayısıyla, öncelikle davetimize icabet eden ve katkı sağlayan tüm paydaşlarımıza ve Çalıştay'ın hazırlık aşamasında emeği geçen tüm çalışma arkadaşlarıma teşekkür ediyorum.

Ümit Mirza Çavuşoğlu  
BAİB Yönetim Kurulu Başkanı







SEKTÖREL ÇALIŞMA MASALARI  
ORTAK AKIL ÇALIŞTAYI  
19.10.2021



## SEKTÖREL ÇALIŞMA MASALARI


Uluslararası ticaretin gündemi, ticari, ekonomik ve siyasi gelişmelere bağlı olarak şekillenmektedir. Uzun uğraşlar sonucu gümrük tarifelerinde ve tarife dışı engellerde yaşanan düşüşler, ülkelerin ilgisini son dönemde başka sorun alanlarına yöneltmiştir. Bu kapsamda son yirmi yıldır ülkelerin gündeminde ticaret maliyetleri yer almaktadır. Bunun nedeni, ticaret maliyetlerinin ülkelerin rekabet gücünü ve uluslararası ticaretin yönünü etkilemesidir. Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin çoğunda, ihracat yapan firmalar uzun ve karmaşık bürokrasiden ve yetersiz altyapıdan dolayı uzun beklemelemlere, gecikmelere ve yüksek maliyetlere maruz kalmakta, bu yüzden rekabet güçlerini kaybetmektedir.

Ticaret maliyetlerinin ele alındığı hemen hemen tüm çalışmalarda ve toplantılarda ihracatın kolaylaştırılması kavramı karşımıza çıkmaktadır. İhracatın kolaylaştırılması, uluslararası ticaret için gerekli olan işlemlerin basitleştirilmesini, söz konusu işlemler için gereken belgelerin ve maliyetin azaltılmasını ve ticarete konu malların satıcılar ve alıcılar arasındaki hareketini hızlandırmayı amaçlamaktadır. Bu alanlarda yapılacak iyileşmeler firmaların ihracat yaparken katlandıkları ticaret maliyetlerini azaltmakta ve rekabet güçlerini artırmaktadır. Yapılan araştırmalar ve ülke tecrübeleri, ticaretin kolaylaştırılmasının başta ihracat olmak üzere yabancı sermaye girişine, yatırımlara, üretime ve istihdama katkı sağladığını, kamu kurumlarının dış ticaret sürecindeki kontrollerinin etkinliğini, özel sektörün düzenlemelere uyumunu ve kamu gelirlerini artırdığını ortaya koymaktadır.

Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerdeki yetersiz altyapı ve bürokratik engeller sadece bu ülkelerin firmalarını değil, bu ülkelere ihracat yapmak isteyen gelişmiş ülkelerdeki firmaları ve küresel ticareti de olumsuz etkilemektedir. Bundan dolayı küresel ticareti geliştirmeye yönelik yürütülen uluslararası çalışmalarda ihracatın kolaylaştırılması konusu çeşitli platformlarda gündeme gelmiştir. Bu platformlarda ihracatta yaşanan sorunlar sık sık dile getirilmiş belirli başlıklar altında toplanmıştır.

Yaşanılan bu sorunların başlıca nedenleri kurumsal ve insani kapasite yetersizliği, finansman azlığı ve koordinasyon eksikliğidir.

Koordinasyon eksikliğinin sorun olması, ihracat sürecinde birçok aktörün yer almasından kaynaklanmaktadır. Dış ticaret sürecinde yer alan aktörleri ihracatçılar, ithalatçılar, dış ticaret işleminin gerçekleşmesi için ihracatçılara ve ithalatçılara nakliye, sigorta, gümrük müşavirliği gibi hizmet sunan aracilar ve çeşitli kamu kurumları olmak üzere gruplandırmak mümkündür. İhracatın kolaylaştırılması için bu aktörlerin kendilerinden beklenen rolleri etkili bir şekilde yerine getirmeleri gerekmektedir. Bunlardan birisinde yaşanacak bir sorun, adeta bir zincire benzeyen ihracat sürecinde diğer unsurlarda da sorun yaşanmasına neden olmaktadır.



Bu nedenle, süreç içerisinde tüm aktörlerin mevzuattan, prosedürlerden ve altyapıdan kaynaklanan sorunları tespit etmesi, bu sorunların zamanında ve etkili bir şekilde çözülmesi için öneriler sunması gerekmektedir. Bu durum ancak sayılan aktörler içerisinden öncelikle ihracatçıların sektörel olarak birleşerek verimli bir koordinasyon sağlanmasıyla mümkün olabilmektedir. Aksi halde, dış ticarete engel teşkil eden sorunlar tam olarak tespit edilemeyeceği için reformlar uygulanamayacak, yetersiz kalacak veya başka sorunlar oluşmasına neden olabilecektir.

Günümüzde, birçok ülke birlikte hareket etmenin önemini anlamış ve birtakım yöntemlerle bu hareketi sağlamaya çalışmıştır. Bu yöntemler arasında yazışmalar, toplantılar, geçici komiteler ve daimi sektörel çalışma masaları yer almaktadır.

İhracatı kolaylaştırmak için başarılı reform yapan ülkeler daha çok daimi sektörel çalışma masaları yöntemini kullanmış uluslararası örgütler ve kuruluşlar da bu yöntemi önermiştir. Bu yöntemin diğerlerinden en önemli farkı, süreklilik arz etmesi, belirli bir çalışma esasının olması, kamu ve özel sektör temsilcilerini düzenli olarak bir araya getirmesi ve danışma organı niteliğinde olmasıdır.

Türkiye’de ticaret maliyetlerinin daha rekabet edebilir seviyeye getirilebilmesi için ihracatın kolaylaştırılması gerekmektedir. Bunun için, yaşanan sorunları kapsamlı bir şekilde ele alan, düzenli çalışan, katılımcı ve sonuç odaklı yeni “sektörel çalışma masası” yapısına ihtiyaç duyulmaktadır. Bu çalışmada yapısı ve işleyiş kuralları sunulan “Sektörel Çalışma Masalarının” kurulması bu ihtiyacı karşılayabileceği düşünülmektedir.

Bir danışma organı olarak çalışacak olan sektörel çalışma masaları özel sektörü ve kamu kurumlarını sürece dahil edecek ve ihracat sürecini tüm yönleriyle analiz ederek yaşanan sorunlara çözüm üretmek için çalışmalar yapacaktır. Aynı zamanda uluslararası kuruluşlarda ve diğer ülkelerde yapılan çalışmalarını da takip edecek olan bu masalar, Birliğimizin ihracat alanındaki potansiyelini güçlendirmeyi hedefleyecektir.





## MEVCUT DURUM ANALİZİ

Durum analizleri mümkün olduğunca büyük resmi görmeye odaklı olmalıdır. Bu alanda en yaygın kullanılan analizlerden biri mevcut durumu tespit etmekle başlamaktır. Mevcut Durum Analizi yaparak işe başlamak, fırsat ve tehdit kaynaklarını belli başlıklarda inceleyerek daha detaylı sorgulama yapma şansı yaratır.

Sektöre ya da faaliyet alanına özel yapılan mevcut durum analizleri için ideal toplantılar odak toplantılarıdır.

Batı Akdeniz İhracatçılar Birliği 31 Ağustos ile 14 Eylül tarihleri arasında sektörlere yönelik ihracat sorunlarının tespit edilmesi, ortak sorunların netleştirilmesi ve kurulacak sektör çalışma masalarında görev alacakların belirlenmesi için odak grup toplantıları gerçekleştirmiştir.



13 Toplantı



79 Firma



88 Katılımcı

Bu odak grup toplantılarında elde edilen verilerden yola çıkılarak, ihracat süreçlerinde ortaya çıkan sorunlar değerlendirilerek analiz edilmiştir. Hem süreçlerde yaşanan sorunları belirlemek hem de sorunların kök nedenlerine inmek amaçlanmıştır. Katılımcıların tespit ettiği sorunlar 8 başlık altında toplanmıştır. Bu başlıklar aşağıdaki gibidir.

- Lojistik ve Taşıma Sorunları
- Gümrük Sorunları
- İmaj Sorunları
- Pazar Bulma Sorunları
- Hammadde Bulma Sorunları
- İnsan Kaynakları Sorunları
- Devlet Destekleri Sorunları
- Mevzuat ve Prosedür Sorunları

### Lojistik ve Taşıma Sorunları

Lojistik ve taşıma süreci; depolama, stok, dağıtım ve gümrük operasyonlarını kapsamaktadır. Katılımcıların söz konusu süreçlerde tespit ettikleri sorunlar, lojistik ve taşıma başlığı altında toplanmıştır.

Buna göre en çok üzerinde durulan konu lojistik maliyetlerinin fazlalığı ve teslim sürelerinin uzunluğu olmuştur. Bu durum hem müşteri kayıplarına yol açtığından hem de ihracat süreçlerini zorlaştırdığından oldukça önemsenmiştir.

