



AĞAÇ MAMULLERİ & MOBİLYA HEDEF PAZAR ANALİZİ

**SHEДУ DANIŞMANLIK & DIŞ TİCARET
ARAŞTIRMA DEPARTMANI**

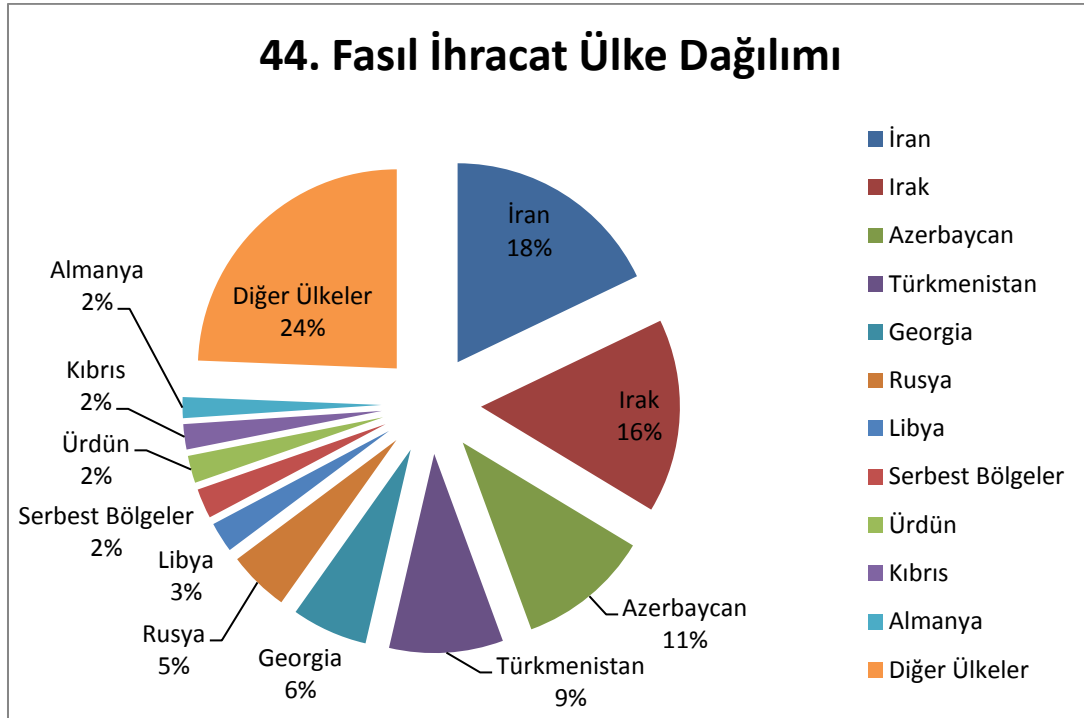
AĞUSTOS 2015, İSTANBUL

AĞAÇ MAMULLERİ & MOBİLYA HEDEF PAZAR ANALİZİ

44. FASIL ALTINDA YER ALAN AĞAÇ & AHŞAP EŞYA

- 44. fasıl altında yer alan ağaç & ahşap ürünleri temelde inşaatlarda yapı malzemesi olarak (yarı mamul) kullanılmaktadır. Bu nedenle, bu ürün grubu atında üretim yapan firmaların potansiyel müşterileri, üreticiler, yapı-inşaat sektöründeki toptancılar, müteahhitler ve proje bazlı iş imkanı sağlayacak özel & kamu kuruluşlarıdır.
- TradeMap verilerine göre bu fasıl altında yer alan ürünlerde Çin, ABD, Almanya, Japonya ve İngiltere Dünya Genelindeki en büyük ithalatçılardır.
- Türkiye'nin 44. Fasılda ihracatındaki en büyük pazarlar ise İran, Irak, Azerbaycan, Gürcistan, Rusya ve Türkmenistan'dır. Bu anlamda navlun maliyetlerinin yüksek olduğu sektörde Türkiye'nin komşu ve çevre ülkeler ile ticareti hedeflemesinin daha uygun bir strateji olacağı düşünülebilir.
- 44. fasıl altında yer alan ürün gruplarında Dünya genelindeki ithalatçılar ile Türkiye'nin en büyük ihrac pazarlarının yer aldığı Tablolarda ekte yer almaktadır. Grafik 1'in incelenmesinden görüleceği üzere:
- Ülkemiz ile gümrük birliği anlaşması olan ve geleneksel ihrac pazarımız konumundaki gelişmiş AB ülkelerinin (İngiltere, Almanya, Fransa, İtalya, İspanya) 44. Fasıl altındaki ürünlerde Türkiye'den ihracatının düşük seviyelerde kaldığı görülmektedir.

