



AYDIN
SANAYİ
ODASI

KESTANEDE TANI ÇALIŞMASI ANALİZLERİ

Bu analiz çalışması, T.C. Güney Ege Kalkınma Ajansı'nın desteklediği "AYSO Üyesi Tarıma Dayalı Sanayi Sektörünün Dış Ticaret Potansiyelinin Araştırılması" projesi kapsamında hazırlanmıştır. İçerik ile ilgili tek sorumluluk Aydın Sanayi Odasına aittir ve T.C. Güney Ege Kalkınma Ajansı'nın görüşlerini yansıtmaz.



AYSO Üyesi Tarıma Dayalı Sanayi Sektörünün Dış Ticaret Potansiyelinin Araştırılması Projesi Kestane Tanı Çalışması Analizleri

I. GİRİŞ:

Tüm tanı çalışmaları yüz yüze yapılmıştır. Tanı çalışmaları için alınan randevularda öncelikle işletme sahibi ya da ortağı ile görüşme talebinde bulunulmuş olup, işletmelerin yönlendirmesi dahilinde işletme sahiplerinin yanı sıra yönetici düzeyinde personel ile görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Bu durum, bazı yanıtların işletme sahibi tarafından verilememesi, bazı yanıtların ise yöneticiler tarafından verilememesi sonucunu ortaya koyduğu gibi, anket yapılan kişilerin bireysel bakış açılarını veya bilgilerini de yansıtmıştır.

Örneğin “kurumsallaşma” ya da “Ar-Ge” düzeyini ölçmek için yer alan anket sorularına ilişkin olarak, bazı işletmelerin bu kavramlara haiz olmadığı ve yanıtların yoruma dayalı verildiği gözlenmiştir.

Anketlerde bazı sorulara “Yanıt Yok” seçeneğinin işaretlenmesinin çeşitli sebepleri bulunmaktadır. Örneğin “vizyon, misyon, kalite el kitabı” vb. işletmelerce aşına olunmayan kavramların yer aldığı sorulara, sınırlı sayıda yanıt veren işletme olmuştur. Çapraz soru uygulanan sorular, soru tekrarı olarak görüldüğü için ankete ilgiyi düşürmüş ve genellikle yanıt alınamamıştır. Anketler mesai saatlerinde yapıldığı için, işletmelerin iş yoğunluğu yaşadığı zamanlarda ankete ilgi yine düşük kalmış olup, bu durum ankette yanıt alınamayan sorulara neden olmuştur.

Anketlerde, soruların türlerine göre şirketlerin aynı soru için birden fazla seçeneği işaretlemeleri mümkün olmaktadır. Dolayısıyla, yanıt sayısı şirket sayısından fazla olmaktadır. Bu şekilde çoklu yanıt işaretlenebilen soruların tablolarında sonuçlar “Yanıt Sayısı” ile belirtilerek diğerlerinden ayrılmıştır. Tek seçenekli soruların tablolarında ise “Şirket Sayısı” ifadesi kullanılmıştır.

Çalışma sırasında yanıt kombinasyonlarının anket sonuçlarını değerlendirmeye katkı sağlamadığı, daha ziyade verilen yanıtta yoğunlaşmanın, anket değerlendirmesinde daha belirleyici olduğu görülmüştür.

Kestane Tanı Çalışması yapılan 5 kestane anketi işletmesinden 3 tanesi aynı zamanda kuru incir işletmesidir. Bu işletmelerden biri kooperatiftir. Kalan 2 işletmeden bir tanesi kestane meyvesini yurt içinde firmalara satarak dolaylı ihracat gerçekleştirmekte, bir işletme ise kestane şekeri üretmektedir. Anketler uygulanırken, işletmelerden kestane üzerine yanıtlarını ön planda tutmaları istenmiştir.

AYSO Üyesi Tarıma Dayalı Sanayi Sektörünün Dış Ticaret Potansiyelinin Araştırılması Projesi
Kestane Tanı Çalışması Analizleri

II. ANKET SORULARI

1. GENEL BİLGİLER							
1.1	Anket Sıra No / Tarih						
1.2	Üye Sicil No						
1.3	Firma Unvanı						
1.4	Şirket Tipi <input type="checkbox"/> Anonim <input type="checkbox"/> Limited <input type="checkbox"/> Kolektif <input type="checkbox"/> Şahıs İşletmesi <input type="checkbox"/> Diğer.....						
1.5	Kuruluş Yılı <input type="checkbox"/> 1 yıldan yeni <input type="checkbox"/> 1-3 yıl <input type="checkbox"/> 3-5 yıl <input type="checkbox"/> 5-10 yıl <input type="checkbox"/> 10 yıldan eski						
1.6	Ortak Sayısı						
1.7	Ticaret Sicil No						
1.8	Sermayesi						
1.9	Adres						
1.10	Tel						
1.11	Cep Tel						
1.12	Faks						
1.13	Firma Yetkilisinin Adı/Soyadı						
1.14	Görevi						
1.15	NACE Kodu <table border="1" style="display: inline-table; vertical-align: middle;"><tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr></table>						
1.16	Web site						

AYSO Üyesi Tarıma Dayalı Sanayi Sektörünün Dış Ticaret Potansiyelinin Araştırılması Projesi
Kestane Tanı Çalışması Analizleri

1.17	E-posta	
1.18	İrtibat Kişisi (görüşme yapılan kişi)	
1.19	Firma Türü	<input type="checkbox"/> Birincil Tarım Üretici <input type="checkbox"/> Tarıma Dayalı Sanayi Üretici <input type="checkbox"/> Distribütör <input type="checkbox"/> İthalatçı <input type="checkbox"/> İhracatçı <input type="checkbox"/> Toptancı <input type="checkbox"/> Perakendeci <input type="checkbox"/> Diğer.....
1.20	Firmanızın istihdam dağılımı	Üst Yönetim: Orta Kademe Yönetim: (müdür, birim amirleri, şef) İdari Personel: Mühendis: Sürekli Mevsimlik..... İmalat İşçisi: Sürekli Mevsimlik..... Diğer:
1.21	Çalışan Sayısı	Beyaz Yaka: <input type="checkbox"/> Daimi <input type="checkbox"/> Mevsimlik..... Mavi Yaka: <input type="checkbox"/> Daimi <input type="checkbox"/> Mevsimlik.....
1.22	Ürünler Hizmetler	() Zeytinyağı ve Ürünleri <input type="checkbox"/> Zeytin..... <input type="checkbox"/> Zeytinyağı..... () İncir ve Ürünleri <input type="checkbox"/> Yaş İncir..... <input type="checkbox"/> Kuru İncir () Kestane ve Ürünleri
1.23	Ürünlerin son kullanıcısı	<input type="checkbox"/> Nihai kullanıcı / işlenmiş, paketlenmiş ürün <input type="checkbox"/> İmalatçı / yarı mamul <input type="checkbox"/> Mamul İşleme Hizmeti

2.

İŞ ANALİZİ

2.1	Firma daha önce profesyonel destek aldı mı? (danışmanlık, eğitim vb) Hangi konuda?	
2.2	Firmanızın Tescilli Markaları (varsa) Nelerdir?	
2.3	Firmanızın AR-GE faaliyetleri yürütüyor mu? Ne tür faaliyetlerdir?	
2.4	Firmanız devlet desteklerine/teşviklerin e başvurdu mu? Nelerdir?	<input type="checkbox"/> Evet <input type="checkbox"/> Hayır Evetse hangi fona /fonlara başvurdu? <input type="checkbox"/> Yatırım Teşvik <input type="checkbox"/> KOSGEB <input type="checkbox"/> İGEME <input type="checkbox"/> GEKA <input type="checkbox"/> Kırsal Kalkınma <input type="checkbox"/> TÜBİTAK <input type="checkbox"/> Diğer

AYSO Üyesi Tarıma Dayalı Sanayi Sektörünün Dış Ticaret Potansiyelinin Araştırılması Projesi
Kestane Tanı Çalışması Analizleri

2.5	Destek aldı mı?	<input type="checkbox"/> Evet <input type="checkbox"/> Hayır Evetse hangi fona /fonlardan destek aldı? <input type="checkbox"/> Yatırım Teşvik <input type="checkbox"/> KOSGEB <input type="checkbox"/> İGEME <input type="checkbox"/> GEKA <input type="checkbox"/> Kırsal Kalkınma <input type="checkbox"/> TÜBİTAK <input type="checkbox"/> Diğer
2.6	Son 3 yılda yatırım yaptı mı? Hangi konuda ne kadar?	<input type="checkbox"/> Bina/ Arsa Yıl: _____ Yatırım: _____ TL <input type="checkbox"/> Otomobil/araç Yıl: _____ Yatırım: _____ TL <input type="checkbox"/> Yeni Makine Yıl: _____ Yatırım: _____ TL <input type="checkbox"/> Yeni ağaç Yıl: _____ Yatırım: _____ TL <input type="checkbox"/> Diğer _____ Yıl: _____ Yatırım: _____ TL
2.7	Firmanızın yabancı sermaye ile ortaklıklara bakış açısı nedir?	<input type="checkbox"/> Yatırımcı arayışı içinde <input type="checkbox"/> İlgilenmiyor <input type="checkbox"/> Uygun şartlar olursa olabilir Olumlu ise hangisi; <input type="checkbox"/> Yabancı Yatırımcı <input type="checkbox"/> Yerli Yatırımcı <input type="checkbox"/> Ortak
2.8	Firmanızın/Ürünlerinizi n Kalite ve Güvence Belgeleri var mı? Hangileri? (birden fazla seçenek işaretlenebilir)	<input type="checkbox"/> ISO 9001 <input type="checkbox"/> ISO 22000 / HACCP <input type="checkbox"/> ISO 14001 Çevre Yönetim Sistemi <input type="checkbox"/> OHSAS İş Sağlığı ve Güvenliği <input type="checkbox"/> TSE <input type="checkbox"/> Helal Belgesi <input type="checkbox"/> KOŞER Belgesi <input type="checkbox"/> Diğer _____
2.9	Firmanızın kurumsallaşma ile ilgili faaliyetleri var mı? nelerdir?	
2.10	Sektörünüzdeki rekabetin durumu nedir?	<input type="checkbox"/> Çok yıkıcı <input type="checkbox"/> Rekabet Var <input type="checkbox"/> Rekabet Yok
2.11	Firmanızın rekabet stratejisi nedir?	(nasıl rekabet etmekte, rakiplerden farkları nelerdir?) <input type="checkbox"/> Fiyat <input type="checkbox"/> Kalite <input type="checkbox"/> Pazarlama <input type="checkbox"/> Piyasada eski ve tanınır olmak <input type="checkbox"/> Diğer _____
2.12	Firmanızın üretim yeri dışında başka lokasyonlarda birimleri var mıdır? Nelerdir?	<input type="checkbox"/> Evet <input type="checkbox"/> Hayır EVETSE nerede; <input type="checkbox"/> Meyve Bahçeleri _____ <input type="checkbox"/> İşleme Tesisleri _____ <input type="checkbox"/> Depo / Soğuk Hava _____ <input type="checkbox"/> Showroom _____ <input type="checkbox"/> Perakende Satış Noktası _____
2.13	Sektörünüz sezonluk mu çalışıyor? Hangi aylarda daha fazla satış, hangi aylarda satışlarınızda çok düşüş yaşamaktasınız?	<input type="checkbox"/> Tüm yıl <input type="checkbox"/> Sezonluk Sezonluksa Artış; <input type="checkbox"/> Yaz <input type="checkbox"/> Sonbahar <input type="checkbox"/> Kış <input type="checkbox"/> İlk bahar Yüksek Satış Yapılan Ayları belirtiniz: _____ Sezonluksa Azalış; <input type="checkbox"/> Yaz <input type="checkbox"/> Sonbahar <input type="checkbox"/> Kış <input type="checkbox"/> İlkbahar Düşük Satış Yapılan Ayları belirtiniz: _____
2.14	Büyüme Sağlayacak Kaynaklara Sahiplik	() Var () Yok, yoksa neden? <input type="checkbox"/> Pazar bilgisi eksikliği <input type="checkbox"/> Teknolojik engeller (teknoloji ve makine parkı yenileme ihtiyacı) <input type="checkbox"/> Daha üst segmentlere üretim yapacak tekno. ve metot bilgisine sahip olmama

AYSO Üyesi Tarıma Dayalı Sanayi Sektörünün Dış Ticaret Potansiyelinin Araştırılması Projesi
Kestane Tanı Çalışması Analizleri

	<input type="checkbox"/> Ar-ge süreçlerinde yetersizlik <input type="checkbox"/> Finansal yetersizlik.
2.15 Sektörün sorunları nelerdir?	<input type="checkbox"/> Enerji maliyetleri yüksek <input type="checkbox"/> Hammadde ve ara malı fiyatları yüksek <input type="checkbox"/> Lojistik maliyetleri yüksek <input type="checkbox"/> Finansman maliyetleri yüksek <input type="checkbox"/> Döviz kurlarının olumsuz etkisi var <input type="checkbox"/> Teşvikler yetersiz <input type="checkbox"/> Kayıt dışı ticaret var <input type="checkbox"/> Tanıtım sorunu var <input type="checkbox"/> Çevre ve mevzuat sorunları

3.

SATIŞ ve PAZARLAMA BİLGİLERİ

3.1	Bağımsız Satış ve Pazarlama departmanlarınız var mı? Birlikte mi? Kim sorumlu şirket ortağı çalışan? Çalışan sayıları	<input type="checkbox"/> Satış Departmanı Var () Şirket ortakları () Çalışan: Sayı _____ <input type="checkbox"/> Pazarlama Dept. Var () Şirket ortakları () Çalışan: Sayı _____ <input type="checkbox"/> Satış Pazarlama Birlikte () Şirket ortakları () Çalışan: Sayı _____
3.2	Dış Ticaret departmanınız var mı? Departmanda istihdam edilen kişi sayısı?	<input type="checkbox"/> Dış Ticaret Dept. Var () Şirket ortakları () Çalışan: Sayı _____ <input type="checkbox"/> Dış Ticaret Dept. Yok ancak dış ticaret var () Şirket ortakları () Çalışan: Sayı _____ <input type="checkbox"/> Dış Ticaret Yok
3.3	Firmanızda hangi diller konuşulmaktadır? Kaç kişi konuşmakta?	<input type="checkbox"/> İngilizce: Konuşan Sayısı _____ <input type="checkbox"/> Almanca: Konuşan Sayısı _____ <input type="checkbox"/> Fransızca: Konuşan Sayısı _____ <input type="checkbox"/> İtalyanca: Konuşan Sayısı _____ <input type="checkbox"/> İspanyolca: Konuşan Sayısı _____ <input type="checkbox"/> Rusça: Konuşan Sayısı _____ <input type="checkbox"/> Arapça: Konuşan Sayısı _____ <input type="checkbox"/> Diğer _____ : Konuşan Sayısı _____
3.4	Satış ve Pazarlama Personelinize Performans Yönetimi uyguluyor musunuz? (Komisyon, ikramiye vb)	
3.5	Piyasa hakkında bilgiyi nasıl topluyorsunuz? (gözlem, internet, seminer, vd)	
3.6	Satışlarınızın yurtiçi - yurtdışı dağılımları nasıldır?	%..... Yurtiçi %..... Yurtdışı

AYSO Üyesi Tarıma Dayalı Sanayi Sektörünün Dış Ticaret Potansiyelinin Araştırılması Projesi
Kestane Tanı Çalışması Analizleri