Lojistik maliyetlerinin yüksek olmasının kök nedenlerinden biri olarak bireysel hareket edilmesi, tek merkezden yönetim eksikliğinin olması gösterilmiştir. Lojistik süreçlerde toplu olarak hareket edildiğinde maliyet azalmaktadır. Bu konuda destek mekanizmasının yeterli olmaması da değinilen sorunlar arasında yer almaktadır.

Özellikle depolama süreçlerinde bu eksiklikler daha çok hissedilmektedir. Firmaların bireysel olarak her ülke için en az bir depo kiralaması, depoların başına görevli ataması oldukça masraflı bir süreçtir.

### Gümrük Sorunları

Temelde lojistik sürecinin bir parçası olan gümrük özelinde ele alınan konular, bu başlık altında toplanmıştır. En çok üzerinde durulan konu gümrük süreci ile ilgili maliyetlerin yüksek olmasıdır. Bu maliyetler; damga pulu, fazla mesai, yolluk ve antrepo giriş ücretlerini kapsamaktadır. Lojistik ve gümrük süreçlerinde ödenen vergiler ve giderler, Türkiye'nin ihracatta hedeflenen noktaya ulaşmasını engelleyen faktörlerdendir.

Uzman personel eksikliği ve mevcut personelin kalıcılığının sağlanamaması da gümrük sürecinde yaşanan bir başka sorundur. İhracata ilişkin mevzuata hâkim olmayan personel, operasyonel süreçlerde zorluk yaşamaktadır. Lojistik ve gümrük süreçlerinde yaşanan mali ve operasyonel sorunların iyileştirilmesi, ihracat hacmini arttırmakta büyük rol oynayacaktır.

### İmaj Sorunu

Uluslararası piyasalarda rekabet üstünlüğü sağlamanın yolu marka ve imaj oluşturmaya büyük ölçüde bağımlıdır. Bu başlık altında ihracatta yaşanan İmaj sorunları değerlendirilmiştir. Katılımcılar özellikle; Türk ürünlerinin rekabet gücünün, ithal ürünlere oranla düşük düzeyde kaldığını belirtmişlerdir.

Ülkemizde işletmelerin büyük ölçüde kendi markalarını yaratmakta ve kendi ürünlerini pazarlamakta güçlük çektikleri görülmektedir. Ülke imajının ve marka gücünün zayıflığı bu işletmelerin rekabet gücünü oldukça zayıflatmaktadır. Bu açıdan bakıldığında, küreselleşme sürecinde Türkiye'ye biçilen rol; büyük ölçüde ucuz, fason üretim yapılan ülke konumundadır. Firmalar kendi markasını yaratmadığı ve kaliteli üretime önem vermediği sürece bu gelişmeler karşısında rekabet avantajı yakalaması olanaksızdır.

## **Pazar Bulma Sorunları**

Odak grup toplantılarına katılan firma temsilcilerinin üst başlık olarak belirlediği önemli sorunlardan biri ürünlerine pazar bulamadığı ile ilgili olmuştur. Günümüzde, yeni ürünler üretmek kolaylaşırken, üretilen ürünlerin pazarlaması ve yurt dışında pazar bulma işi gittikçe zorlaşmaktadır. Bunun sebebi, müşterilerin ulaşılabilir olmaması değil ulaşılan müşterilerin istekli olmaması ya da rakiplerin çok güçlü olmasıdır.

İhracat istihbaratı yaklaşımı ile bu sorunların önüne geçilerek, müşteri bulma sorununun çözülebileceği düşünülmektedir. İstihbarat kanallarının doğru kullanımı ve sahip olunan kaynak ve araçların bir strateji çerçevesinde optimize edilmesiyle ihracatta müşteri bulmak mümkün olabilmektedir. Eğer girilmesi planlanan dış pazarda mevcut olan rakipler çok kuvvetli ve kararlı iseler, o ürünün o pazarda karlı bir şekilde satılmasını engelleyebilirler. Bu nedenle rekabet koşullarını ayrıntılı olarak incelemek gerekmektedir.

## **Hammadde Bulma Sorunları**

Hammadde ve ara mamülde yaşanan tedarik sorununun üretim maliyetlerine getirdiği aşırı yüke dikkat çeken sektör temsilcileri, sorunun çözümü için hammadde ithalatına teşvik verilmesi ve ihracata kısıtlama getirilmesi gerektiği konusunda görüş bildirmiştir.

Son zamanlarda küresel pandeminin etkisiyle tüm dünyada yaşanan üretim düşüşleri ve lojistik aksamalara artan döviz kuru da eklenince, hammadde ve ara mamül tedariki konusunda yaşanan sıkıntılar, imalat sanayini tehdit edecek boyuta ulaşmıştır. Aşırı yükselen emtia fiyatları, bugünlerde hemen hemen tüm sektörlerin en önemli sorunlarının başında gelmektedir. Sorunun çözümüne yönelik hammadde ve ara malı üretimi yapacak yeni tesislerin teşvik edilmesi, lojistik hatların deniz, hava ve karayolu olarak çeşitlendirilmesi de sektör temsilcileri tarafından dillendirilen öneriler arasında yer almaktadır.

## **İnsan Kaynakları Sorunları**

Türkiye ekonomisi için önemli bir başlık, ihracatta nitelikli işgücünün eksikliği, katılımcılar tarafından yaşanan büyük sorunlardan biri olarak görülmüştür. Mevzuattan uygulamaya kadar başlı başına bir ekonomik kulvar olan ihracat alanında, yetişmiş ve uzman işgücü konusunda eksiklik yaşanmaktadır. Mevcut insan kaynağının ihracat ve pazarlama konusunda bilgi birikiminin olmaması nedeniyle nitelikli işgücünün gerekliliğine vurgu yapılmıştır. Eğitimlerin ve nitelikli çalışan yetiştirecek eğiticilerin eksikliği, sorunun kök nedenleri olarak düşünülmektedir.

Daha önceki başlıklarda da değinilen yerelleştirme sorununun temelinde de insan kaynağında nitelikli yabancı iş gücünün olmaması, finansal okuryazarlık konusunda geri kalınması gibi faktörler yattığı ortaya konulmuştur. Dil sorununun, ihracat yapılacak ülkenin yerli kişileri ile ilişki kurulmasının da önüne geçtiği söylenmiştir.



## Devlet Destekleri Sorunları

Sektörlerin yaşadığı mali sıkıntılar katılımcılar tarafından ihracat yapamama nedeni olarak gösterilmiştir. Uluslararası piyasalarda faaliyette bulunmak güçlü bir mali yapı gerektirmektedir. Ancak üretim maliyetlerinin ve kredi maliyetlerinin yüksekliği gibi nedenler, işletmelerin dış pazarlarda faaliyette bulunmalarını engellemektedir. Katılımcılar buna ek olarak devlet desteklerinin de yetersizliğine vurgu yapmışlardır. İhracatta sağlanan devlet destekleri uluslararası pazarlara açılmak, ihracatın teşvik edilmesi, var olan ihracat pazarlarının genişletilmesi, dünyadaki ihracat pastasından Türkiye'ye düşen payın arttırılması ve küresel piyasada rekabet avantajı sağlamak açısından önem arz etmektedir. Sağlanan devlet desteklerinde amaç; ihracat yapan firmaları ihracata yönelik gerçekleştirdikleri faaliyetlerin üretim veya pazarlama süreçlerinde destekleyerek uluslararası pazarda karşılaşılabilecekleri problemlerin çözülmesinde yardımcı olmaktır.

Ülkemizde ihracata yönelik sağlanan mevcut teşviklerin yeterli düzeyde olduğu, uygulama esnasında herhangi bir sorunla karşılaşılmadığı da özellikle belirtilmiştir. Ancak mevcut teşviklerden bazılarının kullanılmaması hatta bilinmemesi, ihracata yönelik sağlanan kredilerin yeteri kadar talep edilmemesi gibi belirtiler ihracat teşviklerinin yeteri kadar tanıtılmadığını göstermektedir. Teşvikleri sağlayan kamu kurum ve kuruluşlarının, ihracata yönelik sağlanan teşvikler hakkında işletmeleri daha fazla bilgilendirmeleri gerekmektedir. Bununla birlikte yetkili kurumların ihracatta karşılaşılan sorunlar üzerine gerekli araştırmaları ve incelemeler yaparak ve ayrıca uluslararası pazarlarda meydana gelen değişimleri takip ederek ya mevcut teşviklerde düzenleme yapmaları ya da yeni teşvikler oluşturmaları gerekmektedir. Ayrıca yürürlükte olan ancak kullanılmayan destek veya kredi teşviklerinin yürürlükten kaldırılması ya da üzerinde değişiklik yapılması önerilmektedir.