Grafik 1- 44. Fasil Türkiye'nin İhracatı



Kaynak: TradeMap

- 44. Fasılda ihracat yapılan ilk 10 ülke arasında AB'nin büyük ekonomilerinden yalnızca Almanya yer almaktadır (% 2 pay ile).

Örnek Uygulama I- 4412 (kontrplaklar, kaplama panolar) Almanya'nın İthalatı¹

- 4412 altında yer alan kontrplaklar, kaplama panolar, benzeri kaplama ağaçlar altında Almanya'nın 2013 yılı toplam ithalatı 2013 yılında 843 milyon Dolar (dünya genelinde 3. Büyük ithalatçı) olarak gerçekleştiyse de aynı yıl Türkiye'den ithalatı 100 bin Dolar düzeyinde (Türkiye'nin ihracatında 18. Sırada) kalmıştır.
- 4412 altında Dünya Genelindeki ticarete tedarikçilerin ithalat yapan ülkeye olan ortalama uzaklığı 5310 km. iken bu mesafe Almanya için yalnızca 2896 km. olmuştur. Buradan Almanya'nın 4412 altındaki ürünlerde yakın coğrafyada bulunan ülkeleri tercih ettiği sonucu çıkarılabilir.
- Tedarikçilerin konsantrasyonuna bakıldığında ise Dünya ortalaması 0,14 iken Almanya için bu oranın yalnızca 0,09 olduğu görülmektedir.²Buradan Almanya'nın ithalatında ülke çeşitliliği olduğu sonucunu çıkarmak mümkündür.

Tablo I- 4412 Almanya'nın İthalatı

İthalatçı Ülke		4412 Kontrplaklar, kaplama panolar, benzeri kaplama ağaçlar İthalatı İlk 20 Ülke			
		İthalat Değer (2013 1000\$)	2009-2013 İthalat Büyüme Oranı (%)	Tedarikçilerin Ortalama Uzaklığı (km.)	Tedarikçilerin Konsantrasyonu (%)
3	Almanya	\$841.791	8	2896	0.09
Dünya Toplam		\$13.853.002	12	5310	0.14

