



Ege Bölgesindeki İhracatçıların Sektörel ve Ekonomik Sorunları İle Çözüm Yollarına Bir Bakış

Erdem ALPTEKİN-Hande UZUNOĞLU
Stajyer Zeynep Yağmur ÖZTEMUR

Türkiye İhracatının Genel Görünümü

Ülkemizin ihracat potansiyeli, ülkemiz ekonomik istikrarındaki dalgalanmalara rağmen istikrarlı artışını sürdürmektedir.

2006 yılı itibariyle ülkemiz 44.082 ihracatçısıyla, 20.000'e yakın farklı ürünü 200'ü aşkın ülke ve bölgeye ihraç etmiş ve dünyanın en büyük 22. ihracatçısı konumuna yükseldi.

Türkiye'nin 2007 yılındaki ihracatı, bir önceki yıla göre % 25,3 artarak 107,1 milyar Dolar ile rekor düzeye ulaştı.

İhracat rakamları, her geçen gün rekor kırmaya devam etmektedir.

Ülkemiz ihracatı 2008 yılı Haziran ayında; geçen yılın aynı ayına göre %31 oranında artarak 11,7 milyar Dolar olarak gerçekleşti. 2008 Ocak-Haziran döneminde ise; 2007 yılının aynı dönemine göre ihracat %38,7 artarak 68,8 milyar Dolar oldu.

İhracatımızdaki artış oranı YTL bazında yüzde 12,3 seviyesinde kaldı. Yani ihracat hasılatımızın; daha çok yatırım, üretim ve istihdam için gerekli olan kâr kısmı, aşırı değerli YTL tarafından yok edildi.

Tablo 1: İhracatçı Birlikleri İhracat Kayıt Rakamları - 1000 \$

İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterlikleri	OCAK - HAZİRAN			
	2007	2008	Değişim (07/08)	Pay (2008) (%)
İMMİB	15.849.481	23.018.951	45,2	34,3
UİB	10.636.015	14.746.940	38,7	22,0
İTKİB	8.307.060	9.246.668	11,3	13,8
OAİB	4.057.890	5.790.691	42,7	8,6
EİB	3.171.945	3.908.207	23,2	5,8
AKİB	1.978.667	2.676.785	35,3	4,0
İİB	1.744.992	2.586.066	48,2	3,9
GAİB	1.219.740	1.783.157	46,2	2,7
DAİB	893.030	1.556.658	74,3	2,3
KİB	471.562	611.770	29,7	0,9



AR&GE BÜLTEN 2007 TEMMUZ – BÖLGESEL

DETKİB	546.846	603.027	10,3	0,9
AİB	267.806	324.027	21,0	0,5
DKİB	195.076	285.142	46,2	0,4
TOPLAM	49.340.111	67.138.089	36,07	100

Kaynak: TİM İhracat Raporu

Tablo 2: İhracatçı Birlikleri İhracat Kayıt Rakamları - 1000 \$

İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterlikleri	1 TEMMUZ - 30 HAZİRAN			
	2007	2008	Değişim (07/08)	Pay (2008) (%)
İMMİB	31.374.299	41.337.641	31,8	33,4
ÜİB	19.429.873	26.392.455	35,8	21,3
İTKİB	16.356.175	18.482.894	13,0	14,9
OAİB	7.351.558	10.367.411	41,0	8,4
EİB	6.454.537	7.616.875	18,0	6,2
AKİB	3.990.556	4.822.826	20,9	3,9
İİB	3.359.915	4.866.040	44,8	3,9
GAİB	2.380.342	3.403.536	43,0	2,8
DAİB	1.650.730	2.796.319	69,4	2,3
KİB	1.034.742	1.384.662	33,8	1,1
DETKİB	1.123.013	1.295.641	15,4	1,0
AİB	431.745	532.491	23,3	0,4
DKİB	317.830	463.862	45,9	0,4
TOPLAM	95.255.315	123.762.654	29,93	100

Kaynak: TİM İhracat Raporu

Ege Bölgesi İhracatının Genel Görünümü

Ege Bölgesi; coğrafi yapısı, doğal kaynakları, iklimi, su ürünleri, doğal bitki örtüsü, toprak verimliliği, tarımsal ürünleri, hayvancılık ve enerji kaynakları konusunda Türkiye'nin en önemli bölgelerinden birisidir.