## Mevzuat ve Prosedür Sorunları

Odak grup toplantılarına katılan sektör temsilcilerinin üzerinde durduğu bir başka önemli konu ihracat mevzuatında ve prosedüründe yaşanan sorunlar olarak belirlenmiştir. İhracat mevzuatı şekil ve anlatım unsurları bakımından sorun teşkil etmektedir. Mevzuata ulaşmada yazılı, işitsel ve görsel materyaller yeterli ve yol gösterici nitelikte değildir. Mevzuatın dili sade ve gösterişten uzak, kelimeler basit ve anlaşılır, mevzular kapsamlı ve amaca yönelik olmalıdır. Mevzuat, ihracatçının süreçte karşılaştığı sorunlara cevap verecek nitelikte, zamanın getirdiği piyasa koşullarına bütünleşmiş, güncel ve fonksiyonel olarak hazırlanmalıdır. Buradan hareketle katılımcılar öncelikle mevzuat yapıcı devletin doğru ihracat politikaları benimsemesini, değişen şartlara ve ihtiyaçlara doğru refleksler göstermesini beklemektedir. Diğer yandan, bu mevzuata göre hareket eden ihracatçıların da ihracatın usul ve esaslarını bilmesi ve ona göre hareket etmesi gerekmektedir. Bu nedenle ihracata ilişkin mevzuat düzenlemelerinin ihracat sürecinin doğrudan muhatabı olan ihracatçılar ile koordineli olarak belirlenmesi ihtiyacı ortaya çıkmaktadır. Ayrıca ihracatçıların ihtiyaçları doğrultusunda hayata geçirilecek her iyileştirme ve süreci kolaylaştırma adımı kendi içerisinde bir özendirme faaliyeti olacaktır. Bu durum ihracatçıların mevzuata karşı uyumlarını da arttıracaktır.





## GENEL DEĞERLENDİRME


Türkiye'nin, ihracata dayalı büyüme yolculuğunda ihracat potansiyelini mevcut durumdan çok daha ileri taşıma imkanlarına sahip olduğu konusunda bütün paydaşlar hemfikirdir.

Halihazırda ülkemizde ihracat yapan ya da yapmaya yönelenlerin karşısına çıkan temel engeller, Ortak Akıl Çalıştayında bütün yönleriyle ortaya konulmuş durumdadır. Lojistikten, gümrüklemeye, pazar bulmadan insan kaynağı sorununa bütün süreçlerin yeniden tasarlanması ve süreçlerin iyileştirilmesi gereği, bütün açıklığıyla ortadadır. Yapılan ve yapılacak olan iyileştirmelerin, diğer paydaşları da içine alacak şekilde entegrasyonu sağlaması gerekir.

Ortak Akıl Çalıştayına katılan sektör paydaşlarının bu ve benzeri platformlarda ortaya koyduğu görüşler çok açıktır ki; ihracat süreçlerinin ihtiyaç duyduğu düzeltmeler yapıldığında, bu alandaki potansiyel net bir şekilde ortaya çıkacaktır. Mevcut yaklaşım "sektör belli bir büyüklüğe ulaşırsa desteklenir ve sorunları dikkate alınır" şeklindedir. Oysa potansiyelin tahmin edilerek sorunlarının çözülmesi ve desteklenmesi, çok önemli başarıları beraberinde getirecektir.

Dünya pazarlarına açılmak, hizmet vermek, sınır ötesi operasyonları yürütmek ciddi ölçüde bilgi, deneyim ve yetenek gerektirir. Karlı şekilde ticaret yaparak söz sahibi olmak için burada da ölçek ekonomisi yaratmak şarttır. Kalite ve standart konusunda çok önemli başarılar elde eden Türk markalarının, fiyat konusunda rekabetçi yetenekler kazandıkları görülmektedir. Ancak pazarlama ve satış tamamlandıktan sonra ortaya çıkan diğer maliyet kalemleri olan lojistik giderleri, tahsilat komisyonları, iade süreçleri elde edilen kazanımlar üzerinde tehdit oluşturmaktadır. Bu noktada yapılacak düzenlemeler ile oluşturulacak destekleyici mekanizmalar, ihracat konusunda önemli potansiyellerin hızlıca ortaya çıkmasını sağlayacak ve ülkemiz ihracatını çok üst seviyelere taşıyacaktır.

Çalıştay bulguları, ihracata yönelik olarak uzun süredir mevcut olan problemleri vurgulamasının yanında özellikle son dönemde yaşanan ve daha acil önlemler gerektiren problemleri de ön plana çıkarmaktadır.



Sektörlerin uzun süredir yaşadığı/bildiği problemler belki daha orta ve uzun vadede yapısal değişiklikler ve iyileştirmeler gerektirmekle birlikte, son dönemde öne çıkan, özellikle maliyetlerin yüksekliği öncelikli ve zaman kaybetmeden ele alınmalıdır.

İhracatta yaşanan kayıpları en az seviyede tutabilmek için öneriler; hedef pazarlarla ilgili bilgi eksikliklerinin giderilmesi, hammaddede dışa bağımlılığın azaltılması, ürünlerin hedef pazarlarda daha etkili olarak pazarlanması, sektörlere yönelik düzenlemeler, katma değeri yüksek ürün üretilmesi, ihracatta yetkin ve eğitimli elemanların yetiştirilmesi, üretilen ürünlerin düşük maliyetle hedef pazarlara ulaştırılması olarak sıralanabilir.

Tüm bu görüşler bir araya geldiğinde, ülkemizin hedeflediği ihracat hedefine ulaşabilmek için yeni düzenlemelere ihtiyaç duyduğu çalıştay raporundan çıkarılabilecek en önemli sonuçlardan birisidir. Dolayısıyla ihracattaki yatırımların önünün açılması için burada belirlenen tespit ve önerilerin geleceğe katkı sağlayacağı aşikardır. Raporun muhatabı olan tüm paydaşların ise, gerekli değerlendirmeyi yaparak, belirtilen öneriler doğrultusunda geri dönüş sağlamaları, süreç ve mevzuat iyileştirmeleri hususunda ise gerekli adımları atmaları beklenmektedir.

# I.OTURUM

## OTURUM AÇIKLAMASI

Çalıştığınız birinci oturumunda katılımcılardan mevcut durum analizi çalışması sonucunda ortaya çıkan sorunları ve bu sorunların alt nedenlerini belirlemeleri istenmiştir. Oturumda 'Balık Kılçığı Diyagramı'ndan yararlanılmıştır. Katılımcılardan karma gruplara ayrılarak çalışmaları istenmiş, farklı kurum ve sektörlerden olmalarına dikkat edilerek 8 farklı grup oluşturulmuştur. Katılımcılar grup içerisinde ortak düşüncelerini belirleyip grup çıktıları oluşturmuştur.

### Balık Kılçığı Diyagramı Yöntemi:

Bir sorunun kök nedenlerini keşfetmek, bir süreçteki darboğazları ortaya çıkarmak ve tüm bunlar üzerinde çalışarak sorunları en alt seviyeye indirmek için kullanılan yöntemdir. Her grup bir ana problem üzerine yoğunlaşır.

1.Adım Öncelikle sebepleri araştırılacak ilgili problem belirlenir ve diyagramın baş kısmına yazılır.

2.Adım Beyin Fırtınası tekniği kullanılarak probleme neden olan temel faktörler saptanır.

3.Adım Balığın omurgasına oklar çizilir ve belirlenen temel faktörler okların üzerine yazılır.

4.Adım Daha sonra probleme neden olan temel faktörler detaylandırılır ve alt oklar çizilerek bu nedenlerin alt nedenleri yazılır.

5.Adım Yöntem tamamlandığında; belirlenen probleme neden olan temel faktörler, alt faktörler ve problem çözümüne ilişkin yol haritası tanımlanmış olur.

