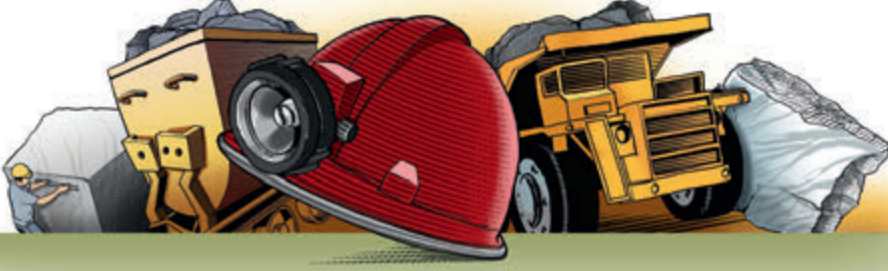


HALKBANK-TURKISHTIME
ORTAK AKIL BULUŞMALARI



MADEN DOĞALTAŞ MERMER SEKTÖRÜ

potansiyelini keűfediyor!



HALKBANK

Turkishtime



MADEN - DOĞALTAŞ - MERMER SEKTÖRÜNÜN GELECEK ROTASI



Fotoğraflar Ferhat Uludağlar

Halkbank - Turkishtime Ortak Akıl Toplantıları'nın 17.'sinde **maden-doğaltaş-mermer sektörünün** temsilcileri bir araya geldi. Sektörün bugünü ve geleceğini tartışan **katılımcılar sektörü ileriye taşımak için ortak akılı aradı**. Liderler, ruhsat sorununun bir an önce çözülmesini istedi. Bürokrasideki gecikmelere dikkat çekilen toplantıda birlik ve beraberlik ihtiyacının altı çizildi.

TÜRKİYE doğaltaş anlamında dünya rezervlerinin yüzde 40'ına sahip. Dünyanın en zengin mermer yataklarının bulunduğu hatta olan Türkiye'de bulunan mermer kaynakları dünya rezervinin yüzde 33'üne denk. Sektörde bin 500 adet ocak bulunmakta. Yaklaşık 350 bin kişi istihdam ediliyor. Turkishtime-Halkbank Ortak Akıl Toplantısı'nda sektörün sorunları konuşuldu, gelecek stratejileri belirlendi. Birlik ve beraberliğe olan ihtiyacının altının çizildiği toplantıda lojistik, enerji ve bürokraside yaşanan sorunlar konuşuldu. Ülkede yerel taşın kullanılmasının önemi vurgulandı. Turistik anlamda önemli mekanların Türk doğaltaşıyla döşenmesinin sektöre ve özellikle ihracata katkı sağlayacağı da dikkat çeken konulardan biriydi.



Prof. Dr. Kerem Alkin: Öncelikle herkese hoş geldiniz diyorum. Bu dönem Türkiye açısından katma değeri artırmak adına bu tür sektörel beraberlikleri yoğunlaştırdığımız ve buradan yol haritaları çıkarmak adına emek sarf ettiğimiz bir dönem. Turkishtime bu konuda önemli bir bayraktarlık yapıyor. Halkbank'ın katkıları her zaman Türk yerel sektörünün yanında olmuş bir banka olması itibarıyla son derece anlamlı. Bu çerçeveden ben sektör adına bir açılış konuşması yapmak üzere Sayın Ersoy Erol'a ilk sözü vermek istiyorum.

Ersoy Erol: Saygı değer meslektaşlarım, Türkiye'nin çeşitli şehirlerinden gelerek yoğun bir iş gününü bize ayırdınız. Burada bulunduğunuz için teşekkür ediyorum. Toplantıyı düzenleyen Turkishtime'a ve desteklerini esirgemeyen Halkbank'a da teşekkürlerimi sunmak istiyorum. Kısa bir giriş yapmak gerekirse doğaltaşlar doğadan çıkartıldıktan sonra ticari olarak işlenebilen en eski inşaat malzemeleridir. Tarih boyunca da yapılarda ve anıtlarda güzelliği ve dayanıklılığı nedeniyle mermer tercih edildi. Zamanla kullanımı artan doğaltaşlar günümüzde özellikle inşaat, kaplama, döşeme, heykeltçilik, mezar taşı yapımı, porselen ve cam sanayi alanlarında kullanılmaktadır. Doğaltaş sektörü son dönemde yeni üreticilerin de pazara girmesiyle hem ülkemizde hem de dünya ticaretinde ivme kazanan sektörler arasında olmuştur. Pratikte Türkiye'nin rezervleri dünyanın yüzde 40'ını kapsıyor. Olaya teknik açıdan bakmak istersen dünyanın en zengin mermer yataklarının bulunduğu hatta yer alan Türkiye 5.1 milyar metreküp rezerveye sahip. Bu da 13.9 milyar tona geliyor. Bu değer 15 milyar metreküp olduğu tahmin edilen dünya rezervinin yüzde 33'üne denk geliyor. Türk doğaltaş sektörü çeşitli rezerv zenginliği, sektör deneyimi, ham madde bolluğu, deniz ulaşımındaki nakliye kolaylığı,



dinamik sektör yapısı ve kullanılan teknolojiler ile dünya taşları içerisinde önemli bir yer almaktadır. Sektörde bin 500 adet ocak bulunmaktadır. Fabrika ölçeğinde faaliyet gösteren 2 bin tesis, atölye tarzı dediğimiz orta ve küçük ölçekli 9 bine yakın iş yeri görülmektedir. İstihdam edilen kişi sayısı ise 300 bin ile 350 bin arasındadır. Üretim Balıkesir, Afyon, Bilecik, Denizli ve Muğla'da yoğunlaşmıştır. Türk mermeri farklı renk skalası ile dünyanın birçok yerinde kullanılmaktadır. Beyaz Saray'da yetkililerin basın açıklamalarını yaptığı alanda Türk mermeri yer almaktadır. Alman, Fransa parlamentosu da Elazığ mermerinin kullanıldığı diğer yerlerdendir. En büyük eğlence merkezlerinden Disneyland'da 18 bin metrekare Türk mermeri yer almıştır.

Mehmet Volkan Sayim: Sayın Başkan'a, değerli sektör temsilcilerine, Türkiye ihracat rakamlarının artırılmasıyla ilgili stratejik yol oynayan mermer sektörünü bir araya getiren Turkishtime'a ve katılan herkese çok teşekkür ederim. Turkishtime ile bir yılı aşkın süredir Ortak Akıl Toplantıları ile sektör temsilcilerinin diyalogunu güçlendirme vazifesi yürütmekte. Toplantılar bizler için de sektörlere temas kurmak anlamında önemli bir zemin oluşturuyor. Bugün de dünyada 20 milyar dolarlık pazar büyüklüğüne sahip olan maden ve mermer sektörünü ele alacağız. İnanıyorum ki bu toplantıda paylaşılacak bilgiler ile buradan verimli bir şekilde ayrılacağız. Ana gündem maddemiz de maden ve mermer sektörünün geleceği olacak. Sektörün

KİMDİR?

ERSOY EROL

Türk Mermer Maden Vakfı Başkanı

1951 yılında Gelibolu'da doğan Ersoy Erol, Pertevniyal Lisesi'ni bitirdikten sonra aynı lisenin vakıf kurucuları arasında yer almıştır. Tıp tahsili görmüştür. İstanbul Toplu Taşımacılar Birliği'ni kurmuş ve üç dönem başkanlığını yapmıştır. İstanbul Ticaret Odası'nda meclis üyesi olarak görev almıştır. 15 yıldır mermer işiyle ilgilenmekte olup Dubai'de depoları bulunmaktadır. Isparta'da ocak ve fabrikalar çalıştırmaktadır. Soylu Turizm ve Ticaret'in kurucusu olduğu gibi Soylu Marble Madencilik kurucusudur. Toplu taşımacılık, ulaşım ve İstanbul trafik sorunu konularında uzman olup, çeşitli araştırmaları ve yayımlanmış makaleleri mevcuttur. İki yıldır Türk Mermer Maden Vakfı Başkanlığı'nı yapmaktadır.

HALKBANK - TURKISHTIME ORTAK AKIL BULUŞMALARI

KİMDİR?

MEHMET VOLKAN SAYIM

Halkbank KOBİ Ürün ve Süreç Yönetimi Daire Başkanı

1971 yılında Ankara'da doğan Sayım, Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Ekonometri eğitiminin ardından bankacılığa 1999 yılında Dışbank A.Ş.'de başlamıştır. Sayım, Kurumsal Pazarlama ve Ticari Pazarlama birimlerinde Uzman Yönetici olarak çalıştıktan sonra Sultanhamam ve Eminönü Şube Müdürlükleri yapmıştır. Halkbank'a 2011 yılında İmes Şube Müdürü olarak katıldıktan sonra, 2015-2017 yılları arasında Bütçe ve Performans Yönetimi Daire Başkanlığı görevinde bulunmuştur. Mehmet Volkan Sayım 8 Ağustos 2017 tarihinden itibaren KOBİ Ürün ve Süreç Yönetimi Daire Başkanlığı görevini yürütmektedir.

temsilcileri olarak katkılarınızla, ülkemizin mermer ihracatında fırsatlarını, sektörün markalaşma öyküsünü ve dış pazarlarla rekabet potansiyelini değerlendireceğiz. Biz de Halkbank adına sizlerin değerli paylaşımlarını merakla takip ediyor olacağız. Katkılarınız doğrultusunda mermer ve maden sektörü için finansal çözümler noktasında neler yapabileceğimize dair önemli veriler çıkaracağız. Tartışma zemininin üretim ve ihracat gibi ana alanlar başta olmak üzere sektöre katkı sağlayacağını ve alınan kararların hayata geçirilmesiyle sektörün önemli bir ivme yakalayacağına inanıyoruz. Ekonomik göstergelerin son derece başarılı bir şekilde ilerlediği 2017 yılında Borsa İstanbul kendini dünya borsaları arasında en çok kazandıranlar sıralamasında bildiğiniz gibi zirvede buldu. Ağustos

ayında, tüm zamanların en yüksek ihracatına ulaşmış vaziyetteyiz. Halkbank da ekonomiye verdiği desteklerle ekonomik büyümenin baş aktörlerinden biri oldu. Bireysel ve kurumsal ayırt etmeksizin tüm müşterilerimizin ve ülke ekonomisini destekleyen faaliyetlerimizin en önemli göstergesi olarak kullandığımız kredilerle üreten Türkiye'ye büyük destek sağladık. Son yıllarda artış eğiliminde olan maden ve mermer sektörü ihracat rakamları da ihracatçılarımızın başarılı çalışmalarıyla önemli sektörlerimizden biri olmayı sürdürüyor. Maden ve mermer sektörünün 2023 yılı için 15 milyar dolarlık ihracat hedefi bulunuyor. Ülkemiz sahip olduğu zenginliklerle bu amaca hiç de uzak değil. Dünyada Türk mermeri diye bir kavram varsa bu siz değerli sektör temsilcilerimizin başarısıdır. Bunun için teşekkür ediyoruz. Türkiye'nin doğaltaşı benzersiz özellikleriyle dünyada merakla karşılanıyor. Mermerin renk seleksiyonunda dünyada benzerine az rastlanır bir zenginliği var. Burada eksik kalan nokta bizim tasarım noktasında farklılaşmamamız ve mermere şahsi imzamızı atmakta geç kalmamız. İtalya'da çok değil 25 yıl önce doğaltaş sektörü de bizle aynı noktaydı. Zamanla sektöre tasarım ve modayı getirdiler. Hal böyle olunca da bizim bin kilodan kazandığımızı onlar yüz kilodan kazanmaya başladılar. Halkbank olarak yaklaşık 80 yıldır üzerimize düşen sorumlulukları yerine getiriyoruz. Ülkemizin kalkınmasında rol oynayan her sektöre de elimizden geldiğince destek vermeye çalışıyoruz. Türk maden ve mermer sektörünün çağın gerekliliklerine uygun olarak yeniden yapılandırılması ve uluslararası ölçekte stratejik bir konuma yükselmesi amacıyla modern ve teknolojik altyapıyla donatılmasına büyük önem veriyoruz. Uygun faiz ve vade koşullarıyla bu alanda yatırım yapmak isteyen tüm firmaları finansal olarak desteklemeye hazırız. Firmaların girişim hikayelerini desteklemek üzere ihracatçılara yönelik geliştirmekte olduğumuz, önümüzdeki süreçte de ciddi yatırım



Mehmet Volkan Sayım "Uygun faiz ve vade koşullarıyla bu alanda yatırım yapmak isteyen tüm firmaları finansal olarak desteklemeye hazırız" dedi.

yapacağımız destek paketlerimiz sektörü güçlendirecek ve bir kez daha istediğimiz noktaya getireceğini düşünüyoruz. Ülkemizin ekonomik büyüme hedefleri doğrultusunda yaptığımız çalışmaların sizlerin değerli görüşleriyle karşılık bulması bizim için çok önemli. Başta Ortak Akıl Toplantıları olmak üzere sektörünüzün talep ve beklentilerini dile getiren her platformu yakından takip etmeyi sürdüreceğiz. Biz de üzerimize düşen sorumlulukları yerine getirebilmek için ara vermeden çalışmaktayız. Ülkemizin uluslararası marka kimliğine katkı sağlamak, ihracat potansiyelimizi ve gelirlerimizi yükseltmek amacıyla güç birliğine ihtiyacımız bulunuyor. Bu gayretin parçası olan herkese sizin huzurunuzda şükranlarımı iletiyorum. Toplantımıza katılarak bizi onurlandıran sizlere teşekkürlerimi sunuyorum.