Ege Bölgesi'nin ticaretinde deniz yollarının ayrı bir önemi vardır. Bölgede yer alan; İzmir Alsancak, Çeşme, Kuşadası, Bodrum ve Marmaris limanları turizm mevsiminde canlılık kazanır.

Ticaretin gelişimindeki diğer bir katkı da İzmir'de Ege Serbest Bölgesi'nin ve Organize Sanayi Bölgeleri'nin kurulmuş olmasıdır.

Ege Bölgesi, yüzyıllardan beri başta kuru incir, çekirdeksiz kuru üzüm, pamuk, tütün, zeytin ve zeytinyağı, narenciye ürünleri, sebze-meyve, konserve, kuru gıda, içecek, hayvansal yan ürünler, deri, balık gibi tarım ürünleri başta olmak üzere tekstil-konfeksiyon ürünleri (iç-diş giyim), ev tekstili (havlu, bornoz vb.), deri ürünleri, çanta, ayakkabı, iplik-dokuma, mücevher, hali, yer kaplaması, kağıt ürünleri, ağaç ürünleri, mobilya, kapı ve pencere, metal ürünler, mermer, granit, seramik, madeni ve kimyevi



maddeler, otomotiv yedek parça ve yan sanayi ürünleri, mekanik cihazlar, elektrik-elektronik cihazlar, (TV, monitör, kesintisiz güç kaynağı vb.), beyaz eşya ve hırdavat malzemelerini tüm dünyaya satarak, Türkiye’de dış ticaretin öncüsü oldu.

Ancak, Ege Bölgesi’nde üretilen ve bu bölgedeki gümrüklerden ihraç edilen önemli miktarda ihracatı yapan firmaların merkezlerinin Ege Bölgesi dışındaki illerde bulunması nedeniyle bölge ihracatının gerçekten daha az görünmesine neden olmaktadır.

2008 yılı Ocak-Haziran döneminde Ege Bölgesi’nden yapılan toplam ihracat geçen yılın aynı dönemine göre %24 oranında artarak 7 milyar 694 milyon Dolara ulaştı.

Ege Bölgesi iller bazında İzmir 4 milyar 97 milyon Dolarla ilk sırada yer alırken, Manisa 1 milyar 547 milyon Dolarla ikinci, Denizli 1 milyar 176 milyon Dolarla üçüncü oldu. Ege Bölgesi’nin son bir yıllık ihracatı ise 15 milyar 10 milyon 592 bin dolar oldu.

Sektör bazında ise en yüksek ihracat artışı; demir ve demir dışı metaller, konfeksiyon ve maden sektörlerinde yaşandı. Tarım sektöründeki artış ise bu yılın ilk altı ayında önceki döneme göre yüzde 23 olarak gerçekleşti.

2008 yılının ilk beş aylık döneminde; Ege İhracatçı Birlikleri bünyesindeki 12 birlikten sadece Ege Zeytin ve Zeytinyağı İhracatçıları Birliği geçen yıl yaptığı ihracat rakamının gerisinde kalırken diğer Birlikler geçen yılki ihracat rakamlarının üzerine çıkma başarısını gösterdi.

Bununla birlikte 2008 yılında, Ege’den yapılan ihracatta ülke sıralamasında geleneksel sıralamanın değiştiği görülüyor.

Geçen yılın ilk yarısında 163,8 milyon Dolar ihracat yapılan ve en büyük altıncı pazar konumunda olan Birleşik Arap Emirlikleri’ne bu senenin aynı döneminde yüzde 186’lık artışla 467,3 milyon Dolar satış yapıldı.

Bu durumda Birleşik Arap Emirlikleri, Ege İhracatçı Birlikleri tarihinde ilk kez en fazla ihracat yapılan pazar oldu.

Birleşik Arap Emirlikleri gibi Suudi Arabistan da ihracatımızda hızla yükselen ülkeler arasına girdi. Bu ülkeye yapılan ihracat yüzde 159 artışla 92,5 milyon Dolara ulaştı.

En çok ihracat yapılan ülkeler sıralamasında İtalya, İngiltere, Hollanda, İspanya, Fransa ilk 10 içerisindeki yerlerini korurken, en hızlı yükselen pazarlar Çin ve Japonya da girdi. Çin’e yapılan ihracat yüzde 198 artışla 70,4 milyon Dolara, Japonya’ya yapılan ihracat ise yüzde 117 artışla 66,7 milyon Dolara ulaştı.