## MASA I - LOJİSTİK ve TAŞIMA SORUNLARI

Önerinin Konusu:  
Liman Kaynaklı Sorunların Çözülmesi

Çözüm Önerisi:  
Farklı gemi acentalarının Antalya'ya gelmesi

İlgili Paydaşlar:  
Liman, BAİB, Gemi Acenteleri

1. Finans Kaynaklı Nedenler
  - a. Hava yolu fiyat artışı
  - b. Sadece THY olması
2. Liman Kaynaklı Nedenler
  - a. Draft sıkıntısı
  - b. Rıhtım uzunluğu
  - c. Gümrük mesai
3. Navlun Maliyetleri Kaynaklı Nedenler
  - a. Parsiyel taşımalar
  - b. Teslim süreleri
4. Alt Yapı Sorunları
  - a. Antrepo olmaması
5. Devlet Desteği Kaynaklı Nedenler
  - a. Sınırlı olması

## MASA II - GÜMRÜK SORUNLARI

1. Uluslararası Politikalar
  - a. Dozvola sorunları
  - b. Ödeme yöntemleri
  - c. Kotalar
  - d. Ülkelerin keyfi red ve iadeleri
2. Sistem Arızaları Kaynaklı
  - a. Yazılım güncellemeleri
  - b. Uygulama hataları
  - c. Yanlış raporlamalar
3. Tarifeler Kaynaklı
  - a. Gümrük vergileri
  - b. Fiyat farkı sorunları
  - c. Uluslararası gümrük fiyatlarının değişkenliği
4. Eğitim Kaynaklı
  - a. Nitelikli personel bulunamaması
  - b. İletişim hataları
5. Standart Dışı Gümrük Uygulamaları
  - a. Mevzuat dışı uygulamalar
  - b. Ödeme Yöntemleri
6. Bürokratik Kaynaklı
  - a. Bekleme süreleri

Önerinin Konusu:  
Uluslararası Politikalar

Çözüm Önerisi:  
Çözüm masaları oluşturulup sorunların ve beklentilerin SWOT Analizi ile planlanması

İlgili Paydaşlar:  
TİM, Dış İşleri Bakanlığı, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, Ticaret Bakanlığı

## MASA III -İMAJ SORUNU

- 1.Rekabet Kaynaklı
  - a.Taklit stratejisi
  - b.Ar-ge eksikliği
  - c.Jeopolitik nedenler
- 2.Güven Kaynaklı
  - a.Verilen taahhüdü yerine getirmeme
  - b.Termin sorunları
  - c.Yetersiz iletişim
- 3.Markalaşmada Sorun
  - a.Reklam ve tanıtım eksikliği
  - b.Finansal sebepler
  - c.Kurumsallaşma eksikliği
  - d.Vizyon oluşturmama
- 4.Nitelikli İş Gücü Kaynaklı
  - a.Staj ve tecrübe
  - b.Teknik eğitim
  - c.Eğitim becerisi
- 5.Kalite Kaynaklı
  - a.Know-How oluşturmama
  - b.Teknoloji Eksikliği
- 6.Politik Kaynaklı
  - a.Uluslararası ilişkiler
  - b.Politik imaj
  - c.Devlet destekleri

Önerinin Konusu:  
Tanıtım ve Pazarlama Sorunu

Çözüm Önerisi:  
Ateşelerle ticari ilişkilerin geliştirilmesi,

İlgili Paydaşlar:  
BAİB, STK, Ticaret Bakanlığı

Önerinin Konusu:  
Markalaşmada Yaşanan Sorunlar

Çözüm Önerisi:  
Kalite sürekliliği, güçlü devlet ve finansal destekler, Ar-ge ve tanıtımı ile ilgili aksiyonlar

İlgili Paydaşlar:  
STK'lar ve devlet kurumları

## MASA IV - PAZAR BULMA SORUNU

- 1.Ülkeyi Tanımama
  - a.İhracat departman yetersizliği
  - b.Yabancı dil problemi
  - c.Fuar maliyetleri
  - d.Araştırma eksikliği
- 2.Bölgesel Uzaklık
  - a.Navlun fiyatları
  - b.Nakliye süresi
  - c.Devlet destekleri
- 3.İmaj Sorunu
  - a.Orjin problemi
- 4.Sertifikasyon Sorunu
  - a.Belgelendirme zorluğu
- 5.Tanıtım ve Pazarlama
  - a.Rakip analiz eksikliği
  - b.Fuar eksikliği
  - c.Yenilikleri takip etmeme
  - d.Reklam maliyetleri
- 6.Kalite Standartları
  - a.Lezzet ve raf ömrü
  - b.Standart devamlılığı
  - c.Üretim çeşitliliği
  - d.Makine ekipman eksikliği ve maliyetleri



## MASA V -HAMMADDE SORUNU

- 1.Finans Kaynaklı
  - a.Kredi fazileri
  - b.Kur değişkenliği
  - c.KKDF
  - d.EximBank problemi
  - e.KDV iadesi problemi
  - f.Expert problemi
  - g.İhracat bedellerinin 180 gün sınırlaması
- 2.Enerji Kaynaklı
  - a.Üretimde kullanılacak enerji kaynaklarının düzenlenmesi
  - b.Alternatif enerji kullanımı için destekler
- 3.İklim ve Kuraklık Kaynaklı
  - a.Orman yangınları
  - b.Kuraklığa bağlı yetersiz hammadde üretimi
  - c.Salgın hastalıkların tarımsal faaliyeti etkilemesi
- 4.Lojistik Kaynaklı
  - a.Konteynır fiyatlarındaki artış
  - b.Yakıt maliyetlerindeki artış
  - c.Güzergah üzerlerindeki gümrük problemi
- 5.Mevzuat Kaynaklı
  - a.Yurtiçindeki hammaddenin dışarıya kısıtlanması
  - b.Gümrükteki keyfi uygulamalar

Önerinin Konusu:  
Enerji Kaynaklı Sorunların Çözülmesi

Çözüm Önerisi:  
BAİB ile birlikte sorunlara yönelik proje hazırlanması

İlgili Paydaşlar:  
BAİB, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı

## MASA VI - İNSAN KAYNAKLARI SORUNLARI

- 1.Eğitim
  - a.Nitelikli eleman eksikliği
  - b.Dil eğitimi
  - c.Dış ticaret eğitimi
  - d.Sektörel eğitim eksikliği
  - e.Meslek içi eğitim eksikliği
  - f.Sık iş değiştirme
- 2.Ücret Politikası
  - a.Adaletli ücret politikasındaki problem
  - b.Elden ödeme
  - c.Sigortasız işçi çalıştırma
  - d.Sosyal hakların yetersiz oluşu
- 3.Güven Kaynaklı
  - a.İş yerine ve mesleğe güven eksikliği
- 4.Yönetim ve Organizasyonel Yapılanma
  - a.Doğru işe doğru personel yerleştirilmesindeki sorun
  - b.Deneyimli ve nitelikli kadro organizasyonel yapıdaki
- 5.İstihdam Kaynaklı
  - a.Bölgesel istihdam sorunları

Önerinin Konusu:  
İletişim Eksikliği

Çözüm Önerisi:  
Meslek odaları ve BAİB'in ortak bir platformda iş-eleman ile buluşması

İlgili Paydaşlar:  
Ticaret, Meslek Odaları, İşkur, OSB, Sektörel komisyonlar

## MASA VII -DEVLET DESTEKLERİ SORUNLARI

- 1.Prosedür Kaynaklı
  - a. Detayların fazla olması
  - b. Geç ödemeler
  - c. Kapsam dışı kalma
- 2.İnsan Kaynaklı
  - a. Destek uzmanına erişememe
  - b. Sektörel danışman eksikliği
3. Bilgi Kaynaklı
  - a. Bilgi kirliliği
  - b. Sadeleşmiş bilgiye ulaşamama
  - c. Doğru bilinen yanlışlar
4. Politik Kaynaklı
  - a. Spesifik destek olmaması
  - b. Duyuru eksikliği
  - c. Politik değişkenlerin olması olumsuz anlamda
5. Finans Kaynaklı
  - a. Değişen vergi oranları

Önerinin Konusu:  
Bilgi Kaynaklı Sorunlar

Çözüm Önerisi:  
Sektörel birimlerin kurulması, bilgilerin güncellenmesi

İlgili Paydaşlar:  
BAİB

## MASA VIII - MEVZUAT VE PROSEDÜR SORUNLARI

1. Ülke Kaynaklı
  - a. İhracat yapılan ülkelerin birbirinden farklı mevzuatlarının olması
  - b. İhracat prosedürleri değiştiğinde ihracatçının anında bilgi edinememesi
2. Yeni Düzenlemeler
  - a. Bakanlıkların üretim süreci ortasında yeni düzenlemeler yapması
  - b. Geçiş zamanı verilmemesi
  - c. İzlenecek klavuzların olmaması
  - d. Eksik prosedür ve talimatların olması
3. Nitelikli Personel Kaynaklı
  - a. Mevzuat bilen yetişmiş personel olmaması
  - b. Yabancı dil sorunu
  - c. Kültür farklılığı
  - d. Bakanlıklardaki personel eksikliği
4. Kayıt Dışı İhracat-İthalat
  - a. Denetim eksikliği, yetersiz prosedürler
  - b. Ülke ekonomisinin kaybı
  - c. Ülke itibarının olumsuz etkilenmesi
5. Ülkelerarası Farklılıklar
  - a. Aynı kalemde rakip ülkelerden daha ağır prosedürler uygulanması

- a. Özel sektöre verilen yetki belgelerine göre Bakanlığın yeni belge vermek istemesi
  - b. Ülkeler arası ikili anlaşmaların eksikliği
6. Güncelleme Kaynaklı
    - a. Mevzuatların zamanında güncellenmemesi
    - b. Bakanlıklar arası koordinasyon eksikliği
    - c. Yönetmelik ve prosedürlerin anlaşılır olmaması
    - d. Sektör temsilcilerinin hazırlanan yönetmeliklere dahil edilmemesi

Önerinin Konusu:  
Güncelleme Kaynaklı

Çözüm Önerisi:  
Prosedürler hazırlanırken önceden bilgi verilerek, paydaşların geniş katılımı ile yapılması

İlgili Paydaşlar:  
BAİB, Bakanlıklar, STK ve paydaşların daimi koordinasyonu



## II.OTURUM

### OTURUM AÇIKLAMASI

Sektör Çalışma Masaları Ortak Akıl Çalıştayı'nın ikinci oturumunda katılımcılar sektörel olarak masalara ayrılmıştır. Her masa kendi sektörü için, daha önce belirlenmiş 8 ana başlıkta toplanan sorunlara çözüm aramıştır. Katılımcılardan "Beyin Fırtınası" yöntemi aracılığıyla araştırma sorunlarına yönelik görüş ve önerilerini belirtmeleri istenmiştir. Sektörel düzeyde ayrılan oturumda katılımcılar düşüncelerini kendilerine verilen atlaslar üzerinde yazılı olarak ifade etmişlerdir.

