

# **FAALİYET SONUC RAPORU YURT DIŞI PAZARLAMA FAALİYETİ SONUC RAPORU**

## **Mozambik-Güney Afrika Sektörel Ticaret Heyeti**

**(27 Şubat-07 Mart 2016)**

### **Giriş**

12.UR-GE.048 kodu ile kayda alınan Plastik UR-GE Projesi kapsamında projeye dâhil olan 14 firmanın İhtiyaç Analizleri yapılmış ve hedef pazar çalışması gerçekleştirilmiştir. Hedef Pazar çalışması sonucunda tespit edilen ülkeler arasından Rusya Federasyonu'ndan sonra, Cezayir ikinci yurt dışı pazarlama faaliyeti için hedef ülke olarak belirlenmiştir. Üçüncü yurt dışı pazarlama faaliyeti olarak Uzakdoğu'nun en büyük ve dünyanın 3. En büyük fuarı olan Canton Fuarına ziyaretçi olarak katılım sağlanmıştır. UR-GE projesinin dördüncü ve son yurtdışı pazarlama faaliyeti kapsamında Mozambik ve Güney Afrika'ya Sektörel Ticaret Heyeti düzenlenmiştir.

Odamızın, 12.UR-GE.048 kodu ile kayda alınan "Ankara Sanayicisi İhracatta Söz Sahibi Olacak, Plastik Sektöründe İhracat Potansiyelinin Harekete Geçirilmesi" kapsamında dördüncü ve son yurtdışı faaliyeti olarak; 27 Şubat-07 Mart 2016 tarihinde, 8 firmadan 13 firma yetkilisinin katılımıyla, toplamda 14 kişi ile Mozambik ve Güney Afrika Sektörel Ticaret Heyeti düzenlenmiştir.

Küme firmalarımızdan; Aybal Plastik, Güno Paz. Rek. Tur. San. Ve Tic. A.Ş., Özdörtdivan Sanatsal Çerçeve ve Macun San.Tic.Ltd.Şti., Öznorm Ambalaj Plastik İnşaat Metal Mak.Yedek Parça San., MCM İnşaat, Senkron Plastik İnş.Teks. San. Tic.A.Ş., Sunteks Plastik ve Ambalaj San.İml.Tic.Ltd.Şti., Zetaş Kimyasal Ürünler ve Su Arıtma Sistemleri firma sahipleri/çalışanları ve Ankara Sanayi Odası temsilcisi, proje koordinatörü Öznur BEŞEN Mozambik ve Güney Afrika'da gerçekleştirilen sektörel ticaret heyeti kapsamında ülkemizi temsil etmiştir.

### **Ön Hazırlıklar**

Kasım 2015-Şubat 2016 tarihlerinde Mozambik ve Güney Afrika Ticaret Heyetine çalışılmıştır. Ticaret Heyeti öncesinde; firmalarla yapılan toplantılar süresince ikili iş görüşmeleri organizasyonu için çalışmalar yapılmış, heyet programı oluşturulmuş ve yol haritası

belirlenmiştir. Ön hazırlık çalışmaları kapsamında, Mozambik ve Güney Afrika'da yerleşik firmalara heyetimiz ve küme firmalar hakkında duyuru maili gönderilmiştir.

Afrika'da gerçekleştirilen ticaret heyeti kapsamında, Güney Afrika Büyükelçiliği Başkatipli Jonathan Passmoor ve Ticaret Asistanı Sultan Onocak ile ülke üzerine bir toplantı gerçekleştirilmiştir. Toplantı esnasında Sayın Passmoor, Güney Afrika'da görüşülecek resmi kurum ve derneklerin randevusu hakkında bizzat ilgileneceğini ve gerekli kişilere heyetimize katılmaları konusunda görüşme yapacağını iletmiş olup, heyet sürecine kadar randevularla bizzat kendisi ilgilenmiştir.