3.7	Yurtiçi satışlarınızın bölgesel dağılımları nasıldır?	%..... Ege Bölgesi %..... Marmara Bölgesi %..... İç Anadolu Bölgesi %..... Karadeniz Bölgesi %..... Akdeniz Bölgesi %..... Güneydoğu Anadolu Bölgesi %..... Doğu Anadolu Bölgesi
3.8	Önceki maddede belirtilen bölgelerin iller bazında dağılımı	Ege Bölgesi: Marmara Bölgesi: İç Anadolu Bölgesi:..... Karadeniz Bölgesi: Akdeniz Bölgesi: Güneydoğu Anadolu Bölgesi:..... Doğu Anadolu Bölgesi:
3.9	Kaç yıldır dış ticaret yapıyorsunuz?	
3.10	Yurtdışı satışlarınızın ülkesel dağılımları nasıldır? (Mevcut Pazarlarınız)	
3.11	Yurtiçi müşterilere ulaşım kanalları?	<input type="checkbox"/> Fuarlara katılım (ziyaretçi olarak değil, firma olarak iştirak etmek) <input type="checkbox"/> Mevcut ve potansiyel müşterilere broşür/katalog göndermek <input type="checkbox"/> Yerinde Müşteri (toptancı, perakendeci) ziyaretleri <input type="checkbox"/> Perakende satış noktaları açarak <input type="checkbox"/> Aracı firmalar vasıtasıyla
3.12	Yurtdışı müşterilere ulaşım kanalları?	<input type="checkbox"/> Fuarlara katılım (ziyaretçi olarak değil, firma olarak iştirak etmek) Hangi fuarlar?..... <input type="checkbox"/> Mevcut ve potansiyel müşterilere broşür/katalog göndermek. İçerikleri nedir? <input type="checkbox"/> Yerinde Müşteri (toptancı, perakendeci) ziyaretleri <input type="checkbox"/> Yurtdışı bayi/toptancı ağı oluşturarak <input type="checkbox"/> Aracı firmalar vasıtasıyla <input type="checkbox"/> Web-site/E-Ticaret
3.13	İhracat için hedeflediğiniz ülkeler? Neden bu ülkeleri hedeflediniz?	
3.14	Fiyat belirleme nasıl oluyor?	<input type="checkbox"/> Maliyete dayalı <input type="checkbox"/> Piyasa fiyatına dayalı <input type="checkbox"/> Rakipten alınan fiyat üzerinden iskonto yaparım
3.15	İskontolar nasıl belirleniyor?	<input type="checkbox"/> Fiyat Listesi <input type="checkbox"/> Müşterinin Pazarlık Gücüne Dayalı <input type="checkbox"/> Tüm müşterilere eşit fiyatlandırma

AYSO Üyesi Tarıma Dayalı Sanayi Sektörünün Dış Ticaret Potansiyelinin Araştırılması Projesi
Kestane Tanı Çalışması Analizleri

3.16	Yurtiçi Müşterilerin ödeme şartları?	<input type="checkbox"/> Peşin (ürünü göndermeden) <input type="checkbox"/> Peşin (ürün müşteriye ulaşınca) <input type="checkbox"/> Vadeli <input type="checkbox"/> Senet/Çek <input type="checkbox"/> Sözleşme <input type="checkbox"/> Açık hesap
3.17	Yurtdışı Müşterilerin ödeme şartları?	<input type="checkbox"/> Akreditif <input type="checkbox"/> Vesaik Mukabili <input type="checkbox"/> Mal Mukabili/Açık Hesap <input type="checkbox"/> Peşin <input type="checkbox"/> Kabul Kredili/Senet, Poliçe
3.18	İhracatta fiyatlandırmanızda hangi Incoterms'leri kullanıyorsunuz?	<input type="checkbox"/> CIF, CIP <input type="checkbox"/> FOB, FOT, FOR <input type="checkbox"/> EXW <input type="checkbox"/> C&F, CNF, CFR <input type="checkbox"/> CPT
3.19	Müşteri Profilinizden bahsediniz. (gelir durumu, bölgesi, yaş aralığı, sosyal statüsü vb)	
3.20	Siparişlerde termin ve teslim süreleriniz nedir? (tonaj veya araç aralığı belirterek termin sürenizi açıklayabilirsiniz)	
3.21	İstikrarlı olarak aynı müşterilere mi satış yapıyorsunuz?	<input type="checkbox"/> Evet <input type="checkbox"/> Çoğunlukla Evet <input type="checkbox"/> Çoğunlukla Hayır <input type="checkbox"/> Hayır
3.22	Hedef ülkelere ihracat koşullarını biliyor musunuz?	<input type="checkbox"/> Evet <input type="checkbox"/> Çoğunlukla Evet <input type="checkbox"/> Çoğunlukla Hayır <input type="checkbox"/> Hayır
3.23	Hedef pazarlara girişteki engelleriniz nelerdir?	<input type="checkbox"/> Hedef fiyatı yakalayamama <input type="checkbox"/> Yabancı dil bilmeme <input type="checkbox"/> Dış ticaret mevzuatlarını bilmeme <input type="checkbox"/> Hedef ülke mevzuatlarını bilmeme <input type="checkbox"/> Standartları yakalayamama <input type="checkbox"/> Diğer _____

AYSO Üyesi Tarıma Dayalı Sanayi Sektörünün Dış Ticaret Potansiyelinin Araştırılması Projesi
Kestane Tanı Çalışması Analizleri

4. MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ	
4.1	Müşterilerinizden ağırlıklı hangi konularda şikâyet alıyorsunuz? (önem derecesine göre puan veriniz) EN ÖNEMLİ ŞİKÂYET 8 PUAN () Ürün () Ambalaj/Etiketleme () Termin () Teslimat () Bilgi Akışı/İletişim () Ödeme koşulları/fiyat politikası () Satış Personeli () Diğer
4.2	Şikayetlerin çözümü ile ilgilenen departman/kişi/pozisyonu
4.3	Şikayet aldığınızda izlediğiniz süreç nasıldır? (örneğin; bilirkişi raporu vs)
4.4	Müşteri şikayetlerini kayıt altına alıyor musunuz? Nasıl? () Hayır () Evet,.....
4.5	İade Mallarda şirket politikanız nedir?

5. FİNANSAL BİLGİLER		
5.1	Firmanın son 3 yıldaki net satış hasılatı (TL) 2011 yılında TL 2010 yılında TL 2009 yılında TL	
	5.2	Son yıldaki ihracat değeri (\$, € vb) 2011 yılında TL Ülkeler:..... 2010 yılında TL Ülkeler:..... 2009 yılında TL Ülkeler:.....
		5.3

AYSO Üyesi Tarıma Dayalı Sanayi Sektörünün Dış Ticaret Potansiyelinin Araştırılması Projesi
Kestane Tanı Çalışması Analizleri

5.4	Maliyet Dağılımı	%..... Hammadde %..... Enerji %.....	%..... Kullanılan kimyasal/gübre. Vb. %.....Depolama Diğer	%..... İşçilik
-----	------------------	--	--	----------------

6		İMALAT, KALİTE, DAĞITIM	
6.1	Ekipmanlar ve mevcut üretim teknolojisinin düzeyinin değerlendirilmesi?	(Ör: otomatik ekipmanlar, kontrol, bilgisayarla üretim kontrolü, v.b.)	
6.2.	Şirketiniz hangi üretim alanlarında gelişmeyi araştırıyor?		
6.3.	Şirket tam kapasitede mi çalışıyor?	() Evet () Hayır	
6.3.	Eğer tam kapasite çalışmıyorsa, Kapasite Kullanım Oranı (%) ?	<input type="checkbox"/> 0-20 <input type="checkbox"/> 20-40 <input type="checkbox"/> 40-60 <input type="checkbox"/> 60-80 <input type="checkbox"/> 80-100	
6.4	Haftada kaç gün üretim yapılıyor/çalışılıyor?		
6.5	Tam zamanlı mı yoksa iş oldukça mı çalışılıyor?		
6.6	Günde kaç üretim vardiyası çalışılıyor?		
6.7	Şirket hammadde sağlamada herhangi bir problemle karşılaşılıyor mu? Neden?		
6.8	Şirketinizin ürün geliştirme birimi/faaliyetleri var mı? Nelerdir?		
6.9	Şirket üretim geliştirme ile ilgileniyor mu?		
6.10	Şirketin resmi bir kalite sistemi var mı? Eğer varsa hangi kalite sistemi/standartı?		
6.11	Şirkette kaliteden sorumlu bir kişi var mı?		
6.12	Şirketin Kalite El Kitabı var mı? Veya vizyon & misyon		

AYSO Üyesi Tarıma Dayalı Sanayi Sektörünün Dış Ticaret Potansiyelinin Araştırılması Projesi
Kestane Tanı Çalışması Analizleri

	belirlendi mi?	
6.13	Şirket bir kalite standardını onaylattırma arayışı içinde mi?	
6.14	Üretim prosesi sonucunda herhangi bir emisyon ya da atık madde çıkıyor mu?	() Evet () Hayır
6.15	Eğer çıkıyorsa, belirtiniz? Nasıl değerlendiriyorsunuz?	
6.16	Şirketin atık yönetimi ile ilgili, geleceğe ait, herhangi bir planı var mı? Eğer varsa, belirtiniz?	
6.17	Benzer sorunları yaşayan şirketlerle ortak bertaraf çalışmasına katılır mısınız? (Varsa koşulları soralım)	

7.

İNSAN KAYNAKLARI

7.1	Eğitim ihtiyacı/beceri değerlendirilmesi yapılıyor mu?	() Evet () Hayır
7.2	Şirket herhangi bir eğitim programı düzenliyor mu?	() Evet () Hayır
7.3	Eğer düzenliyorsa içeriğini, nasıl verildiğini, kimlere yönelik olduğunu özetleyin?	
7.4	İşe gelmeme oranları	
7.5	Doldurulmamış Kadrolar var mı? Hangi seviyede?	
7.6	İşgücü ihtiyacınız olacak mı? Hangi iş için? İstenen kriterler nelerdir?	
7.7	İşe alma prosedürlerinizi belirtin	

AYSO Üyesi Tarıma Dayalı Sanayi Sektörünün Dış Ticaret Potansiyelinin Araştırılması Projesi
Kestane Tanı Çalışması Analizleri

7.8	Ücret Belirleme Politikanız	
7.9	Zam ve ikramiye politikanız	

8.	GZFT	
8.1	Firmanızın Güçlü Yönleri	
8.2	Firmanızın Zayıf Yönleri	
8.3	Sektörünüzdeki Fırsatlar	
8.4	Sektörünüzdeki Tehditler	

AYSO Üyesi Tarıma Dayalı Sanayi Sektörünün Dış Ticaret Potansiyelinin Araştırılması Projesi Kestane Tanı Çalışması Analizleri

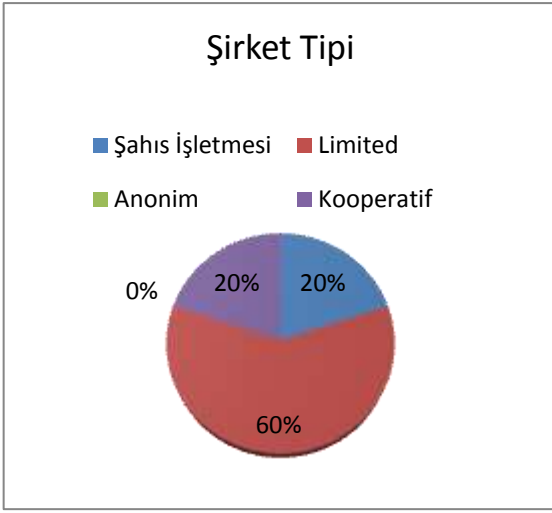
III. ANKET SONUÇLARI

1. GENEL BİLGİLER

0 Anket Grubu:

Kestane

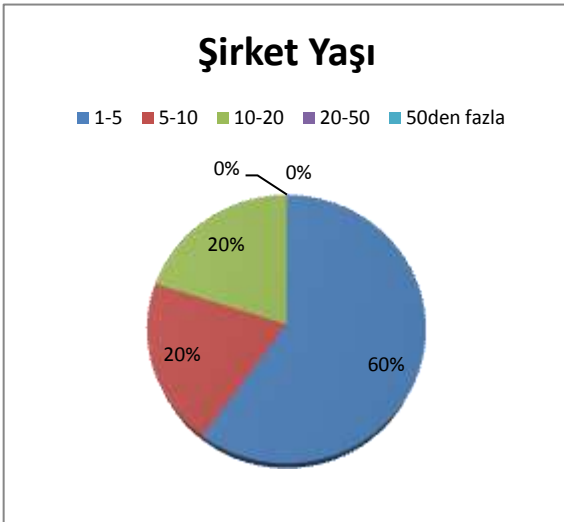
1.4 Şirket Tipi



Şirket Tipi	Firma Sayısı
Şahıs İşletmesi	1
Limited	3
Anonim	0
Kooperatif	1
Toplam	5

1.5 Kuruluş Yılı

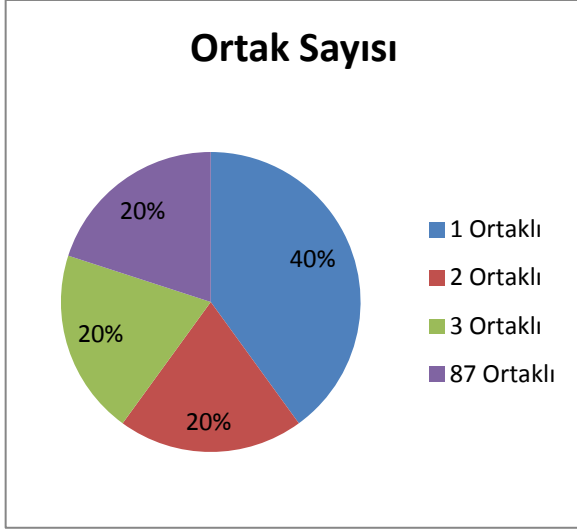
Şirket Yaşları:



Şirket Yaşı	Firma Sayısı
1-5	3
5-10	1
10-20	1
20-50	0
50den fazla	0
Toplam	5

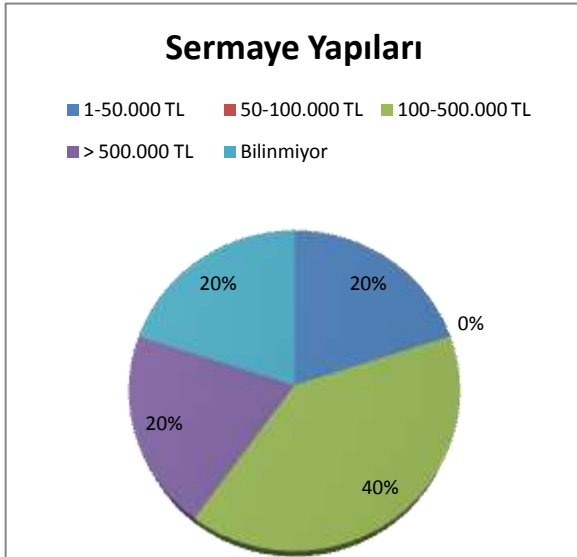
AYSO Üyesi Tarıma Dayalı Sanayi Sektörünün Dış Ticaret Potansiyelinin Araştırılması Projesi Kestane Tanı Çalışması Analizleri

1.6 Ortak Sayısı



Ortak Sayısı	Firma Sayısı
1 Ortaklı	2
2 Ortaklı	1
3 Ortaklı	1
87 Ortaklı	1
Toplam	5

1.8 Sermayesi

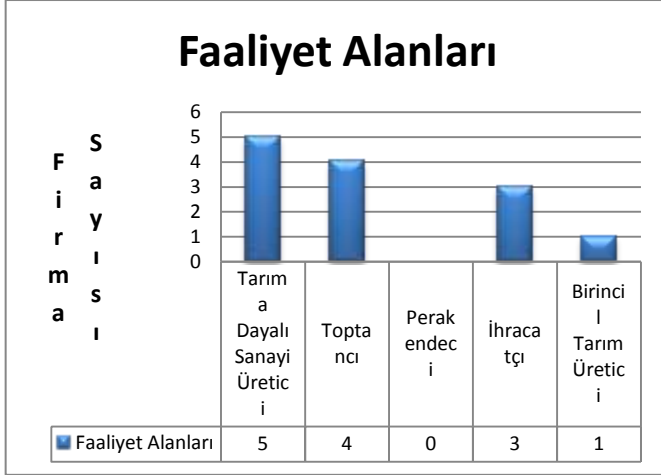


Sermaye Yapıları	Firma Sayısı
1-50.000 TL	1
50-100.000 TL	0
100-500.000 TL	2
> 500.000 TL	1
Bilinmiyor	1
Toplam	5

AYSO Üyesi Tarıma Dayalı Sanayi Sektörünün Dış Ticaret Potansiyelinin Araştırılması Projesi Kestane Tanı Çalışması Analizleri

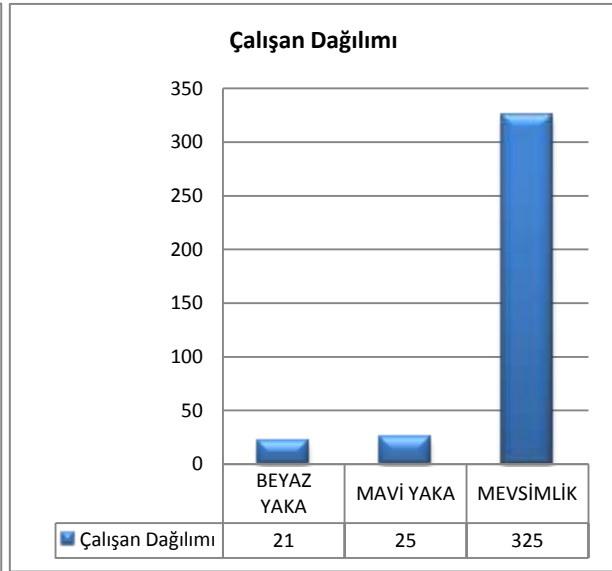
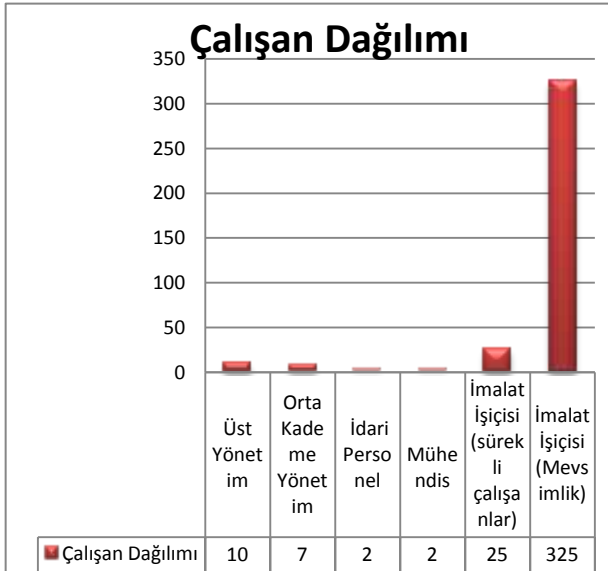
1.19 Firma Türü

Anket yapılan firma sayısı 5 olup, firmaların bir ya da birden çok seçeneği işaretlemesi ile alınan yanıtlar sonucu, aşağıdaki tablo oluşturulmuştur.