Prof. Dr. Kerem Alkin: Son bir yılı zaman zaman kamu diplomasisi çalışmalarıyla geçirdim. Rusya, Çin ve Hindistan gibi ülkelere gitme şansım oldu. Gözlemlediğim husus, Türkiye'nin dünya ekonomipolitigindeki algısı ne kadar güçlüyse, Türk ihraç ürünlerine olan ilgi de, talep de o derece yüksek oluyor. Bu nedenle, bilhassa Türkiye'ye sempatisi olan, Türkiye'yi, Türkiye'nin ürettiği malları daha fazla tanımak isteyen ülkelere yönelik tanıtım ve pazarlama faaliyetlerimizi, metotlarımızı gözden geçirip, farklı stratejiler oluşturmamız gerekmekte. Bir örnek vermek açısından, Hindistan'da Tac Mahal'i ziyaret ettim. Uzaktan çok hoş, fakat yakınına geldiğinizde 1970'lerde Türkiye'nin kamu projelerinde kullanılan tarzda, hayli mütevazı mermerlerin kullanıldığına şahit oldum. Dünya harikalarından birisi olan Tac Mahal'in etrafındaki mermerlerin kalitesi beni şaşırttı. Bu nedenle, Türk mermer endüstrisi, o bölgedeki bir yürüme yolunun mermerlerini yapsa ve bu mermerlerin Türkiye'den geldiği yazsa, dünyanın her yerinden gelen turistlere yönelik bir farkındalık oluşturulabilir mi? Bugün, bu toplantıda, bu çalışmada, öncelikle dünya mermerciliğinde



Ahmet Oğuz ocak işletme ruhsatının garantisinin olmadığına altını çizirken olası teşviklerin sektörü canlandıracağını da ekledi.

3'üncü olan Türkiye için yeni hikayeleri nasıl oluşturmamız gerektiğini konuşacağız. Bazen bu hikayeleri dünyada herkes tarafından ziyaret edilen ve konuşulan eserlerden bir tanesini Türk mermeriyle restore edebilir miyiz, benzeri fikirleri de konuşabiliriz. Böylece onların mermeri ile bizim tarafımızdan yapılmış mermerin kalite farkını da gösterebiliriz. Bu elbette, toplantıya bir açılış yapmak adına, doğaçlama bir fikirdi. Toplantının amacı, esas sizlerin görüş ve önerilerini almak ve sektör için bir yol haritası çıkarmak. Bu nedenle söz sizde...

Nasuh Ekinci: 40 yıllık bir sanayici ailenin çocuğuyum. Harvard'da profesör olarak görev alan bir dostumuza hayvancılık ile ilgili çalışmalarımızdan bahsettim. O ise bu şekilde sanayici olamayacağımı,

KİMDİR?

AHMET OĞUZ

Oğuz Mermer Yönetim Kurulu Başkanı

1965 Bilecik doğumlu olan Ahmet Oğuz, Oğuz Mermer Sanayi ve Ticaret Yönetim Kurulu Başkanı olarak görev almaktadır. Oğuz, 1950'den bu yana mermer üretiminde üçüncü kuşak olarak, İstanbul'dan sonra Afyon'da Yönetim Kurulu Başkanı olarak yer almaktadır. Oğuz Mermer, 25 yıldır Yunanistan, İtalya, Suriye, Lübnan, Suudi Arabistan, Singapur ve diğer ülkelere ihracat gerçekleştirmektedir.

HALKBANK - TURKISHTIME ORTAK AKIL BULUŞMALARI

KİMDİR?

AHMET TELEK

Diperlit Ortağı

Afyonkarahisar'da dünyaya gelen Telek, eğitimini Ankara'da tamamlamıştır. 1995 yılına kadar makine sektörüne hizmet etmiştir. 1995 yılından beri maden sektöründe bulunmakta ve endüstriyel maden perlit üzerine çalışmaktadır. Perlit madenleri ve fabrikaları Bergama ilçesinde bulunmaktadır. Çıkarılan madenler fabrikalarda sınıflandırılıp iç piyasaya ve yurtdışına satılmaktadır. Ahmet Telek, uzun yıllardır Ticaret Odası Meclis üyesidir. Aynı zamanda Sanayi Odası Meclis Üyesi ve Meslek Komite Başkanı olarak görev almaktadır.

tüm yumurtaları tek sepete koyarsam iflas edip batacağımı söyledi. Ancak ham maddeye şekil vererek sanayici olunabileceğini söylemişti. Biz de bu fikirle mermer sektörüne 1992 yılında girdik. 1992 yılında mermer pazarının sadece 5 milyar dolar olduğunu tespit ettim. O zaman dünya pazarındaki oyuncular İtalya, İspanya, Yunanistan, Portekiz ve Çin'di. Türkiye'nin esamesi yoktu. Mehmet Bey dünyadaki mermer pazarının 20 milyar dolar olduğunu söyledi. Pazarın yüzde kaç büyüdüğü belli... Bu pazar durmayacak. Artık insanlarda natürel malzemelere talep var. Bu talebin de karşılanması gerekiyor. Artık mermerdeki yeni teknolojiler ile birlikte Türkiye olarak pazarın güçlü bir oyuncusu olmalıyız. Peki, bunu nasıl çözümleneceğiz? Artan gelişen pazarda Türkiye ne yapmalı? Türkiye'nin vizyoner bir

ülke olması gerekiyor. Bunun için de bizler varız. Yöresel sektör temsilcileri, dernekleri... Benim gördüğüm kadarıyla burada bir dağınıklık var. Bundan sonraki gayretlerimiz bu dağınıklığı görmek olmalı. Biz firma olarak Burdur'da eski bir firmayız. Bugün, New York JFK havaalanında Burdur taşı döşeli.

Erol Yüce: Yüzde 98 ihracat yapan bir firmayız. Ham madde ve kesilmiş ürün ihraç ediyoruz. Bugün ülke olarak ortalama yaklaşık taşın yüzde 20'sini kesebiliyoruz. Sektör kan ağlıyor. Çözümlerine bakmamız lazım. Havzalarımızda ve bölgelerimizde entegre tesislerin kurulması gerekiyor. Sadece mermer fabrikaları değil, mobilya nasıl işleniyorsa mermeri nasıl işleyebiliriz? CNC ve Torna makine sayılarının 7'den 300'lere çıkması gerekiyor. Tasarımda beraber çalışmamız lazım. Üniversitelerden destek almamız lazım. Sektörün duayenleri ve sivil toplum örgütleriyle beraber çalışmamız lazım. Kamu kuruluşlarımızla beraber dünyanın farklı bölgelerini ziyaret etmemiz lazım. Devletle işbirliği yaptığımızda gerçekler ortaya çıkacaktır. Hâlâ Türkiye doğaltaşa bakir bir ülke. Vücudumuzu Türkiyede jeolojik bir harita olarak düşünürsek inanın şu an tırnağımız kadar bir yer bile işlemiyoruz Hiç kimse korkmasın. Hiçbir yer bitmiyor. Çok uzun yıllar yetecek rezervlerimiz var. Hindistan konusuna da gelince, Hindistan'da bir show room yapılmasına karşı değilim. Kesinlikle fikri destekliyorum. Ancak ana sorunun o olduğunu düşünmüyorum. Çin'e, Hindistan'a ihracat gerçekleştiren bir Türk firmasıyım. Hindistan hangi ürünleri kesebiliyor? Sağlam ürünleri kesebiliyor. Oradaki mermer fabrikaları hastane değil sağlık ocağı. Üniversiteleri tam teşekküllü olmadığı için kesemiyorlar. Şimdi ise tesislere geçmeye başladılar. Bugün Türkiye'nin pazardaki en büyük payı ne yazık ki ham madde ihracatı yaptığımız için Çin. İkinci ise Hindistan. Nüfus sayısına baktığımızda Hindistan bizim için çok büyük bir pazar. Hem de bakir bir pazar. Ancak Hindistan'daki



Ahmet Telek, sektörün birlik ihtiyacının altını çizdi...

sıkıntı kota. Devlet almaya sınırlama koyuyor. İstedğimiz seviyelere çok getiremiyoruz. Sektör de devletimizle birlikte on yıldır orada görüşmelerini yapıyor. Ben inanıyorum ki 20 yıl içerisinde bizim en iyi pazarlarımızdan biri Hindistan olacak. Bırakmamamız lazım. Kendimizi fabrikalarımızda entegre tasarım üzerine geliştirmemiz lazım. Hindistan'da da kota olayını devletimizle birlikte çalışarak çözmemiz lazım.

Turgut Özen: Esas ana meselemiz olarak sektörün kendini gözden geçirmesi gerektiğini düşünüyorum. Dünyada ilişkilerimiz nasıl, dünya bize nasıl bakıyor, zamanı iyi değerlendirebiliyor muyuz ve biz talepleri yerine getirebiliyor muyuz... Ana konunun Türkiye'nin gerçekleri olması lazım. Aslında teknolojik olarak Türkiye, İtalya'dan geri değil. 1999 yılında Türkiye'de çağ atladık. Türkiye mermer ihracatı 24 milyon dolar civarında iken, 6 milyon dolarını yani yüzde 30'unu bir tek firma yapıyordu. Bugün Türkiye teknolojik olarak çağ atladı. Ancak komşularımızdaki iç savaş bitmeden Türkiye'deki işlenmiş mermer sektörünün çok canlanacağını tahmin etmiyorum. Bir de Ortadoğu'da petrolü olan ülkeler petrol fiyatları 60 doların altına düştükten sonra biraz fakirleştiler. Alım güçleri düştü. Bu yüzden işlenmiş pazarda düşüş başladı. Libya ve Suriye düzelse Türkiye'nin önüne kimse geçemez. Fakat Türkiye'nin acı bir gerçeği... Bürokrasi belimizi büküyor. Bürokrasiyi nasıl açacağımızı Ortak Akıl Toplantısı'nda bulmamız lazım. Çünkü bürokrasi bizim için çok büyük engel. Örneğin bugün ben maden ruhsatımı aldıktan sonra Ankara'dan onay beklemeye başlıyorum. Bu süreç üç ay, beş ay hatta bir sene sürebiliyor. Bu süreyi en azından üç ya da beş aya indirirsek iyi olacaktır. Bir başka konu, Nisan ayından önce Avrupalı İsveç firması bir gecede konteyner fiyatlarına bin dolar zam yaptı. Fabrikalarda stoklar yığıldı. İmalatlar durma seviyesine geldi. Türkiye'nin acilen lojistik olarak deniz taşımacılığına önem vermesi lazım.



Erol Yüce "CNC ve Torna makine sayılarının 7'den 300'lere çıkması gerek. Tasarımda da sektör olarak beraber çalışmamız lazım" dedi.

Devletin bu konu hakkında da ilgisini de bekliyoruz.

İbrahim Alimoğlu: Yeni başarı hikayeleri ancak sektörün bir araya gelmesiyle yazılabilir. Bu sektör eğer dünya ihracatında üçüncü sıraya geldiyse kendi ayaklarına basa basa geldi. Fakat son zamanlardaki blok ihracatı bu rakamları buraya getirmiştir. Eğer bu sektörü birlik ve beraberlikle kendi lobisini oluşturabilirse yazamayacağı hiçbir hikaye yoktur.

Remzi Özcan: Geçmişten ziyade bundan sonra ne yapabileceğimizi tartışmamızda yarar olduğunu düşünüyorum. Sektörün geldiği noktayı küçümsemiyorum, iyi noktaya geldi fakat arz pazarlama da eksiklerimiz var. İtalya'nın geçmişi, bilgi birikimi belli. Türkiye

KİMDİR?

EROL YÜCE

Yüce Marble Yönetim Kurulu Başkanı

1970'te Sinop'ta dünyaya gelen Yüce, baba mesleği olan mermer sektöründe ustabaşı olarak başlayıp yüksek tonajlı üretimler gerçekleştirmiştir. 1998'de kurduğu Yüce Nakliyat ve Madencilik'in nakliye işiyle ilgilenmesinin ardından 2004 yılında kendi ocaklarıyla birlikte imalat da başlamıştır. Bugün Yüce Marble, kurumsal bir kimlikle örtülmüş ham madde imalatını ve üretimini inşa etmektedir. Yüce, aynı zamanda MADSIAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı olarak da görev almaktadır.

HALKBANK - TURKISHTIME ORTAK AKIL BULUŞMALARI

KİMDİR?

FATMA ŞEYMA SELÇUK

Lida Mermer İş Ortağı

Selçuk, 1987 yılında Denizli'de dünyaya geldi. İlköğretim ve lise eğitimini Denizli'de tamamladıktan sonra üniversite eğitimi için Çin'e ve Malta'ya giden Selçuk, 2011 yılında Türkiye'ye döndükten sonra mermer sektöründe çalışmaya başladı. Lida Mermer şirketinde iş ortağı olarak çalışmaya devam etmektedir.

olarak iyi bir noktadayız. Teknolojik olarak Çin'in bize son beş yılda ciddi sermaye katkısı oldu. Bu sermayeyi de sektörümüzde yatırımlar için kullandık. Üretimde iyi bir noktadayız. Arzda sıkıntılarımız var. Dünyadaki talepleri ayarlayamıyoruz. Pazarlama ve sunum da katma değeri arttırmak için ürünlerimizi zenginleştirmemiz gerekiyor. İnşallah önümüzdeki dönemlerde iyi bir noktaya gelebileceğimizi tahmin ediyorum.

Yasemin Kalya: 2008 yılında hiç bilmediğim maden sektörüne girdim. Mardin şehrinin restore edileceğini öğrendim. Doğduğum, sevdiğim memleketim yeniden restore edilecekti. Buna öncelikle çok sevinmiştim. Mardin'de restorasyon ve yeni projelerde taş kullanılması öngörülmüştü. Ama ortada taş yoktu.