Kaynak: TradeMap

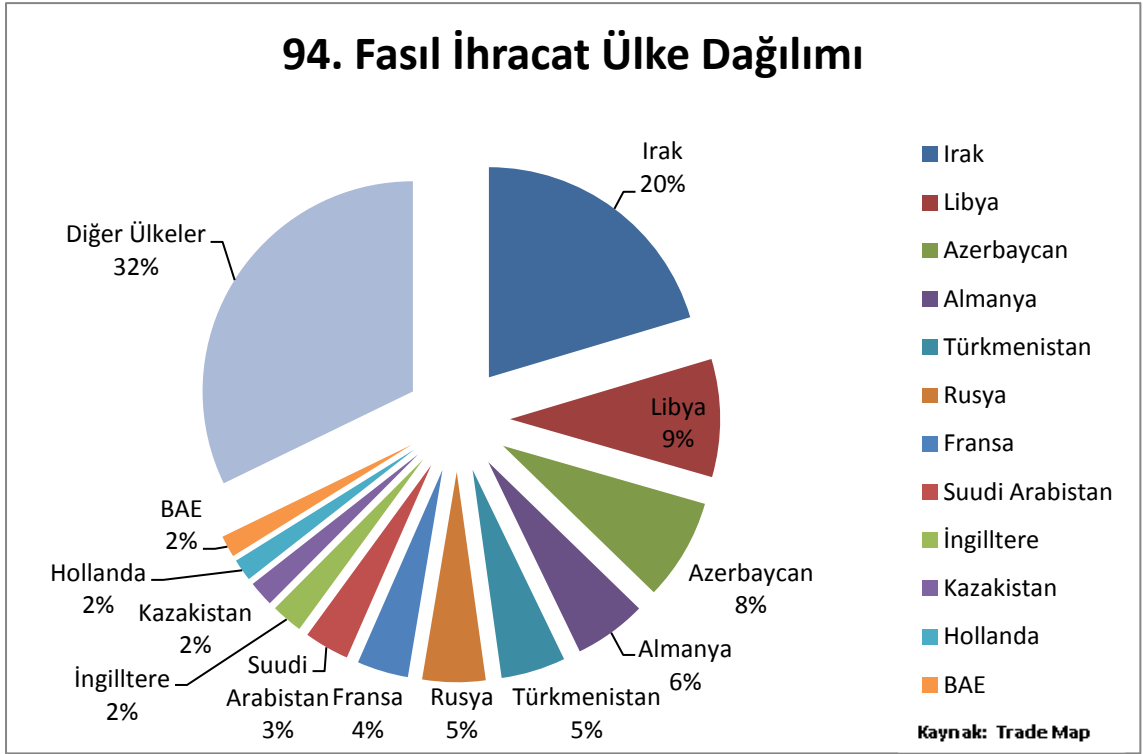
94. FASIL ALTINDA YER ALAN MOBİLYALAR

- 94. fasıl altında yer alan mobilyalar, yatak takımları, şilteler, şilte destekleri, yastıklar ve benzeri doldurulmuş mefruşat; tarifenin başka yerinde belirtilmeyen veya yer almayan lambalar ve aydınlatma cihazları; ışıklı panolar, ışıklı isim tabelaları ve benzerleri; prefabrik yapılar 44. Fasılda yer alan ürünlerden farklı olarak son kullanıcının (end consumer) kullanımına hazır bitmiş ürünlerdir. Bu nedenle bu grup altındaki ürünlerde üretimi olan firmaların potansiyel müşterileri toptancı, perakendeciler ile bu ürünleri ihale usulü alan (özellikle okul ve ev mobilyası) kamu kurumları, oteller ve hastanelerdir.

¹ Ekte yer alan tablolar örnekte yer adlığı üzere ürün/ülke bazında incelenmiştir.

² Tedarikçi konsantrasyonu 0'a yaklaştıkça ithalattaki ülke çeşitliliği artmakta, 1 e yaklaştıkça ülke çeşitliliği azalmaktadır.

- TradeMap verilerine göre bu fasıl altında yer alan ürünlerin dünya genelindeki en büyük ithalatçıları ABD, Almanya, İngiltere, Fransa ve Kanada'dır.
- Türkiye'nin 94. fasıldaki en büyük ihracat pazarları ise Irak, Azerbaycan, Almanya, Türkmenistan, Rusya ve Fransa'dır.³
- **Grafik II- 94. Fasıl Türkiye'nin İhracatı**



Örnek Uygulama II- 940330 (Ahşap Ofis Mobilyası) Rusya'nın İthalatı⁴

- 940330 altında yer alan ahşap ofis mobilyalarında Rusya'nın 2013 yılındaki toplam ithalatı 119 Milyon Dolar (Dünya genelinde 6. Büyük ithalatçı) olarak gerçekleşirken, aynı yıl Türkiye'den ithalatı 1 Milyon 738 bin Dolar düzeyinde gerçekleşmiştir (Türkiye'nin ihracatında 8. Sırada).
- 940330 altında Dünya Genelindeki ticarete tedarikçilerin ithalat yapan ülkeye olan ortalama uzaklığı 4272 km. iken bu mesafe Rusya için yalnızca 2080 km. olmuştur. Buradan Rusya'nın 940330 altındaki ürünlerde yakın coğrafyada bulunan (Gümrük Birliği olan) ülkeleri tercih ettiği sonucu çıkarılabilir.
- Tedarikçilerin konsantrasyonuna bakıldığında ise Dünya ortalaması 0,04 iken Rusya için bu oranın yalnızca 0,14 olduğu görülmektedir. Buradan Rusya'nın ithalatında ülke çeşitliliğinin olduğu sonucunu çıkarmak mümkündür. Rusya'nın 2013 yılındaki ahşap ofis mobilyası ithalatı incelendiğinde Beyaz Rusya'nın %38 pay ile ithalatta ilk sırada yer aldığı görülmektedir.