Heyet öncesinde T.C. Maputo Ticaret Ataşemiz Sn. Ahmet M. YENER ve T.C. Pretoria Ticaret Ataşemiz Sn. Hakan KARABALIK ile görüşülmüş olup, kendilerinden bölge ve plastik/ yapı- inşaat sektöründe faaliyet gösteren firmaların detaylı bilgileri talep edilmiş ve kendilerini makamlarında ziyaret etmek için randevu alınmıştır. T.C. Maputo Büyükelçimiz Sn. Aylin TAŞHAN ve T.C. Pretoria Büyükelçimiz Kaan ESENER ile iletişime geçilmiş, heyetimiz hakkında detaylı bilgi verilmiştir. Ticaret Ataşelerimiz, Sn. Ahmet M. YENER ve Sn. Hakan KARABALIK, plastik kümemiz adına bölgede bulunan kurumları ziyaret etmek için randevu almaları hususunda talepte bulunmuşlardır.

Mozambik İş Adamları Dernekleri Konfederasyonu, Mozambik Müttehhitler Birliği ve Mozambik'in tek yetkili yatırım ajansı statüsündeki Mozambik Yatırım Teşvik Merkezi ile yazışılmış; heyetimiz ilgili detaylı bilgi kendilerine iletilmiş ve plastik/ yapı- inşaat sektöründe faaliyet gösteren üyeleri ile kümemizin görüşme yapabilmesi konusunda destekleri talep edilmiş ve ayrıca ikili iş görüşmeleri organizasyonuna davet edilmişlerdir.

Plastics SA, Afrika Siyah İş Adamları Derneęi, Güney Afrika Ticaret ve Sanayi Odası, Minare Ticaret ve Sanayi Odası, Cape Town Ticaret ve Sanayi Odası ile heyet öncesi iletişime geçilmiş, heyetimiz ve firmalarımız hakkında detaylı bilgi iletilmiştir. Plastik/ yapı inşaat sektöründe faaliyet gösteren üye firmaları ikili iş görüşmeleri organizasyonumuza davet edilmiştir. İkili iş görüşmeleri alanında kullanılmak üzere her firma için ülke ve firma bayrakları, ayrıca masa isimlikleri hazırlanmıştır.

DEİK, Türkiye Güney Afrika İş Konseyleri temsilcisi Evren DOĞAN ile heyetimiz öncesi iletişime geçilmiş ve destekleri talep edilmiştir. Güney Afrika Türk İş Adamları Derneęi, Afrika Türkiye İş Adamları Birliği ve Afrika'daki Türk iş adamlarına heyetimiz ile ilgili davet

gönderilmiştir.

Mozambik ve Güney Afrika İkili İş Görüşmeleri öncesi, faaliyete katılacak firmalara bilgilendirme toplantısı düzenlenmiş olup, toplantıya 7 firma ve 12 firma temsilcisi ve Native Travel danışmanlık firması sahibi Fatma PALABIYIK katılım sağlamıştır. Toplantı T.C. Ekonomi Bakanlığı Mozambik Ülke Masası sorumlusu Yücel AKOVA'nın ve ardından Güney Afrika ülke masası uzmanı Pınar ÖZPAK'ın ülke sunumları ile başlamış, firmalarımız ülke, sektör, pazar ve ülkede iş yapabilme olanakları hakkında bilgilendirilmiştir. Toplantı danışmanlık firma yetkilisi tarafından yapılan bilgilendirme ile devam etmiş; firmaların programa ilişkin soruları cevaplandırılmıştır.

Faaliyetin yapıldığı ülkede (Güney Afrika) daha önce gerçekleşen Propack Fuarı 2015/2016 katılımcı listeleri edinilmiş, hazırlanan tanıtım metni yerel firmalara gönderilmiştir. Bu sayede Plastik URGE kümемizin ikili iş görüşmelerinin yeri, küme üyeleri ve projemizi tanıtan davet metni yaklaşık 5.000 alıcıya ulaşmıştır.

Proje koordinatörü tarafından faaliyet katılımcısı firmaların GTİP kodları kullanılarak ve Afrika ve Mozambik için gerekli belge ve prosedürler hakkında bilgiler edinilmiş; gümrük vergisi oranları öğrenilmiş, lojistik konusunda firmalara bilgilendirme yapılmıştır. Proje koordinatörü tarafından Trade Map, Trade Atlas gibi veri tabanlarından Afrika'daki yerel firmalar araştırılarak ikili iş görüşmelerine katkıda bulunulması sağlanmıştır.