İşte o nokta beni çok etkilemişti. Bu kadar güzel taşlarla yapılmış şehrin mutlaka kendi taşı olmalıydı. Ben bu taşı bulmak ve çıkarmak için çok büyük fedakarlıkla uğraştım. Yüzyıl sonra yok olmuş Mardin taşını ülke ekonomisine yine kavuşmasına vesile olmayı başardım. Bir kadın olarak böyle farklı bir sektöre girmem, İstanbul'dan Mardin'e 30 yıl sonra dönmem, ayrıca herkes batıya yatırım yaparken benim doğuya yönelmem bana 2012'de Garanti Bankası'nın Fark Yaratan Kadın Girişimci ödülünü getirdi. Ama bu iş çok zor olduğu gibi bir de çok sermaye gerektiriyordu. Bunun üzerine 2009'da KGF garantörlüğü ve Halkbank aracılığıyla Dünya Bankası'ndan kredi kullanarak Mardin taşını hayata geçirdik. Her şey yolundaydı. Kanada'ya blok olarak yapan ilk firma olmuştum. Sonra Irak ihracatı başlamıştı. KOSGEB desteği ile fuarlarda Mardin taşını 2013 yılına kadar tanıttım. Ancak yurtdışı fuarlarına gidemedim. Bunun sebebi URGE'den destek almamamızdır çünkü URGE şahıs firmalarına destek sağlamıyor. Bu ayrıntının URGE tarafından kaçırıldığını düşünüyorum. Madencilik zaten çok zor iş. Hangi sorunu çözeceğimi şaşırdım... Taş mı satayım, sorunlarla mı uğraşayım, paramı bulayım? Yoksa bürokrasi işleriyle mi uğraşayım... Sektörümüzün en önemli problemlerinden biri kaçak açılan maden ocaklarıdır. Bunlar sektörü satış yapamaz hale getirmektedirler. İşte bunlar bir müteşebbisin mücadelesini ve şevkini kıran, emeklerini heba eden, satış hakkını elinden alan konulardan bir tanesi. Bu toplantıda Güneydoğu'dan katılan tek firmayım. Bu sektörün batıdaki duayen arkadaşların arasında ben bir kat daha dertliyim. Güneydoğu bölgesine terör çok büyük zarar vermiştir. Eğer KGF ve Halkbank'ın desteği olmasaydı sektörümüz ayakta kalamazdı. Bunca emekle ve zorlukla yaptığımız iş yok olurdu. Basit bir iş bile açmak çok zor iken bu kadar büyük sermayeyle ve emekle açılmış bu işi kaybetmek çok üzücü olurdu. Ülkemizin daha çok üretime ihtiyacı varken işletmelere sahip çıkan KGF ile Halkbank'ın da mücadelemize bizimle birlikte



Fatma Şeyma Selçuk, cinsiyet ayrımcılığının kadınları sektörden soğuttuğunu belirterek bu konuda önlem alınması gerektiğini vurguladı.

devam etmesi çok önemlidir. Her kapanan işletme bu ülkenin kaybıdır. 2017 ilköğretim sosyal bilgiler 5. sınıf ders kitabında Yasemin Küntecin'in bölge ve ülke ekonomisine yaptığı katkılar görülebilir denmiş. Ve çocuklara örnek olma şerefine nail olmam bu olumsuzlukların düzelmesini beklememde bana güç katıyor. Mardin, Ortadoğu'nun bir kapısı. İnşallah tekrar ihracatımızın düzeleceğini umut ediyorum. Ve sabrediyorum. Asla vazgeçmeyi düşünmüyorum.

Prof. Dr. Kerem Alkin: Kritik olan konu aslında şu, yüksek katma değer meselesi karıştırılıyor. Yüksek katma değer denince hep yüksek teknoloji konuşuluyor. Aslında yüksek katma değer ile ilgili tartışma her ürün için söz konusu olabilir. Dolayısıyla başta doğaltaş ve mermer olmak üzere bizim başlıca mücadeleimiz de bu ortaya konan katma değeri yükseltecek süreçleri oluşturmaktan geçiyor. İktisatta bilinen bir yanlış vardır. İktisat fiyat rekabetinin üzerine analiz yapıldığı zannedilen bir bilim dalı. Oysa, tersine iktisat fiyat analizi değil, maliyet analizi üzerine çalışan bir bilim dalıdır. Maliyet rekabeti üzerinden analiz yapılır. Dolayısıyla sektörlerin katma değerlerini artırmaya yönelik olarak maliyet yönetimi üzerine bir çalışma yapmamız gerekiyor. Sektörün bundan sonraki hikayesine yönelik olarak, sektörün maliyetlerinin yönetimini, enerji ve işgücü maliyetleri gibi konularda kamu otoritesine de neler düşüyor, sektör ne yapabilir; bu hususlarda önerilerinizi almamız gerekir.

Erol Yüce: Son on yılda ciddi Ar-Ge çalışmaları yapıyoruz. Yalnız şöyle bir sıkıntı var önce bunu aşmamız lazım... Bir ruhsatı, herhangi bir madenin ruhsatını aldığınızda uzun süreler işe başlayamıyoruz. Sektöre soralım...

Ahmet Oğuz: İkincisi de ruhsatın garantisi yok zaten.

Erol Yüce: Önce bunu aşmamız lazım. Pazarlama, tasarım gibi olaylara gidersek bugün herhangi bir iş için,



İbrahim Alimoğlu, blok ihracatın sektöre olumsuz etkilerine değindi.

otel için 30 ya da 10 milyon dolar yatırım yapsak, otel yapsak bölgenin valisi bizi ciddi bir ilgiyle karşılıyor. Dağlara yaptığımız yatırımı ise anlatamıyoruz. Yollar yapıyoruz, sıcak asfaltlar yapıyoruz. Bireysel yatırımlar yapıyoruz. Afyon'da da Isparta'da da görebilirsiniz. Fakat sonra ocak kapanıyor. Çok büyük yatırımlar yapılıyor. Bunları aşmamız lazım. Ondan sonra kurumsal kimliklere, maliyetlere ve teknolojiye odaklanmamız lazım. Nasıl olsa satıyor demememiz lazım. Üretim yapan firmamızı, pazarlayan firmamızı ayırmamız lazım. Bizim olmazsa olmaz konumuz izinler ve izin sonrası garantiler...

Serkan Yazıcı: Eğitimimi Çin'de tamamladım ve mermerlerin üzerlerinde yazıları görünce bu işi yapmaya cesaret ettim. Büyüklerimin sayesinde bu işe girdik, bugün de

KİMDİR?

İBRAHİM ALİMOĞLU

Alimoğlu Marble Yönetim Kurulu Başkanı

1956 yılında Afyonkarahisar'da dünyaya gelen Alimoğlu, 1979 yılında Afyonkarahisar Eğitim Enstitüsü Sınıf Öğretmenliği bölümünden mezun oldu. Ailesinin mermer sektöründe olmasıyla sektörün içine doğan Alimoğlu, büyük dedelerinin 1940 yılında başlattıkları aktiviteleri 3'üncü kuşak olarak devam ettirmektedir.

HALKBANK - TURKISHTIME ORTAK AKIL BULUŞMALARI



Toplantının moderatörlüğünü Prof. Kerem Alkin gerçekleştirdi.



“İZİNLERİN ÇIKMASINI BEKLERKEN MODAYI TAKİP EDEMİYORUZ. MÜŞTERİYİ BEKLETMEK ZORUNDA KALİYORUZ. HATTA KİMİ ZAMAN FIRSATLARI KAÇIRIYORUZ”

üretim yapmak nasip oldu. Ben markalaşma hakkında konuşmak istiyorum. Ben markalaşmadan önce sizlere katılıyorum. Tac Mahal'deki mermerin yapısından bahsettiniz. Ben Pendik'te oturuyorum, sık sık Sabiha Gökçen'e de gidiyorum. Her uçtuğumda, yere baktığımda kahroluyorum. Çünkü farklı ülkelerin granitlerini görüyorum. Biz daha kendi kapımızın önünü süpüremiyoruz. Biz blok ihracatı yapıyoruz. Ben sadece bir Türk vatandaşı olarak şunu önerebilirim, üçüncü havalimanından yılda 200 milyonun üzerinde geçecek yolcudan bahsediliyor. Havaalanındaki belli bölümler için ben kendi taşıma ücretsiz bile verebilirim. Böylece taşlar oraya dönebilir ve orada da taşın nereden çıkarıldığı yazabilir. Bazen her taşın yükseldiği zaman

oluyor, bundan bahsetti. Erol Bey'in de bahsettiği konuya değinmek istiyorum. Müşteri özellikle o taşı istiyor fakat müşteriye orman izninin gelmediğini anlatamıyoruz. O da alternatif pazara ya da taşta yöneliyor. Markalaşamıyoruz. Türkiye'nin havaalanlarında, turistlerin çok fazla gidip geleceği yerlerde kendi taşıma kullanmalıyız. Diğer ülkelerin taşlarını Burdur ya da Isparta taşıyla karşılamayız bile. Biri yerde, ötekisi ise gökte. Fakat iş adamları rastladıkları taşları kullanıyorlar. Demek ki biz kendi taşıma anlatamıyoruz. Devlet fuara katılmamızı söylüyor. Yeter ki ihracat yapın diyor. Aslında havaalanı 12 aylık bir mermer fuarı. Orada insanlar ürünü görecektir. Belki bir inşaatçı bize, Karamahmet'e ya da içimizden birimize denk gelecek.



Remzi Özcan: İlave yapmak isterim bu noktada... 2023 hedeflerimiz var. Fakat makro planımız yok. Bu gelişigüzel nasıl yapılacak bilemiyorum. Daha önce hastalığımızı bilmiyorduk. Artık biliyoruz. Hastalığımızı anlatabilirse uygun reçeteleri bulabiliriz inşallah. Doğru hikayeler yazabilmemiz için de makro planımızın olması gerekiyor. Devletimizin de bürokraside, planlamalarda öncü olması gerekiyor. Bizler de (işletmeciler) akademisyenler de katkıda bulunalım.

Şener Bayyurt: Remzi Bey gibi ben de aynı konuya değinecektim. Toplantılardan sonuç alamıyoruz. Remzi Bey hastalığımızı bulduk diyor fakat ben dertlerimizi anlamada da problemlerimiz olduğunu düşünüyorum. Bizim önce teşhise ihtiyacımız var. Erol Bey dedi ki

ruhsatlarda problemimiz var. Buradan bir arz sorunu olduğu sonucuna varabiliriz. Diğer taraftan basit bir analiz yaptığımız zaman blok fiyatlarındaki yüzde 30 düşüş dikkat çekiyor. Fakat fiyat düşmüş ama ihrac edilen ton miktarı aynı kalmış. Demek ki bizim sorunumuz bir arz sorunu değil. Ocak ruhsatı bekleyen binlerce kişiler var. Başbakanlık izinleri sorun gibi gözüküyor fakat aynı zaman da arzı da engelliyor. Başbakanlık izinleri sektörde bir çok olumsuzluk yaratsa da arzı kısıtlamasıyla bir anlamda sektörde olumsuz bazı gelişmeleri de engellemiştir. Arz biraz daha artarsa, fiyatlar hızla geri çekilecek ve bir çok verimsiz ocağı olan firmanın kapanmasına neden olacaktır. Bu arzın kontrolsüz olarak artması sektörün en önemli

sorunlarından biridir. Diğer önemli problem de makro plan. Hep mermer ve doğaltaş ile ilgili konuştuk. Sektörün bir de madencilik kısmı var. Bunların hepsini aynı potada değerlendiremesi oldukça zor. Madencilikte endüstriyel hammaddeler, metaller, yakıt olarak kullanılanlar var. Hepsini için ayrı strateji lazım. Biz hep beraber, sivil toplum örgütleri olarak önce stratejiyi belirlememiz gerekiyor. Her şeyin başı strateji. Strateji oluşturulmadığı durumda kolektif hareket edemiyoruz. Sivil toplum örgütleri de başkanın inisiyatifinde hareket ediyor. Hep beraber hareket edilmediği için strateji oluşturmak bizim için hayal oluyor. Günün sonunda dertlerimizi belirleyip aksiyon alabilirsek faydalı olacaktır.

Ahmet Telek: Sanırım bir tek madenci ben varım katılan. Sorunlarımız büyük. Öncelikle birlik ve beraberlik önemli.

Fatma Şeyma Selçuk: 2011 yılında Çin'de eğitimimi tamamladıktan sonra Türkiye'de blok mermer ihracatı üzerine çalışmaya başladım. Türkiye jeopolitik konumu itibariyle çok şanslı bir bölgede. Doğaltaş renk çeşitliliği, sağlamlığıyla alternatiflerine göre önde. Sıkıntımız elimizde bulunan bu cevheri kullanamamak ve dünyaya yeteri kadar tanıtamamak. Birçoğumuz evimizde Çin graniti ya da seramik kullanıyoruz. Aslında hepimizin isteği ve beklentisi ortak. Doğaltaşımızı nasıl daha iyi noktaya getirebilir, kullanabiliriz bunu konuşmalıyız. Eklemek istediğim farklı bir konuya sektöre gönül vermiş bir kadın çalışan olarak cinsiyet ayrımcılığı. Kadınlarımızın sektörde faal olması, yükselmesi için bu ayrımcılığı ortadan kaldırmak gerekmekte.

Yaşar Kohen: Açıkçası sorunlar genelde ortak. Bizim Hindistan'da, Çin'de ofislerimiz bulunuyor. Kotalar geçen yıl kalktı ancak devlet yüzde 15 olan ithalat vergisini bir günde yüzde 48'e çıkardı. Bunun dışında KDV'yi yüzde 5'ten yüzde 26'ya çıkardı. Bunun sonunda da alımlar yavaşladı ve durdu. GSP yüzde 5'ten yüzde 26'ya çıktı.