³ Libya değerlendirme dışında bırakılmıştır.

⁴ Ekte yer alan tablolar örnekte yer adlı üzere ürün/ülke bazında incelenmiştir.

Tablo II- 940330 Rusya'nın İthalatı

İthalatçı Ülke		940330 Dünya İthalatı Ofis Mobilyası Ahşap			
		İthalat Değer (2013 1000\$)	2009-2013 İthalat Büyüme Oranı (%)	Tedarikçilerin Ortalama Uzaklığı (km.)	Tedarikçilerin Konsantrasyonu (%)
6	Rusya	\$119.190	18	2080	0.19
Dünya Toplam		\$3.426.264	8	4272	0.09

Kaynak: TradeMap

HEDEF PAZAR OLARAK BELİRLENEN ÜLKELER

Yapılan değerlendirme sonucunda belirlenen hedef pazarlar, bu pazarla ilişkin özet notla, bu ülkelerde düzenlenen ve katılımın tavsiye edildiği fuarlar ülke bazında aşağıda yer almaktadır:

1-Irak: Son dönemde yaşanan menfi gelişmelere rağmen Irak Türkiye'nin en büyük 2. büyük ihracat pazarı konumunu korumaktadır. 2014 yılında 10,7 milyar Dolar ihracat gerçekleştirilen Irak diğer pek çok sektörde olduğu üzere mobilya ve ağaç mamullerinde de Türkiye'nin en büyük ihrac pazarıdır.

Kuzey Irak'a düzenlenecek bir heyet programında dikkat edilmesi gereken hususlar:

- Bölgedeki gelişmeler nedeniyle T.C. Resmi makamlarının heyet öncesi bilgilendirilmesi,
- IKBY ile temasa geçilerek heyetin ziyaretine ilişkin hazırlıkların Bölgesel Hükümet Yetkilileri ile koordineli olarak yürütülmesi uygun olacaktır.

Tavsiye Edilen Fuarlar: Iraq Furn Expo Haziran 2015, BuildExpo Aralık 2015 (Katılım planlanırsa fuar organizatöründen ASO'ya özel indirimli katılım ücreti alınması sağlanacaktır).

Shedu Notu:

- İklim şartları nedeni ile Kuzey Irak'a yapılacak ziyaretlerde yaz aylarından kaçınılması (önemli iş adamlarının, ithalatçıların ülke dışında olması nedeni ile) tavsiye edilmektedir.
- Heyete eşlik etmek üzere IKBY Dış İlişkiler biriminden bir yetkilinin refakati ve talep olması halinde resmi güvenlik görevlisi talep edilecektir.
- Büyük çaplı ithalatçı ve toptancıların yanı sıra, kamu alımı yapan Bakanlıklardan Bakan düzeyinde randevu alınacaktır.

2-İran: Batılı ülkeler tarafından uygulanan ambargonun da dolaylı etkisi ile Türkiye'nin ihracatındaki görece önemi son yıllarda daha da artan İran 2014 yılı resmi rakamlarına göre 4 milyar Dolar ile Türkiye'nin ihracatında 9. Sırada yer almıştır.

Mobilya ve ağaç ürünlerinde net ithalatçı konumunda olan İran ile Türkiye arasında imzalanan ve 1 Ocak 2015 tarihinde yürürlüğe giren Tercihli Ticaret Anlaşması ile mobilya sektöründe Türk menşeli ürünler %40'a varan gümrük vergisi indiriminden yararlanmaktadır.

İran'a düzenlenecek Heyet Programında Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar

- İkili görüşmelere davet edilecek firmaların doğru tespit edilmesi,
- Tahran Ticaret Müşavirliği ile mutlak koordinasyon sağlanması,
- Ülkeye özel şartların dikkate alınması (Pasaportlarda İsrail vizesi bulunması, iş kadınlarımızın giyimi vb.),

Tavsiye Edilen Fuarlar: Tebriz Mobilya Fuarı (Ağustos, 2015)⁵

Shedu Notu: İran'a ticaret heyeti organize etmenin yanı sıra anılan ülkeden alım heyeti organizasyonu gerçekleştirilmesi de değerlendirilebilir.