### **Maputo Varıs**

Maputo'ya varılan ilk günün akşamında Sayın Büyükelçimiz Aylin TAŞHAN'ın bizi daveti ile onurlandırdığı İş Yemeğine katılmak üzere T.C. Maputo Büyükelçilik Rezidansına doğru hareket edildi. Bu İş Yemeğine Mozambik Türk İş Adamalarının da katılım sağlamıştır. Sayın Büyükelçimiz öncelikle Ülke hakkında bilgileri bizim ile paylaştıktan sonra Mozambik Türk İş Adamı ve KNN İş Danışmanlığı Şirket sahibi Kenan AYDIN, ülkede yatırım fırsatları sektör ve ekonomik durumu hakkında bilgileri küme firmalarımızla paylaşmıştır.

### **İkili İş Görüşmeleri Organizasyonu– Maputo (29.02.2016-01.03.2016)**

Otelde başlayan heyetimizin ilk günü kapsamında T.C. Maputo Büyükelçisi Aylin TAŞHAN açılış konuşması yapmış ve T.C. Maputo Ticaret Müşaviri Ahmet YENER bilgilendirme toplantısı gerçekleştirmiştir. Toplantı kapsamında Mozambik İşadamları Dernekleri Konfederasyonu (CTA), Mozambik Müteahhitler Birliği (FME) ve Mozambik Yatırım

Teşvikleri Merkezi (CPI) sunumlarını gerçekleştirmişlerdir. Kurumların sunumlarından sonra ikili iş görüşmelerine katılan yerel firmalar kendi sektörlerini kısaca belirtmişlerdir. Akabinde küme firmalarımız sektörlerini kısaca anlatarak ve ASO'nun İngilizce kısa filmi gösterildikten sonra ikili iş görüşmelerine geçilmiştir. Maputo'da gerçekleşen ikili iş görüşmeleri kapsamında 42 firma ve 55 firma yetkilisi ile ikili iş görüşmeleri organizasyonu gerçekleştirilmiştir. 42 tanesi randevulu olmak üzere yaklaşık 126 birebir iş görüşmesi (B2B) gerçekleştirilmiştir. İkili iş görüşmeleri alanında, iş görüşmeleri yaptığımız firmalardan edinilen bilgiler doğrultusunda, verilen ve alınan fiyat teklifleri olmuştur. İkili iş görüşmeleri organizasyonundan sonra ve ertesi gün firmalarımız ikili iş görüşmelerine gelen firmaları yerlerinde ziyaret etme ve görüşmelerine devam etme fırsatını yakalamışlardır. Maputo'daki ikili iş görüşmelerimiz şu ana kadar yapılan heyetlerimiz arasında en verimli geçen heyet olup, sipariş alan firmalarımız olmuştur.

### **Johannesburg (02.03.2016)**

İkili iş görüşmeleri öncesinde T.C. Pretoria Ticaret Ataşemiz Sn. Hakan KARABALIK tarafından küme üyelerimize ülke ve plastik sektörü ve yapı/inşaat sektörü hakkında bilgilendirme toplantısı yapılmıştır. Sn. Hakan KARABALIK tarafından ülke hakkında genel ticaret verilerini ve Güney Afrika'da iş yeri açma prosedürleri hakkında bilgileri aktarılmıştır. Ülke ve sektör hakkında firmalarımızın sorularını yanıtladın Sn. KARABALIK, toplantı sonrasındaki programımızda bizlere bizzat eşlik ederek, küme üyesi firmalarımıza ve işine verdiği önemi göstermiştir. Bilgilendirme toplantısının ardından Plastics SA, ziyaret edilmiş olup, Plastics SA Genel Müdürü Mr.Anton Hanekom kurum ve Güney Afrika'da potansiyel iş birlikleri üzerine bir konuşma yapmıştır. Küme firmalarımızın ürün bilgilerini üye firmalarıyla paylaşarak potansiyel iş birliklerinin oluşmasına yardımcı olacaktır. Kurum ziyaretlerinden sonra küme firmalarımız ikili iş görüşmelerine gelemeyen firmaları yerlerinde ziyaret etme ve görüşmelerine devam etme fırsatını yakalamışlardır.