HALKBANK - TURKISHTIME ORTAK AKIL BULUŞMALARI

KİMDİR?

MEHMET SERTER

Başaranlar Marble and Travertine Pazarlama Müdürü

1979 yılında Denizli'de dünyaya gelen Serter, Doğu Akdeniz Üniversitesi'nde aldığı İngilizce İşletme eğitimi ardından aile şirketi olan Başaranlar A.Ş.'de iş hayatına atıldı. Aile şirketine mermer ve doğal taş ihracatı ve pazarlama alanında görevini sürdürmektedir. Serter aynı zamanda Denizli Madenciler ve Mermerciler Derneği'nde başkan yardımcısı olarak görev almaktadır.

Mehmet Serter: Hindistan ile ilgili büyük ölçüde gayri resmi dönen ekonominin, resmiye döndürülmeye çalışılması ile ilgili de sıkıntıları var. Eski paralarını tedavulden kaldırdılar ve bu sayede gayri resmi nakitte duran paraları yenileme yolu ile resmiye almaya çalışıyorlar ve piyasada ciddi bir nakit sıkıntısı var. Turist olarak gittiğinizde dahi haftalık 75 USD dövizli nakite çevirmeye izin veriyorlar ve harcamalarınızı kredi kartı üzerinden yaptırarak gayri resminin önüne geçmeye çalışıyorlar. Fakat taksiye biniyorsunuz kredi kartı kullanamıyorsunuz.

Yaşar Kohen: Ülke de daha ucuz kaynaklara gitti. Yüzde 48 vergi ödemesi için düşük taşlara gitmesi gerekiyor. Burada da tercih İran oluyor. İran'da petrol çok ucuz. Maliyetler çok ucuz. Nakliye çok

düşük. Böylece ucuza satabiliyorlar. Bizde ise nakliye de çok pahalı. Konteyner fiyatlarımız çok yüksek. İtalya'dan Hindistan'a bizden çok daha ucuza ulaşıyorlar. Sorunlarımız aynı. Ruhsatların ne zaman çıkacağı belli olmadığı için planlama yapamıyoruz.

Mehmet Serter: Sektörümüz 1985'te yayınlanan maden kanunundan sonra atılımla büyüdü. 32 yılda 300 yıllık İtalya'nın geldiği konumu geçmiş durumdayız. Fakat miktar olarak geçtik. Nitelik olarak maalesef geçebilmiş değiliz. Burada da sektördeki değerli büyüklerle ham madde satışından çok işlenmiş ürün satışına nasıl yönlenebiliriz, nasıl markalaşabiliriz gibi soruların cevaplarını arıyoruz.

Ahmet Oğuz: Ben de üçüncü kuşak mermer işiyle uğraşan biriyim. Birçok konu konuşuldu. Elimizdeki ruhsatın garantisi yok. Neye göre yatırım yapıyoruz? Bunu izah etmemiz lazım. Ben yabancı bir yatırımcı olsam Türkiye'de mermer ocağına yatırım yapar mıydım? Safılık olur... Hiçbir holdingin mermer ocağına yatırım yaptığını duydunuz mu? Duymadınız. Çünkü bizim ruhsatımızın garantisi yok. Doğayla uğraşyoruz. Devletin girdileri çok fazla. Bizden orman parası alınıyor. Örnek veriyorum bu sene 3 lira aldığı şeyi bir sonraki sene bir lira olarak alıyor. Biz de o zaman önceki rakamların fazla olduğunu düşünüyoruz. Aynı ocağa, aynı metrekaresine aldığı para düşük. Bizim işimiz iki dudağın arasında. Ne derlerse onu yapmak durumundayız. Granit mevzusuna da gelince... Şu an hâlâ granit alıp satanlar var mermerci olduğu halde. Lojistik çok önemli bir konu. Ne kadar ihracat yapmaya çalışırsak çalışalım, ne kadar fiyatımızı düşürürsek düşürelim, Türkiye'ye ne kadar fayda sağlamaya çalışırsak çalışalım, lojistik olmadığı sürece bittik. İtalya'dan ulaşım daha uzak olduğu halde bizden çok daha ucuza malzeme götürüyorlar. Özellikle Çin'de vergi iadesi alıyorlar. Bizde vergi iadesinden ziyade daha çok ceza olayı var... Dost olarak yanlışları söylemek durumundayız. Son zamanlarda ocaklarımızın garantisi yok. Elimizdeki ruhsat bir memurun ağzından çıkacak



Mehmet Serter, yabancıların Türkiye'de ocak işletilmesini eleştirirken Çin'in fiyat avantajı sebebiyle İran'a yönelebileceği uyarısında bulundu.

lafa bakıyor. Yeni çıkan kanuna göre durum böyle. 20 senelik ruhsatınız bile olsa memur iptal ediyorum dediği anda iptal ediliyor. Torba yasadın çıkan bölge madenciliği ile 29'uncu madde kararı...

Nasuh Ekinci: Bölge maden bölgesi ilan edildiği anda o bölgedeki kişilerin 6 ay içinde ortaklık yapısına geçmesi gerekiyor.

Ahmet Oğuz: Diyelim ki o bölgedeki iki ocağın madeni kötü. Bir tanesi de çok zengin. Bu karar çıktığında 3 şirketin ortaklık yapısına geçmesi gerekiyor.

Mehmet Serter: Ben bir şey daha eklemek istiyorum. Bizim bir diğer sıkıntımız da 2014 yılında maden kanununda yapılan değişiklik ile yabancıların Türkiye'de ruhsat almaya başlaması. Bugün Burdur'da 10'un üzerinde Çinlilerin işlettiği ocak var. Diğer bölgelerde de Çinliler var. Biz daha çok maden ruhsatı alıp nasıl çeşitlilik sağlarız diye düşünürken, birinci pazarımız Çinliler Türkiye'de ocak sahibi olabiliyorlar. Ruhsatları çok daha çabuk çıkıyor. Çünkü Ankaranın gözünde yabancı yatırımcı olarak görülüyorlar. Bizim iki ya da üç senede çıkamayan ruhsatları 6 ayda alabiliyorlar. Ana pazarımızda kendileri iş yapıyorlar.

Nasuh Ekinci: Arkadaşlar yabancıların Türkiye'de ruhsat sahibi olmasıyla ilgili bir metin hazırladık. Ekonomi Bakanlığına ilettik. Çinliler geliyorlar, Türk Ticaret Kanunu'na göre de bir Türk şirketi kuruyorlar. Yurtdışına ihraç edilen blokların bir miktarını işlenmiş mermer olarak satma gibi bir zorunluluk getirebiliriz diye bir konu konuşuluyor şu an. Bu bir önlem olabilir.

Mehmet Serter: Sözüünüzü kesiyorum. Bununla ilgili defaatle toplantı yapmaya gerek yok. Önümüzde İtalya, İspanya örneği var. Çinli gidip oradan ocak alamıyor. Uluslararası kanunlara göre onlar nasıl bir kılıf uydurdularsa biz de aynı kılıfı uyduracağız.

Nasuh Ekinci: Toplantının amacı da bu. Biz kendi aramızda çözüyoruz



Nasuh Ekinci: "Biz sektörün kümelenmesini, 365 gün fuar alanlarını oluşturulmasını ve mermer borsasının kurulmasını istiyoruz."

ama yasaların verdiği zorluklar var. Uygulamaya geçildiği an vatandaş mahkemeye başvurabiliyor.

Prof. Dr. Kerem Alkin: İhracatta yeni pazar fırsatları neler? Markalaşma adına aklımıza gelen somut öneriler üzerine yoğunlaşırsak... Ham ürün yerine işlenmiş ürün ihracatı gerçekleştirmede neredeyiz? Bu konulara da yönelirsek toplantı daha verimli geçecektir.

Ersoy Erol: Türkiye dünya mermer ihracatında 3'üncü sırada. Türkiye 2001'de 7'inci sıradaydı. Demek ki sizler sayesinde bir başarı hikayesi var. Bu hikayeleri yazabilmemiz için devletin desteği şart. Mermer de bir modadır. Dün bej modaydı, bugün gri moda. Biz gri taşımızda izin almak için üç sene beklersek modayı takip edemeyiz. İzinler çok

KİMDİR?

NASUH EKİNCİ

BURDOĞTAŞ Yönetim Kurulu Başkanı

1959 yılında Burdur'da dünyaya gelen Ekinci, aldığı eğitimi sonrası üç yıl öğretmenlik görevini icra etti. 1985 yılında kurulan Ekinciler Yem ve Gıda Sanayi'nin Kurucu Muhasip üyesidir. 1995 yılında kurucu ortaklarından olduğu Ekinciler Mermer İşletmeleri fabrikasının fizibilite çalışmalarında bulunmuştur. TOSYÖV Burdur Destekleme Derneği'ni kuran Ekinci, aynı zamanda Burdur Sanayici ve İş Adamları Derneği Üyesi'dir. Aynı zamanda Türkiye Yönetim Kurulu Üyesi ve Burdur Doğaltaş Yönetim Kurulu Başkanı olarak görev almaktadır.

HALKBANK - TURKISHTIME ORTAK AKIL BULUŞMALARI

KİMDİR?

REMZİ ÖZCAN

*Karamehmet Mermer
Yönetim Kurulu Başkanı*

1971 yılında Afyonkarahisar'ın İscehisar ilçesinde doğmuştur. Temelleri babası Mehmet Özcan tarafından 1964 yılında atılan Karamehmet Mermer'e 2004 yılında Yönetim Kurulu Başkanı olmuştur. Mermer sektörünün öncü ve köklü firmalarından olan şirketin bölgesi ve ülkesini uluslararası pazarlarda daha etkin kılmak için başarıyla yönetmektedir.

geç çıkıyor. İzin çıkana kadar o renk mermerin modası geçiyor. Dünyada başka renkte doğaltaş modası başlıyor. Devletin bu konuda hızlanması lazım. Yurtdışında uzmanlarla görüşürken bir plan yapmamız lazım. Onun için de iznimizin ne zaman çıkacağını bilmemiz lazım. Müşteriye kusura bakmayın izin alamadık diyemeyiz. Özel sektörden şunu bekleyebiliriz: biz daha endüstri 3'ü bilmiyoruz. Dünya endüstri 4.0'a geçti. Çok geç kaldığımızı hepimiz biliyoruz. Bu kadar yenilemeye rağmen hâlâ gerilerdeyiz. Yine devletten beklediğimiz şey enerjide teşvik, mazotta teşvik. İşçi ücretleri demiyorum. Çin'e göre çok pahalı evet. Ama buradan kısınamayız. Enerji teşviğini isteyebiliriz. Köylüye de mazot teşviği var. Neden bizim sektörde olmasın? Bunlar olursa yeni hikayeler yazmak mümkün olacaktır.

İbrahim Alimoğlu: TBMM Araştırma Komisyonu Raporu'na göre: bir madenci, 8 Bakanlık, 92 yasa, 87 yönetmelik, 16 uluslararası sözleşme, 8 tüzük, 21 değişik gruptan izin alırsa ancak madenci olabilir.

Serkan Yazıcı: Konuyla alakalı bir şey söylemek istiyorum. Herhangi bir ruhsatı çalıştırıyorsunuz, maden çıkarmaya başlıyorsunuz. Müşteri bekliyor, kredi bekliyor, işçi maaşı bekliyor... Ancak köylü tarlam var diyip engelliyor. Önümüz tıkanıyor.

İbrahim Alimoğlu: Her türlü yasa çıkıyor ama madende 2010 yılında çıkmış yönetmelikle yönetiliyoruz hâlâ. Çıkan her yasa uygulanıyor sektörde. Eğer maden bölgeleri ilan edilirse Türkiye'de mermer sektörü biter. Zaman kaybederiz. Dünyada üçüncü sırada olmamız bizim blok satmamızla alakalı. Biz esas fabrika üretimine yönelmemiz lazım. Devletin katkı sağlaması lazım. Dünyanın neresinde kesilirse kesilsin bir metre küp blok üç ton gelir. Bunu kestiğiniz zaman yarısı çöp olarak atılır. Ocakta üç ton sattığınız taşı fabrikada bir ton satarsınız. Ama fabrikada bir ton yapmak için üç ton masrafınız olur. O yüzden fabrikada ocakta üç ton sattığınızı fabrikada altı ton fiyatına satmak zorundasınız. Aksi takdirde o fabrika kapanır. Devletimiz Çin'in, Hindistan'ın ham maddecisi olmayalım diyor ama bu yanlış bir düşünce. Bu pazardan biz çıkarsa Suriye ve İran pazarı kapanır.

Ahmet Oğuz: İran bize bir beş sene opsiyon verdi. O beş seneyi kullanırsak kafa kafaya gideriz, iyi kullanamazsak İran bizi geçer.

Ahmet Serter: Çinli fiyat avantajından dolayı İran'a yönelecektir.

Şener Bayyurt: Hammadde üreticisi yani blok ile ebat üreticisi aynı olmasaydı dananın kuyruğu kopmuştu. Sektörde çok büyük yıkım olacaktı. Aynı olunca ikisi, iki taraf da birbirini idare etti. İkisinin ayrı olduğunu düşünsenize. Yarı yarıya düşecekti üretim. Ebatlı üretiminde ciddi sıkıntımız var. Artık rekabet



Remzi Özcan "Üst birliğin içinde profesyonellerin de bulunabileceği, hükümete ve işletmelere faydalı olacak çalışmalar yapıp sunulabileceği kanısındayım" dedi.

edemiyoruz. Enerji maliyetlerinin dünya ile aynı düzeylerde olması lazım. Yani sektörün enerji sübvansiyonuna ihtiyacı var. Hep mazot desteği konuşuluyor, ancak elektrik çok daha anlamlı ve kolay izah edilebilir olacaktır. Devletten alınan tüm destek ve yardımlarda devletin yeterince itimat etmemesinden dolayı bürokrasi artıyor, mazot desteği çok kere teklif edilmesine rağmen muhtemelen bu nedenle kabul görmüyor.