Faaliyet Alanları	Yanıt Sayısı
Tarıma Dayalı Sanayi Üretici	5
Toptancı	4
Perakendeci	0
İhracatçı	3
Birincil Tarım Üretici	1

1.20 Üst Yönetim: /Orta Kademe Yönetim / İdari Personel / Mühendis / İmalat İşçisi (SÜREKLİ ÇALIŞANLAR) / İmalat İşçisi (Mevsimlik)



1.22 Ürünler Hizmetler

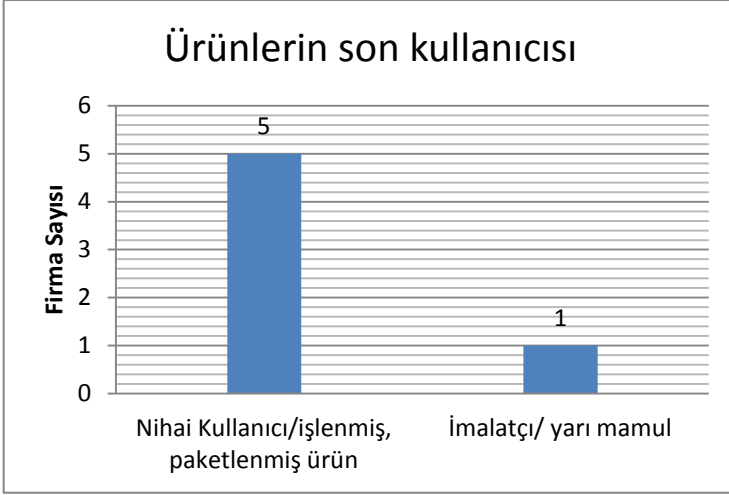
Kestane ve Ürünleri.

3 işletme hem kestane hem kuru incir, 1 işletme kestane şekeri, 1 işletme ise sadece kestane meyvesi üretim ve satışı yapmaktadır.

AYSO Üyesi Tarıma Dayalı Sanayi Sektörünün Dış Ticaret Potansiyelinin Araştırılması Projesi Kestane Tanı Çalışması Analizleri

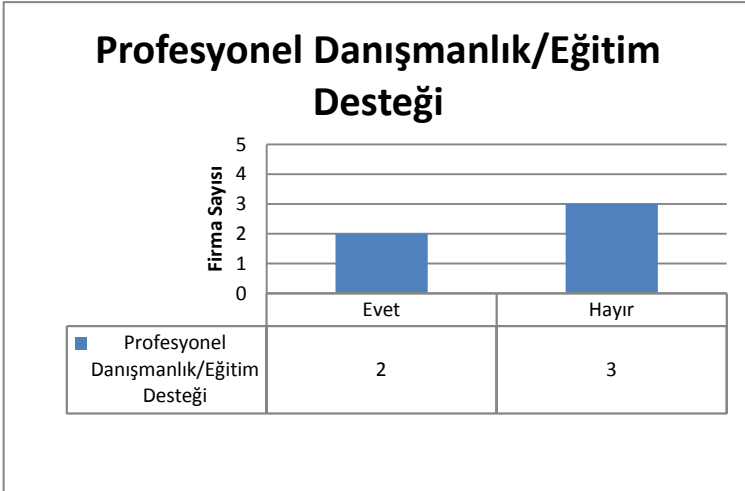
1.23 Ürünlerin son kullanıcısı

Anket yapılan firma sayısı 5 olup, firmaların bir ya da birden çok seçeneği işaretlemesi ile alınan yanıtlar sonucu, aşağıdaki tablo oluşturulmuştur.



Ürünlerin son kullanıcısı	Yanıt Sayısı
Nihai Kullanıcı/işlenmiş, paketlenmiş ürün	5
İmalatçı/ yarı mamul	1

2.1 Firma daha önce profesyonel destek aldı mı? (Danışmanlık, eğitim vb)



Destek Dağılımı	Firma Sayısı
Belgelendirme	1
İlaçlama	1

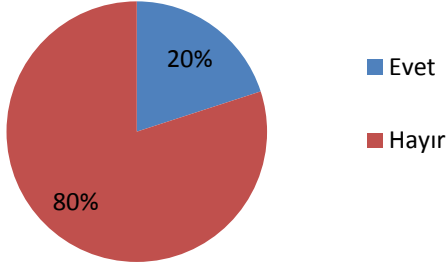
2.2 Firmanızın Tescilli Markaları (Varsa) Nelerdir?

Firmanızın Tescilli Markaları (Varsa) Nelerdir?
EGE PAZARI
SULTAR
NİNSA
GENCELLİ
AK-KES

AYSO Üyesi Tarıma Dayalı Sanayi Sektörünün Dış Ticaret Potansiyelinin Araştırılması Projesi Kestane Tanı Çalışması Analizleri

2.3 Firmanızın AR-GE faaliyetleri yürütüyor mu? Ne tür faaliyetlerdir?

Firmanızın AR-GE faaliyetleri yürütüyor mu?



Firmanızın AR-GE faaliyetleri yürütüyor mu?	Firma Sayısı
Evet	1
Hayır	4
Toplam	5

Ne tür faaliyetlerdir?

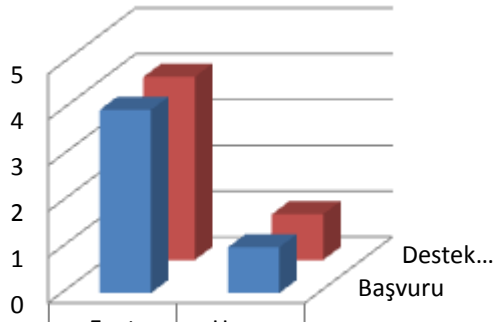
Erkek incir reçeli üretimi

Portakal kabuğu reçeli üretimi

Şeftali ve vişne konservesi üretimi

2.4 Firmanız devlet desteklerine / teşviklerine başvurdu mu?

Devlet Destekleri

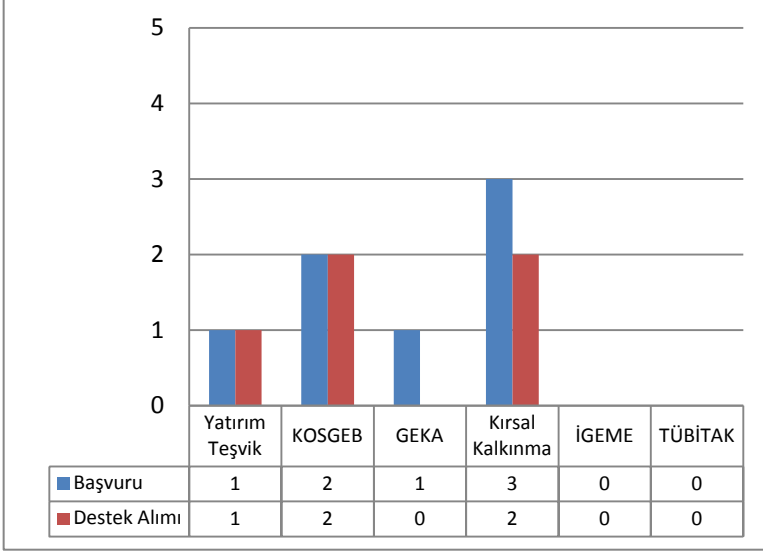


	Evet	Hayır
■ Başvuru	4	1
■ Destek Alımı	4	1

AYSO Üyesi Tarıma Dayalı Sanayi Sektörünün Dış Ticaret Potansiyelinin Araştırılması Projesi Kestane Tanı Çalışması Analizleri

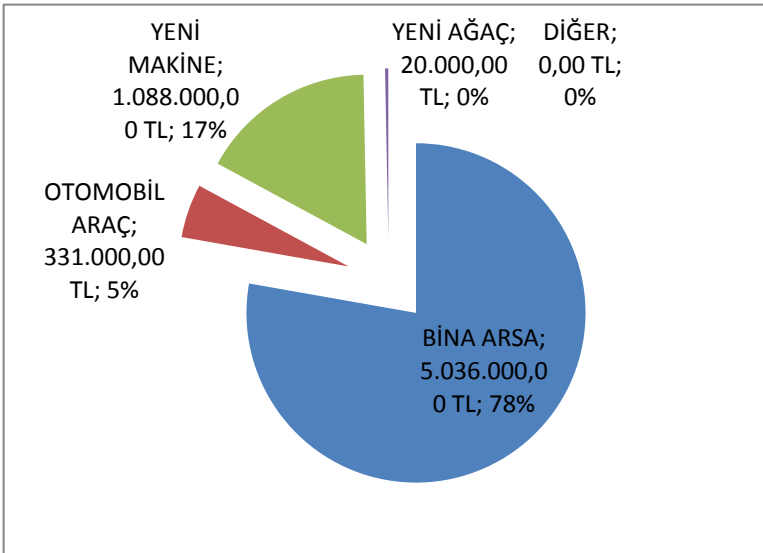
2.5 Destek aldı mı?

Başvuru yapan firma sayısı 4, destek alan firma sayısı 4 olup, firmaların bir ya da birden çok seçeneği işaretlemesi ile alınan yanıtlar sonucu, aşağıdaki tablo oluşturulmuştur.



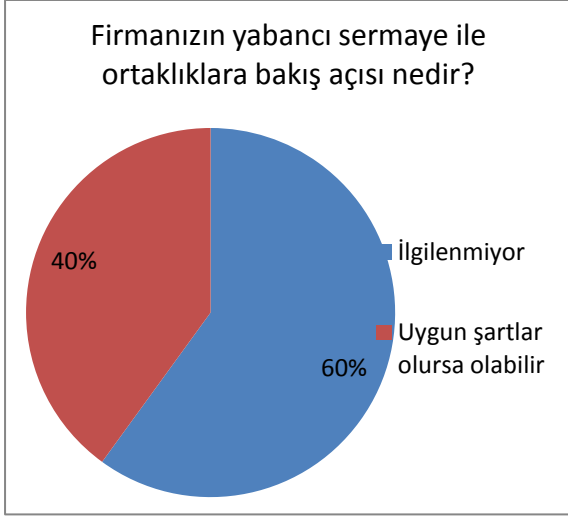
2.6 Son 3 yılda yatırım yaptı mı? Hangi konuda ne kadar?

(BİNA ARSA - OTOMOBİL /ARAÇ - YENİ MAKİNE - YENİ AĞAÇ – DİĞER)



AYSO Üyesi Tarıma Dayalı Sanayi Sektörünün Dış Ticaret Potansiyelinin Araştırılması Projesi Kestane Tanı Çalışması Analizleri

2.7 Firmanızın yabancı sermaye ile ortaklıklara bakış açısı nedir?



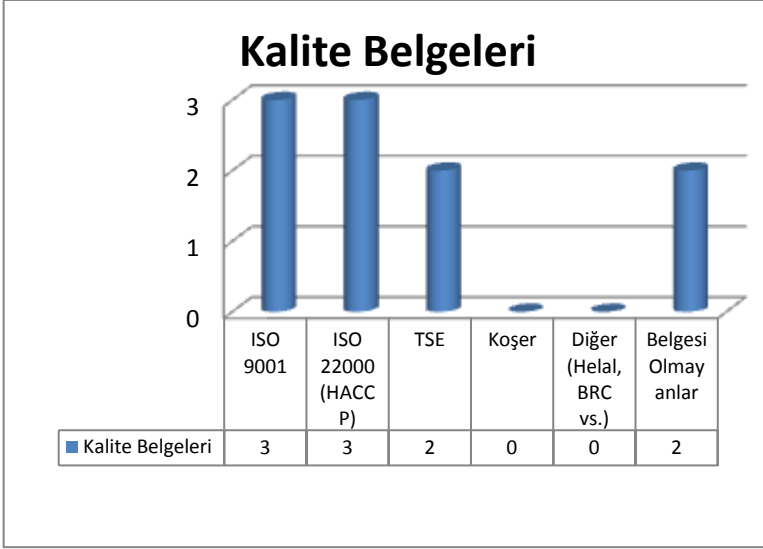
Firmanızın yabancı sermaye ile ortaklıklara bakış açısı nedir?	Firma Sayısı
İlgilenmiyor	3
Uygun şartlar olursa olabilir	2
Toplam	5



Olumlu ise hangisi	Sayı
Yerli yatırımcı	1
Yabancı yatırımcı	1

AYSO Üyesi Tarıma Dayalı Sanayi Sektörünün Dış Ticaret Potansiyelinin Araştırılması Projesi
Kestane Tanı Çalışması Analizleri

2.8 Firmanızın /Ürünlerinizin Kalite ve Güvence Belgeleri Var mı? Hangileri?



Firmanızın /Ürünlerinizin Kalite ve Güvence Belgeleri Hangileri?	Yanıt Sayısı
ISO 9001	3
ISO 22000 / HACCP	3
TSE	2
Belgesi Olmayanlar	2

2.9 Firmanızın kurumsallaşma ile ilgili faaliyetleri Var mı? Nelerdir?



Firmanızın kurumsallaşma ile ilgili faaliyetleri Var mı?	Firma Sayısı
Evet	0
Hayır	5
Toplam	5

AYSO Üyesi Tarıma Dayalı Sanayi Sektörünün Dış Ticaret Potansiyelinin Araştırılması Projesi Kestane Tanı Çalışması Analizleri

2.10 Sektörünüzdeki rekabetin durumu nedir?



Sektörünüzdeki rekabetin durumu nedir?	Firma Sayısı
Yıkıcı rekabet	2
Rekabet yok	1
Çok yıkıcı	2
Toplam	5

2.11 Firmanızın rekabet stratejisi nedir?

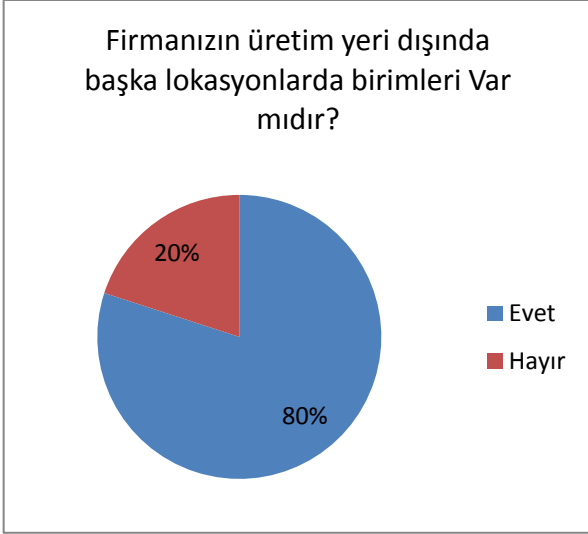
Anket yapılan firma sayısı 5 olup, firmaların bir ya da birden çok seçeneği işaretlemesi ile alınan yanıtlar sonucu, aşağıdaki tablo oluşturulmuştur.