Geçtiğimiz yıl Temmuz ayında 527 milyon Dolar olan bölge ihracatı, bu yıl yüzde 41 artarak 740,5 milyon Dolara çıktı.

Aylık ihracat performansının iyi olmasına rağmen Türkiye genelinin altında kaldı.

12 aylık ihracat, geçen yıl 6,8 milyar Dolar iken bu yıl 7,8 milyar Dolara çıktı.



Yılsonu hedefi olan 9 milyar Dolarlık hedefe çok az kalmasına rağmen, bu rakamın çok daha fazlasını gerçekleştirecek bir potansiyelin olduğu görülüyor.

Ege Bölgesindeki İhracatçıların Sorunları ve Çözüm Yolları

Genel sorunlar ve çözüm önerileri

Ülke ekonomisinin performansı ve istikrarı, ülkemiz ihracatını yakından etkilemektedir.

Kesintisiz büyüme dönemlerinde ihracatın sürekli bir artış gösterdiği görülmektedir.

Türkiye ihracatını sürükleyen elektronik, otomotiv ve kimya gibi sektörler, Ege İhracatçı Birlikleri kayıtlarında yer almadıkları için Ege Bölgesi ihracatı olması gereken yerde değil.

Bu durumun hem ülkemiz geneliyle örtüşen hem de örtüşmeyen nedenleri var.

Finansman başlığı altında uluslararası piyasalar ile rekabet edebilmek için sermaye ve finansman yetersizliği ile stok kredisinin olmaması önemli bir sorundur. Bu nedenle finansman seçenekleri arttırılmalı ve öz kaynaklar güçlendirilmelidir.

Düşük döviz kuru ve yüksek faiz sistemi, ihracatın gelişimini olumsuz yönde etkilemektedir.

Ülkemizde ve çoğu üretici ülkede kuraklık ve diğer olumsuz hava şartları dolayısıyla üretim miktarlarının düşmesi başlıca sorunlar arasındadır.

Özellikle son yıllarda değerlenen Türk Lirası ile alım yapan ihracatçının girdi maliyetleri yükselmekte, bunun sonucunda da birim ihraç fiyatları eski yıllara oranla artış göstermektedir.

Uluslararası rekabetin gittikçe sertleştiği günümüzde firmalar rekabet güçlerini yitirmemek için çabalamakta ve bu durum firmaların kar marjlarının düşmesine neden olmaktadır.

Özellikle ucuz iş gücüne sahip Uzakdoğu ülkelerinin dünya ticareti üzerinde yarattığı etki, firmaların alternatif ürün ve iş süreçleri arayışına yönelmelerini gerekli kılmaktadır.

Enerji ve istihdam maliyetleri, ihracatçının performansı üzerinde negatif bir etki yaratmaktadır.

Elektrik enerjisi üzerinden tahsil edilen fon ve kesintiler ile bu kesintilerin KDV matrahında esas alınması, maliyetleri arttırmaktadır.

Kayıt dışılık, haksız rekabet, mevzuat ve prosedürlerin etkisi en aza indirilmelidir.

Tanıtım ve pazarlamanın yetersizliği de önemli bir sorun teşkil etmektedir.



Gümrüklerde fazla çalışma ücretlerinin % 50'sinin bütçeye kaydedilmesi uygulaması önemli bir sorun olarak ortaya çıkmaktadır.

İhracat beyannamelerinde değişiklik yapılması durumundaki cezalar ihracatçılar için engelleyici bir unsur olmaktadır.

Ayrıca;

- ✚ Ticaret takımlarının (Tic-Tac) kurulmaması,
- ✚ Emlak vergileri,
- ✚ Eski DİİB hesaplarının kapatılmasında karşılaşılan sorunlar,
- ✚ AB'deki yetersiz Anti dumping uygulamaları,
- ✚ Yüksek navlun fiyatları

Ege Bölgesindeki ihracatçının potansiyelini sınırlamaktadır.

İzmir Alsancak Limanı'nın ihtiyaçlara cevap veremez duruma gelmesi de büyük bir etken.

İzmir Alsancak Limanı, yıllık yaklaşık 850 bin konteyner yükleme kapasitesi ve elverişli doğal konumu itibariyle Bölgede alternatifsiz tek konteyner limanı ve Türkiye'nin en önemli konteyner ihraç limanı konumundadır.