3- Rusya Federasyonu: AB ülkeleri yaşanan siyasi gerilim ve uygulanan ambargo neticesinde Türkiye'nin özellikle gıda ve tüketim ürünlerinde ihracatının hızla arttığı Rusya 6 milyar Dolar ile Türkiye'nin ihracatında 6. Sıradadır. Rublenin değer kaybetmesi ve 2015 yılı için beklenen %4 civarındaki daralmaya rağmen Rusya hem yapı malzemeleri hem de mobilya pazarında büyük potansiyel arz eden bir pazar konumundadır.

Rusya'ya düzenlenecek Heyet Programında Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar

- Rusya'da ithalatçılara ulaşmanın en doğru yolu fuarlara ürün ile katılmaktır.
- Fuarlara ürün ile katılmak mümkün değil ise ticaret heyeti ziyaretini fuar tarihleri ile çakışmayacak şekilde organize etmek uygun olacaktır.
- Serbest piyasa ekonomisine yeni geçen Rusya'da işadamları B2B gibi profesyonel organizasyonlara mesafeli yaklaşmaktadırlar. Heyet ziyaretine ilişkin çalışmaların en az 3 ay önceden başlatılması uygun olacaktır.
- Katalog, ilan, duyuru, davet vb. materyallerin kesinlikle Rusça hazırlanması gerekmektedir.
- İthalatta GOST belgesi aranmaktadır.

Tavsiye Edilen Fuarlar: MosBuil Nisan 2015, Rooms Moscow (Mayıs 2015), CTT Moscow Haziran 2015, Mebel Kasım 2015

⁵ Az sayıda fuar olması nedeni ile tarihler dikkate alınarak belirlenmiştir. Ekonomi Bakanlığı bireysel destek kapsamındadır.

Shedu Notu: Serbest piyasa ekonomisine yeni geçen Rusya'da işadamları B2B gibi profesyonel organizasyonlara mesafeli yaklaşmaktadırlar. Oda ve meslek örgütlerine kayıt zorunluluğu olmayan Rusya'da heyet ziyaretine ilişkin çalışmaların en az 3 ay önceden başlatılması uygun olacaktır.

Rusya ve diğer BDT ülkeleri ile ticarete (bazı ürün ve ülkeler hariç olmak üzere) GOST uygunluk belgesi aranmaktadır. Rusya ve çevre ülkeler ile ticari faaliyete geçmeyi planlayan firmaların ziyaret öncesi GOST belgesi edinmesi tavsiye edilmektedir.

4- Türki Cumhuriyetler ve Gürcistan: Global ekonomiden düşük pay almalarına rağmen Türkiye'nin ihracatında önemli yeri olan Türki Cumhuriyetler ve Gürcistan, özellikle yapı sektörüne hammadde ve yarı mamul sağlayan firmalar için cazip pazarlardır. Türk müteahhitlerin büyük Pazar payına sahip olduğu Türkmenistan diğer ülkelere göre bir adım öne çıkmaktadır.

Türki düzenlenecek Heyet Programında Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar

- Türk Cumhuriyetlere düzenlenecek heyet ziyareti, ülkelerin görece küçük ekonomileri dikkate alınarak iki ülkeyi kapsayacak şekilde organize edilebilir.

Tavsiye Edilen Fuarlar: Tavsiye Edilen Fuar Bulunmamaktadır.

Shedu Notu: Rusya'daki fuarlara katılım, Türki Cumhuriyetlerdeki ve yakın coğrafyadaki diğer ülkelerdeki ithalatçılara ulaşmak için daha etkin bir yöntem olarak değerlendirilebilir. Yine ticaret heyeti ziyaretlerine alternatif olarak alım heyeti organizasyonu düşünülebilir.

5- İsrail: Yaşanan siyasi gerginliklere rağmen İsrail ile Türkiye arasındaki ticari ilişkiler artarak devam etmekte olup 2014 yılında Türkiye'nin İsrail'e ihracatı 2,9 milyar Dolar olarak gerçekleşmiştir. Yürürlükte bulunan Serbest Ticaret Anlaşması kapsamında Türk menşeli ağaç ürünleri ve mobilyalar gümrük vergisine tabi olmadan İsrail pazarına girebilmektedir.