### Çözüm Çemberi Uygulaması

Serbest çağrışımın en etkili olduğu, rahat bir ortamda gerçekleştirilmesi beklenen ve katılımcıların eleştirilme endişesi olmadan fikirlerini ifade ettikleri bir yöntemdir. Özellikle yönetsel süreçlerde, insanları daha detaylı düşünmeye ve yeni fikirler üretmeye yönlendirir.

- 1.Adım Katılımcılar, masa sözcüsünün yönlendirmesiyle söz hakkı alarak fikirlerini belirtir.
- 2.Adım Tüm katılımcıların, fikirlerini herhangi bir tartışma ortamı olmadan dönüşümlü olarak söylemesi beklenir.
- 3.Adım Katılımcılar söz aldıklarında, istedikleri fikirleri kısa ve öz bir şekilde belirtir ve atlasa yazılır.

## MASA I - DEMİR,DEMİR DIŞI METALLER, ÇELİK, ÇİMENTO, CAM, SERAMİK VE TOPRAK ÜRÜNLERİ

SORUNLAR	ÇÖZÜM ÖNERİLERİ	PAYDAŞLAR
Lojistik ve Taşıma Sorunları	<ul style="list-style-type: none"><li>- Farklı acentelerin Antalya'ya gelmesi sağlanarak, rekabet ortamı yaratılması ve fiyatların düşmesi</li><li>- Limanların Draft ve uzunluklarının arttırılması</li><li>- Liman masraflarının düşürölmesi ve serbest bölgede yeterli personelin görevlendirilmesi</li><li>- Liman masraflarının bir kısmında devlet desteği sağlanması</li><li>- Ülke bazlı gümrük vergilerinin düşürölmesi</li><li>- İkili anlaşmalar yapılması</li></ul>	<p>BAİB, Limanlar ve Acenteler</p> <p>BAİB, Q-Terminal Limanı, AsbaŐ</p> <p>BAİB, Serbest Bölge, AsbaŐ</p> <p>Ticaret Bakanlığı</p> <p>BAİB, Ticaret Bakanlığı</p>

## MASA II - ELEKTRİK ELEKTRONİK MAKİNE VE AKSAMLARI İKLİMLENDİRME, SAVUNMA, HAVACILIK, OTOMOTİV, GEMİ VE YAT

SORUNLAR	ÇÖZÜM ÖNERİLERİ	PAYDAŞLAR
İnsan Kaynakları Sorunları	<ul style="list-style-type: none"><li>- Bölge insan kaynağının eğitime paralel şekilde doğru sektörde istihdam edilmesi</li><li>- Dış ticarete danışmanlık ve pazar araştırması yapılması</li></ul>	BAİB, İşkur, Milli Eğitim Bakanlığı BAİB, İşkur, Milli Eğitim Bakanlığı
İmaj Sorunları	<ul style="list-style-type: none"><li>- Sosyal medya tanıtım kanallarının artırılması</li><li>- Üniveriste-öğrenci iletişimi</li></ul>	BAİB, Üniversiteler, STKlar BAİB, Üniversiteler
Mevzuat ve Prosedür Sorunları	<ul style="list-style-type: none"><li>- KDV iade sürelerinin azaltılması</li><li>- Şirket çalışanlarına vize alınması kolaylaştırılmalı</li><li>- Vergilendirme gözden geçirilmeli (Rulman için uygulamalar)</li></ul>	TİM, Bakanlıklar BAİB, TİM, Bakanlıklar
Devlet Destekleri Sorunları	<ul style="list-style-type: none"><li>- Kolaylaştırılmalı, ulaşılabilir ve anlaşılabilir olmalı</li></ul>	Bakanlıklar
Gümrük Sorunları	<ul style="list-style-type: none"><li>- Serbest Bölge Gümrük Muhafaza ve gümrük işlemleri basitleştirilmeli, hızlandırılmalı,</li><li>- Dozvola Sorunu İstihbarat, güçlü iletişim sağlanmalı</li><li>- Kamu kurumlarındaki personelin vizyonu ve ihracatçıya bakış ve yaklaşımı iyileştirilmesi için devlet ve özel sektör elbirliği, güvene dayalı iletişim kurulması</li></ul>	BAİB, Serbest Bölge Müdürlüğü, Gümrük Muhafaza TİM, Ticaret Bakanlığı BAİB, Bölge Kamu Kurumları
İletişim Sorunları	<ul style="list-style-type: none"><li>- Birliğimizden gelen sirkülerin sektörel yönde olması için filtreleme yapılmalı, bilgiler ilgili sektörlerle gönderilmeli</li></ul>	BAİB

### MASA III - YAŞ MEYVE SEBZE

SORUNLAR	ÇÖZÜM ÖNERİLERİ	PAYDAŞLAR
Lojistik ve Taşıma Sorunları	<ul style="list-style-type: none"><li>- Lojistik e-ofislerin açılması</li><li>- Taksi-gemi bulunması</li><li>- BAİB'in armatörlerle iş birliği halinde olması</li><li>- Ulaştırma Bakanlığının paydaşlar ile iletişimini güçlendirmesi</li><li>- Hava yolları ile resmi prosedürlerin imzalanması</li></ul>	<p>BAİB</p> <p>Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı</p> <p>Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı</p> <p>BAİB, Hava Yolları</p>
Mevzuat ve Prosedür Sorunları	<ul style="list-style-type: none"><li>- Kalıntı problemi için üreticilerde farkındalık oluşturacak teşvik programlarının yapılması</li><li>- Denetimlerin artırılması</li><li>- Ülke tarım politikalarında kamuoyu oluşturulması</li></ul>	<p>Tarım ve Orman Bakanlığı ve İl Müdürlükleri</p>
Devlet Destekleri Sorunları	<ul style="list-style-type: none"><li>- İyi tarım uygulamalarının desteklenmesi</li><li>- Özel sektörün desteklenmesi</li><li>- Ar-ge için desteklerin artırılması</li><li>- Üreticinin üretimden ve kaliteden sorumlu olması</li><li>- Lojistik destek merkezlerinin kurulması</li></ul>	<p>BAİB, Ticaret Bakanlığı</p>
Pazar Bulma Sorunları	<ul style="list-style-type: none"><li>- İhracatçı birliklerinin yeni pazarlar konusunda Tarım ve Orman Bakanlığına talepte bulunması</li></ul>	<p>BAİB, Tarım ve Orman Bakanlığı</p>

## MASA IV - MADEN

<b>SORUNLAR</b>	<b>ÇÖZÜM ÖNERİLERİ</b>	<b>PAYDAŞLAR</b>
Lojistik ve Taşıma Sorunları	- Antalya Limanına yeni bir "Line" getirilmesi	BAİB - Liman
İmaj Sorunları	- Çevreye duyarlı etkinlikler ve tanıtım yapılması - Mermer ocaklarının rehabilitasyonu	BAİB ve STK'lar BAİB ve STK'lar
Mevzuat ve Prosedür Sorunları	- Paydaşların görüşlerinin alınması - Paydaşların örgütlenmesi	BAİB
Pazar Bulma Sorunları	- Pazar hedefinin belirlenmesi - Yerli projelerde Türk mermerinin kullanılması	BAİB-Sektör Temsilcileri
İnsan Kaynakları Sorunları	- Ücret iyileştirmesi ve uygun vardiya saatlerinin oluşturulması	BAİB,İşkur, STK



**MASA V - TEKSTİL VE HAMMADDELERİ, DERİ VE DERİ MAMÜLLERİ, HALI, HAZIR GİYİM VE KONFEKSİYON SEKTÖRLERİ, DEĞERLİ MADEN VE MÜCEVHERAT, UÇUCU YAĞLAR VE KOZMETİKLER, SABUN VE YIKAMA MÜSTAHZARLARI, ECZACILIK ÜRÜNLERİ, KİMYEVİ MADDELER**