Bölge ihracatının %85-90'ini, ülke ihracatının ise yaklaşık beşte birini gerçekleştirmektedir.

Limanın özelleştirilme sürecinin uzaması da limanda gerekli yatırımların yapılmasının önünü tıkadı.

Dış ticaretimizi önemli derecede etkileyen liman sorununun çözümlenmesiyle kentimizin, ülkemiz dış ticaretinde önemini daha fazla arttıracığını düşünüyoruz.

İzmir Alsancak Limanı'nın sorunlarının çözülmesi amacıyla; özelleştirmenin tamamlanması, kapasite ve verimliliğin artırılması, büyük konteyner gemileri için limanın derinleştirilmesi ve limanın yükünün azalması için Çandarlı Limanı'nın yapımına bir an evvel başlaması gerekmektedir.

Ege ihracatçısının sorunlarını ve çözüm önerilerini genel bir anlamda dile getirmenin yanı sıra sektörlerin özel sorunlarını irdelemek de yerinde olacaktır.

Özel sorunlar ve çözüm önerileri

- Türkiye, yüksek kanatlı eti üretim kapasitesine ve 8.000 kilometrenin üzerindeki kıyı şeridinde balık ve su ürünleri üretme potansiyeline sahip olduğu halde potansiyelinin çok az kısmını ihraç edebilmektedir.
- Dericilik sektöründe üretim maliyetlerindeki yüksek artışlar nedeniyle markalara üretim yapan firmalar dahi uluslararası pazarlarda fiyat tutturmakta zorlanmaktadır.
- Türk deri sektörünün hammaddesinin % 70'ini ithal etmesi sektörün en büyük dezavantajı olmuştur. Bu nedenle başta ithal hammadde olmak üzere yıllardan

beri pahalı enerji, finansman zorlukları maliyeti artıran, rekabeti zorlaştıran unsurlar olarak sektörün karşısına çıkmaktadır. Bu nedenle sektör, dünyadaki rekabeti kendi imkânları ile fazlasıyla emek ve güç harcayarak aşmak durumunda kalmıştır. Önümüzdeki yıllarda rekabetin çok daha fazla artacağı göz önüne alındığında, Çin gibi arıtma, işçilik, hammadde ve enerji maliyetleri düşük olan ülkelerin fiyat avantajı karşısında Türk deri sanayinin rekabet gücünü koruyabilmesi açısından, daha fazla katma değeri yüksek mamul deri ürünleri üretmesi şart olacaktır. Deri sanayisinde, gerek insan faktöründen kaynaklanan sorun gerekse işlenti sırasında hammaddelerden çok fazla fire verilmesi nedeniyle gerekli verim alınamamaktadır. Gelecekte hem kalifiye insan eğitime hem de işlenti sırasında fireleri minimuma indirebilecek yeni teknoloji yatırımlarına ağırlık vermek gerekmektedir.