### **İkili İş Görüşmeleri Organizasyonu– Johannesburg (03.03.2016)**

Otelde gerçekleşen ikili iş görüşmelerimiz, T.C Pretoria Büyükelçisi Kaan ESENER'in açılış konuşması ile başlamıştır. İkili iş görüşmelerine ayrıca T.C. Pretoria Ticaret Ataşemiz Sn. Hakan KARABALIK da eşlik etmiştir. Black Business Council Yönetim Kurulu Başkanı Mr. Mohale Ralebitso, Türkiye-Güney Afrika arasındaki potansiyel iş birlikleri hakkında bir konuşma yapmıştır. İkili İş Görüşmeleri organizasyonuna Güney Afrika Sanayi ve Ticaret Odası yetkilileri ve Minara Sanayi ve Ticaret Odası Genel Sekreteri ikili iş görüşmelerine gelerek firmalarımızla teker teker görüşme imkânı bulmuşlardır. Küme firmalarımızın ürün ve

GTİP bilgilerini kendi üye firmalarıyla da paylaşarak potansiyel iş birliklerinin oluşmasına vesile olacaklardır.

İkili iş görüşmeleri kapsamında heyetimize gelen kurumlara sayın büyükelçimiz Kaan ESENER'in eşliğinde hediyelerinin takdim edilmiştir. İkili iş görüşmelerine katılan yerel firmalar kendi sektörlerini kısaca belirttikten sonra küme firmalarımız sektörlerini kısaca anlatarak ikili iş görüşmelerine geçilmiştir. Johannesburg'da gerçekleşen ikili iş görüşmeleri kapsamında 30 firma ile ikili iş görüşmeleri organizasyonu gerçekleştirilmiştir. 30 tanesi randevulu olmak üzere yaklaşık 90 birebir iş görüşmesi (B2B) gerçekleştirilmiştir. Senkron firmamız, damla sulama borusu ve ek parçaları sektöründe hizmet veren Güney Afrika'nın ikinci büyük şirketi Macneil ve BSG şirketiyle ciddi görüşmeler yapmış olup, sipariş almıştır. Ülkeye döndükten sonra Senkron firmamıza ön ödeme yapılmış olup, ihracata başlanmıştır. Tedariklerini İtalya'dan yapan şirketler, Senkron firmamızın ürün kalitesini ve maliyetini daha uygun bulduklarını da ayrıca belirtmişlerdir. Özdörtdivan firmamız ana tedarikçilerle görüşerek aynı şekilde ürün siparişi almıştır.

İkili iş görüşmeleri organizasyonundan sonra firmalarımız ikili iş görüşmelerine gelen firmaları yerlerinde ziyaret etme ve görüşmelerine devam etme fırsatını yakalamışlardır.

### **İkili İş Görüşmeleri Organizasyonu– Cape Town Sanayi ve Ticaret Odası (04.03.2016)**

Heyetimizin son ikili iş görüşmeleri kapsamında Cape Town Sanayi ve Ticaret Odasına bir ziyaret gerçekleştirilmiştir. Toplantı Cape Town Sanayi ve Ticaret Odası Başkan Yardımcısı Jonathan Jacobs'ın ve Genel Müdür Sid Peimer'in açılış konuşmasıyla başlamıştır. Ardından ikili iş görüşmelerine katılan yerel firmalar kendi firmalarını tanıtmışlardır. Akabinde küme firmalarımızın da kendilerini tanıtımlarından ve ASO kısa film tanıtımından sonra ikili iş görüşmeleri organizasyonu başlamıştır.