Firmanızın rekabet stratejisi nedir?	Yanıt Sayısı
Kalite	5
Pazarlama	1
Piyasada eski ve tanınır olmak	2

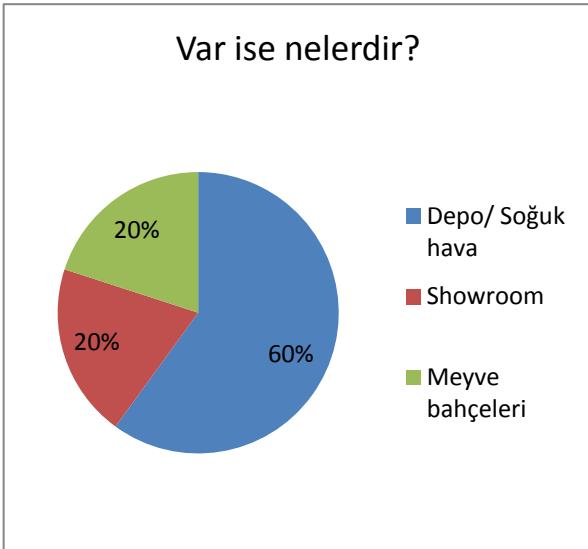
AYSO Üyesi Tarıma Dayalı Sanayi Sektörünün Dış Ticaret Potansiyelinin Araştırılması Projesi Kestane Tanı Çalışması Analizleri

2.12 Firmanızın üretim yeri dışında başka lokasyonlarda birimleri Var mıdır? Nelerdir?



Firmanızın üretim yeri dışında başka lokasyonlarda birimleri Var mıdır?	İşletme Sayısı
Evet	4
Hayır	1
Toplam	5

Anket yapılan firma sayısı 5 olup, firmaların bir ya da birden çok seçeneği işaretlemesi ile alınan yanıtlar sonucu, aşağıdaki tablo oluşturulmuştur.



Var ise nelerdir?	Firma Sayısı
Depo/ Soğuk hava	3
Showroom	1
Meyve bahçeleri	1
Toplam	5

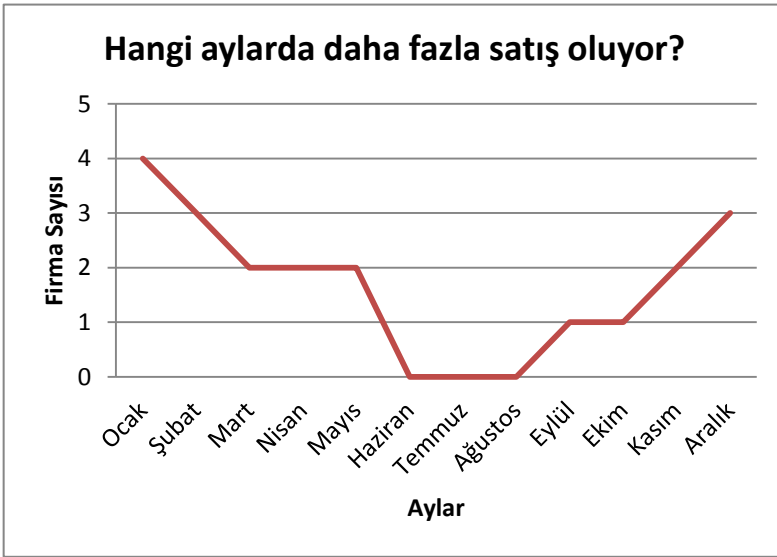
AYSO Üyesi Tarıma Dayalı Sanayi Sektörünün Dış Ticaret Potansiyelinin Araştırılması Projesi
Kestane Tanı Çalışması Analizleri

2.13 Sektörünüz sezonluk mu çalışıyor?



Sektörünüz sezonluk mu çalışıyor?	Firma Sayısı
Tüm yıl	1
Sezonluk	4
Toplam	5

Hangi aylarda daha fazla satış oluyor?



Hangi aylarda daha fazla satış oluyor?	Firma Sayısı
Ocak	4
Şubat	3
Mart	2
Nisan	2
Mayıs	2
Haziran	0
Temmuz	0
Ağustos	0
Eylül	1
Ekim	1
Kasım	2
Aralık	3

AYSO Üyesi Tarıma Dayalı Sanayi Sektörünün Dış Ticaret Potansiyelinin Araştırılması Projesi
Kestane Tanı Çalışması Analizleri

Hangi aylarda daha az satış oluyor?



Hangi aylarda daha az satış oluyor?	Firma Sayısı
Ocak	0
Şubat	1
Mart	2
Nisan	2
Mayıs	2
Haziran	4
Temmuz	4
Ağustos	4
Eylül	3
Ekim	3
Kasım	2
Aralık	1

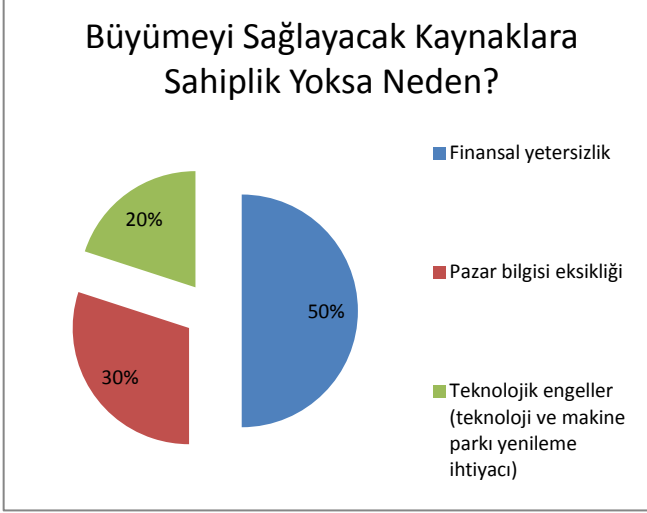
2.14 Büyüme Sağlayacak Kaynaklara Sahiplik



Büyüme Sağlayacak Kaynaklara Sahip misiniz?	Firma Sayısı
Evet	0
Hayır	5
Toplam	5

AYSO Üyesi Tarıma Dayalı Sanayi Sektörünün Dış Ticaret Potansiyelinin Araştırılması Projesi Kestane Tanı Çalışması Analizleri

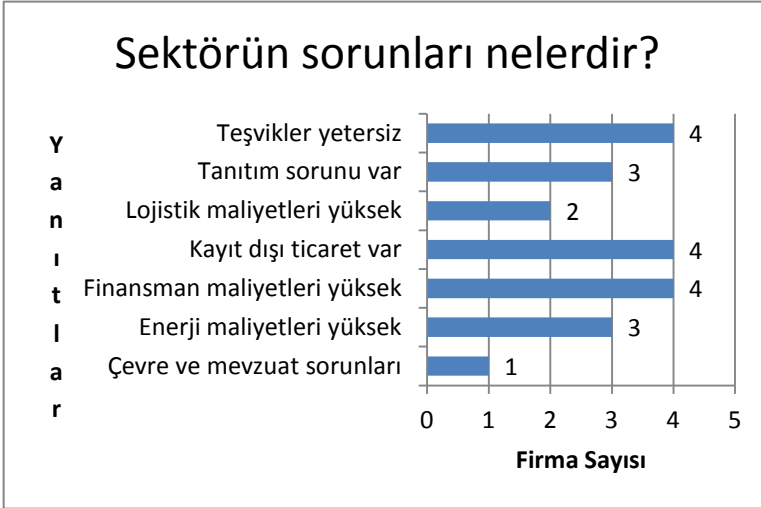
Anket yapılan firma sayısı 5 olup, firmaların bir ya da birden çok seçeneği işaretlemesi ile alınan yanıtlar sonucu, aşağıdaki tablo oluşturulmuştur.



Büyüme Sağlayacak Kaynaklara Sahiplik Yoksa Neden?	Yanıt Sayısı
Finansal yetersizlik	5
Pazar bilgisi eksikliği	3
Teknolojik engeller (teknoloji ve makine parkı yenileme ihtiyacı)	2

2.15 Sektörün sorunları nelerdir?

Anket yapılan firma sayısı 5 olup, firmaların bir ya da birden çok seçeneği işaretlemesi ile alınan yanıtlar sonucu, aşağıdaki tablo oluşturulmuştur.



Sektörün sorunları nelerdir?	Yanıt Sayısı
Çevre ve mevzuat sorunları	1
Enerji maliyetleri yüksek	3
Finansman maliyetleri yüksek	4
Kayıt dışı ticaret var	4
Lojistik maliyetleri yüksek	2
Tanıtım sorunu var	3
Teşvikler yetersiz	4

AYSO Üyesi Tarıma Dayalı Sanayi Sektörünün Dış Ticaret Potansiyelinin Araştırılması Projesi Kestane Tanı Çalışması Analizleri

3.1 Bağımsız Satış ve Pazarlama departmanlarınız Var mı? Birlikte mi?



Bağımsız Satış ve Pazarlama departmanlarınız Var mı?	Firma Sayısı
Satış departmanlarınız var	3
Satış ve Pazarlama departmanlarınız var	2
Toplam	5

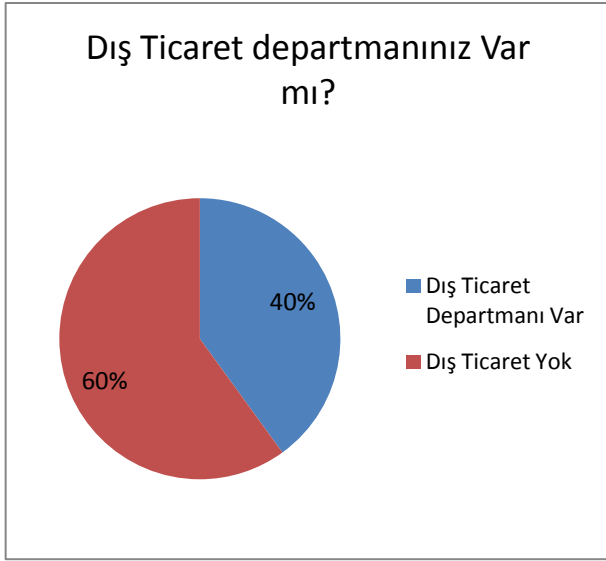
Kim sorumlu şirket ortağı çalışan? Çalışan sayıları?



Kim sorumlu	
Şirket Ortağı	5
Çalışan	0

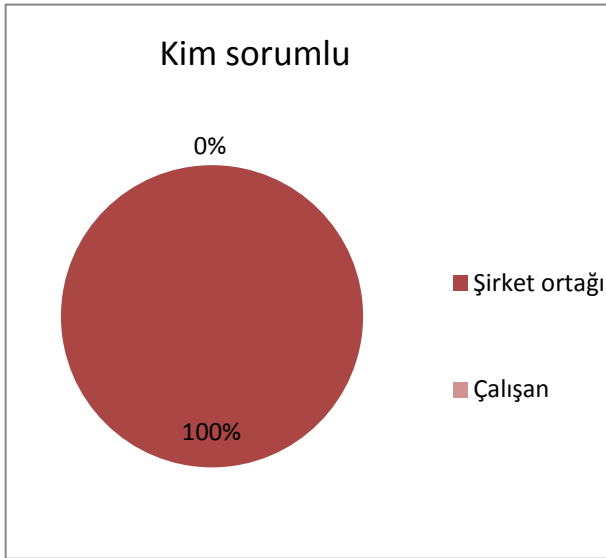
AYSO Üyesi Tarıma Dayalı Sanayi Sektörünün Dış Ticaret Potansiyelinin Araştırılması Projesi Kestane Tanı Çalışması Analizleri

3.2 Dış Ticaret departmanınız Var mı?



Dış Ticaret departmanınız Var mı?	Firma Sayısı
Dış Ticaret Departmanı Var	2
Dış Ticaret Yok	3
Toplam	5

Kim sorumlu şirket ortağı çalışan? Çalışan sayıları?



Kim sorumlu	Firma Sayısı
Şirket ortağı	2
Çalışan	0

AYSO Üyesi Tarıma Dayalı Sanayi Sektörünün Dış Ticaret Potansiyelinin Araştırılması Projesi Kestane Tanı Çalışması Analizleri

3.3 Firmanızda hangi diller konuşuluyor?



Firmanızda yabancı diller konuşuluyor mu?	Firma Sayısı
Evet	1
Hayır	4
Toplam	5

Konuşulan Yabancı Diller	Kişi Sayısı
İngilizce	2
İtalyanca	1

3.4 Satış ve Pazarlama Personelinize Performans Yönetimi uyguluyor musunuz?(Komisyon, ikramiye vb)



Satış ve Pazarlama Personelinize Performans Yönetimi uyguluyor musunuz?(Komisyon, ikramiye vb)	Firma Sayısı
Evet	0
Hayır	5
Toplam	5

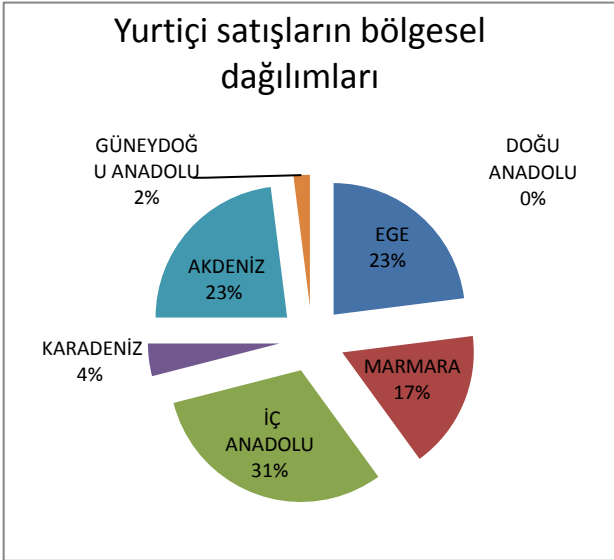
AYSO Üyesi Tarıma Dayalı Sanayi Sektörünün Dış Ticaret Potansiyelinin Araştırılması Projesi
Kestane Tanı Çalışması Analizleri

3.5 Piyasa hakkında bilgiyi nasıl topluyorsunuz?(Gözlem, İnternet, Seminer vb)



Piyasa hakkında bilgiyi nasıl topluyorsunuz?(Gözlem, İnternet, Seminer vb)	Firma Sayısı
Fuar Katılımı	1
Gözlem	3
Seminer	1
Toplam	5

3.6 Satışlarınızın yurtiçi - yurtdışı dağılımları nasıldır? (Aşağıya Yurtiçini yazın)



EGE	AKDENİZ	MARMARA	İÇ ANADOLU	KARADENİZ	GÜNEY DOĞU ANADOLU
<ul style="list-style-type: none"> •Aydın •Denizli •Muğla •İzmir 	<ul style="list-style-type: none"> •Adana •Antakya •Antalya •Mersin 	<ul style="list-style-type: none"> •İstanbul •Bursa 	<ul style="list-style-type: none"> •Ankara •Konya •Kütahya 	<ul style="list-style-type: none"> •Samsun 	<ul style="list-style-type: none"> •Gaziantep •Kahramanmaraş

AYSO Üyesi Tarıma Dayalı Sanayi Sektörünün Dış Ticaret Potansiyelinin Araştırılması Projesi Kestane Tanı Çalışması Analizleri

3.9 Kaç yıldır dış ticaret yapıyorsunuz?

Yanıt veren firmalardan 2 tanesi dış ticaret yapmakta. Biri 8 yıldır, diğeri 9 yıldır Dış Ticaret yapmaktadır.