- Türk derisinin imajının güçlendirilmesi, bunun için deri araştırma kurumları oluşturulması ve dünyada farklı tarzda üretilmiş ürünlere yönelme olduğundan, bunları üretmek için Ar-Ge çalışmalarına hız verilmesi sektörün rekabet edebilirliğini korumak adına alınabilecek önlemler arasında sayılabilir.
- Türk tekstil ve konfeksiyon sektörü, rotasını Mısır'a çevirmiştir. Türkiye'deki vergi yükünden, zamlarla giderek artan maliyetten ve bürokrasiden kaçanlar, yatırım için civardaki ucuz işgücü, enerji fiyatlarının olduğu ülkeleri tercih etmektedirler.
- Ülkemizde üretimi olmayan ipliklerin asgari fiyat listesinden çıkartılması, sorun yaratmaktadır.
- Dahilde işleme izninin geçici kabulde 10.000 USD'lik üst limitin 50.000 USD'e çekilmesi hazır giyim ve konfeksiyon sektörü için sorun teşkil etmektedir.
- Ülkemizde ve çoğu üretici ülkede kuraklık ve diğer olumsuz hava şartları dolayısıyla başta kuru üzüm, kuru incir ve kuru kayısının üretim miktarları düşmektedir.
- AB ülkelerinde olduğu gibi ülkemizde kuru incir için stok kurumlarının olması gerekmektedir.
- Kuru Meyvelerde Okratoksin A Sorunu, son yıllarda çekirdeksiz kuru üzümde sonra kuru incir ve kuru kayısı gibi ürünler için de bir sorun olarak ortaya çıkmaya başlamıştır.
- Özellikle kuru incirde en önemli sorunlar arasında yer alan "geri gelen mallar" konusu ile ilgili, alıcısı tarafından değişik nedenlerle kabul edilmeyen ihraç partileri, yurda geri gelişinde Gümrük Müdürlüklerince ithalat muamelesi görmekte, Tarım ve Köyişleri Bakanlığı laboratuvarlarında analize tabi tutulmakta, sonuçlara göre imha dahi edilebilmektedir. Bunun yanı sıra analiz ücretleri ve Gümrüklerdeki beklemeden dolayı ihracatçı birçok ek külfet ile karşı karşıya kalmaktadır.,
- Dünya kuru meyve ticaretine konu olan bazı ürünler (Ananas, hurma, korint üzümü, şekerlenmiş kiraz, limon ve portakal kabuğu, vb.) ülkemizde gerek ekolojik nedenler, gerekse sanayisinin olmaması nedeniyle üretilmemekte veya sözleşme kapsamında yapılan üretim ihtiyaca cevap verememektedir. Fakat söz konusu ürünler, yurtdışında önemli talebi olan "kuru meyve kokteyli" ticaretinin önemli bir unsuru olmaya devam etmektedir. Adı geçen ürünler, Türk çekirdeksiz kuru üzümü, kuru inciri ve kuru kayısı ile karıştırılarak "mixed fruit" (kuru meyve kokteyli) olarak önemli bir ihraç kalekimizi oluşturmaktadır. Ancak kuru meyve kokteyli için DİİB kapsamında ithal edilen ürünlerin Tarım ve Köy İşleri Bakanlığına bağlı İl Müdürlüklerinden alınması

gereken Kontrol Belgesi işlemleri sırasında sıkıntılar yaşanmaktadır. İhracatçıların işleyip tamamen ihraç edecekleri bu ürünler sanki iç piyasada satılmak üzere kati ithal edilen ürünler gibi kapsamlı analize tabi tutularak Türk Gıda Kodeksine uygunluğu aranmaktadır. Bu analizler, oldukça yüksek maliyetler nedeniyle ihracatçılara maddi külfet getirdiği gibi, analizlerin uzun sürmesi nedeniyle Gümrüklerden çekilemeyen söz konusu mallar için yüklü miktarda demoraj bedeli de ödenmektedir. İhracatçılar ortaya çıkan yüksek maliyet nedeniyle yaptıkları işten kar elde etmek yerine zarara uğramaktadırlar. Söz konusu sorunun aşılması ve böylece dünya genelinde son yıllarda yukarıda belirtilen ürünler için giderek artan taleplerin karşılanması, kuru meyve işletmelerinin kapasitelerinin daha yüksek düzeyde kullanılarak istihdam sorununa olumlu katkıda bulunabilmesi, aynı zamanda ülkemize daha fazla dövizin daha fazla katma değer yaratılarak kazandırılması amacıyla, Dahilde İşleme Rejimi kapsamında söz konusu ürünlerin yurda getirilerek işlendikten yani katma değer yaratıldıktan sonra ihracına imkan tanınması amacıyla çalışmalar devam etmektedir.