<b>SORUNLAR</b>	<b>ÇÖZÜM ÖNERİLERİ</b>	<b>PAYDAŞLAR</b>
Lojistik ve Taşıma Sorunları	<ul style="list-style-type: none"><li>- Navlun fiyatlarının devlet tarafından süspense edilmesi</li><li>- Tehlikeli madde statüsünden çıkartılarak, taşıma kolaylığının sağlanması ve taşıma maliyetinin düşürülmesi</li><li>- Lojistik firmaların sıvı taşımalarının standartının belirlenmesi</li></ul>	<p>BAİB, Ticaret Bakanlığı, Birlikler, STKlar</p> <p>BAİB, Birlikler</p>
Mevzuat ve Prosedür Sorunları	<ul style="list-style-type: none"><li>- Ticaret Bakanlığı her sektör ve spesifik ürünlerde ithalatçı ülkenin gerekliliklerini eksiksiz bir şekilde yayınlaması, böylece gümrükte takılmaların engellenmesi</li></ul>	BAİB, Ticaret Bakanlığı, Birlikler, İllerin Ticaret Odaları
İmaj Sorunları	<ul style="list-style-type: none"><li>- Hileli ürün gönderimini engellemek için firmalara caydırıcı cezalar verilmesi</li><li>- Üretim süreci hesaplanmadan alınan sipariş ve zamanında servis yapılamamasının ülke imajına verdiği zararı önlemek için ürün geciktiren firmalara eğitim desteği verilmesi, uyarılarda bulunulması</li></ul>	BAİB, Ticaret Odası

## MASA VI - TOHUM, TOHUM ISLAHI, TOHUM ÜRETİMİ , HUBUBAT, BAKLIYAT, YAĞLI TOHUMLAR VE MAMÜLLERİ 1/2

SORUNLAR	ÇÖZÜM ÖNERİLERİ	PAYDAŞLAR
Lojistik ve Taşıma Sorunları	<ul style="list-style-type: none"><li>-Tohum canlı madde olduğu için uygun koşullarda transport için şartların oluşturulması</li><li>- Pandemi sürecinde artan lojistik maliyetlerine devlet desteği artmalı</li><li>- Kısıtlı yerlere devlet lojistik desteği verilmesi</li><li>- İhracatçı birlikleri kargo firmaları ile özel anlaşmalar yapılması</li></ul>	BAİB, Ticaret Bakanlığı, Birlikler, STKlar, Yerli Kargo Firmaları
Gümrük Sorunları	<ul style="list-style-type: none"><li>- Tohum paketleri hava yolu ile gitme durumunda ihracatçı firma ağırlık beyanı ile havayolu değerleri arasındaki tolerans kıstasları makul hale getirilmesi</li><li>- GTİP kurallarında ürün tohumluk ayrımının net olarak yapılması</li></ul>	BAİB, Ticaret Bakanlığı, TİM, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı
İmaj Sorunu	<ul style="list-style-type: none"><li>- Tohum kaçakçılığının önlenmesi</li><li>- Nitelikli, kayıtlı ve markalaşmış ürün gönderilmesi</li><li>- Şahıslar ile değil de birlikler aracılığı ile tohum gönderilmesi</li></ul>	Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, Tarım ve Orman Bakanlığı
Pazar Bulma Sorunları	<ul style="list-style-type: none"><li>- Yurtdışı fuarlara katılım desteklenmeli, desteklerin zamanında gelmesi</li><li>- Bireysel değil de birlikler olarak tanıtım yapılması</li><li>- Sektör katılımcıları ile dış ticaret heyet gezilerinin yapılması</li></ul>	Ticaret Bakanlığı, Fuar Firmaları

**MASA VI - TOHUM, TOHUM ISLAHI, TOHUM ÜRETİMİ , HUBUBAT, BAKLIYAT, YAĞLI TOHUMLAR VE MAMÜLLERİ 2/2**

<b>SORUNLAR</b>	<b>ÇÖZÜM ÖNERİLERİ</b>	<b>PAYDAŞLAR</b>
Hammadde Bulmada Sorunlar	<ul style="list-style-type: none"><li>- Üretim girdilerine devlet desteğinin sağlanması</li></ul>	Tarım ve Orman Bakanlığı
İnsan Kaynakları Sorunları	<ul style="list-style-type: none"><li>- Yabancı dil bilen personel yetiştirilmesi</li><li>- Ziraat fakültelerinde yabancı dil derslerine ağırlık verilmesi</li><li>- Kalifiye personellerin STKlar ile yetiştirilmesi</li><li>- İslah ile ilgili Ziraat Fakültelerinde uygulamalı derslerin artırılarak teknik personel yetiştirilmesi</li></ul>	Üniversitelerin Ziraat Mühendisliği Bölümleri, Tarım ve Orman Bakanlığı, Türk- TOBB, STK'lar
Devlet Destekleri Sorunları	<ul style="list-style-type: none"><li>- Girdilere desteklerin sağlanması</li><li>- Gerçek ihracatçıya limitsiz destek sağlanması</li><li>- Fatura kesildikten sonra vadeli ödeme olduğu için devlete ödenen kısımda acele edilmemesi</li></ul>	Tarım ve Orman Bakanlığı, Hazine ve Maliye Bakanlığı
Mevzuat ve Prosedür Sorunları	<ul style="list-style-type: none"><li>- Birlik, STK, Bakanlıklar arası işbirliği ve koordinasyonların sürekli artması</li></ul>	Birlikler, STK, Bakanlıklar

## MASA VII - MOBİLYA, KAĞIT VE ORMAN ÜRÜNLERİ SEKTÖRÜ 1/2

SORUNLAR	ÇÖZÜM ÖNERİLERİ	PAYDAŞLAR
Lojistik ve Taşıma Sorunları	<ul style="list-style-type: none"><li>-Navlun desteğinin verilmesi</li><li>- Liman ve acenteler ile görüşerek indirim anlaşmalarının yapılması</li><li>- Nakliye kooperatiflerinin geliştirilmesinin sağlanması</li><li>- Lojistik danışmanlık desteğinin sağlanması</li><li>- Liman yüklemelerinde kontrol ve gözetimlerin yapılması (fotoğraflandırma)</li><li>- Antalya ve çevresi için navlun ağının genişlemesi</li><li>- Yurtiçi taşımacılık ağının ticari faaliyetlerin genişlemesi için destek sağlanması</li></ul>	BAİB, Ticaret Bakanlığı, Nakliye Kooperatifleri, Liman Müdürlükleri
Gümrük Sorunları	<ul style="list-style-type: none"><li>- Cumartesi ve haftaiçi 17:00 den sonra beyannamelerin açılmaması ve ekstra ödeme yükümlülüklerinin oluşmasının önlenmesi için desteklerin sağlanması</li><li>- Birlikler içinde yetkili kişiye ulaşılmasının sağlanması</li><li>- Orman ürünlerinde %20 ihracat kotasının kaldırılması</li><li>- Prosedürlerin daha anlaşılır hale getirilmesi</li></ul>	BAİB, Ticaret Bakanlığı

## MASA VII - MOBİLYA, KAĞIT VE ORMAN ÜRÜNLERİ SEKTÖRÜ 2/2

SORUNLAR	ÇÖZÜM ÖNERİLERİ	PAYDAŞLAR
Pazar Bulma Sorunları	<ul style="list-style-type: none"><li>- Seyehat maliyetlerinin pahalı olmasından kaynaklı ülkeleri tanıyamama, bu konuda desteklerin sağlanması</li><li>- Pazar analizi danışmanlıklarının ücretlerinin çok yüksek olması</li><li>- BAİB tarafından ortak sektörler için danışmanlık hizmetinin sağlanması</li><li>- Heyet olarak hedef ülkelere ticari gezilerin düzenlenmesi</li></ul>	BAİB, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı
Hammadde Bulma Sorunları	<ul style="list-style-type: none"><li>- Orman yangınlarının artması nedeniyle orman ürünleri maliyetlerinin artması ve darboğaz yaşanmasını önlemek için alternatif tedarikçi listelerinin hazırlanması</li><li>- Uzakdoğu ulaşım maliyetleri nedeniyle hammadde pazarlarının kısırlaşmasını önlemek için destek verilmesi</li><li>- Yerli yatırımcının desteklenmesi</li></ul>	BAİB, Ticaret Bakanlığı