Serkan Yazıcı: Mazottan bahsetti Şener Bey, fakat şu anki makineler modern makineler. Saatte ne kadar mazot tükettiği belli. Makineyi satan firma bile takip edebilir. Turizmci gibi 1.5 TL'ye mazot aldığımızı düşünelim. Ayda en az 150 ton mazot kullandığımızı düşünelim.

Remzi Özcan: İzinler konusunda bir öneride bulunmak istiyorum. Yönetmelikte de Türk tipi gidiyoruz. Bireysel çözmeye çalışıyoruz. Üst birliğin içinde profesyonellerinde bulunabileceği, izinlerin üzerinde çalışılabilecek, hükümete ve işletmelere faydalı olacak makro plana dahil çalışmalar yapıp öneri olarak sunulabileceği kanısındayım. Üst birliğin içinde profesyonel bir ekip lazım. Keyfi uygulamaları kaldıralım. Muhatabımız yok, yaptırım yok.

Ersay Erol: Biz bir bakanlığa bağlı olalım, bir bakanımız olsun istiyoruz. Bütün arzumuz bu. Çok fazla kurumdan izin alıyoruz. Bağlı olduğumuz tek bir bakanlığın olması bürokratik işlemlerin süresini kısaltacaktır. Enerji Bakanlığı'na her şeyimiz bağlansın. Büyük değişiklikler olacak. Yeni bir kurul olan Maden Koordinasyon Kurulu 30 Eylül'e kadar göreve başlayacak. Bir de yine bu tarihte Ulusal Maden Kaynak ve Rezerve Raporlama Yönetmeliği devreye girecek. Yerlerin haritaları belirlenecek. Enerji Bakanlığı kaynaklı bu uygulamalar için tarihler belli. Çalışmalarımız bitmek üzere. Berat Albayrak bu konuda çok iyi çalışıyor.

İbrahim Alimoğlu: Bizim birlik ve beraberliğimiz yok. Lobimiz yok. Bugün Çin'den Türkiye'ye seramik



Havaalanlarında Türk taşının kullanılmasının iyi bir tanıtım fırsatı olabileceğini belirten Serkan Yazıcı, yerli ürüne ilgisizlikten yakındı.

girmiyor ama Afyon devlet hastanesine 30 bin metre kare Çin graniti girdi. Genelgelere rağmen yaşanıyor. Yurtdışından geldiği için inanılmaz pahalı. Seramikçiler bir araya gelmişler, Türkiye'ye seramik sokmuyorlar. Bizim de birlik ve beraberlik içinde olmamız lazım. Hastane yapılırken Afyon mermerinin zararlı olduğu bilgisi geldi. Aslında içinde kireç var. Bütün hamamlar, laboratuvarlar Afyon mermerinden. Ama en zararlı granit Afyon Devlet Hastanesi'nde.

Erol Yüce: Türkiye'deki fonlar maalesef kısa vadeli fonlar. Madencilik için uygun değil. Aslında madencilik fonlarında olması gereken 3 artı 7 olmalı. Burada sapmalar çok büyük. Çin'deki fonların baz alınması lazım. İleride ürünlerde ihracatımızı artıracaksak 15 milyar değil 25 milyara da ulaşacağımızı

KİMDİR?

SERKAN YAZICI

Vimar Mermer Genel Müdürü

1985'te İstanbul'da doğan Yazıcı, lisans eğitimini Çin'de tamamlamıştır. 2010 yılında mermer sektörüne adım atmıştır. 2013 yılından itibaren Vimar Mermer olarak ihracat üzerine çalışmaktadır. Ürünlerin tamamını Çin ve Hindistan başta olmak üzere birçok ülkeye ihraç eden Vimar Mermer'in genel müdürüdür.

HALKBANK - TURKISHTIME ORTAK AKIL BULUŞMALARI

KİMDİR?

ŞENER BAYYURT

*Bayyurt Şirketler Grubu
Yönetim Kurulu Başkanı*

1972 yılında Manisa'da doğan Bayyurt, lisans eğitimini İTÜ Maden Mühendisliği, yüksek lisans eğitimini ise Endüstri Mühendisliği üzerine gerçekleştirmiştir. 2000 yılında Bayyurt Şirketler Grubu'nda çalışmaya başlamıştır. Halen mermer, inşaat, seramik ve lojistik alanlarında işteğal eden firmada Yönetim Kurulu Başkanı olarak yer almaktadır. 2014 - 2016 yılları arasında Ege Maden İhracatçıları Birliği'nde başkan yardımcısı olarak görev almıştır.

düşünüyorum. Ülkenin potansiyeli çok büyük. Açamadığımız madenlerimiz var. Örneğin Çin'de fonlar nasıl veriliyor? Orada fonlar proforma değerinde fonlar veriliyor. Her yıl sayım yapılıyor. Orada bir sistem kurulmuş. Biz de o sistemi kendimize uyarlayarak uygulayabiliriz. 5-10 maddelik bir yapılanmayla ihracatımızı çok yüksek yerlere getireceğimizden endişem yok.

Ahmet Oğuz: Türkiye'deki mermerin dünyada dengi yok. Katma değer kazandırmaya çalıştığımız zaman vade uzuyor. Vade uzadığı zaman bankayla karşı karşıya geliyoruz. Bütçemiz, sermayemiz buna yetmiyor. Ne kadar çıkartırsak o kadar satabiliriz. Ne yazık ki ekonomik olarak sıkıştığımız zaman mecburen bankaya müracat ediyoruz.

Yavuz Türkel: Hepimiz sıkıntılarımızı anlatıyoruz. Mehmet Bey'in de dediği gibi en büyük sıkıntımız izin. Ekmeğe ihtiyacı olan kişi fırına gidiyor, ekmeğe yok. Fırın değiştirmek zorunda kalıyor. Çin de malzemeyi bizde bulamadığında İran ile anlaşıyor. Çin de İran'dan alırsa ne İtalya kalır ne Türkiye kalır. İran dünyaya hakim olur. Bunun yanında ivmemiz 2014'ten beri yüzde 10-15 artarken son iki yılda satışlarımız 2012'de çıkan yasadın sonra aşağıya gitti. En büyük sıkıntımız izinlerin keyfiyetle yapılması. Avukat grupla mı anlaşılacak, akademisyenler ile mi çalışılacak bilemiyorum.

Serkan Yazıcı: Sadece yeni ruhsatlar ile ilgili de değil. Bizzat Burdur'da başımıza geldi. Soma olaylarından sonra çok daha sıkılaştılar. Burdur'daki ocaklara art arda cezalar yazıldı. Evraklarımız hazır olmasına rağmen iznimizi alamadık.

Remzi Özcan: Ham madde satışı konusunda hükümete eksik bilgiler verildiğini düşünüyorum. Bildiğimiz kadarıyla Sayın Cumhurbaşkanını da blok satmamazı, katma değerini yükselmesini istiyormuş. Hatta Çin'e sattığımız blokların işlenip Türkiye'ye geri geldiği de konuşuluyor. Ben sanmıyorum ki Çin'e blok satılıp, mermer olarak alınsın. Alınsa bile bizim fiyatımızı engelleyecek katma değer kaybı olduğunu düşünmüyorum. Araştırma yapıp bilimsel olarak bu konuda hükümeti mi bilgilendirmemiz gerekiyor?

Ersoy Erol: Evet hükümetin eksik bilgisi var. Gerçekten cumhurbaşkanına böyle bir bilgi vermişler. Ama defalarca Berat Albayrak'a anlatıldı böyle olmadı. Bu düşünce silindi.

Yavuz Türkel: Evet bakanlık blok satılmasını istemiyorum ama şartlar bu dedi. Konuya devam edersek, Çin üretim üzerine kurulmuş. Bizler kalkıp Çin'e mal satmadığımız zaman Çin makinelerini susturacak değil. Başka bir ülkeden temin edecek bunu. Diyelim 6 milyon ton blok satıyoruz. Türkiye'de kaç tane fabrika var ki bu



Şener Bayyurt: "Artık kendimize güvenmemiz gerek. Yaptığımız işin önemini anlayıp, kamuoyuna ve hükümete ortak dil ve strateji ile anlatmamız gerek."

blokları kesip biçip ekonomiye katkıda bulunsun? Ayrıca zaten sattığımızdan fazla elimizde blok mevcut. Onları fabrikalarda kesiyoruz. Bunun altında yatan olayı şu, Türkiye devreye girdikten sonra Avrupa'da bulunan imalatçılar tarafından mı aktarılıyor bu düşünce bilmiyorum. Blok satışına herkesin bir alerjisi var, herkes karşı.

Prof. Dr. Kerem Alkin: Bu konu bizim alanımıza giren bazı kavramların yanlış tanımlanmasından kaynaklanıyor. Bu katma değer meselesi. Biraz evvel de vurgulamıştım, TİM'de de bu konular gündeme geliyor, yüksek teknolojiyle, yüksek katma değer kavramları birbirine karıştı. Türkiye elbette yüksek teknoloji ağırlıklı ürünler üretmeli. Ancak, düşük katma değerli önyargısı ile, bir ara 'Türkiye tekstilden çıksın' gibi görüşler de gündeme gelmişti. Burada karıştırılan konu şu; tabii ki yüksek teknolojinin katma değeri yüksektir. Ama aynı zamanda, Türkiye'yi taşıyan, Türkiye'nin önümüzdeki 40 yıl iddialı olacağı sektörlerdeki katma değeri artırmak, yükselmek de ayrı bir tartışma konusu olmalı. Dolayısıyla, burada algıyı düzeltmenin en kısa yolu, mermerde blok satışların da katma değer sağladığına dair algıyı güçlendirmektir. Katma değeri artırmanın metodu blok ihracatının maliyetini azaltmaktan geçmekte. Burada önemli olan maliyetlerin yönetimi. Blok ihracatında da maliyet iyi yönetilirse ciddi bir katma değer oluşturulabilir. Geçtiğimiz 10 yıl içerisinde katma değer nereden nereye geldi benzeri verilerle, sektörün kanaat önderlerini, karar verici siyasi erki beslemesi gerekiyor: Sağlıklı ve düzenli veri akışı, kanaat önderlerinin sektörden gelen bilgileri daha iyi anlamasını, daha doğru kanaat oluşturmalarını da sağlayacaktır. Böylece, mermerde blok satışlarda katma değer ne kadar arttığını görmüş olurlar. Aslında, önce sektörler daha rakama dayalı raporlar üretmeli. Son 10 yılda kilogram başına katma değer de içinde yer aldığı grafikli raporlar, kısa notlar takdim edilirse; Ekonomi Yönetimi, bakan ve bürokratlar da tartışmaya başka açılardan bakma gereği hissedebilirler.



Turgut Özen, lojistik alandaki zamların sektörü olumsuz etkilediğine değindi.

Şener Bayyurt: Aslında faydalı oluyor, ben de aynı şeyden bahsedecektim. Rakamlarla konuşmadığımız için sorun yaşıyoruz. Eğer ihracatlık ürünü fabrikaya koyarsanız, onu tekrar mamül haline getirdiğiniz zaman belki bunun faydası milli gelirin artması oluyor ancak blok çok daha fazla katmadeğer yaratıyor. Bu nedenle blok üretmek ülkemizde yaratılan toplam fayda açısından da bakıldığında halen evladr.

Remiz Özcan: Biz blokta katma değer kaybetmiyoruz. Biz Çin'e sattığımız fiyata yüzde 30 ekşiğiyle kendi fabrikamıza satıyoruz. Çin'e katma değerli ürün satıyoruz aslında. Çin'in aldığı fiyatlara hiçbir fabrika alıp para kazanabiliyor mu? Kazanamıyor. Blokta arz fazlalığı da var. Esas biz Çin'e satmazsak o zaman katma değer kaybedeceğiz. Rekabet daha fazla

KİMDİR?

TURGUT ÖZEN

Turgut Özen Mermer Yönetim Kurulu Başkanı

1960 yılında Bilecik'te doğan Özen 1983 yılında mermer sektörüne adım attı. 2004 yılında Turgut Özen Mermer A.Ş.'nin başına geçerek kendi köyünde ve çevre 22 köyden sağladığı işgücü ile yatırımlar yaparak mermer ocağı işletmesinden yola çıkıp modern bir mermer üretim fabrikası kurmuş ve bu fabrikadan 30 ülkeye mermer ihraç etmeye başlamıştır. Üretimini yüzde 98'ini ihraç etmektedir. Bilecik Üniversitesi'nde bulunan laboratuvarın yapımını üstlenen Özen eğitime katkı sağlamıştır. Ayrıca halen Bilecik Mermer ve Granit Sanayicileri Derneği'nde başkan olarak görev almaktadır.

HALKBANK - TURKISHTIME ORTAK AKIL BULUŞMALARI

artacak, iç piyasaya yöneleceğiz. Blok satmamız aslında ülkenin menfaatine olacağını düşünüyorum. Belki fiyat istikrarını bozan satışlar varsa düzeltmek gerekir.

Şener Bayyurt: 10 bin dolarlık milli gelirden ileriye gidiyoruz. Tekstil sektörü de diğer sektörler de 10 bin dolar milli gelir ile verimli üretim yapamıyor. Bizim sektöre baktığımızda da çok ilkel bir üretim olduğunu görüyoruz. Milli gelir ancak 3-5 bin dolar olursa efektif olarak üretim yapabiliyoruz. Bu nedenle enerji ve işçilik maliyetleri konusunda desteğe ihtiyacımız var. Bu destek sağlandığı durumda toplam faydaya bakarsak halen katma değer yaratır durumdadır.