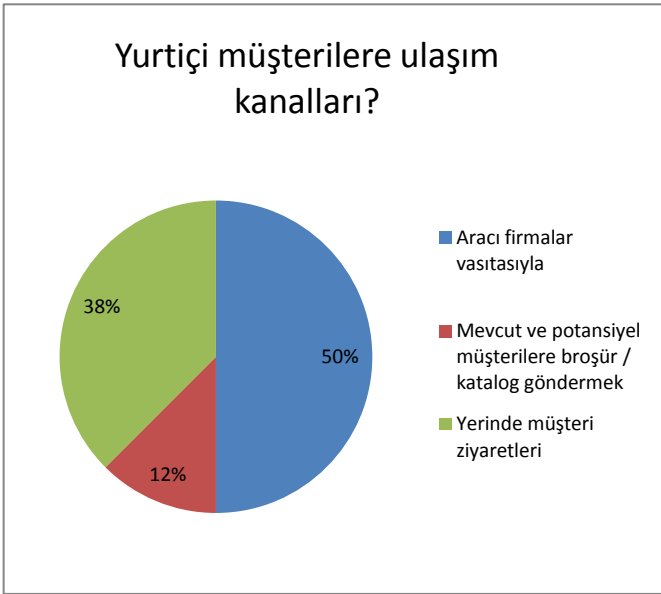
3.10 Yurtdışı satışlarınızın ülkesel dağılımları nasıldır? (Mevcut Pazarlarınız)

Tek yanıt alınmıştır.

AB

3.11 Yurtiçi müşterilere ulaşım kanalları?

Anket yapılan firma sayısı 5 olup, firmaların bir ya da birden çok seçeneği işaretlemesi ile alınan yanıtlar sonucu, aşağıdaki tablo oluşturulmuştur.

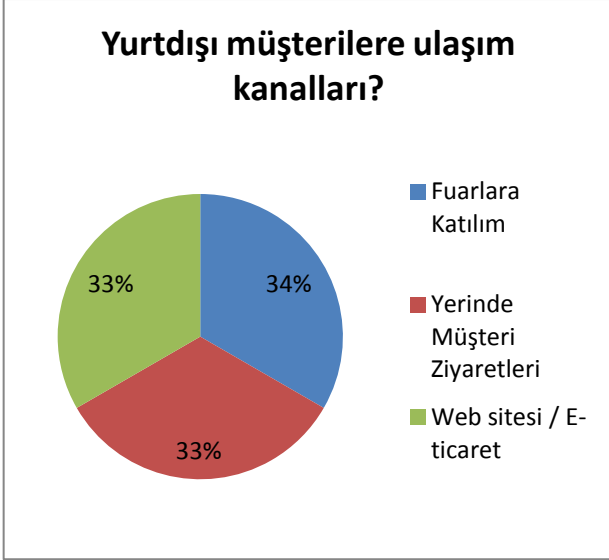


Yurtiçi müşterilere ulaşım kanalları?	Yanıt Sayısı
Aracı firmalar vasıtasıyla	4
Mevcut ve potansiyel müşterilere broşür / katalog göndermek	1
Yerinde müşteri ziyaretleri	3

AYSO Üyesi Tarıma Dayalı Sanayi Sektörünün Dış Ticaret Potansiyelinin Araştırılması Projesi Kestane Tanı Çalışması Analizleri

3.12 Yurtdışı müşterilere ulaşım kanalları?

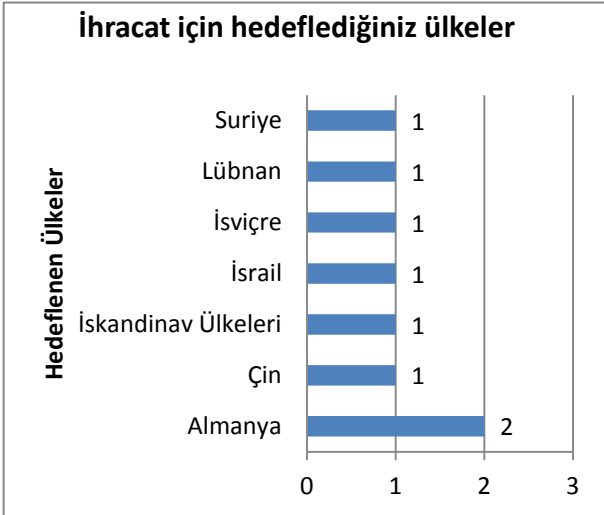
Dış Ticaret Yapan 2 işletmenin yanıtlarıdır.



Yurtdışı müşterilere ulaşım kanalları?	Firma Sayısı
Fuarlara Katılım	1
Yerinde Müşteri Ziyaretleri	1
Web sitesi / E-ticaret	1

3.13 İhracat için hedeflediğiniz ülkeler?

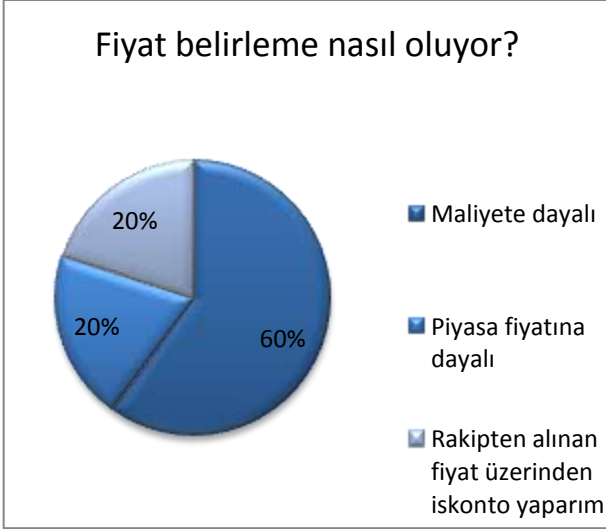
Anket yapılan firma sayısı 5 olup, firmaların bir ya da birden çok seçeneği işaretlemesi ile alınan yanıtlar sonucu, aşağıdaki tablo oluşturulmuştur.



İhracat için hedeflediğiniz ülkeler?	Sayı
Almanya	2
Çin	1
İskandinav Ülkeleri	1
İsrail	1
İsviçre	1
Lübnan	1
Suriye	1

AYSO Üyesi Tarıma Dayalı Sanayi Sektörünün Dış Ticaret Potansiyelinin Araştırılması Projesi
Kestane Tanı Çalışması Analizleri

3.14 Fiyat belirleme nasıl oluyor?



Fiyat belirleme nasıl oluyor?	Firma Sayısı
Maliyete dayalı	3
Piyasa fiyatına dayalı	1
Rakipten alınan fiyat üzerinden iskonto yaparım	1
Toplam	5

3.15 İskontolar nasıl belirleniyor?

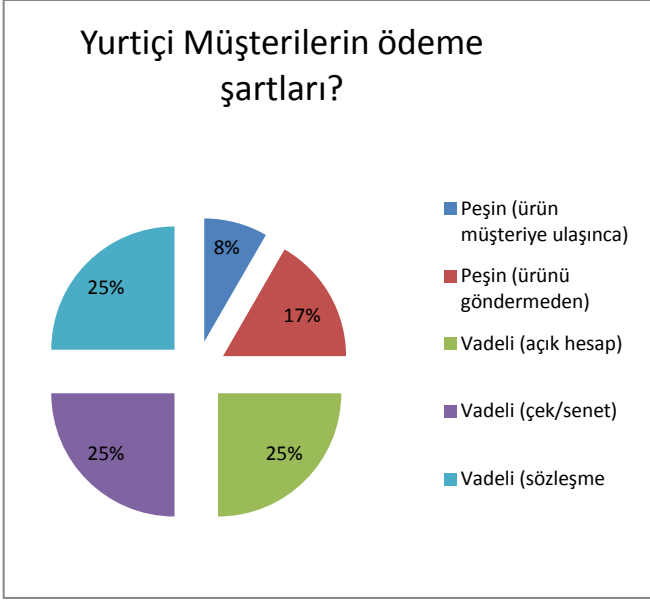


İskontolar nasıl belirleniyor?	Firma Sayısı
Müşterilerinin pazarlık gücüne dayalı	1
Tüm müşterilere eşit fiyatlama	3
Yanıt yok	1
Toplam	5

AYSO Üyesi Tarıma Dayalı Sanayi Sektörünün Dış Ticaret Potansiyelinin Araştırılması Projesi Kestane Tanı Çalışması Analizleri

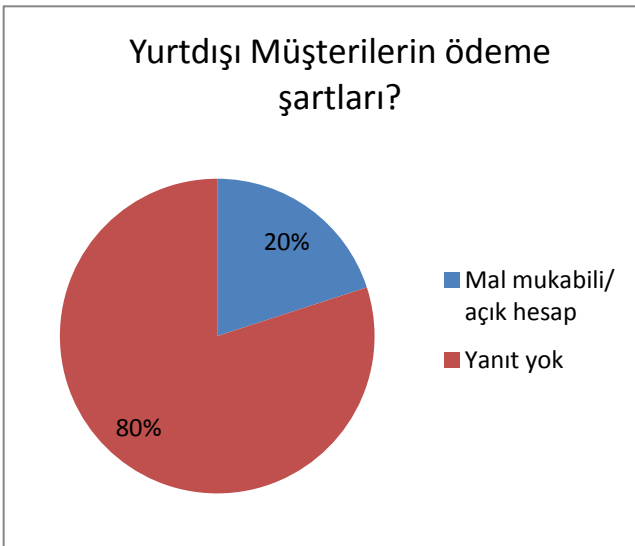
3.16 Yurtiçi Müşterilerin ödeme şartları?

Anket yapılan firma sayısı 5 olup, firmaların bir ya da birden çok seçeneği işaretlemesi ile alınan yanıtlar sonucu, aşağıdaki tablo oluşturulmuştur.



Yurtiçi Müşterilerin ödeme şartları?	Yanıt Sayısı
Peşin (ürün müşteriye ulaşınca)	1
Peşin (ürünü göndermeden)	2
Vadeli (açık hesap)	3
Vadeli (çek/senet)	3
Vadeli (sözleşme)	3

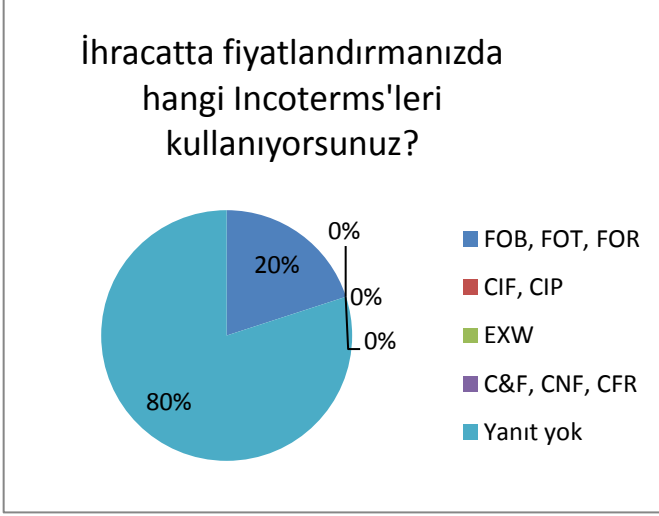
3.17 Yurtdışı Müşterilerin ödeme şartları?



Yurtdışı Müşterilerin ödeme şartları?	Firma Sayısı
Mal mukabili/ açık hesap	1
Yanıt yok	4
Toplam	5

AYSO Üyesi Tarıma Dayalı Sanayi Sektörünün Dış Ticaret Potansiyelinin Araştırılması Projesi
Kestane Tanı Çalışması Analizleri

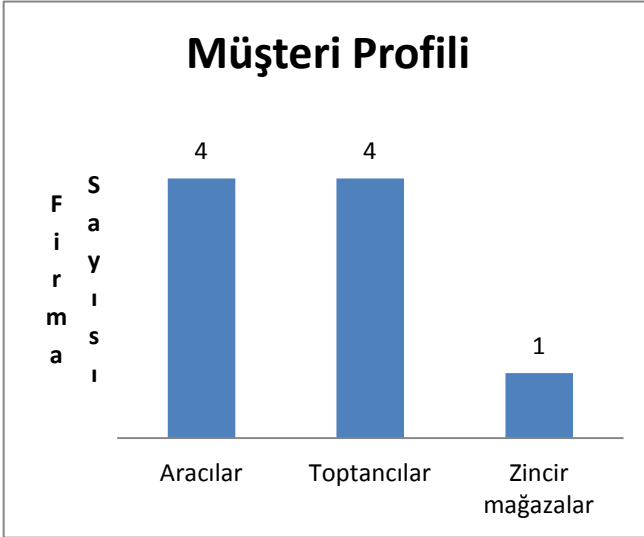
3.18 İhracatta fiyatlandırmanızda hangi Incoterms'leri kullanıyorsunuz?



İhracatta fiyatlandırmanızda hangi Incoterms'leri kullanıyorsunuz?	Firma Sayısı
FOB, FOT, FOR	1
CIF, CIP	0
EXW	0
C&F, CNF, CFR	0
Yanıt yok	4
Toplam	5

3.19 Müşteri Profilinizden bahsediniz.(Gelir durumu, bölgesi, yaş aralığı, sosyal statüsü vb.)

Anket yapılan firma sayısı 5 olup, firmaların bir ya da birden çok seçeneği işaretlemesi ile alınan yanıtlar sonucu, aşağıdaki tablo oluşturulmuştur.



Müşteri profiliniz	Yanıt Sayısı
Araçlar	4
Toptancılar	4
Zincir mağazalar	1

AYSO Üyesi Tarıma Dayalı Sanayi Sektörünün Dış Ticaret Potansiyelinin Araştırılması Projesi
Kestane Tanı Çalışması Analizleri

3.20 Siparişlerde termin ve teslim süreleriniz nedir?(Tonaj veya aralığı belirterek termin sürenizi açıklayabilirsiniz)

Ambar olarak ve kargo ile 10 gün

3.21 İstikrarlı olarak aynı müşterilere mi satış yapıyorsunuz?



İstikrarlı olarak aynı müşterilere mi satış yapıyorsunuz?	Firma Sayısı
Çoğunlukla evet	2
Çoğunlukla hayır	2
Evet	1
Hayır	0
Toplam	5

3.22 Hedef ülkelere ihracat koşullarını biliyor musunuz?



Hedef ülkelere ihracat koşullarını biliyor musunuz?	Firma Sayısı
Çoğunlukla hayır	1
Çoğunlukla evet	0
Evet	1
Hayır	3
Toplam	5

AYSO Üyesi Tarıma Dayalı Sanayi Sektörünün Dış Ticaret Potansiyelinin Araştırılması Projesi Kestane Tanı Çalışması Analizleri

3.23 Hedef pazarlara girişteki engelleriniz nelerdir?

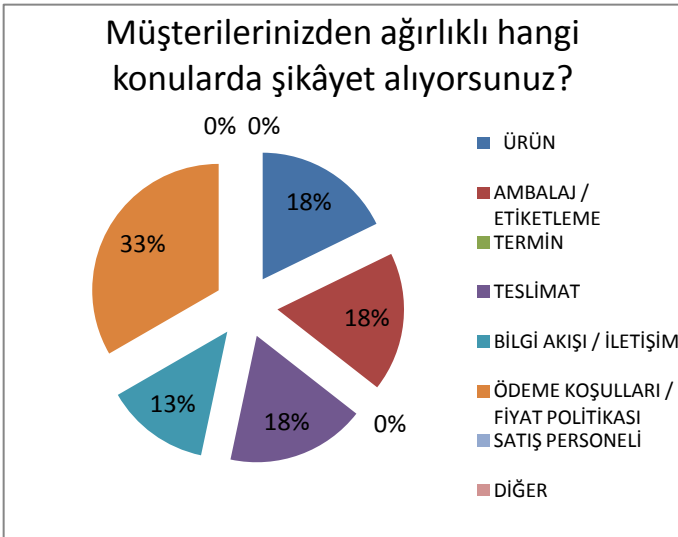
Anket yapılan firma sayısı 5 olup, firmaların bir ya da birden çok seçeneği işaretlemesi ile alınan yanıtlar sonucu, aşağıdaki tablo oluşturulmuştur.



Hedef pazarlara girişteki engelleriniz nelerdir?	Yanıt Sayısı
Dış ticaret mevzuatlarını bilmeme	2
Hedef fiyatı yakalayamama	1
Hedef ülke mevzuatlarını bilmeme	1
Yabancı dil bilmeme	2
Yetersiz kapasite	1

4.1 Müşterilerinizden ağırlıklı hangi konularda şikâyet alıyorsunuz?

(ÜRÜN - AMBALAJ / ETİKETLEME - TERMİN - TESLİMAT - BİLGİ AKIŞI / İLETİŞİM - ÖDEME KOŞULLARI / FİYAT POLİTİKASI - SATIŞ PERSONELİ - DİĞER)



AYSO Üyesi Tarıma Dayalı Sanayi Sektörünün Dış Ticaret Potansiyelinin Araştırılması Projesi
Kestane Tanı Çalışması Analizleri

4.2 Şikayetlerin çözümü ile ilgilenen departman/ kişi/pozisyonu



Şikayetlerin çözümü ile ilgilenen departman/ kişi/pozisyonu	Firma Sayısı
Satış personeli	1
Şirket ortakları	4
Toplam	5

4.3 Şikayet aldığınızda izlediğiniz süreç nasıldır?(örneğin; bilirkişi raporu vs.)