Cape Town Sanayi ve Ticaret Odası'nda gerçekleşen ikili iş görüşmeleri kapsamında 20 firma ile ikili iş görüşmeleri organizasyonu gerçekleştirilmiştir. 20 tanesi randevulu olmak üzere yaklaşık 60 birebir iş görüşmesi (B2B) gerçekleştirilmiştir. İkili iş görüşmeleri organizasyonundan sonra ve ertesi gün firmalarımız ikili iş görüşmelerine gelen firmaları yerlerinde ziyaret etme ve görüşmelerine devam etme fırsatını yakalamışlardır.

## **Genel Deęerlendirme**

Afrika Yurtdışı Faaliyetimiz, küme olarak ikili iş görüşmeleri konusunda fayda sağlamış olup, üyelerimiz için hizmet alınan danışmanlık firmasının yapmış olduğu ikili görüşme çalışmaları çoğu firmamız yapılan faaliyetler arasında çok üst düzeyde geçtiğini belirtmişlerdir. Küme firmamızın kendi sektörlerindeki ürünleri plastik ve yapı/inşaat sektörü özelinde kıyaslama yapma şansını yakalamıştır.

Küme üyesi firmalarımız Afrika pazarını gözlemleme fırsatı bulmuş; bu sayede rakiplerin ulaştıkları mevcut durumu görmüş, rakip firmaların müşterileri ile kurdukları ilişkileri ve iş yapma yöntemlerini takip edebilme gibi sektörle ilgili bilgi toplama açısından son derece önemli know-how edinmişlerdir.

B2B görüşmeleri için hizmet alımı yapılan danışmanlık firması Native Travel firmasının 3 ay süren bir çalışma yapmış; küme firmalarımızın ürün profillerine ve GTİP'lerine göre Afrika'daki ithalatçılara ulaşmış; danışmanlık firmasının Afrika'daki mukim partner firması tarafından firma eşleştirmeleri ülkeye gitmeden elde edilmiştir. Daha önce randevuları alınan görüşmeler ikili iş görüşmeleri alanında yapılmış, firmalarımızın talebine istinaden iş birliği potansiyeli olan Afrikalı firmalar yerlerinde de ziyaret edilmiştir.

Proje Koordinatörleri Öznur BEŞEN tarafından fuar öncesi yapılan yoğun PR çalışmaları, mailing, sanayici STK görüşmeleri, ithalatçı davetleri olumlu sonuçlar vermiş; organizasyonda URGE Plastik Kümelenmesi firmalarımız, kartviziti ile tespiti yapılan 100'den fazla firmayla görüşme fırsatı yakalamıştır. Görüşmeler ve fuar sırasında her gün tercümanlar ve danışmanlık firması çalışanı bilfiil çeviri yapmıştır. 92 tanesi randevulu olmak üzere yaklaşık 300 birebir iş görüşmesi (B2B) gerçekleştirilmiştir. İkili iş görüşmeleri alanında, firma ziyaretlerinde yaptığımız görüşmeler neticesinde firmalardan edinilen bilgiler doğrultusunda, verilen ve alınan fiyat teklifleri olmuştur.

Senkron firmamız, damla sulama borusu ve ek parçaları sektöründe hizmet veren Güney Afrika'nın ikinci büyük şirketi Macneil ve BSG şirketiyle ciddi görüşmeler yapmış olup, sipariş almıştır. Ülkeye döndükten sonra Senkron firmamıza ön ödeme yapılmış olup, ihracata başlanmıştır. Tedariklerini İtalya'dan yapan şirketler, Senkron firmamızın ürün kalitesini ve maliyetini daha uygun bulduklarını da ayrıca belirtmişlerdir. 1 konteyner ürün siparişi alan Senkron firmamız, 30.000 \$'lık ürün göndererek ticaretlerinin Güney Afrika ile daha yeni başladığını, Güney Afrika'daki firmayla sürekli ihracat yapacaklarını belirtmişlerdir.

Özdörtdivan firmamız ana tedarikçilerle görüşerek aynı şekilde ürün siparişi almıştır. Zetaş firmamız, Mozambik'te yerleşik bir Türk firmasıyla ön sözleşme yaparak firmanın su depolarını yapmak için anlaşmışlardır.