- Maden ihracatında yerli kaynak ve girdi kullanımından kaynaklanan üretim sorunları bulunmaktadır.
- Türkiye’de ulusal ve uluslararası standartlara göre ürün analizleri yapabilen ve CE kalite işareti belgesi ile ilgili analizleri yapabilen maden sektörüne akredite bir laboratuvar bulunmaması, gerekli ürün analizlerinin ancak yurtdışında yüksek bedeller karşılığında yaptırılması sorununu yaratmıştır. En önemli doğal taş pazarlarından biri olan Avrupa Birliği’nde CE kalite işaretlemesinin doğal taş ürünlerinde zorunlu olduğu da dikkate alınarak, bu niteliklerde bir laboratuvar kurulması doğal taş sektörünün ve ihracatının gelişimine büyük katkı sağlayacaktır.
- Madenin yükte ağır, pahada hafif olması sebebiyle taşımacılıktan kaynaklanan maliyet artışları da maden sektörü açısından yüksek olmaktadır. Taşımacılık masraflarının en aza indirilmesinin sektör için bir avantaj olacağı görüşünden hareketle demiryolu taşımacılığı olanaklarından yararlanılabilmesine yönelik girişimlerin sürdürülmesi amaçlanmaktadır. Demiryolları taşıma ücretlerinin düşürülmesi, nakliyatın programlı, zamanında yapılması sağlandığı takdirde, hem karayolları üzerindeki ağır yük kaldırılacak, hem de düşen petrol sarfiyatından dolayı yurtdışına daha az döviz çıkacaktır.
- Kuraklık, tütün üretiminin önemli ölçüde azalmasına neden olmuştur. İhraç fiyatının yükselmesi kısa vadede ihracatçının lehine gibi görünse de, ileriki yıllarda yabancı alıcının Türk tütününün fiyatının yüksekliğini gerekçe göstererek alımlarını azaltması, ondan da öte, şark tipi tütün üreten ve fiyatı bize göre daha uygun olan rakip ülkelere yönelmesi kaçınılmaz olacaktır.
- Tütün sektöründe ilaç kalıntısı konusu büyük bir sorun olarak durmaktadır. Sigara karşıtı kampanyaların da etkisi ile zor durumda kalan yabancı alıcının, satın aldığı tütünleri her aşamada kontrol etme isteği ile ihracatçının sorunsuz tütün ihraç etme çalışmalarına paralel, tütünlerde çeşitli nedenlerle ve bilinçsizce yapılan ilaçlamalar dolayısıyla ortaya çıkan ilaç kalıntısı sorununun çözülmesi gerekmektedir.
- Ülkemizin önemli ihraç ürünlerinden olan ve ülkemizdeki en modern tesislerde ve alıcının istekleri doğrultusunda işlenerek ihraç edilen tütünlerimizin, işleme yerlerine tesliminden sonra işleme süresinin toplam 3-4 ay gibi bir sürede tamamlanması, bu tesislerin yılın geriye kalan aylarında ise atıl durması; önemli ölçüde istihdam kaybına, vergi gelirlerinde azalmaya, sosyal ve

ekonomik kayıplara neden olmaktadır. Bu çerçevede, tütün işletmelerinin yılın her ayında tam kapasite ile çalışmalarının önünü tıkayan yürürlükteki 4733 sayılı Kanunun 6. maddesinin 5. paragrafının “İşlendikten sonra ihraç amacıyla olsa dahi tütün ithali, ancak üretim ihtiyaçlarıyla sınırlı olarak bu maddenin ikinci fıkrasında belirtilen tütün mamulleri üretenler tarafından yapılabilir” hükmünün değiştirilerek, gerekli kapasiteye sahip yaprak tütün işletmesi olan firmalarca da yapılabilmesine olanak verecek şekilde yeniden düzenlenmesi ülkemize ve sektörümüze önemli katkılar sağlayacaktır.