Şikayet aldığınızda izlediğiniz süreç nasıldır?	Firma Sayısı
Numune takibi	2
Ambalaj düzeltme	2
Sigorta ödüyor	1
Toplam	5

AYSO Üyesi Tarıma Dayalı Sanayi Sektörünün Dış Ticaret Potansiyelinin Araştırılması Projesi
Kestane Tanı Çalışması Analizleri

4.4 Müşteri şikayetlerini kayıt altına alıyor musunuz? Nasıl?

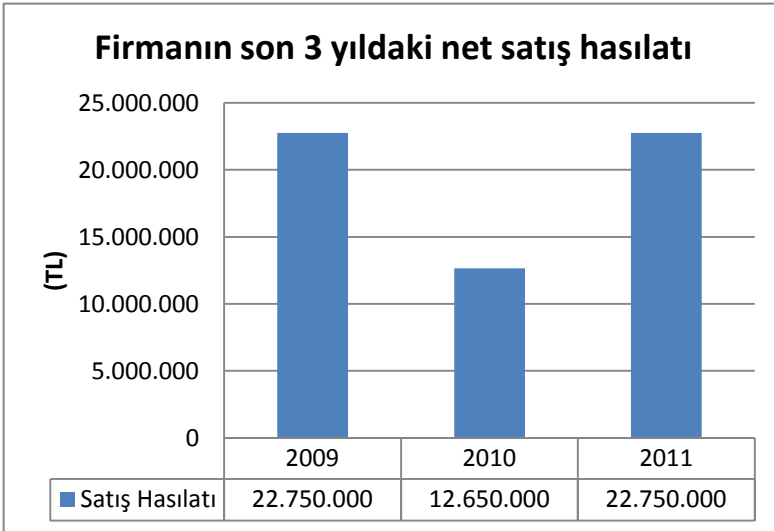


Müşteri şikâyetlerini kayıt altına alıyor musunuz?	Firma Sayısı
Hayır	4
Evet	1
Toplam	5

4.5 İade Mallarda şirket politikanız nedir?

Ürün geri alınıyor, müşteri isteğine bağlı, para iadesi ya da yeni ürün gönderiliyor.

5.1 Firmanın son 3 yıldaki net satış hâsılatı (TL) 2011-2010-2009

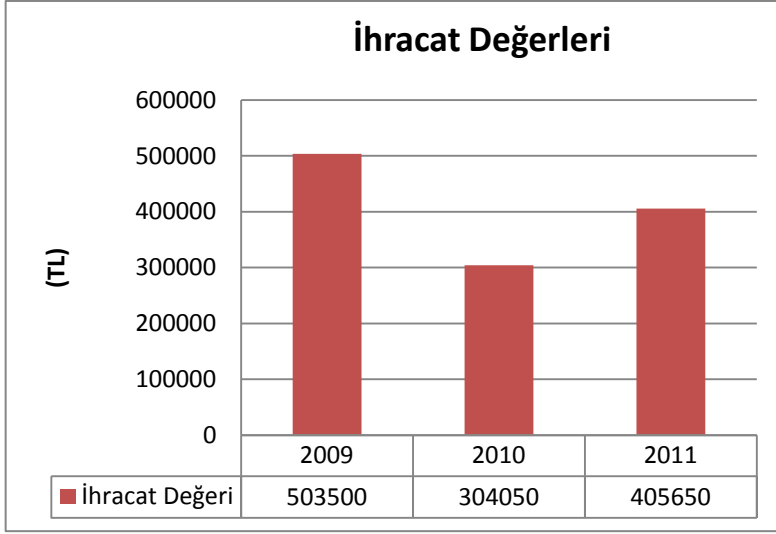


5.1 Firmanın son 3 yıldaki net satış hâsılatı (TL) 2010

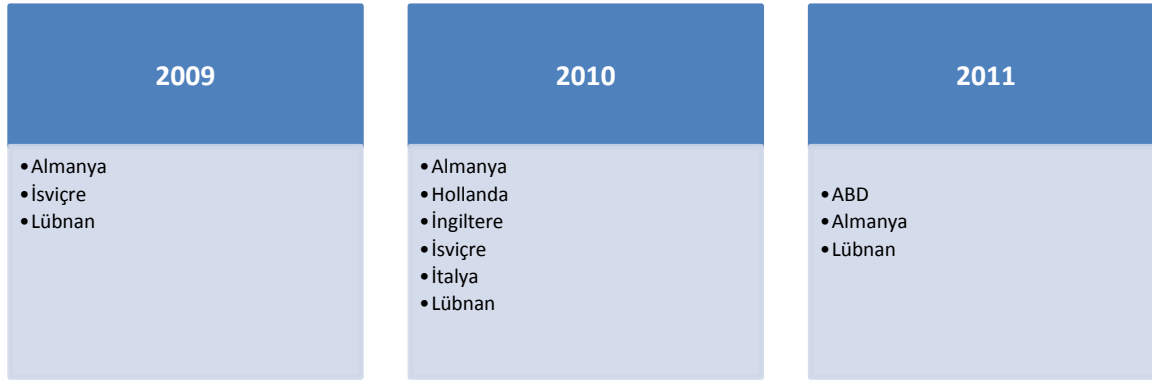
5.1 Firmanın son 3 yıldaki net satış hâsılatı (TL) 2009

5.2 Son yıldaki ihracat değeri? (\$, £ vb.) 2011-2010-2009

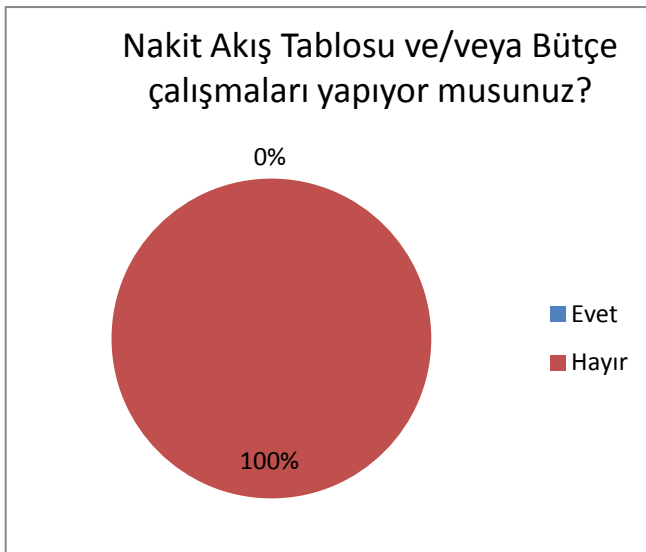
AYSO Üyesi Tarıma Dayalı Sanayi Sektörünün Dış Ticaret Potansiyelinin Araştırılması Projesi Kestane Tanı Çalışması Analizleri



5.2 Son yıldaki ihracat Ülkeleri 2011 – 2010 – 2009



5.3 Nakit Akış Tablosu ve/veya Bütçe çalışmaları yapıyor musunuz?



Nakit Akış Tablosu ve/veya Bütçe çalışmaları yapıyor musunuz?	Firma Sayısı
Evet	0
Hayır	5
Toplam	5

AYSO Üyesi Tarıma Dayalı Sanayi Sektörünün Dış Ticaret Potansiyelinin Araştırılması Projesi Kestane Tanı Çalışması Analizleri

5.4 Maliyet Dağılımı % Hammadde / Kullanılan Kimyasal / İşçilik / Enerji / Depolama / Diğer

Verilen yanıtlara göre ortalama maliyetler:

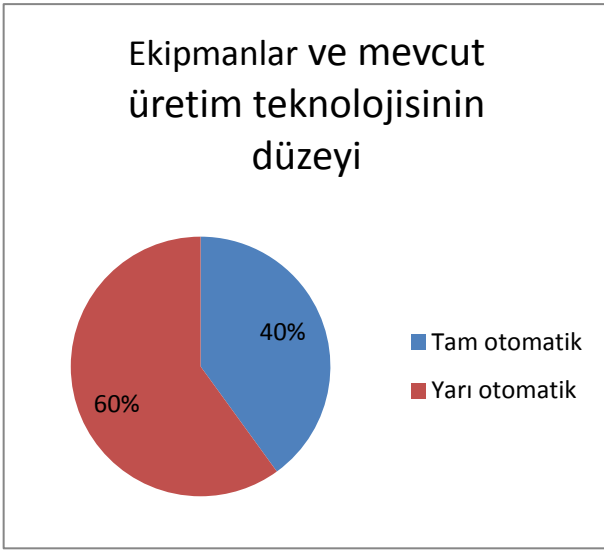
%70 hammadde(Yanıt Aralığı %60-80)

%8 Enerji(Yanıt Aralığı %5-10)

%14 İşçilik(Yanıt Aralığı %10-20)

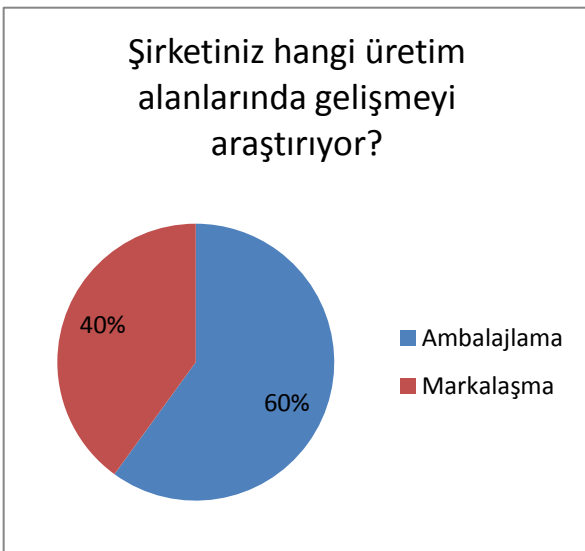
%8 Ambalaj/Paketleme(Yanıt Aralığı %5-10)

6.1 Ekipmanlar ve mevcut üretim teknolojisinin düzeyinin değerlendirilmesi?



Ekipmanlar ve mevcut üretim teknolojisinin düzeyi	Firma Sayısı
Tam otomatik	2
Yarı otomatik	3
Toplam	5

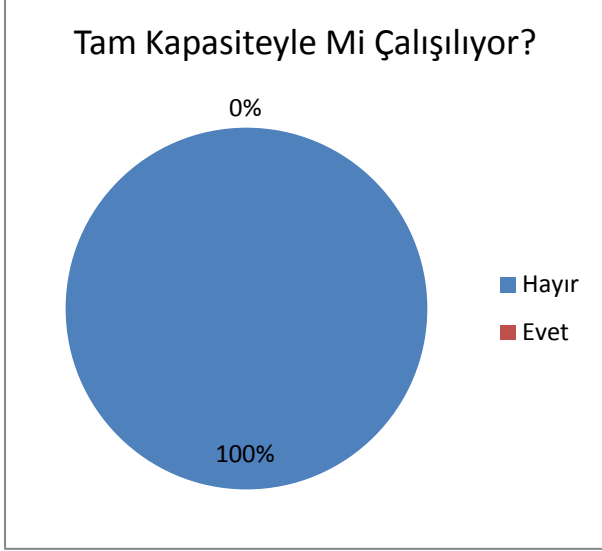
6.2 Şirketiniz hangi üretim alanlarında gelişmeyi araştırıyor?



Şirketiniz hangi üretim alanlarında gelişmeyi araştırıyor?	Firma Sayısı
Ambalajlama	3
Markalaşma	2
Toplam	5

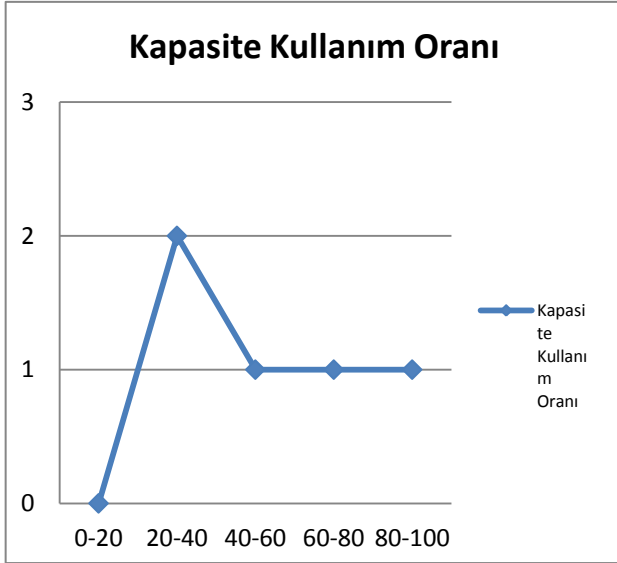
AYSO Üyesi Tarıma Dayalı Sanayi Sektörünün Dış Ticaret Potansiyelinin Araştırılması Projesi Kestane Tanı Çalışması Analizleri

6.3 Şirket tam kapasitede mi çalışıyor?



Şirket tam kapasitede mi çalışıyor?	Firma Sayısı
Hayır	5
Evet	0
Toplam	5

6.3 Eğer tam kapasite çalışmıyorsa, Kapasite Kullanım Oranı (%) ?



Eğer tam kapasite çalışmıyorsa, Kapasite Kullanım Oranı (%) ?	Firma Sayısı
0-20	0
20-40	2
40-60	1
60-80	1
80-100	1
Toplam	5

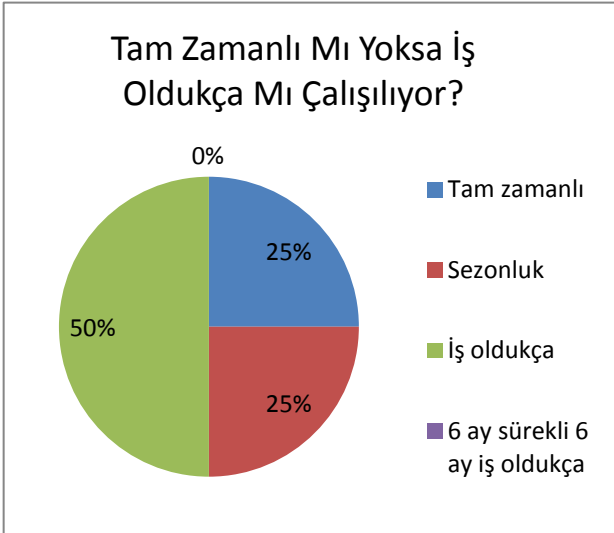
AYSO Üyesi Tarıma Dayalı Sanayi Sektörünün Dış Ticaret Potansiyelinin Araştırılması Projesi Kestane Tanı Çalışması Analizleri

6.4 Haftada kaç gün üretim yapıyor/çalışılıyor?



Haftada kaç gün üretim yapıyor/çalışılıyor?	Firma Sayısı
6 gün	3
7 gün	2
Toplam	5

6.5 Tam zamanlı mı Yoksa İş oldukça mı çalışılıyor?



Tam zamanlı mı Yoksa İş oldukça mı çalışılıyor?	Firma Sayısı
Tam zamanlı	1
Sezonluk	1
İş oldukça	2
6 ay sürekli 6 ay iş oldukça	1
Toplam	5

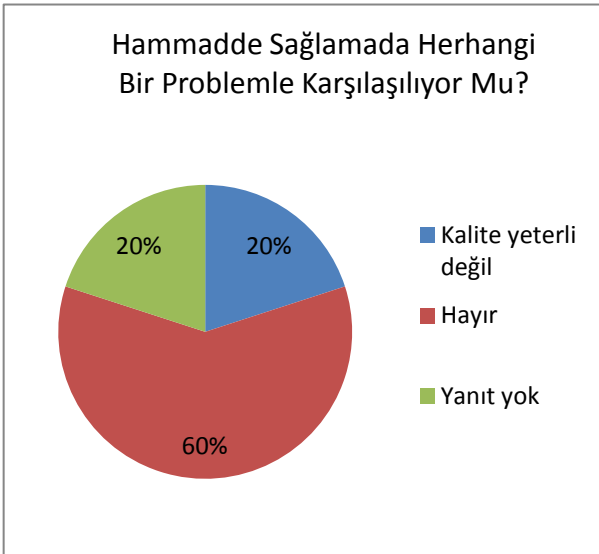
AYSO Üyesi Tarıma Dayalı Sanayi Sektörünün Dış Ticaret Potansiyelinin Araştırılması Projesi Kestane Tanı Çalışması Analizleri

6.6 Günde kaç üretim Vardiyası çalışılıyor?



Günde kaç üretim Vardiyası çalışılıyor?	Firma Sayısı
Tek vardiya	2
2 vardiya	3
Toplam	5

6.7 Şirket hammadde sağlamada herhangi bir problemle karşılaşılıyor mu? Neden?