Remzi Özcan: Tekstilden çıkalım, mermerde böyle yapalım... Üretim yapamıyoruz diye bir şey yok. Bloğun yüzde 100'ünü değerlendiriyoruz. Üretimin desteklenmesi gerek.

Prof. Dr. Kerem Alkin: Bir sayfalık sektörü anlatacak bir metninizin olması lazım. Katma değerini kilogram başına nereden nereye çıkarıldığına dair verileri içeren bir metnin olması destekleyici olacaktır. Bu tür verilerin eksikliği, siyaset alanında sizin haberiniz olmadan, herkesin sektörle ilgili kulaktan dolma bir şeyler söylemesi anlamına geliyor. Oysa sizin güvenilir kurumlarınızdan çıkan bir sayfalık bir rapor, bir bilgi notu dahi, siyaset alanında ciddi bir bilinçlenmeyi beraberinde getirdiği zaman, mermer sektörüne yönelik algıda önemli bir değişikliğe sebep olabilir. Sektörün Türkiye ekonomisine sağladığı katma değer ve imkanların doğru okunması, sektörü destekleyici yasal düzenlemelere de zemin oluşturacaktır.

Ahmet Oğuz: Şu anda yaptığımız ihracatta sıfır girdisi olan tek ürün mermerdir. Hiç ithal malzeme kullanmıyoruz. Kendi ham maddemiz.

Remzi Özcan: Bizim üst birliğin dinamik çalışması lazım. Mesela biz 20 yıl önce 10-11 dolara Arabistan'a ikilik traverten satıyorduk. Şimdi en düşük 10 dolara satıyoruz.



8-40 dolar arası birlik traverten satıyoruz. 8 dolara da satılan var ama oran düşük. Kilo bazında torbadan değerlendiriliyor. Blok ile kesilmiş mermer aynı torbada olduğu için oradan da yanılıyor. Değerlendirmede ayrıştırmamız lazım. Katma değerinde iyi bir noktayız. Sıkıntımız arz talep ile alakalı. Liberal ekonomide kurullarla, yasaklarla engelleyemiyorsun bir şeyi. Kimse para kaybetmek istemez.

Prof. Dr. Kerem Alkin: Bir de açıkçası sanayi ve maden bölgelerinde yaşadığımız zeytinlik hikayeleri... Bazen perspektifi ayrı bir yerden kurgulamamız lazım. Türkiye'de ihracat birliklerinin bir araya

getirmesiyle ilgili çalışmalar bu işlerin daha kurumsal yapılmasını sağladı. Makineciler bu konuda mesafe aldılar. Türk toplumunun "mermerinle övün, mermerine güven" anlamında farklı bir formata, anlayışa yönlendirilmesi lazım. Türk halkının, imalat sanayinde üretilen mallarla övünmesi, desteklemesi, Türkiye'de hâlâ eksik kalan bir konu. İtalya gibi bu konularda daha çok kurumsallaşmış ülkeler, kendi toplumlarının bu konudaki desteğini alabilmek için memleketin bu tür önemli ürünlerinden övünmesi gerektiği konusunda farklı çıkışlar, kampanyalar yapıyorlar. Bugüne kadar ülkenin mermeriyle övünme anlamında çok bir şeyler yapıldığını görmedim.



Ortak Akıl toplantısı
yaklaşık üç saat
sürdü.

Ersay Erol: Mermeri hamam taşı, mezar taşı olarak biliniyor.

Remzi Özcan: Daha önce vardı bizde birliklerde tanıtım çalışmaları. Fon ayrılıyordu birliklerden, yine olabilir.

Turgut Özen: Şimdi bir süredir konuşuyoruz da, Çin veya Hindistan olmasa ne yapacağız?

Prof. Dr. Kerem Alkin: Bu konuda çok hayıflanmayın... Zaten dünyanın şu andaki güney-güney ittifakındaki ana tartışması bu. Kuzey-kuzey ittifakındaki sınırlılığı de bu. Çünkü kaba bir hesap yaparsak 2010 ile 2025 arası Çin'in de içinde yer aldığı Güneydoğu Asya

bölgesindeki nüfus artışı beklentisi 515 milyon. Safra altındaki nüfus artışı beklentisi 360 milyon. Kuzey Afrika ve Ortadoğu'daki nüfus artışı beklentisi ise 120 milyon. Bu da Türkiye'nin bugün ve gelecekte etkili olacağı coğrafyadaki toplam nüfusun, 2025'te 4.5 milyardan 5.5 milyara sıçrayacağına işaret ediyor. Dünyanın önde gelen ekonomileri, 1 milyar yeni nüfusun sahip olacağı ev, beyaz eşya, elektronik eşya ve akıllı cihazları pazarlamanın peşinde. 2050 yılında sadece iki ülkenin, Çin ve Hindistan'ın nüfusunun dünya nüfusunun yüzde 42'sini oluşturacağını düşünürsek, Çin'e ve Hindistan'a satmayıp kime satacağınız? Onlar ortalama yaşam



**“İHRACATTA SIFIR
GİRDİSİ OLAN TEK ÜRÜN
MERMER. BİR TANE
İTHAL MALZEME BİLE
KULLANILMIYOR. TAMAMEN
KENDİ HAM MADDEMİZ”**

HALKBANK - TURKISHTIME ORTAK AKIL BULUŞMALARI

KİMDİR?

YASEMİN KALYA

Mardin Taş Madencilik Sahibi

Mardin doğumlu olan Kalya İktisat Fakültesi'nde aldığı eğitim sonrası 2008 yılında Mardin Taş Madencilik'i faaliyete geçirmiştir. 2012'de Garanti Bankası tarafından Fark Yaratan Kadın Girişimci ödülüne layık görülmüştür.

standartı olarak yükselecekler ve nüfusun yüzde 42'sini oluşturacaklar. Oralara ısrarla gitmemiz gerekiyor. Turkishtime bundan önce mobilya sektörüyle benzer bir toplantı gerçekleştirdi. Mobilya sektörü şunu söyledi: " Önceleri şöyle düşünüyorduk, biz kim Çin'e mobilya satmak kim?" Fakat sonra sektör şunu fark etmiş; Türkiye'nin mobilya sektöründeki dizayn anlayışı Çinlilerin yerel mobilya dizaynından daha çok daha başarılı. Şu anda mal yetiştiremeyecek hale gelmişler. Müşteri kaçırmamak için, Türk mobilya üreticileri olarak, birbirlerinin rakibi de olsalar, Çin'de birlikte depo kiralamışlar, lojistik merkezleri kiralamışlar. Rekabet etmelerine rağmen, birlikte çalıştırdıkları lojistik merkezlerinde Türkiye'den gönderdikleri mobilyaları önceden stokluyorlar. Demek ki

sonraki aşamada, buradaki rakiplerde bir araya gelip Çin'de lojistik merkez kiralayacaklar. Rekabet devam etse de, lojistik merkezinin maliyetini iyi yönetebilmeleri sayesinde, Türkiye'den daha fazla ihracat yapılacak. Tüm bu süreç içinde, mermer sektörü de, hangi alanlarda ortak nerelerde hareket edebilirler, belki bunun üzerine de çalışmak gerekiyor.

Ahmet Oğuz: Ben de daha önce Remzi Bey gibi Türkiye'ye ithal mermer gelmediğini iddia ettim. Afyon'da bir restoranda yemek yerken arkadaşım yerdeki mermerin Çin mermeri olduğunu söyledi. Baktım, Marmara mermeri. Çıkarttık, baktık... Bizim Marmara mermerini Çin'de plastiğin üzerine döşemişler... Her ne kadar bize gelmiyor desek de Marmara mermeri Çin'e gidiyor, işleniyor ve bitmiş malzeme olarak geri geliyor. Biz kendi taşımızı ithal ediyoruz.

Remzi Özcan: Ahmet Bey şunu kaçırmayalım Türkiye'deki enerji fiyatı, kimyasal fiyatı, istihdam Çin'den çok farklı.

Ahmet Oğuz: Evet. Devlet orada çok büyük teşvikler veriyor. Ben burada teşvik alsam o parayı yine Türkiye'ye harcayacağım. Hem işe yenik başlıyoruz. Bu ürünü katma değeri yüksek satabilmem için karşındaki rakiple rekabet etmem lazım. Rekabet edebilmem için devletin teşviği olsa, yine bu parayı ben Türkiye'de harcayacağım. Bizim Çin ile rekabet edemememizin sebebi öncelikle maliyettir, ikinci olarak da devletin onları desteklemesidir.

Mehmet Serter: Ben de bu konuda bir şey eklemek istiyorum. Biz hasbelkader Türkiye'de proje yapan firmalardan bir tanesiyiz. İşleyerek A'dan Z'ye bir otelin bütün ihtiyaçlarını sağlayan firmalardan bir tanesiyiz. Önceden Orta Avrupa'da ya da Arap ülkelerinde Türk taşının seçildiği projelerde benim rakibim proje yapan diğer türk firmaları idi. Şu anda ben oralardan proje alımımı yavaşladı. Kullanılan Türk taşı, fakat projeyi Çinliler alıyor. Bir süredir Dubai'de ve Suudi Arabistan'da A'dan Z'ye otel



Yasemin Kalya, Ortadoğu'da olumsuzlukların düzelmesi halinde büyük fırsatların doğacağı görüşünde.

yapamıyorum. Nedeni öncelikle fiyat. İkincisi çinli firmalarda çok iyi servis sağlar hale gelmesi.

Erol Yüce: İtalya tasarımı bir dünya markası. Bizim sadece blok ve plaka üzerinde çalışmamamız lazım. Bizim atölye dediğimiz, onların ise fabrika gibi olan yerlerini inceleyip mermer nedir, Türk doğaltaşları nedir görüp buradaki bölgelerde işlememiz lazım. Bunu bir ayda yapamayız. İyi bir Ar-Ge ekibi kurup Çin'de neler yapıldığını da öğrenmemiz lazım. Orada tabii enerji ucuz.

Mehmet Serter: Bizim tek derdimiz blok değil. Blok satışının bize geri dönüşleri de var bunu göz ardı etmememiz lazım. Açık renkte Burdur bejini en çok Çinliler alıyor. Sıkıntımız şurada, mesela bir taşı beğeniyorsunuz, ocakla görüşüyorsunuz "ben senden blok almak istiyorum" diye. Çinli firmalar düzenli ve grup aldığı için daha iyi şartlarda bize blok vermek istemiyorlar. Fakat bende grup blok alır isem projeyi istediğim gibi tamamlamam çok zorlaşıyor. Çünkü mermer sektörü dışındaki birçok sektör üretimi, parçadan bütüne gider; Dolayısıyla stoklarımızı, maliyetlerinizi çok iyi hesaplayabilirsiniz. Fakat bizim sıkıntımız biz bütünden parçaya gidiyoruz. Bloğu alıyoruz ve bazı öngörüler ile kesiyoruz. Her zaman istediğimiz seleksiyonda taş yakalayamayabiliyoruz. Stoğumuza koyduklarımız bu işin kârı oluyor. Proje artıklarını satamıyoruz.

Turgut Özen: Ben bu konuda size karşıyım. Mesela Bilecik bölgesinde ocaklar var. O bölgede sofita ismi altında bir taş var ve bu taş bizim fabrikada işlenmez. Ben iddia ediyorum Türkiye'de en önde gelen firmalardanız. Çin'de işgücü ve enerji ucuz olduğu için onlar işliyorlar. Mermeri güneşle kurutuyor, en ilkel sistemle çalışıyorlar. Çünkü nüfus fazla. İş güvenliğine önem vermiyorlar. Türkiye bugün Avrupa standartları üzerinde çalışıyor fabrikalarda. Gölpazarı bölgesi Türkiye için tamamen bir katma değerdir. Ottoman taşı var mesela. Kesmeye kalkıyorsunuz taşı, bin



Taşın İtalya'dan Hindistan'a Türkiye'den daha ucuza taşındığını belirten Yaşar Kohen, nakliyede maliyetin hracatı olumsuz etkilediği görüşünde.

dolara veriyorsunuz. Ama vergi vermiyorsunuz. Sonra devletten bekliyorsunuz. Öyle bir düzen yok. Devlet bize her şeyi veriyor fakat biz kullanmasını bilmiyoruz. Bir tek haklı olduğunuz konu devletle ilgili, ruhsatlar konusunda hemfikiriz. Enerji diyorsunuz, gece saat 10'da başlıyorum, sabah 6'ya kadar elektriği iskontolu kullanıyorum. Toplam ortalama bütün yüklü makinelerimi gece çalıştırıyorum. Ortalama yüzde 40'a getiriyorum enerji fiyatlarını. Fabrikayı ocağın dibine kurduk. Ne nakliyeyle uğraşıyorum ne pislikle. Şu an firmamız Türkiye'nin en ciddi, en temiz ve en entegre firmasıdır. Mermerci kredi kullanmaz. Bir mermerci eğer kredi kullanırsa işleri çok büyüktür, dağıtmıştır. Bu sıkıntı yaratır. Krediyi mermerci anında öder. İşi bilenler ile çalışılıp, iyi yönetilirse çok yüksek boyutta gelirler var.

KİMDİR?

