

AOSB'de, Tekstil Kümesinde yer alan sanayicilere "İhracat Pazarlaması" eğitimi

ADANA / Adana Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi (AOSB)'nde URGE Projesi kapsamında Tekstil Kümesinde yer alan sanayicilere, "İhracat Pazarlaması" konulu eğitim verildi.

Cankaya Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğretim Görevlisi Fedai Uzun, AOSB Ceyhan Salonu'nda düzen-

lenen eğitimde, konuşmasına; iş yönetimini bilimsel şekilde ele alan, sebep sonuç ilişkilerini somutlaştırmak için kafa yoran düşünürlerden Harvard'lı Michael Porter'in sözünü hatırlatarak başladı. Gideceği yönü bilmeyen gemiye hiçbir rüzgârın fayda sağlamayacağını belirten Uzun, "Porter, stratejik yönetim tarzını benimseyen firmalann, strateji-

si olmayanlardan daha başarılı olduğunu saptamıştır" dedi.

"2017 yılındaki ihracat

rakamı 157 milyar dolar"

Uzun, Türkiye'den 58 bin firma tarafından 240 ülkeye 12 bin 510 kalem ihracat gerçekleştirildiğini belirterek, şöyle konuştu;

"Türkiye'nin 2017 yılındaki ihracat rakamı 157 milyar dolar, ithalatı ise 234 milyar dolar oldu. İhracatın ithalatı karşılama oranı ise yüzde 67 olarak gerçekleşti. İhracatçılarımızın yüzde 34'ü yalnızca bir ülkeye 100 bin dolara kadar ihracat yapmaktadır ve bunların her yıl ortalama yüzde 29'u bir sonraki yılda ihracat gerçekleştirilmemektedir. Bunların yüzde 74'ü de yalnızca bir ülkeye ihracat gerçekleştiren firmalardır" diye konuştu.

Türkiye'nin 2023 ihracat stratejisi ve eylem planı ile ilgili rakamlar da veren Fedai Uzun, sunuları kaydetti:

"Türkiye, 2023 yılında 500

milyar dolar ihracat, 625 milyar dolar ithalat, 1,1 trilyon dolar dış ticaret hacmi, yüzde 80 ihracat ve ithalat oranı, yüzde 1,5 da dünya ticaret payı hedeflemektedir. Bunun için iş insanları hangi ülkelerin malını yoğun aldığını, bu ülkelerdeki ithalatçıların adreslerine ve isimlerine nasıl ulaşması, müşterilerle nasıl yazışmak gerektiğini, gerekli belgelerin neler olduğunu ve nereden alındığını, mevzuata uygun işlemlerin nasıl yapıldığı gibi ayrıntıları bilmeleri önemli. Yani ihracat yapan veya yapacak firmaların, elindeki ürünün hangi pazarlara satılabilir olduğunu çok iyi analiz etmesi gerekir."

Uzun, ihracat yapılacak firmayla yazışma şekilleri, belgelendirme, ürünlerin teslim ve ödeme şekilleri, dış ticaret sözleşmeleri, ihracatı destekleme şekilleri, müzakere teknikleri ve uluslararası iş kültürü konularında da bilgilendirme yaptı. Fedai Uzun, sunumun ardından katılımcıların sorularını da yanıtladı.