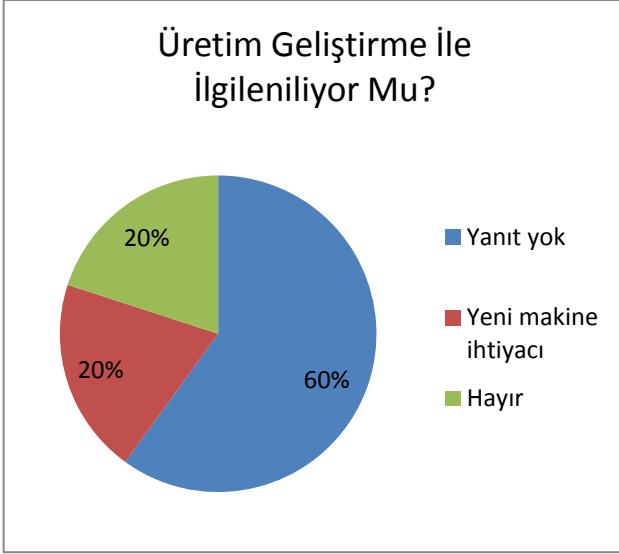
Şirket hammadde sağlamada herhangi bir problemle karşılaşılıyor mu?	Firma Sayısı
Kalite yeterli değil	1
Hayır	3
Yanıt yok	1
Toplam	5

AYSO Üyesi Tarıma Dayalı Sanayi Sektörünün Dış Ticaret Potansiyelinin Araştırılması Projesi
Kestane Tanı Çalışması Analizleri

6.8 Şirketinizin ürün geliştirme birimi/faaliyetleri Var mı? Nelerdir?

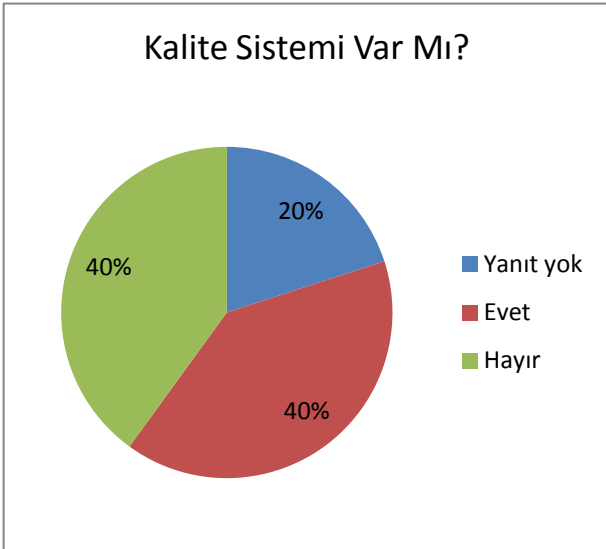
5 firmadan alınan yanıtlara göre ambalajlama ve farklı ürünlerin denenmesi konusunda ürün geliştirme faaliyetleri gerçekleşiyor.

6.9 Şirket üretim geliştirme ile ilgileniyor mu?



Şirket üretim geliştirme ile ilgileniyor mu?	Firma Sayısı
Yanıt yok	3
Yeni makine ihtiyacı	1
Hayır	1
Toplam	5

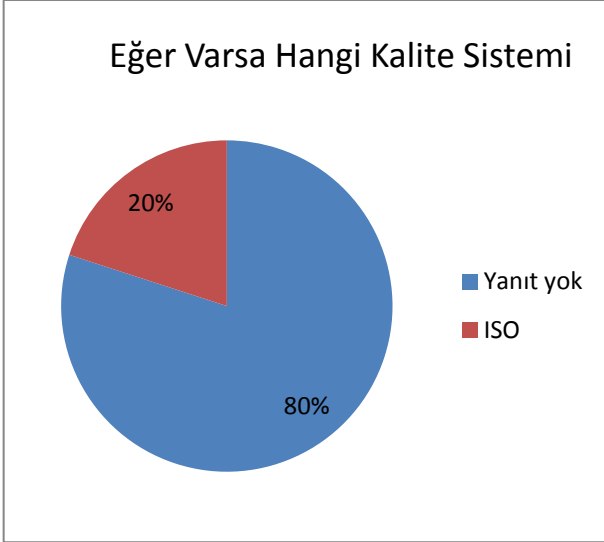
6.10 Şirketin resmi bir kalite sistemi Var mı?



Şirketin resmi bir kalite sistemi Var mı?	Firma Sayısı
Yanıt yok	1
Evet	2
Hayır	2
Toplam	5

AYSO Üyesi Tarıma Dayalı Sanayi Sektörünün Dış Ticaret Potansiyelinin Araştırılması Projesi
Kestane Tanı Çalışması Analizleri
Eğer Varsa hangi kalite sistemi/standartı?

Anket yapılan firma sayısı 5 olup, firmaların bir ya da birden çok seçeneği işaretlemesi ile alınan yanıtlar sonucu, aşağıdaki tablo oluşturulmuştur.



Eğer Varsa hangi kalite sistemi/standartı?	Firma Sayısı
Yanıt yok	4
ISO	1
Toplam	5

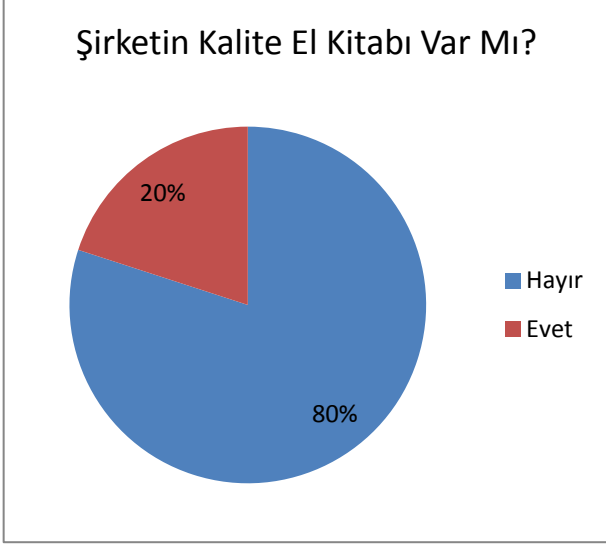
6.11 Şirkette kaliteden sorumlu bir kişi Var mı?



Şirkette kaliteden sorumlu bir kişi Var mı?	Firma Sayısı
Evet	2
Hayır	1
Patron	2
Toplam	5

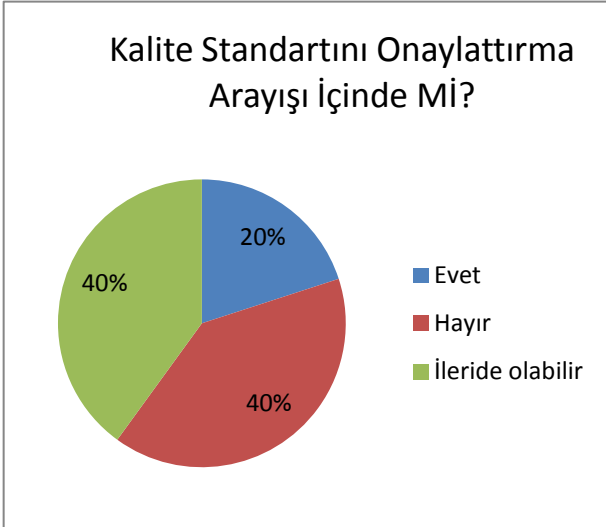
AYSO Üyesi Tarıma Dayalı Sanayi Sektörünün Dış Ticaret Potansiyelinin Araştırılması Projesi
Kestane Tanı Çalışması Analizleri

6.12 Şirketin Kalite El Kitabı Var mı? Veya vizyon & misyon belirlendi mi?



Şirketin Kalite El Kitabı Var mı? Veya vizyon & misyon belirlendi mi?	Firma Sayısı
Hayır	4
Evet	1
Toplam	5

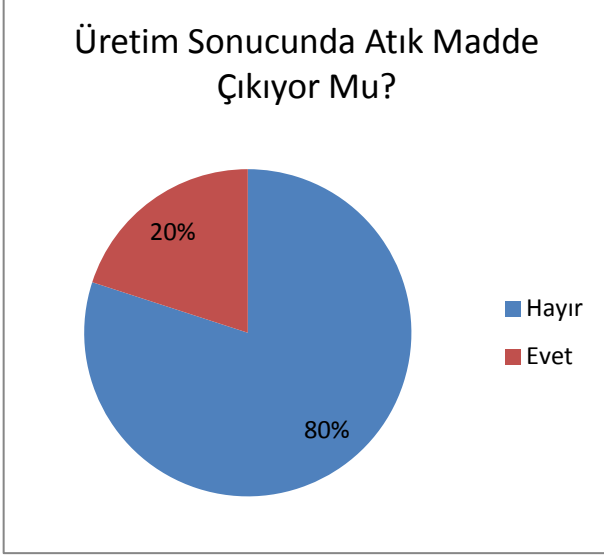
6.13 Şirket bir kalite standardını onaylattırma arayışı içinde mi?



Şirket bir kalite standardını onaylattırma arayışı içinde mi?	Firma Sayısı
Evet	1
Hayır	2
İleride olabilir	2
Toplam	5

AYSO Üyesi Tarıma Dayalı Sanayi Sektörünün Dış Ticaret Potansiyelinin Araştırılması Projesi
Kestane Tanı Çalışması Analizleri

6.14 Üretim prosesi sonucunda herhangi bir emisyon ya da atık madde çıkıyor mu?



Üretim prosesi sonucunda herhangi bir emisyon ya da atık madde çıkıyor mu?	Firma Sayısı
Hayır	4
Evet	1
Toplam	5

6.15 Eğer çıkıyorsa, belirtiniz? Nasıl değerlendiriyorsunuz?

Kestane şekeri üreticisi dışında atık madde sorunu olan bulunmuyor.

6.16 Şirketin atık yönetimi ile ilgili, geleceğe ait, herhangi bir planı Var mı? Eğer Varsa, belirtiniz?

Verilen yanıtlara göre şirketlerin atık yönetimi ile ilgili geleceğe ait planları bulunmamaktadır.

6.17 Benzer sorunları yaşayan şirketlerle ortak bertaraf çalışmasına katılır mısınız? (Varsa koşulları soralım)

Verilen yanıtlar böyle bir çalışmaya katılım olmayacağını gösteriyor.

AYSO Üyesi Tarıma Dayalı Sanayi Sektörünün Dış Ticaret Potansiyelinin Araştırılması Projesi Kestane Tanı Çalışması Analizleri

7.1 Eğitim ihtiyacı/beceri değerlendirilmesi yapılıyor mu?



Eğitim ihtiyacı/beceri değerlendirilmesi yapılıyor mu?	Firma Sayısı
Hayır	5
Evet	0
Toplam	5

7.2 Şirket herhangi bir eğitim programı düzenliyor mu?



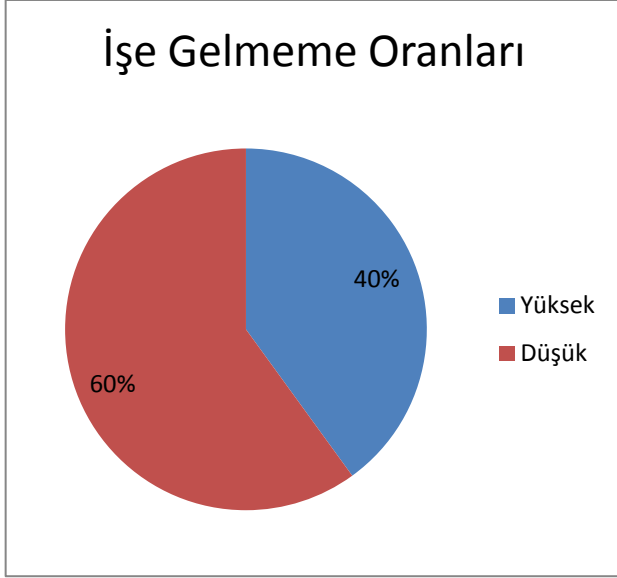
Şirket herhangi bir eğitim programı düzenliyor mu?	Firma Sayısı
Evet	1
Hayır	4
Toplam	5

7.3 Eğer düzenliyorsa içeriğini, nasıl verildiğini, kimlere yönelik olduğunu özetleyin?

Hijyen Eğitimi, İşbaşı Eğitimi

AYSO Üyesi Tarıma Dayalı Sanayi Sektörünün Dış Ticaret Potansiyelinin Araştırılması Projesi
Kestane Tanı Çalışması Analizleri

7.4 İşe gelmeme oranları



İşe gelmeme oranları	Firma Sayısı
Yüksek	2
Düşük	3
Toplam	5

7.5 Doldurulmamış Kadrolar Var mı? Hangi seviyede?



Doldurulmamış Kadrolar Var mı?	Firma Sayısı
Evet	2
Hayır	3
Toplam	5

Doldurulmamış Kadrolar
Paketleme Personeli
Kestane Kabuğu Soyma Personeli

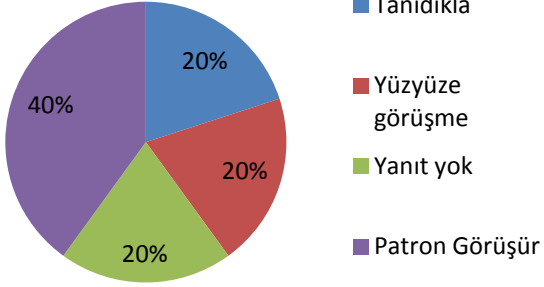
7.6 İşgücü ihtiyacınız olacak mı? Hangi iş için? İstenen kriterler nelerdir?

İşgücü İhtiyacınız Hangi İş İçin Olacak?	
Paketlemede Tecrübeli	1
Şoför Ehliyetli	1
Muhasebe	2
Kestane Kabuğu Soyma Personeli	1
Toplam	5

7.7 İşe alma prosedürlerinizi belirtin

AYSO Üyesi Tarıma Dayalı Sanayi Sektörünün Dış Ticaret Potansiyelinin Araştırılması Projesi
Kestane Tanı Çalışması Analizleri

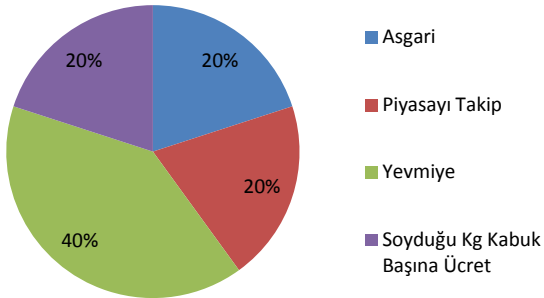
İşe Alma Prosedürleri



İşe alma prosedürlerinizi belirtin	Firma Sayısı
Tanıdıkla	1
Yüz yüze görüşme	1
Yanıt yok	1
Patron Görüşür	2
Toplam	5

7.8 Ücret Belirleme Politikanız

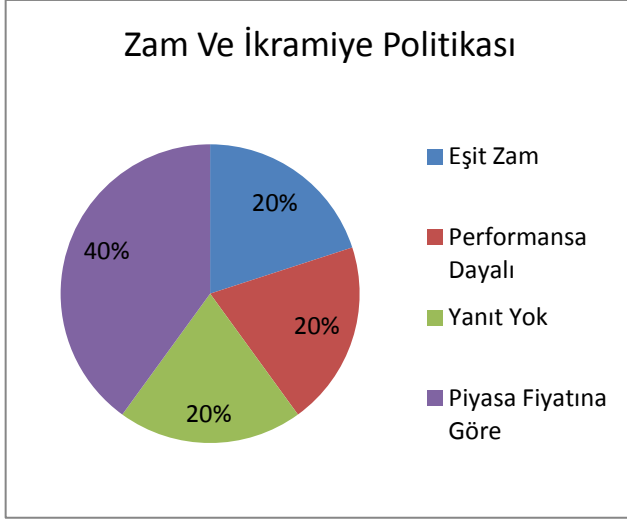
Ücret Belirleme Politikanız



Ücret Belirleme Politikanız	Firma Sayısı
Asgari	1
Piyasayı Takip	1
Yevmiye	2
Soyduđu Kg Kabuk Başına Ücret	1
Toplam	5

AYSO Üyesi Tarıma Dayalı Sanayi Sektörünün Dış Ticaret Potansiyelinin Araştırılması Projesi Kestane Tanı Çalışması Analizleri

7.9 Zam ve ikramiye politikanız?



Zam Ve İkramiye Politikanız?	Firma Sayısı
Eşit Zam	1
Performansa Dayalı	1
Yanıt Yok	1
Piyasa Fiyatına Göre	2
Toplam	5

8.1 Firmanızın Güçlü Yönleri

8.2 Firmanızın Zayıf Yönleri

8.3 Sektörünüzdeki Fırsatlar

8.4 Sektörünüzdeki Tehditler

AYSO Üyesi Tarıma Dayalı Sanayi Sektörünün Dış Ticaret Potansiyelinin Araştırılması Projesi Kestane Tanı Çalışması Analizleri

IV. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Aydın İl'inde 5 kestane firmasıyla yapılan yüz yüze anketler sonucu alınan yanıtların değerlendirmeleri aşağıdadır.