YAŞAR KOHEN

Meya Madencilik Yönetim Kurulu Başkanı

İstanbul'da doğan Kohen İstanbul Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezun olduktan bir süre sonra Ekin Maden'de Mermer İhracatı Bölümü'nde görev almıştır. 2007 yılında kurulan Meya Madencilik'in kurucu ortaklarından biri olan Kohen, yönetim kurulu başkanlığı görevini devam ettirmektedir. Şirket 2009 yılında Adıyaman'da kendi mermer maden ocağını açmıştır. Ayrıca mermer, plaka ve ebatlı mermer ticareti de devam etmektedir. Firmanın Çin ve Hindistan'da satış ofisleri mevcuttur.

HALKBANK - TURKISHTIME ORTAK AKIL BULUŞMALARI

KİMDİR?

YAVUZ TÜRKEL

Ece Mermer Yönetim Kurulu Başkanı

Mermer sektörüne 30 yıl önce başlayan Türkel Türkiye'nin her ilinde madencilik faaliyetleri gerçekleştirdi. Ana çalışma dalı olan mermer olsa da krom, kömür, altın, gümüş ve bakır gibi madenlerle ilgili de çalışma ve yatırımları bulunmaktadır. 2000 yılında Denizli'de kurulan fabrikada üretilen blokların işlenip dünyaya satan firma mermer ocaklarında üretilen yarı mamul blok mermerleri de ihraç etmekte. Türkel, 10 yıl önce Aksaray'da granit fabrikası kurarak granit üretmeye de başladı. Ayrıca turizm sektöründe de faaliyetleri sürmektedir.

Remzi Özcan: Öyle dersiniz sektörü de yanıltmış olursunuz. O paralar falan yok... Maliyetleri falan biliyorsunuz.

Ersoy Erol: Mermerci ve madenci olduğumuz için madeni de konuşmak durumundayız. Dünyada 90'ın üzerinde maden çeşidi var. Türkiye'de bu 90 çeşidin 60 tanesi mevcut. Örneğin bor madeninde yüzde 72 oranında dünyada birinciyiz.

Ahmet Telek: Sorunlarımız hep aynı. Ben sırayla gitmek istiyorum. İkinci grup bir maden ruhsatına müracaat ettiğiniz an, son sevk için alınan zaman arasında geçen süre üç yıl iki ay. Bununla ilgili harcayacağınız resmi para 238 bin TL. Bu çok büyük bir maliyet. Dördüncü grupta da aynı şekilde. Dört yıl dokuz ay bir süre var ve 413 bin TL harcamanız gerekiyor. Gayriresmiler hariç... Burada çok

büyük bir sıkıntı var. Bu ruhsatların bir an önce çıkması, sürelerin kısaltılması gerekiyor. Bunları yapmak için de birlik beraberlik şart. Bu zeytin mevzusunda 3 tane madenci vardı toplantıda. En az iki bin tane zeytinci vardı. Bu kadar kötü durumdayız. Şu anda Ege'de bine yakın ocak kapalı zeytin sebebiyle. Biz 150 kişiyi toplayıp meclise götürmedik. Onlarda birlikler profesyonel. Bizde profesyonel arkadaşlarımız yok birliklerde. Bizlerden ücret de alıp bizi savunacak avukatlarımız, bürokratlarımız yok. Toplanamıyoruz, bir araya gelemiyoruz. 2012 senesinde genelge çıktığında 6 bin 794 ruhsat kesildi. 2016 sonu itibariyle bin 412 ruhsat kesildi. 5 bin tane ruhsat alamadı insanlar. Orman bedelleri için İzmir'de metre karesine 3 lira 90 kuruş ödüyoruz. İstanbullu 4 lira 18 kuruş ödüyor. Şu anda ben 400 bin metre kare orman iznim var. Yıllık 1.5 - 2 milyon TL ödüyoruz. Dertlerimiz aynı ama hiçbir şey yapamıyoruz. 2015 senesinde maden kanunu çıkarken yine üç kişi kaldık mecliste. Profesyonel olmamız lazım. Halkbank ile ilgili bir de ricam var. Hepimizin sıkıntısı aynı. Bir tesis kuracağımız zaman, inşaat yapacağımız zaman sermayemizin birçok kısmını inşaata gidiyor. 3 bin metre depo yaparsanız 3 milyon TL para ödüyorsunuz. TOKİ'leri buralara sokmamız lazım. İşletme sermayelerimizi inşaatlara yatırıyoruz. Mutlaka TOKİ'lerin buraya gelmesi lazım. Sanayi tesislerini TOKİ'lerin yapıp vermesi lazım ki bize işletme sermayesi kalsın.

Erol Yüce: Bir başka konuya gelirsek, ihracatta alternatif pazarlar hangileri? Bu pazarlara açılmak için neler yapılmalı.

Şener Bayyurt: Turgut Bey sektör çok kârlı diye bahsetti. Sektörün en büyük tehlikesi bu. Senelerdir birileri çıkar sektör çok kârlı der, sonra bir bakıyoruz tekstilcisi, turizmcisi mermerci olmuş. Bu da arzın kontrolsüz artmasına karların düşmesine neden oluyor. Sektörün kuvvetli olduğu yer kar değil, tamamı yerli girdi ile katma değer yaratmasıdır. Sektör bu kadar da kârlı



Yavuz Türkel, Çin'e blok mermer satılmazsa bu ülkenin başka pazara yöneleceği görüşünde.

değil. Ben mesela kendimden örnek vereyim; üç tane ocak denedim üçünde de başarısız oldum. Dördüncüyü deniyorum. Bu ocakta başarılı olursam maliyetim sadece bu ocak mıdır yoksa önceki üç ocağı da koymam gerekiyor mu? Sürekli sektörü övmek arzı artırıyor. Temkinli konuşmamız lazım. Her sektör darda. Herkes bir ışık bekliyor. Bir de madencilikle alakalı, ben ikinci nesil madenciyim. Madende en önemli konu; tek torbada değerlendiremeyiz madeni. Bir kurul oluşturmamız lazım. Uyumlu ve kapsayıcı sektörel birlik lazım.

Mehmet Serter: Turgut Bey'in normal bir iş yerine yakın temizlikte var. Biz de kendisini takip takdirle ediyoruz.

Erol Yüce: İşletme körlüğü dediğimiz durum oluyor. Bir şeyi çok güzel yaptığımızda işletme körlüğüne giriyoruz. Farklı dünyada neler kaçırdığımızı ekip ile gezdiğimizde görüyoruz. Ne kaçırdığımızı bakmamız lazım.

Mehmet Serter: İhracatta muhakkak övünüyoruz. Dışarıya ürün satıyoruz ve döviz getiriyoruz. İç piyasayı satışları arttırmak da istiyorum. Fakat Türk taşlarının onaylandığı projeleri alamaz hale geldik, Çünkü iş Çin'e gidiyor. O kadar çalışmadan sonra iş Çin'e gidiyor. Ben de blok satıyorum, blok satmaktan memnunum. Birçok üründe o taşı kestiğimde o parayı kazanamıyorum, kabul ediyorum. Ama bunu da göz önünde bulundurması lazım. Sektörün problemlerini blok ihracatı ve işlenmiş olarak ayırırsak daha faydalı olacaktır. Çünkü işlenmiş problemleri ayrı, blok problemleri ayrı. En son Afrika ülkesinde camii projesi vardı. İstenilen taş Denizli travertenini olmasına rağmen ben projeden çekilmek zorunda kaldım. İndirim, indirim... Karşı rakbim malesef Çinli bir firma idi. Taş Denizli'den geliyor. Projeyi Çinli firma aldı.

Erol Yüce: Tonaja baktığımızda 15 milyon ton civarında, 5-6 milyon ihracat gibi bir rakam var. Şu an Türkiye'nin mermer fabrikası olarak kesme kapasitesi yaklaşık 2 bin ton

civarında. Sana katılıyorum ama bunu bir yıla değil de 5-10 yıla yayarak fabrikalarımızı entegre hale getirmeliyiz. Bir de şöyle bir sıkıntı var, diyelim ki fabrika sayısını artırdık. Önce kendi beynimizi değiştirmeliyiz. Sizi tebrik ediyorum, Başaranlar çok iyi projeler yapıyor. Ama kaç tane böyle firma var? 10 tane vardır. Projeleşmeye geçilmesi lazım. Bugün Hindistan ve Çin Türkiye'den ham madde almıyorum dese, Türkiye'de doğaltaş sektörü ne olur? Hazır mıyız, değiliz. Gecekonduyu terk etmemiz lazım. Plan, proje ve altyapısı olması lazım fabrikaların. Türkiye'de en az on tane pilot bölgeler seçip deniz yolu, kara yolu sağlamak lazım. Taşımacılık çok önemli.



**"MADENDE EN ÖNEMLİ
KONU; MADEN TEK TORBADA
DEĞERLENDİRİLEMEZ.
BİR KURUL OLUŞTURMALI,
UYUMLU VE KAPSAYICI BİRLİK
YARATMALIYIZ"**

Ahmet Serter: Muhakkak lazım ama buna bir yerde başlamamız lazım. Çin dedi ki almıyorum, ne yapacağız o zaman?

Ersoy Erol: İlk 10 toplam yüzde 70 pay. Çin'in payı yüzde 34, tam yarısı. Ne olacağı belli aslında. Sektör batır.

Turgut Özen: Size son bir haber daha vereyim, Katar olayından sonra Suudi Arabistan limanında gemileri geç boşaltmaya başladı. Biz yine de pes etmedik. Şu an Türkiye dünyanın gözünde parlayan bir yıldız. Bu sıkıntıları aşabilmemiz için petrol fiyatlarının yükselmesi, Ortadoğu'da savaşın bitmesi gerekiyor. Tabi ki aramızda elenenler olacak. Bugün söktüğümüz taşın arkası yok. Dağlar her gün bitiyor. Bu taşın değerini bulmadan satmayın. Arkadaş 230 dolara satarken aynı bölgeden çıkan

taş 80 dolara Çin'e gidince kendi kendimizin ayağına sıktık. Fiyatların aşağıya çekilmesi ile satışlar durdu. Hep beraber dayanırsak aşarız. Türkiye'nin en büyük sorunu bu. Biraz zorlamada panik yapıp fiyatlar aşağı çekiliyor.

Mehmet Serter: Ben de bunu demek istiyorum. Blok satışında değerli satan da var değersiz satan da var. Devletin fabrika işletmelerine teşvik vermesiyle, firmaların ocaklardan kazandığı paralar ile fabrika üretiminin teşvik edilmesi gerektiğini düşünüyorum.

Turgut Özen: Ben size katılmıyorum. Fabrikacı fabrikacılığını yapacak, ocakçı ocakçılığını yapacak. Herkes kendi bildiği işi yapacak. Kimin parası varsa sektöre girdi. Hepsini kaybetti. Dünya kadar kapanan ocaklar var.

Nasuh Ekinci: Rakamsal konuşmak gerekirse, bin metre küp üç ton olarak kabul ediliyor. Üç tonun da bin 500 kilogramı çamur olarak çıkar. Yine bin 500 de kırık ve küçük parçalar olarak çıkıyor. Ve üç tonun iki tonunu çöpe atıyoruz. Kalan bir tonu ise işlenmiş malzeme olarak satıyoruz. Ortalama bir ton mermerin ihracat fiyatını 300 dolar olarak alırsak, brüt 900 dolar elde ediyoruz. İşlenmiş çevirdiğimizde ise bir tonu 900 dolara satarsak blok fiyatıyla eş değer hale getirmiş oluyoruz. Herkesin blok satmak istemesinin sebebi. Biz işlenmiş malzemenin tonunu 900 dolara taşamıyoruz. Girdi maliyetlerinin çok fazla olması işlenmiş malzemenin fiyatını yükseltiyor ve yabancı firmaların vermiş olduğu fiyatlarla rekabet edemiyoruz. İkinci bir konu da sermaye ve girişimin fabrika binalarıyla sınırlı kalması. Bu arkadaşlar marka yaratma, pazarlama, makine, reklam ve uluslararası rekabete girme noktasında parasız. Burada Halkbank'ı tenzih ederim, bu arkadaş hangi bankaya giderse gitsin, işletme sermayesiyle ilgili aldığı kredileri ödeyememesiyle birlikte üretime geçtiği üçüncü yılda iflas ediyor.

HALKBANK - TURKISHTIME ORTAK AKIL BULUŞMALARI

Remzi Özcan: Size katılmıyorum. Bizim Denizli'de bir fabrikamız var. İşletme parası da kira parası da almayacağım, fabrikamızı size vereyim, işletin buyrun para kazanın. Sektörün öyle bir problemi yok. Biz yanlış noktalardan gidiyoruz. Katma değeri artıracak, ihtisaslaşma problemimiz var. Ocakçı ocakçılığını doğru yapacak. Fabrikacı da fabrikacılığını doğru yapacak. İhtisaslaşacağız. Kolektif akıl üretmek zorundayız. Bizim rakibimiz Çin mi İtalya mı önce ona karar vermemiz lazım. Çin'e blok satalım gayesinde değilim ben. Çin 300 dolar veriyorsa niye satmayayım?

Nasuh Ekinci: Sektörü analiz etmemiz de gerekiyor.

Ahmet Telek: Bu madenler için de geçerli.

Remzi Özcan: Acil eylem planı adı altında 10 başlıkla sektörün ihtiyacı olan izin, üretim ve satışla ilgili konuları belirlememiz gerekiyor.