- Yaş meyve ve sebze sektöründe ihracatın önünde önemli bir engel oluşturan ilaç kalıntıları sorununun en aza indirilmesi ve çiftçilerin tarımsal mücadele ilaçlarının kullanımında dikkat etmeleri gereken hususlar ve ilaç kalıntısının olası zararları konularında uyarılmaları ve bilgilendirilmeleri amacıyla, ilgili kuruluşlarla geçtiğimiz dönemlerde de yapılan ve yarar sağlayan çalışmalar bu yıl da sürdürülmelidir.
- Zeytin ve zeytinyağı sektöründe üretim yardımlarının AB’deki gibi olması, üretimdeki prim desteklerinin daha etkili hale getirilmesi, üretime yön verecek prim projeksiyonunun yapılması, ambalajlı ve markalı olarak yapılan ihracata ilişkin ihracat teşviklerinin artırılması gerekmektedir.
- Zeytin ve zeytinyağı sektörünün gerek üretim, gerekse ihracat alanlarında ve her aşamada teşvik edilmesi ve teşviklerin geliştirilerek artırılması gerekmektedir.
- Pazarlama alanında ise pazarlama ve tanıtım konularında yeterli çalışmaların yapılmaması ve iç piyasada tüketimin azlığı en önemli sorunlar olarak karşımıza çıkmaktadır. Bunlara ek olarak, iç piyasada zeytin ve zeytinyağının fiyatının yüksek olması, bunun yanı sıra Türk malı zeytin ve zeytinyağı ürün imajının uluslararası piyasalarda yeterince güçlü olmaması sorunları ortaya konmuştur. Çözüm yolu ise, dış pazar odaklı olarak; dış pazara yönelik yapılan çalışmaların artırılarak yeni pazarların bulunması böylece ihraç pazarlarımızın çeşitlendirilmesi, “Türk zeytin ve zeytinyağı” markasını ve imajını tanıtmayı ve sağlamlaştırmaya yönelik olarak dış piyasada tanıtım kampanyalarının yürütülmesi önerileri üzerinde durulmuştur. İç pazar odaklı olarak ise; pazarın geliştirilmesi ve tüketimin artırılması amacıyla tüketici bilincini geliştirecek tanıtım faaliyetlerinde bulunulması belirtilmiştir. Dünya pazarlarının taleplerine yönelik ürün çeşitliliğinin sağlanması ve pazar kanallarının genişletilerek sürdürülebilir fiyat politikası uygulanması gerektiği belirtilmiştir.
- Kurumsal yapılanmaya önem verilerek, zeytin ve zeytin yağı sektörü ile ilgili kamu kurum ve kuruluşları–üniversite–özel sektör dahil tüm paydaşlar arasında eşgüdümün sağlanması, bu sayede veri paylaşımı ve bilgi akışının sağlanması gerektiği vurgulanarak zeytin ve zeytinyağı tarımın geliştirilmesi için üretici birlikleri ve kooperatiflerle işbirliği içinde çalışmalar yapılması, üretici ve ihracatçıların ortak politika oluşturması, oluşturulacak kurumsal organizasyonun etkili çalıştırılması gerektiği belirtilmiştir.
- Avrupa Birliği’nden “kota alınamaması, zeytin ve zeytinyağının Dahilde İşleme Rejimi (DİR) kapsamında dış alımına izin verilmemesi, dış ticaretteki tarife dışı engeller, yeni üretici ülkelerin Dünya İhracat pastasından giderek daha fazla ülkemizi ikame eder şekilde pay alması, ihracatta yasakların olması, bulunduğumuz sezon itibarı ile dünya fiyatları ile entegre olamayışımız, A.B.D.’ye yapılan ihracatta primin artırılması, ihracatta devamlılığın ve sürdürülebilir artışın sağlanmasında yaşanan güçlükler, markalaşma için

rekabetçi fiyatlarla kaliteli ve istikrarlı bir şekilde hammadde sağlanamaması, ihracatımızda yaşanan pazar kayıpları ve sektörün küresel ekonominin esaslarını kavrayamamış olmadığı hususları ön plana çıkmıştır. Çözüm yolu olarak katma değerün ülkemizde kalması için, Dahilde İşleme Rejimi kapsamında yarı-mamul mal temin ederek dünya pazarlarında sürekliliğin sağlanması, ihracatta pazar araştırmalarına önem verilmesi, üreticiyi mağdur etmeyecek ticaret serbestileri, düzenli hammadde temini sağlayacak çeşitli mekanizmaların (stok kurumu, DİR vb.) geliştirilmesi, AB'den kota alınması için gerekli girişimlerin yapılması konularında görüşler tartışılmıştır.