## MASA VIII - GÜBRE

SORUNLAR	ÇÖZÜM ÖNERİLERİ	PAYDAŞLAR
Lojistik ve Taşıma Sorunları	<ul style="list-style-type: none"><li>-Liman trafiğinin artırılması</li><li>- Konteynır fiyatlarındaki artışın önlenmesi</li></ul>	BAİB, Liman
Gümrük Sorunları	<ul style="list-style-type: none"><li>- Ülkelerarası gümrük mevzuatlarının standartlaştırılması</li></ul>	Ticaret Bakanlığı
İmaj Sorunları	<ul style="list-style-type: none"><li>- Marka değerinin oluşturulması</li><li>- Kalitede sürekliliğe sağlanması</li><li>- Tanıtım çalışmalarının yapılması</li></ul>	Ticaret Bakanlığı
İnsan Kaynakları Sorunları	<ul style="list-style-type: none"><li>- Maaşlı Staj uygulamasına geçilmesi</li><li>- Dış Ticaret okuyan öğrencilerin fabrika ortamındaki staj sürelerinin artırılması</li><li>- İhracat yapan kişilerin eğitimler ile desteklenmesi</li></ul>	Üniversiteler, İŞKUR
Devlet Destekleri Sorunları	<ul style="list-style-type: none"><li>- Prosedürlerin azaltılması</li><li>- Devlet destekleri hakkında bilginin ulaşılabilir olması</li></ul>	Ticaret Bakanlığı
Mevzuat ve Prosedür Sorunları	<ul style="list-style-type: none"><li>- Kanun koyucuların ilgili sektörlerde ki yetkin kişilerden görüş alması</li></ul>	Ticaret Bakanlığı



# KATILIMCI LİSTESİ 1/3

Odak Grup Toplantıları ve Çalıştay katılımcıları Toplu Listesi

Sıra No	Firma Adı	Temsilcisi
1	Abra İçecek Gıda A.Ş.	İbrahim Kayhan
2	Ad-Rossen Tarım Sanayi Ve Ticaret A.Ş.	Aydın Atasayar
3	Ada Fresh Tarım Ürünleri San.Ve Tic.Ltd.Şti.	Ramazan Keskin
4	Ado Madencilik Elektrik Üretim San.Ve Tic.A.Ş.	Abdullah Susmaz
5	Ado Madencilik Elektrik Üretim San.Ve Tic.A.Ş.	Yusuf Top
6	Ag Tohum Sanayi Ticaret Anonim Şirketi	Hamit Ahadi
7	Agt Ağaç San. Ve Tic. A.Ş.	Kıvanç Sarmaşık
8	Alanyalı Ent.Ahsap San.Ins.Nak Tur.lth.lhr.Ve Tic.A.S.	Mustafa Alanyalı
9	Alanyalı Ent.Ahsap San.Ins.Nak Tur.lth.lhr.Ve Tic.A.S.	Okan Alanyalı
10	Ali Madran	Ali Madran
11	Amir Tarım Nak. Eml. Tur. İnş. Taah. San. Ve Tic. Ltd. Şti.	Sedat Ekici
12	Anı Tarım San.Ve Tic.Ltd.Şti.	İsa Erdoğan
13	Anı Tarım San.Ve Tic.Ltd.Şti.	Mehmet Çakmak
14	Ankutsan Antalya Kutu San.Oluklu Muk.Kağ.Tic. A.Ş.	F. Ece Ozan
15	Ankutsan Antalya Kutu San.Oluklu Muk.Kağ.Tic. A.Ş.	Hüseyin Tekşen
16	Ansu Gıda Paz. Ve Tic.Ltd.Şti	Ebru Kocaacar
17	Ansu Gıda Paz. Ve Tic.Ltd.Şti	Seyhan Karakuş
18	Antalya Dış Ticaret	Ercan Boztepe
19	Antalya Raf Sanayi Ve Tur.Tic. Ltd.Şti.	Hüseyin Kadioğlu
20	Antcam Pazarlama A.Ş.	Yasemin Budak Tosunoğlu
21	Aqua Chem A.Ş.	Murat Özizmirli
22	Aqua Chem A.Ş.	Veli Yunus Kasala
23	As Çimento San.Ve Tic.A.Ş.	Ersin Özdemir
24	Aspendos Gümrükleme	Coşkun Kaygusuz
25	Atak. Edt. Gıda San.	Bülent Aydın
26	Atlas Tarım Ürünleri İhracat A .Ş.	Cahit Özer
27	Atp Agroperformans Tohum Fide Gübre İlaç Tar.San.Ve Tic.Ltd.Şti.	Melih Semih Durukan
28	Axia Tohum San. Ve Tic. A.Ş.	Olçay Mutluer
29	Babacanlar Sebze Meyve Kom. Tar.Tur.Gıda Tic.Ltd.Şti.	Yusuf Babacan
30	Batu Mermer Maden. San. Ve Tic. A.Ş.	Mustafa Küçükşaman
31	Berrak Sebze Meyve Tar. Pet. Ürün.Turç.Inş.San.Ve Tic.Ltd.Şti.	Mustafa Tuncer
32	Brobest Antalya Polinasyon Sistemleri Ve Biyolojik Mücadele San. Tic. A.Ş.	Yağız Süzen
33	Bitki İslahçıları Alt Birliği	Yıldırım Şamil Özden
34	Bmt Mobilya	Mustafa Yılmaz
35	Cafer Doğrukan Mim.Müh.San.Ve Tic.Ltd.Şti.	Baybars Öztürk
36	Cafer Doğrukan Mim.Müh.San.Ve Tic.Ltd.Şti.	Cafer Doğrukan
37	Cam-Saş Cam Doğrama Mob.lml. İnş.San.Ve Tic.A.Ş.	Çağatay Sivashoğlu
38	Cankılıç Mermer Sanayi Ve Ticaret Ltd.Şti	Ayten Kılıçkaya
39	Canlar İç Ve Dış Ltd.Şti.	Mehmet Ali Can
40	Cantek Endüstriyel Ürünler Tarım Hay. Tic. Ve San. A.Ş.	Denise Dinçsoy
41	Demre Fresh Tarım Ürün. İhr. Pak. Paz. Tic. Ltd. Şti.	İsmet Şahin



## KATILIMCI LİSTESİ 2/3

Odak Grup Toplantıları ve Çalıştay katılımcıları Toplu Listesi

Sıra No	Firma Adı	Temsilcisi
42	Denmir Mermer San.İnş.Tur.Tic.Ltd.Şti	Hasan Deniztaşar
43	Desird Tasarım Arge A.Ş.	Ekrem Karahaliloğlu
44	Despak Tar.Ürn.Pak.Gıd.Ve Tur.San.Tic.Ltd.Şti	Durali Doğan
45	Devmar Mermer Maden Tur. Tic Ve San.Ltd.Şti.	Mehmet Güney
46	Doğan Fresh Gıda San. Ve Tic. Ltd. Şti.	Cüneyt Doğan
47	Doğasa İlaç Gıda Kozmetik San. Ve Tic. Ltd.Şti.	Beyza Gürlü
48	Doğasa İlaç Gıda Kozmetik San. Ve Tic. Ltd.Şti.	Hüseyin Şirazi
49	Doktor Tarsa Tarım San.Ve Tic. A.Ş.	Ertan Demoğlu
50	E-Z Tohumculuk Tohum Islah Ve Üretim San. İth. İhr. Paz. Ve Tic. Ltd. Şti.	Zekai İlter
51	Ecodab Gıda Tar. Kozm.Yağ Yem San. Ve Tic. Ltd. Şti.	Abdullah İnan
52	Ergüven Endüstriyel Mutf.Ür.San.Ve Tic.Ltd.Şti.	Kaan Ergüven
53	Fano Lankon Tar. Ür. San. Ve Tic. A.Ş.	Agil İbadov
54	Fide Üreticileri Alt Birliği (Fidebirlik)	Kayhan Yıldırım
55	General Konfor Proje Tah.İnş.Tur.Gıd.İth.İhr.San.Tic.Ltd.Şti.	Raşit Merden
56	Genetika Tohum Tar. İth. İhr. Tic. Ltd. Şti.	Ahmet Seçim
57	Göksu Global Gıda İth. İhr. San. Ve Tic.A.Ş.	Nazım Sözbir
58	Göltaş Göller Bölgesi Çimento Sanayi Ve Ticaret Anonim Şirketi	Mustan Koruk
59	Grena Madencilik Nak.Mermer İnş. San. Ve Tic. Ltd.Şti.	İsmail Avcı
60	Haifa Tarım Gübre San.Ve Tic.Ltd.Şti.	Yaşar Aydın
61	Hakan Aktaş	Hakan Aktaş
62	Halil Bülbül Dilhan Dış Ticaret	Halil Bülbül
63	Hasan Yurduseven İş Mak.San.Ve Tic.Ltd.Şti.	Dilara Yurduseven
64	Hasan Yurduseven İş Mak.San.Ve Tic.Ltd.Şti.	Hasan Sabri Yurduseven
65	Hasvet Medikal Yazılım Sağ.Hiz.San.Ve Tic.A.Ş.	Hidayet Şimşek
66	İmsa Mermer İnşaat Taah.Tur. San. Ve Tic. Ltd. Şti.	Ahmet Tekin
67	İmsa Mermer İnşaat Taah.Tur. San. Ve Tic. Ltd. Şti.	Mehmet Fatih Tekin
68	İpekgül Orman Ürün.Nak.İnş.Turz.Hayv. San Ve Tic.Ltd.Şti.	Osman Yılanlıoğlu
69	İsmet Acun Ahşap Ambalaj İç Ve Dış Tic. A.Ş.	Aykut Acun
70	Kalender Çiçekçilik Tarım İthalat İhracat İnşaat San. Ve Tic. A. Ş.	Çiğdem Cengiz
71	Koç Zirai Ürünler San. Ve Tic. A.Ş.	Ümit Mirza Çavuşoğlu
72	Kök Makina End. Ürün. Gemi Ve İnş.Malz.Hırdavat Tic. Ve San.Ltd.Şti	Murat Kök
73	Kutluata Makina San. Ve Tic. A.Ş.	Serhan Önal
74	Line Lojistik Taş.İnş.Tur.Dış Tic.Ve Ltd.Şti.	İsmail Özandaç
75	Lider Gübre Tar.Ürt.Ve Paz.San Tic.Ltd.Şti.	Muhterem Sağlam
76	Lider Tohum Üretim Ve Paz. Limited Şirketi	Abdurrahman Cansizer
77	Lokman Ecza Deposu Tur. Tic. San. A.Ş.	Hatice Öz
78	Lotus Tarım Tohumculuk Ve Gübre San. A.Ş.	Tayfur Ardıç
79	Mahir Dental Medikal İnşaat Tarım Turizm İth İhr San Ve Tic Ltd Şti	Mahir Arslan
80	Makro Tarım İnş. Taah. Tur. Paz. San. Ve Tic. Ltd. Şti.	Harun Öztürk
81	Merkez Anadolu Kimya San.Ürt.Paz.Taah.Tic.Ltd.Şti	Abdullah Kurtoğlu
82	Metamar Mermer Granit Madencilik San.Ve Tic.A.S.	Samet Aktepe