Nasuh Ekinci: Biz sektörün kümelenmesini istiyoruz. Biz sektörün bu kümelenmeye bağlı olarak kendi show roomlarının, 365 gün fuar alanlarının oluşturulmasını istiyoruz. Üçüncü olarak da mermer borsasının kurulmasını istiyoruz. Mevcut Türkiye'de çıkan taşların kimyasal, fiziksel ve analizlerinin yapılmasını istiyoruz. Bu şekilde firmaların inspeksiyonlarıyla birlikte borsa kurarak, borsada inspeksiyonların vermiş olduğu verilerle taşların tamamen borsaya deklare edilmesini suretiyle pazarın oluşturulmasını istiyoruz. Fiyat kırmalarının da önüne geçilmesini istiyoruz. Bunlar sonlu malzemelerdir. İstedığımız şekilde kullanamayız. Bunlara bağlı olarak mermer sadece kaplama ve döşeme haricinde diğer kullanımlarıyla ilgili de çalışmalarımız var. Bunlar birçok endüstrinin ham maddesidir. Üniversitelerle kümelenme ofislerle, Ar-Ge ofisleriyle çalışmamız lazım. Devletin de ciddi bir bütçe ayırması lazım. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı ile çalışılmalıdır. Şu an sektör etraftan takip edilene, aileden gelenle yönetiliyor. Bu yeterli değil.

Şener Bayyurt: Halkbank da buradayken ufak bir şeye dikkatinizi çekmek istiyorum. Biraz önce Turgut Bey söyledi, 230 dolara satılan mal finansmanda bir sıkıntıdan dolayı 80 dolara inmiş. Finansman eksikliği en temel sorun, eksik kaldığı durumda % 70 fiyat dahi kırılabilir. Sektörde temel sorunlardan biri finansman, krediye ulaşma zorlukları ve maliyetleri. Firma finansmana ulaşabilseydi arada olan fark ülkemizde kalacaktı. Ben eski banka yöneticisiyim. Madenciye ve mermerciye kredi vermek zor. En büyük değerleri, maden sahaları bilançolarında yer almıyor. Kredi Garanti Fonu maden sahalarını teminat olarak alabilirse sektörde finansman sorunu çözülmüş olur.



"SEKTÖRÜN KÜMELENMESİNİ, TÜRKİYE'DE MEVCUT ÇIKAN TAŞLARIN KİMYASAL VE FİZİKSEL ANALİZLERİNİN YAPILMASINI VE RAPORLANMASINI YÜREKTEN İSTİYORUZ"

Mehmet Volkan Sayım: Bu konuyla ilgili not aldım. Toplantıdan sonra gerekli araştırmaları yaparak konuyu istişare edeceğiz.

Serkan Yazıcı: Finans konusunda ben de bir şey eklemek istiyorum. Erol Bey'in de dediği gibi çok büyük rakamlar yatılıyor ocaklara, yatırımlar yapıyorsunuz. Ocakla da ihracat yapıyorsunuz. Bir makine alıyoruz, 300 bin liraya, iki sene kullanıyoruz onu. Satacak olsak 100 bin dolara satabiliyoruz. Makineyi kredi gibi kullanabiliyorsunuz ama asıl kaynak ocağı teminat olarak gösteremiyoruz. Örneğin Türkiye'de çalışan Çinli bir firma. Hong Kong'daki bankalar üç yıldır stabil bir firma olarak gördükleri için, firma, Burdur'daki

ocacı ipotek gösterip Hong Kong'daki bankadan kredi çekti.

Serkan Yazıcı: O zaman bu konu gündemde değildi. Ben ikinci el bir makine alacağım zaman bile bankadan kredi çekebiliyorken, ocağı kullanamıyorum.

Ahmet Oğuz: Eğer Türkiye'deki demokratik düzen olarak baktığımızda hiçbir şeyin garantisi yok. Ben siyaset yapmıyorum tabii... Devlet 10 sene sonunda ruhsatınızı yenilemeyebilir. Ama zaten yol geçecek diye evinizi de ipotek edebilir. Hiçbir şey garantisi yok.

Mehmet Serter: Ocaklarla ilgili olarak en çok katma değerli sattığını düşündüğümüz İtalya var. İtalya ocakları nasıl işleniyor? Bununla ilgili İhracatçılar Birlikleri bir çalışma yapabilir, yarım sayfa da olsa çok yararlı olacağını düşünüyorum. Birçok arkadaşımızın bu konuyla ilgili mevzuatı bilmediğini düşünüyorum. Gezmekte, dolaşmakta çok fayda var.

Serkan Yazıcı: Üretimle ilgili çok büyük kısıtlamalar var.

Şener Bayyurt: Son olarak bir şey söylemek istiyorum. Madencinin kaderi devlet elinde olduğu için madenci kendine yeterince güvenmiyor. Kendine güvence ve yaptığı işin önemini görse, farklı davranabilecek. Madenciler yerli girdi ile katma değerli ürün yaratıyor, dağ başında üstelik Türkiye ortalamasından daha düşük bedellere istihdam yaratıyor. Üretimin büyük kısmını ihraç ediyor. Kim ne derse desin ödediği orman bedelleri ile çevreye olumlu katkı yapıyor ve üretilen bir çok ürün stratejik öneme sahip. Artık biraz daha kendimize güvenmemiz gerekiyor. Yaptığımız işin önemi önce kendimiz anlayıp sonra kamuoyuna ve hükümete ortak dil ve strateji ile kendimizi ifade etmemiz gerekiyor. Gün hedeflerimize ulaşmak için birlik ve beraberlik günüdür.

Prof. Dr. Kerem Alkin: Çok teşekkür ediyoruz katılımlarınız için. Güzel bir atmosferdi. —

ULUSLARARASI REKABETTE GİDİLECEK ÇOK YOLUMUZ VAR

Dünyanın en zengin mermer yataklarının bulunduğu hatta yer alan Türkiye 5,1 milyar metreküp rezerve sahip. Bu da 13,9 milyar tona geliyor. Bu değer 15 milyar metreküp olduğu tahmin edilen dünya rezervinin yüzde 33'üne denk geliyor.

Ersoy Erol

*Türk Mermer Maden Vakfı
Yönetim Kurulu Başkanı*

Türk Mermer Maden Vakfı, Mermer sektörünün çatı kuruluşudur. Vakıf olarak öncelikli olarak ihracatımızı artırmanın yollarına odaklanmış durumdayız. Mermer ve doğal taşın tanıtılmasından, sektörün uluslararası rekabet gücünü arttırmaya; firmaların çalışmalarına destek

vermekten öğrencilere burs projelerine kadar geniş bir yelpazede vakfımızda çalışmalarımızı yürütüyoruz. Türk Mermer Maden Vakfı Mermer olarak İMİB ile birlikte 2017'yi Türk Doğaltaşlarını Tanıtım Yılı ilan ettik. Ayrıca dünyanın en büyük doğaltaş örgütlerinden Amerikan

Mermer Enstitüsü (MIA) ile Türk Doğal taşının uluslararası arenada pazarlanması konusunda ortak projeler geliştiriyoruz. Türk Mermer Maden Vakfı Başkanı olarak her fırsatta sektörün hak ettiği yere gelebilmesi için elimden gelen her şeyi yapacağımı ve bu konuda iddialı olduğumu söylüyorum. Dünyanın en zengin mermer yataklarının bulunduğu hatta yer alan Türkiye 5,1 milyar metreküp rezerve sahip. Bu da 13,9 milyar tona geliyor. Bu değer 15 milyar metreküp olduğu tahmin edilen dünya rezervinin yüzde 33'üne denk geliyor. Ancak bunu yeterince iyi değerlendiremiyoruz. İşlenmiş mermer satamıyoruz. Blok mermeri çok ucuza yabancılarla satıyoruz, onlar da bu mermeri işleyerek kendi markalarıyla dünyaya pazarlıyorlar ve dolayısıyla Türk mermeri maalesef tanınmıyor. Bugün "İtalyan mermeri kalitelidir" imajı tüm dünyada hakimken aslında İtalyanların yıllarca bizden aldıkları blok mermerleri işleyip dünyaya pazarladığı gerçeğini biliyoruz. Sektörümüzün en önemli ihtiyacı 'Türk Mermeri' imajının olumlu yönde geliştirilmesidir. Hem yurt içi hem yurt dışında Türk mermerinin nedeni kaliteli olduğunu vurgulamak zorundayız. Türk mermer ve maden sektörü genel anlamda büyük bir sıçrama yaptı. Ama güven noktasında uluslararası alıcıların hala soru işaretleri var. Türk mermeri farklı renk skalası ile dünyanın birçok yerinde kullanılmakta. Beyaz Saray'da, Alman, Fransa parlamentosu da Türk mermeri kullanıyor. Disneyland'da 18 bin metrekare Türk mermeri kullanıldı. Dünyanın her köşesinde birçok başarılı projeye imza atıyor ve kendi başarı hikayelerimizi yazıyoruz. Ama yeterli değil. Uluslararası rekabette gidilecek çok yolumuz var. —



Erol: "Türk Mermeri imajının olumlu yönde geliştirilmesi gerek."

MADEN - DOĞALTAŞ - MERMER SEKTÖRÜNÜN YENİ ROTASINI BELİRLEYECEK 10 ŞART

1 Tasarımda beraber çalışılmalı

Üniversitelerin de desteği ile tasarımda beraber çalışılmalı. İtalya gibi tasarımda dünya markası olan ülkelerin tesisleri incelenmeli. Türk doğaltaşlarını işlerken de tasarım noktasında farklılaşmaya odaklanılmalı. Özellikle mermer modayla paralel ilerlemekte. Sektör modayı takip etmeli, öne çıkan renk ve tasarımlara ağırlık vermeli. Bu alanda da uzman kişilere danışılmalı.

2 Deniz taşımacılığı önemli

Her geçen gün artan konteyner fiyatları imalatı durdurma seviyesine getiriyor, fabrikalarda stoklar yığılıyor. Lojistik alanda maliyetlerin azaltılması üzerinde çalışılmalı, devletten de destek alınmalı. Türkiye'nin lojistik olarak özellikle deniz taşımacılığına önem vermesi gerek. Sektörün ihracatta hedeflerine ulaşabilmesi için lojistik maliyetlerini azaltması gerek. Örneğin Çin'deki gibi vergi iadesi sistemi uygulanabilir.

3 İzin protokolü hızlandırılmalı

Bürokraside ve planlamalarda devletin öncü olması mermer ve maden sektörünün geleceği için önem taşımakta. Uzun süren bürokratik süreçler imalatçıyı zora sokuyor. İzinlerin ne zaman çıkacağını öngöremeyen üreticiler zaman zaman müşteri kaybediyor. TBMM Araştırma Komisyonu Raporu'na göre: bir madenci, 8 Bakanlık, 92 yasa, 87 yönetmelik, 16 uluslararası sözleşme, 8 tüzük, 21 değişik gruptan izin alırsa ancak madenci olabiliyor. Süreç hızlandırılmalı.

4 Madenciye kredi şartları gözden geçirilmeli

Sektörde krediye ulaşma alanında zorluklar yaşanmakta. Maden ve mermer sektörünün en önemli değeri olan maden sahaları bilançolarda yer almıyor. Maden sahalarını teminat olarak alınması sektördeki finansman sorununa çare olabilir.

5 Sağlıklı verilerle sektör anlatılmalı

Geçtiğimiz 10 yıl içerisinde katma değer nereden nereye geldi gibi verilerle siyasetçiler donatılmalı. Mermerde blok satışın ne kadar arttığı aktarılmalı. Sektörde rakama dayalı raporlar üretilmeli. Son 10 yılda kilogram başına katma değer ne kadar arttığını gösteren grafiklerin de içinde yer aldığı notlar takdim edilmeli.

6 Teknolojik dönüşüm tamamlanmalı

Kamu kuruluşlarıyla beraber dünyanın farklı yerlerini ziyaret edip gözlem yapılmalı. Tıpkı dünyadaki diğer madenler gibi Türkiye de Endüstri 4.0'a adapte olmalı, Ar-Ge çalışmalarını hızlandırmalı. Maden ocaklarında ve fabrikalarda teknolojiye verilen önem artmalı.

7 Ülke kendi taşını tanımalı

Ülkede kendi mermerinin kalitesine ilişkin çalışmalar yapılmalı. Ülke kendi taşını tanımalı, tanıtmalı. Havaalanları gibi ciddi anlamda turist ağırlayan mekanların Türk doğaltaşlarıyla döşenmesi sektöre ihracat anlamında da fayda sağlayacaktır. Her yıl yaklaşık 200 milyon kişinin ziyaret ettiği havaalanları Türk madencisi için en iyi showroom olacaktır.

8 İşbirliği şart

2023 hedefleri dışında sektörün bir de makro plana ihtiyacı var. Sektörde birlik ve beraberlik sağlanmalı, planlama da beraber gerçekleştirilmeli. Sektöre emek veren herkes işbirliği içerisinde çalışmalı. Doğaltaşların tükenebilir kaynaklar olduğu göz önünde bulundurularak fiyatlamaya yapılmalı. Değerinin altında satılan her taş sektöre zarar vermekte. Çıkarılan taşların kıymeti bilinmeli.

9 Yabancı yatırımcı kısıtlanmalı

2014 yılında maden kanundaki değişiklik ile yabancılar Türkiye'de ruhsat almaya başladı. Bugün Burdur'da 10'un üzerinde Çin ocağı var. Yurtdışına ihraç edilen blokların bir miktarını işlenmiş mermer olarak satma gibi bir zorunluluk uygulanabilir. İtalya ve İspanya'nın uyguladığı gibi uluslararası kanunlara göre yabancı yatırımcıya bir kısıtlama yapılabilir.

10 Enerji teşviği fark yaratır

Enerji maliyetlerinin dünya ile aynı düzeylerde olması gerekiyor. Mazot ya da elektrik desteği üreticiye büyük katkı sağlayacaktır. Çin'de enerji fiyatının düşük olması, Türkiye'yi Çin ile rekabette geride bırakmakta. Çin ile rekabet edilebilmesi için maliyetler azaltılmalı. Ayrıca enerji desteği ile katma değer açısından da fark yaratılabilir. —