- Ar-Ge konusunda yapılan çalışmaların azlığı, zeytinciliğin dünyadaki gelişiminin iyi izlenmemesi ve Ar-Ge faaliyetlerinde fidandan zeytinyağı üretimine kadar olan basamakların incelenmemesi önemli bir sorun teşkil etmektedir. Sorunun giderilmesi için, kesin olarak ağaç varlığı ve üretim alanı envanterinin çıkartılması, yüksek işletme teknikleri, ar-ge çalışmalarına daha çok kaynak ayrılması, sık fidan dikim tekniklerinin toplama maliyetlerini düşürücü şekilde geliştirilmesi, üretimden başlayarak sektörün her alanında ar-ge çalışmalarını arttırmak için gerek devlet destekleri gerekse AB proje fonları gibi kaynaklar yaratılması, yapılan çalışmalar ve projelerin takibinin sağlanması, gerekmektedir.
- Üretim başlığı altında dış satım için kaliteli standart hammadde temini güçlüğü ve yüksek maliyet, periyodisite nedeniyle bir yıl az bir yıl çok ürün alınması, pazarda devamlılık sağlayacak hammaddenin bulunmaması, arazilerin bölünmüşlüğüne mekanizasyonu önlemesi, verim düşüklüğü vs. nedenlerle yüksek üretim masrafları, hasat ve sonrası uygulamalarda kalitenin ön plana alınamaması yanlış, sürdürülebilir, fiyat, kalite ve kantitede ürün temin edilememesi, fakir çiftçi (küçük alan, yetersiz bakım vb.), yeni oluşturulan plantasyonların plansız ve programsız tesis edilmesi, sertifikasyon eksikliği, dış talebe uygun üretim yapılmaması, istikrarsız üretim alternansın (alternans şiddetinin) yüksekliği, kültürel işlemlerin yetersizliği, hammadde sorunu, özellikle zeytin ve zeytinyağı üretim yapılan alanların ve işletmelerin küçük oluşu, kendi adına sertifika alan üretici sayısının azlığı, tarımsal üretimde yaşanan düşük verim ve ülkemizde zeytin ve zeytinyağı tarımsal girdi üretiminin yetersiz olması hususları ön plana çıkmıştır.
- Zeytin alanlarımızın küçük ölçekli, aile işletmesi şeklinde olması ve yapısal problemlerin varlığı ve zeytin alanlarımızın % 75'inin meyilli alanlarda olması, ancak % 8'inin sulanabilmesi önemli sorunlardandır.
- Kontrol ve Denetim konusunda yapılan çalışmaların azlığı, iç piyasada karışık yağları önleme konusunda yetersiz ve etkin olmayan denetim, hiçbir kurala tabi olmayan merdiven altı üretimin denetlenemediği akredite zeytinyağı laboratuvarlarının sayısının yetersizliği konuları vurgulanmıştır.
- Zeytin ve zeytinyağı sektöründe gerekli yasal düzenlemeler çerçevesinde üretimden tüketime her aşamada etik ve kalite açılarından sıkı denetim yapılması ve yaptırımların ciddiyetle uygulanması gerektiği belirtilmiştir. Planlama alanında; uzun vadeli politika belirleyememek, üretim istatistiklerinin yetersizliği, zeytin ağacı envanterimizin çıkarılmaması sorunları ortaya konmuştur.



Sonuç

Ege Bölgesi ihracatının yılsonunda yaklaşık 10 milyar Dolara ulaşacağı düşünülmektedir.

Bugünkü potansiyeline göre daha yüksek potansiyeli olan Bölgenin daha yüksek rakamları ulaşmasının sağlanması, temel hedefler arasında olmalıdır.

Türkiye geneliyle örtüşen genel sorunların yanı sıra bölgeye özgü sorunların da dikkate alınması kaçınılmazdır.

Türkiye ihracatını sürükleyen otomotiv, kimya, elektronik gibi sektörlerin de birliğin kayıtları içinde yer alması gerekmektedir.

Mermerde yerli kaynak ve girdi kullanımından kaynaklanan üretim sorunları çözümlenmelidir.

Enerji maliyetleri azaltılmalı, istihdam üzerindeki yükler düşürülmelidir.

Düşük kur- yüksek faiz sisteminin yol açtığı sorunlar çözümlenmelidir.

Değerli YTL ile üretim yapan sektörlerin sorunları gözden geçirilmeli ve bu sektörlerle özgü rahatlatıcı tedbirler alınmalıdır.

Dış ticaret açığının devamlı arttığı ve ihracatın ithalatı karşılama oranının gerilediği ortamın değişmesi gerekiyor.

İthalatla ihracat birbirini tamamlayan iki unsur.

Bu nedenle Hükümet, katma değeri yüksek, teknoloji yoğun üretime önem vermesinin yanı sıra dış ticaret açığını azaltacak ihracat kalemlerinin artırılması yönünde tedbirler almalı.

Eğer bu çözüm önerileri dikkate alınırsa Ege Bölgesi ihracatının bugünkü konumundan çok daha ilerilerde olacağı düşünülmektedir.

Kaynaklar

- Türkiye İstatistik Kurumu, www.tuik.gov.tr
- Ege İhracatçı Birlikleri, www.eib.org.tr
- Türkiye İhracatçılar Meclisi, www.tim.org.tr
- T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı, Dış Ticaret ve Başlıca Ekonomi Göstergeler Kitabı,2006-IV