1. GENEL BİLGİLER

Anket yapılan kestane işletmelerinin %60'ı limited şirket, %20'si şahıs işletmesi ve %20'si kooperatiftir. Şirketlerin kuruluş yıllarına bakıldığında şirketlerin %60'ı 5 yaşın altındadır.

En eski şirket % 20 oranla 10 - 20 yaş arasındadır. Bu şirketlerdeki ortak sayısına bakıldığında, şirketlerin % 40'ı 1 ortaklı, %20'si 2 ortaklı yine %20'si 3 ortaklıdır.%20'sini de 87 ortaktan oluşturan kooperatif oluşturur.

Şirketlerin sermaye yapıları hakkında ise, %40'ı 100.000TL-500.000TL arasında, %20'sinin 50.000TL'nin altında, %20'sinin 500.000TL'nin üzerinde olduğu söylenebilir. Bu şirketlerin %20'sinin ise sermaye yapıları bilinmemektedir.

Aydın İl'indeki bu 5 firmanın 5'i de Tarıma Dayalı Sanayi Üreticisidir. Bu işletmelerin 4 tanesi toptancıdır. 5 işletmeden 3 tanesi ihracat yapmaktadır.

Anket yapılan şirketlerdeki istihdam dağılımı ise şöyledir. Beyaz yaka çalışanların sayısı 21, mavi yaka çalışanların sayısı 25 ve mevsimlik işçi sayısı ise 325'tir.

Ürünlerin son kullanıcıları "nihai kullanıcı" ve "imalatçılar" olarak görülmektedir.

2. İŞ ANALİZİ

Anket yapılan 5 işletmeden 2'si profesyonel danışmanlık ve eğitim almış olup, belgelendirme, ilaçlama konularında destek almıştır.

Ar-Ge faaliyetlerine bakıldığında 1 şirket "erkek incir üretimi, portakal kabuğu reçeli üretimi ve şeftali-vişne konservesi üretimi" konularında Ar-Ge çalışmaları yapmaktadır. Bu yanıt kestane dışında ürünler de sunan bir işletmeden alınmıştır.

5 şirketten 4'ü devlet desteğine başvuru yapmış ve 4'ü de destek almıştır. Kırsal Kalkınma, KOSGEB ve Yatırım Teşvikten faydalanmışlardır.

Firmaların yatırım dağılımına bakılırsa, şirketlerin %78'i 5.036.000,00TL ile bina-arsaya yatırım yapmıştır. Diğer yatırımlar ise sırasıyla yeni makine% 17lik pay ile 1.088.000,00 TL; otomobil/ araç % 5lik pay ile 331.000,00 TL ve yeni ağaç binde 3lük pay ile. 20.000,00 TLdir.

Kestane firmalarının %60'ı yabancı sermaye ile ortaklık ile ilgilenmiyor. %40'ı ise uygun koşullar sağlandığında yabancı sermaye (yerli ve yabancı yatırımcı) ile ortaklığa sıcak bakıyor.

Firmaların % 40'ı sektördeki rekabetin çok yıkıcı olduğunu, % 40'ı yıkıcı rekabetin olduğunu, %20'si de sektörde rekabetin olmadığını belirtmiştir. Rekabet içindeki firmaların stratejilerinin %62'si kalite, %25'i piyasada eski ve tanınır olmak, %13'ü ise pazarlamadır.

Firmaların %40'nın soğuk hava deposu, showroom ve meyve bahçeleri olmak üzere üretim yerleri dışında da birimleri bulunmaktadır.

AYSO Üyesi Tarıma Dayalı Sanayi Sektörünün Dış Ticaret Potansiyelinin Araştırılması Projesi Kestane Tanı Çalışması Analizleri

Kestane firmalarının %80'i sezonluk çalışırken; % 20'si tüm yıl çalışmaktadır. Kış aylarında (kasım, aralık, ocak, şubat) daha fazla kestane satışı yapılırken, yaz aylarında (mayıs, haziran, temmuz, ağustos) daha az kestane satışı yapılmaktadır.

Kestane firmalarının %100'ü büyümeyi sağlayacak kaynaklara sahip değildir. Firmalar bunun nedeninin %50'sini finansal yetersizlik, %30'unu pazar bilgisi eksikliği, % 20'sini ise teknolojik engeller olduğunu belirtmiştir.

Firmalar sektörün sorunlarının %19'u finansman maliyetleri yüksek, %19'u kayıt dışı ticaretin varlığı, %19'u teşviklerin yetersizliği, %14'ü tanıtım sorununu, %14'ü enerji maliyetleri yüksekliğini, %10'u lojistik maliyetlerinin yüksekliğini, %5'i çevre ve mevzuat sorunlarının bulunduğunu belirtmiştir.

3. SATIŞ ve PAZARLAMA BİLGİLERİ

Kestane firmalarının %60'ının sadece satış departmanları, %40'nın ise satış ve pazarlama departmanları bulunmaktadır. Departmanlardan sorumlu kişiler ise şirket ortaklarıdır. Firmaların %100'ü satış ve pazarlama personeline performans yönetimi uygulamamaktadır.

Firmaların %40'ında dış ticaret departmanı bulunmakta ve departmanın sorumlusu şirket ortağıdır. Firmaların %80'ininde yabancı dil konuşulmakta ve konuşulan yabancı diller İngilizce ve İtalyanca olarak belirlenmiştir. %20'sinde ise yabancı dil konuşulmamaktadır.

Firmalar piyasa hakkındaki bilgiyi % 60 oranında gözlem yoluyla, %20 oranında fuarlara katılım ile %20 oranında seminerlere katılım ile toplamaktadır.

Yurtiçi satışların bölgesel dağılımları ise %31 İç Anadolu bölgesi Ankara, Konya, Kütahya illeri; %23 Ege bölgesi Aydın, Denizli, Muğla, İzmir illeri; %23 Akdeniz bölgesi Adana, Antakya, Mersin, Antalya illeri; % 17 Marmara bölgesi İstanbul, Bursa illeri; %4 Karadeniz bölgesi Samsun ili; %2 Güneydoğu Anadolu bölgesi Gaziantep, Kahramanmaraş illeri olarak belirlenmiştir.

Ankete yanıt veren 2 firmadan biri 8 yıldır diğeri 9 yıldır dış ticaret yapmaktadır.

Firmalar yurtiçi müşterilere aracı firmalar vasıtası ile mevcut ve potansiyel müşterilere broşür göndererek ve yerinde müşteri ziyaretleri gerçekleştirerek ulaşmaktadır. Yurtdışı müşterilere ise fuarlara katılım, yerinde müşteri ziyaretleri yaparak, web site/ E-ticaret yoluyla ulaşmaktadır.

Firmalar ihracat yapmak için Suriye, Lübnan, İsviçre, İsrail, İskandinav Ülkeleri, Çin, Almanya ülkelerini hedeflemişlerdir.

Firmaların %60'ı maliyete dayalı, %20'si piyasa fiyatına dayalı, %20'si rakipten alınan fiyat üzerinden iskonto yaparak fiyat belirleme yapmaktadır. Yurtiçi müşterilerin ödeme koşulları %25'i peşin %75'i vadeli; yurtdışı müşterilerin ödeme koşulları %20'si mal mukabili/açık hesap iken diğeri %80'lik kısma yanıt alınmamıştır. İhracat yapan firmaların %20'i fiyatlandırmada FOB, FOT, FOR incoterms kullanmakta iken %80'ininden yanıt alınmamıştır.

Şirketlerin müşteri profilleri ise %45'i aracılardan, %44'ü toptancılardan, %11'i zincir mağazalardan oluşmaktadır. Siparişlerin termini ve teslim süreleri ise genellikle ambar şeklinde kargo ile 10 gün sürmektedir. Şirketlerin %40'ı çoğunlukla istikrarlı müşterilerle satış yapmakta, %40'ı istikrarsız müşteriler ile satış yapmakta son olarak %20'si ise istikrarlı olarak aynı müşterilerle satış yapmaktadır.

AYSO Üyesi Tarıma Dayalı Sanayi Sektörünün Dış Ticaret Potansiyelinin Araştırılması Projesi Kestane Tanı Çalışması Analizleri

Firmalar %20 oranında hedeflenen ülkelere ihracat koşullarını bilmekteyken %80'i bilmemektedir. Alınan yanıtlara göre şirketler hedef pazara giriş engellerinin %29'unu dış ticaret mevzuatlarını bilmeme, %29'unu yabancı dil bilmeme, % 14'ünü hedef fiyatı yakalayamama, %14'ünü hedef ülke mevzuatlarını bilmeme, %14'ünü ise yetersiz kapasite olarak belirlemiştir.

4. MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ

Firmalardan alınan yanıtlar, müşteri şikâyetlerinin %33'ü ödeme koşulları/fiyat politikasından, %18'i üründen, %18'i ambalaj/etiketlemeden, %18'i terminden, %13'ü ise bilgi akışı/iletişimden olduğunu göstermektedir. Bu şikâyetlerle ilgilenen kişilerin %80'i işletme sahibi iken %20'si şirket çalışanıdır. Şikâyetlerde numune takibi, ambalaj düzeltme ve sigorta ödemesi gibi süreçler izleniyor. Bu süreçte firmaların %20'si müşteri şikâyetlerini kayıt altına alırken %80'i kayıt almıyor. Ürün iadesi durumu söz konusu olduğunda ise ya ürün geri alınıp para iadesi yapılıyor ya da yeni ürün gönderiliyor.

5. FİNANSAL BİLGİLER

Ankete katılan 5 firmanın son 3 yıldaki (2009-2010-2011) net satış hâsılatı sırasıyla 56.875,00TL, 31.625,00TL, 56.875,00TL'dir.

Son 3 yıldaki (2009-2010-2011) ihracat değeri sırasıyla 2.517,50TL, 1.520,25TL, 20.282,05TL'dir. Şirketler genellikle Almanya, İsviçre, Hollanda, İngiltere, İtalya, Lübnan gibi ülkelere ihracat gerçekleştirmişlerdir.

Anket yapılan firmaların 5'i de nakit akış tablosu ve/veya bütçe çalışmaları yapmamaktadır. Firmaların ortalama maliyetleri ise %70 Hammadde, %14 İşçilik, %8 Ambalaj/Paketleme, %8 Enerji olarak belirlenmiştir.

6. İMALAT, KALİTE, DAĞITIM

5 firmanın 3'ünün üretim teknolojisinin düzeyi yarı otomatik iken 2'sinin ise tam otomatiktir. Şirketlerin %100'ü tam kapasite ile çalışmamaktadır, kapasite kullanım % 0-20 aralığında hiç işletme bulunmazken %20-40 kapasite ile çalışan 2 işletme bulunmaktadır. 1 işletme % 40-60; 1 işletme % 60-80; 1 işletme % 80-100 kapasite ile çalışmaktadır

Firmaların %40'ı iş oldukça, %20'si sezonluk, %20'si tam zamanlı, %20'si 6 ay süreli 6 ay iş oldukça çalışmaktadır. 3 firma günde 2 vardiya çalışırken 2 firma tek vardiyalı çalışmaktadır.

Firmalar, %60 ambalajlama konusunda gelişmeyi amaçlarken %40 markalaşma konusunda gelişmeyi amaçlamaktadırlar. Firmaların üretim geliştirme faaliyetleri yeni makine alımı konusundadır. Hammadde sağlamakta % 60ı sorun yaşamıyor, % 20 ise yanıt vermemiş. Hammadde ile ilgili sorun yaşayan 1 işletme kalitenin yetersizliğinden şikâyetçi.

Anket yapılan firmaların % 40'ının kalite sistemi bulunmakta olup bu sistemler ISO kalite sistemidir ve sorumlusu şirket ortaklarıdır. Firmaların %80'inin kalite el kitabı bulunmamaktadır. %60'ı kalite standardını onaylatırma arayışı içindedir.

AYSO Üyesi Tarıma Dayalı Sanayi Sektörünün Dış Ticaret Potansiyelinin Araştırılması Projesi Kestane Tanı Çalışması Analizleri

Kestane üretim prosesi sonucunda %20 oranında atık madde çıkıyor ve şirketin atık yönetimi ile ilgili geleceğe ait planı bulunmamakta olup benzer sorunları yaşayan şirketlerle de ortak bertaraf çalışmasına katılım olmayacağını gösteriyor.

7. İNSAN KAYNAKLARI

Şirket içi eğitim ihtiyacı / beceri değerlendirilmesi yapılması konusundaki yanıt %100 Hayırdır. Hijyen konusunda iş başı eğitimi konusunda eğitim verilerek eğitim ihtiyacı giderilmektedir.

İşe gelmemeler % 60 düşük oranda, %40 yüksek orandadır.

Doldurulmamış kadrolar %75 oranında paketleme departmanında bulunmaktadır. İşgücüne ihtiyaç ise paketleme, muhasebe, kestane kabuğu soyma departmanlarında bulunmaktadır.

Firmalar işe alma prosedürlerinin %60'ını yüz yüze görüşme ile yaparken %20'sini tanıdık yoluyla seçmektedir. Firmaların %20'sinden ise bu konuda yanıt alınamamıştır.

Ücret belirleme politikaları % 40 yevmiye, %20 piyasa koşullarında, %20 asgari ücret olarak belirlenmiştir. Zam ve ikramiye politikalarını ise %40 piyasa fiyatına göre, %20 performansa dayalı, %40 eşit zam uygulaması yapılmaktadır.



AYSO Üyesi Tarıma Dayalı Sanayi Sektörünün Dış Ticaret Potansiyelinin Araştırılması Projesi
Kestane Tanı Çalışması Analizleri

the first two years of life. The first year of life is the most important period for the development of the brain.

The second year of life is also very important for the development of the brain. The child learns to walk and to talk during this period.

The third year of life is also very important for the development of the brain. The child learns to play and to interact with others during this period.

The fourth year of life is also very important for the development of the brain. The child learns to read and to write during this period.

The fifth year of life is also very important for the development of the brain. The child learns to think and to solve problems during this period.

The sixth year of life is also very important for the development of the brain. The child learns to work and to cooperate with others during this period.

The seventh year of life is also very important for the development of the brain. The child learns to be responsible and to take care of others during this period.

The eighth year of life is also very important for the development of the brain. The child learns to be independent and to make decisions during this period.

The ninth year of life is also very important for the development of the brain. The child learns to be confident and to face challenges during this period.

The tenth year of life is also very important for the development of the brain. The child learns to be resilient and to overcome difficulties during this period.

The eleventh year of life is also very important for the development of the brain. The child learns to be self-aware and to understand others during this period.

The twelfth year of life is also very important for the development of the brain. The child learns to be a responsible citizen and to contribute to society during this period.

The thirteenth year of life is also very important for the development of the brain. The child learns to be a leader and to inspire others during this period.

The fourteenth year of life is also very important for the development of the brain. The child learns to be a team player and to work with others during this period.

The fifteenth year of life is also very important for the development of the brain. The child learns to be a problem solver and to find solutions during this period.

The sixteenth year of life is also very important for the development of the brain. The child learns to be a critical thinker and to evaluate information during this period.

The seventeenth year of life is also very important for the development of the brain. The child learns to be a creative person and to think outside the box during this period.

The eighteenth year of life is also very important for the development of the brain. The child learns to be a responsible adult and to take care of themselves and others during this period.