## **Sonuç ve Öneriler**

Gerçekleştirilen faaliyet sonrasında küme üyelerinden alınan geri bildirimler;

- Seçilen danışmanlık firmasının organizasyon ve ikili iş görüşmeleri düzenlenmesinde şu ana kadar yapılan en iyi organizasyon olduğu,
- Güney Afrika Cumhuriyeti, Mozambik ve yakın coğrafyadaki ülkelerle ihracat kapasitemizi artırmanın mümkün olduğu,
- Yapılan ikili iş görüşmeleri çerçevesinde firmalar, Afrika ve Mozambik'e ne gibi ürünler satabilecekleri hakkında bilgi edindikleri,
- Mozambik ve Güney Afrika ile potansiyel işbirliğinin mümkün olduğu,
- Afrika pazarında sektörel anlamda tahlil etme, bölgeyi tanıma ve pazarlama faaliyeti yapma imkanı olduğu,
- Afrika'nın plastik hammadde ve mamul pazarının Türkiye için önemli potansiyeli olduğu görülmesi,
- Türk plastik sektörünün, Afrika'ya ihracat yapan diğer sektörlerle kıyasla daha yüksek bir potansiyeli olması
- Afrika pazarındaki global firmaları tanıma ve strateji geliştirme imkanı sağlanması,
- Türkiye'nin Mozambik'in 20. büyük tedarikçisi olması ve Pazar payı her sene artması,
- Teknolojik altyapısı eksik olan firmalar gerekli buldukları değişimleri firmalarında uygulamak için çok iyi bir fırsat yakalamış olmaları,
- Odamızın yurtdışı faaliyet öncesi ve faaliyet esnasında yapmış olduğu tüm çalışmaların olumlu karşılandığı yönündedir.

ASO Plastik Kümesi olarak gerçekleştirdiğimiz program kapsamında Afrika pazarındaki firmaları yerinde görmemiz, firmalarımız açısından çok faydalı olmuştur.

ASO Plastik Kümelenmesi olarak gerçekleştirilen bu programın firmalarımızı Afrika pazarına giriş konusunda cesaretlendirdiğini ve pazarın işleyişini görmeleri ile birlikte ticaret için daha cesur adımlar atabileceklerini umut ediyoruz. Sonuç itibarıyla hedef ülkede gerçekleştirilen fuar katılımının pazara giriş için önemli bir adım olduğu ve verimli geçtiği tespit edilmiştir.

Türk plastik üreticilerinin Afrika'ya olan ihracatlarını artırması, Afrikalı ve Türk plastik firmalarının bölgesel yatırımlarda ortaklık yapmaları konusunda da heyette görüşülen konular arasındadır.

Mozambik ve Güney Afrika'da alım gücünün sürekli artması sebebiyle, plastik ve yapı inşaat sektörüyle bağlantılı sektörlerle olan talepte son dönemde önemli artışlar görülmektedir. Özellikle Mozambik Afrika'da en hızlı büyüyen ilk beş ülkeden biri olduğundan, turizm ve müteahhitlik sektörlerinde özellikle artışlar görülmektedir. Bu talep artışında konut ve kentsel dönüşüm projeleri de önemli bir paya sahiptir. Bu nedenle Afrika, proje bazlı işleri hedefleyen ve esnek üretim kapasitesine sahip Küme Firmaları için son derece cazip bir pazardır. Mozambik'te özel sektörün henüz gelişmemiş olması, girişimciliğin olmaması, sanayi üretiminin yok denecek kadar az olması; Mozambik'in keşfedilmeye bekleyen bir ülke olması olarak tespit edilmiştir.

Sonuç olarak; son heyetimiz olan Afrika heyetimiz sonrasında küme firmalarımız, Proje kapsamında personel istihdamının 1 yıl geç yapılması, küme üyesi firmaların sektörel anlamda çeşitlilik arz etmesi, proje farkındalığının geç kazanılması ve sektörümüze ait fuarların 2015-2016 yılında az olması gerekçelerine dayanarak yeni URGE oluşumuna başlanmasını talep etmişlerdir.

Saygılarımla

Öznur BEŞEN