İsrail'e düzenlenecek Heyet Programında Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar

- Resmi makamlar ile ziyaret öncesi istişarede bulunulması önemlidir.
- İngilizce'nin yaygın kullanılması ve süregelen ticaret kültürü nedeni ile İsrail iş yapma kolaylığında üst sıralarda yer alan bir ülkedir.
- Ticaret heyeti organizasyonunun resmi/dini tatil günlerine (öncesi ve sonrasına) denk getirilmemesi önemlidir.

Tavsiye Edilen Fuarlar: Tavsiye Edilen Fuar Bulunmamaktadır.

Shedu Notu: Mobilya sektöründe Çin ayrı tutulduğunda Güney Kıbrıs Rum kesiminin yüksek bir Pazar payı olduğu görülmektedir. Türk üreticilerin anılan ülke üreticileri fiyat/kalite alanında rekabet edebileceği ve İsrail pazarındaki payını artırabileceği düşünülmektedir.

İsrail, Ticaret heyeti organizasyonlarında ülkemiz ihracatçılarınca yeterince değerlendirilmemektedir.

6- Birleşik Arap Emirlikleri (B.A.E.): Dünyanın sayılı ticaret merkezlerinden olan Dubai'nin yer aldığı BAE, Türkiye'nin ihracatında da önemli bir yer tutmaktadır. 2014 yılında 3,2 milyar Dolar ihracat yapılan BAE hem diğer Körfez İşbirliği Ülkelerine (Bahreyn, Kuveyt, Umman, Katar, Suudi Arabistan) hem de yakın coğrafyadaki diğer ülkelere açılan ticaret kapısı konumundadır.

BAE'ye düzenlenecek ticaret heyeti programında dikkat edilmesi gereken hususlar:

- Ziyaretin yaz aylarına denk gelmesinden kaçınılmalıdır.
- Organizasyona en az 3 önceden başlanması gerekli randevuların alınması ve katılımın artırılması için elzemdir.

Tavsiye Edilen Fuarlar: Index Mayıs (2015), Big Five (Kasım 2015),

Shedu Notu: Çok sayıda çok uluslu şirketin şubesi bulunan Dubai'ye düzenlenecek ticaret heyeti programı BAE dışında diğer ülke ithalatçılarına ulaşmak için verimli bir strateji olacaktır.

7- Romanya: BAE'den sonra 3 milyar Dolar ile 2014 yılında Türkiye'nin ihracatında 13. Sırada yer alan Romanya, ülkedeki Türk müteşebbislerin varlığı ve devam eden inşaat projeleri ile önemli bir ihraç pazarıdır.

Tavsiye Edilen Fuarlar: Bife Sim 2015 Eylül

Shedu Notu: AB üyesi olan Romanya'ya düzenlenecek heyet ziyareti programına vize vb. idari işlemlerin bir defa yapılması, zaman ve maliyetten tasarruf edilmesini teminen yakın coğrafyadaki ikinci bir ülkenin eklenmesi (Macaristan gibi) uygun olacaktır.

8- Polonya: Türkiye ile pek çok sektörde benzer üretim yapısına sahip olan, belli sektörlerde Türkiye ile rakip konumunda olan Polonya Türkiye'nin ihracatında ve ithalatında önemli bir ülkedir. 2014 yılında 2,4 milyar Dolar ihracat gerçekleştirilen Polonya oturmuş AB pazarlarından farklı olarak yeni üst yapı yatırımlarının yapıldığı ve yapı inşaat sektöründe imkanlar sunan bir ülke konumundadır.

Polonya'ya düzenlenecek ticaret heyeti programında dikkat edilmesi gereken hususlar:

- Siyasi olarak farklı bölgelerden oluşan Polonya'ya yapılacak heyet ziyaretinin Varşova ile kısıtlı tutulmaması ve sektöre göre belirlenecek 2. Ve hatta 3. Bir şehrin programa eklenmesi faydalı olacaktır.
- Ticaret Odalarına kayıtlı zorunluluğu olmayan Polonya'da Ticaret Müşavirliğinin ve Türk-Polonya Ticaret Odasının heyet programının başarısı için desteği elzemdir.

Tavsiye Edilen Fuarlar: Budma Mart 2015, Drema Furnica Ekim 2015, Warsaw Build Eylül 2015, Home Decor ve Meble Polska Şubat 2016.