## KATILIMCI LİSTESİ 3/3

Odak Grup Toplantıları ve Çalıştay katılımcıları Toplu Listesi

Sıra No	Firma Adı	Temsilcisi
83	Metgen Tohumculuk San.Ve Tic. Ltd.Şti.	Abdullah Okudan
84	Morya İç Ve Dış Tic. San. Ltd.Şti.	Ömer Helvacı
85	Multi Tohum Tarım Sanayi Ticaret A.Ş.	İbrahim Aytaç
86	Multi Tohum Tarım Sanayi Ticaret A.Ş.	Mustafa Ülger
87	Mymak Tarım Isıtma Soğ.İnş.İth. Ve İhr.San.Tic.Ltd.Şti.	Barış Gökçe
88	Myra Gümrük Müşavirliği	Volkan Ataşlı
89	Nadide Tohum	Hüsnü Ekiz
90	Osterras Tarım Veterinerlik San. Ve Tic. A.Ş.	Teoman Hızal
91	Özdal Kompost İnş.Gıda Tar. San. Ve Tic. A.Ş.	Erdem Arif Cengiz
92	Özeller Doğaltaş San.Ve Dış Tic.Ltd.Şti.	Mehmet Özel
93	Plus Aksesuar	Celal Bedel
94	Proexims Dış Ticaret A.Ş	Ebubekir Yıldız
95	Q Terminal	Cihan Çirakoğlu
96	Q Terminal	Oğuz Özcan
97	Rulmaksan Makina San. Ve Tic. A. Ş.	Turan Ersan
98	Sera Marketim Sera Teknolojileri San Ve Tic A.Ş.	Filiz Demirpolat
99	Sera Marketim Sera Teknolojileri San Ve Tic A.Ş.	Ahmet Tezcan
100	Sera Marketim Sera Teknolojileri San Ve Tic A.Ş.	Yusuf Cebecioğlu
101	Seto Sebze Tohumları Gübre Ür. İnş. Tur. Ve San. Tic. A.Ş	İsmail Berk Yılmaz
102	Sinerji Loj. Gıda Tar.Tur.T.I.T.D.I.I.T.S.Ltd.Şti	Berdan Ber
103	Stoneium Mermer Sanayi Ticaret Limited Şirketi	Muhammed Başarır
104	Stoneway Uluslararası Taş.İth.İhr.Ve Tic.Ltd.Şti.	Mehmet Çalışkan
105	Sudem Pastacılık Ürünleri Gıda Tarım San. Ve Tic.A.Ş.	Cemal Türkmendağ
106	Syrna Kimya Kozm. Tar. Tur. İnş. Gıd. San. Ve Tic. Ltd. Şti.	Hafize İlhan Özkan
107	Şahlanlar Gıda San Ve Tic.Ltd.Şti.	Osman Doğan Şahlan
108	T Okm Teknoloji San. Ve Tic. A.Ş.	Ali Ozan Çetinkaya
109	Tek Asya Tarım Ürünleri Tic.Ltd. Şti.	Çağatay Atacan
110	Tohum Sanayici Ve Üreticileri Alt Birliği (Tsüab)	Hikmet Yasir Velioglu
111	Topçu İnşaat Turizm Ve Tic.A.Ş.	Serdar Topçu
112	Tria Orman Ürn.İth. Ve İhr. Ltd. Şti.	Ali Yıldırım
113	Tohum Sanayici Ve Üreticileri Alt Birliği (Tsüab)	Yıldırım Gencer
114	Uki Madencilik Gıda Taş. İnş. San. Ve Tic. Ltd.Şti	Ümit Vanlıoğlu
115	Vendu Tarım Ürünleri Ve Dan. Hiz. Tic. San. Ltd. Şti.	Burak Durmaz
116	West Tarım Ür.Pak.Nakl.Gıda San. Ve Tic. Ltd.Şti.	Haydar Güner
117	Yakup Akgül Ahşap Orm. Ür. Pet . İnş.San.Tic.Paz.Ltd.Şti.	Yusuf Akgül
118	Yörükoğlu Süt Ve Ür.San.Tic.A.Ş.	Ali Bulut
119	Zenova Carpet Teks. San. Ve Tic. Ltd. Şti.	Olha Özcan
120	Zenova Carpet Teks. San. Ve Tic. Ltd. Şti.	Özer Metin
121	Zerenler Süt Ürünleri Gıda Nak San Ve Tic Ltd Şti	Arzu Zeren
122	Zeta Tohumculuk San. Ve Tic. Ltd. Şti.	Turgay Kan
123	Zirvem Lojistik Gümrük Müşavirliği Ltd.Şti.	Hüseyin Ertaş

## SONUÇ

Batı Akdeniz İhracatçı Birliği olarak yürüttüğümüz ve "Sektör Masalarının Oluşturulması ve Yönetilmesi" projesinde sektör temsilcileri ile birlikte "Odak Grup Toplantıları"nın ardından ikinci aşamaya geçilerek, ortak akıl çalışmayı düzenlemiştir. Bu aşamanın amacı; sektörlerel çalışma masalarını toplu halde bir araya getirerek, ortak çözüm önerileri sunulmasını sağlamak ve masa bilinci ile ilk çalışmaların başlamasına öncülük etmektir.

Bu çalışma neticesinde ihracatçıların yaşadığı sorunlar, temel başlıklar altında toplanmış, BAİB yönetim kurulu içinde odak konular belirlenmiş, 9 adet sektör çalışma masaları oluşturulmuş ve her çalışma masası için de faaliyetler ortaya çıkmıştır.

Oluşturulan sektör masaları aşağıda ki gibidir;

- 1.Maden
- 2.Yaş, Meyve Ve Sebze
- 3.Gübre
- 4.Demir-Demir Dışı Metaller, Çelik, Çimento Cam Ve Toprak Ürünleri
- 5.Elektrik Elektronik, Makine Ve Aksamları, İklimlendirme Sanayii, Savunma Ve Havacılık Sanayii, Otomotiv Endüstrisi, Gemi Ve Yat Sektörü
- 6.Tohum, Tohum Islahı, Tohum Üretimi, Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar Ve Mamulleri
- 7.Meyve Sebze Mamülleri, Kuru Meyve Ve Mamülleri, Fındık Ve Mamülleri, Zeytin Ve Zeytinyağı, Tütün, Su Ürünleri Ve Hayvansal Mamüller Sektör
- 8.Mobilya, Kağıt Ve Orman Ürünleri
- 9.Tekstil Ve Hammaddeleri, Deri Ve Deri Mamülleri, Halı, Hazır Giyim Ve Konfeksiyon, Değerli Maden Mücevherat, Uçucu Yağlar- Kozmetikler, Sabun Ve Yıkama Mustahzarları, Eczacılık Ürünleri, Kimyevi Maddeler

Batı Akdeniz İhracatçı Birliği bünyesinde, danışma organı olarak çalışacak olan sektörel çalışma masaları, tüm paydaşları çözüm sürecine dahil edecek ve ihracatı tüm yönleriyle analiz ederek yaşanan sorunlara çözüm üretmek için çalışmalar yapacaktır.



## **BATI AKDENİZ İHRACATÇI BİRLİĞİ**

**Sektörel Çalışma Masaları Ortak Akıl Çalıştayı  
Çalıştay Raporu  
Kasım 2021**