

MERMERCİLİK GÜÇLÜ BİR SEKTÖR OLDUĞUNU KANITLADI

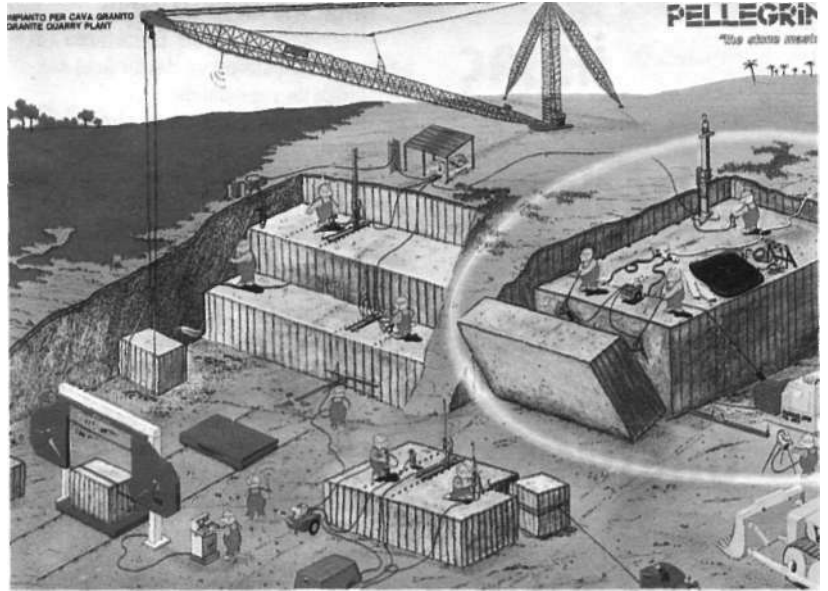


Yaşar GÜREL
Sörmer Mermer A.Ş.

ÖZET

AT üyeliğine hazırlanan ülkemiz bu sektörde diğer topluluk üyeleri ile rekabet edebilecek rezervlere sahip iken, özkaynaklarının sınırlı olması nedeniyle geçen zaman içinde özlenen seviyeye gelememiştir. Ocakçılıkta geleneksel basit yöntemeler yerine ileri teknoloji uygulamalarına geçilmesi, işletmelerde (fabrikalar) modernizasyona gidilmesi, yetişmiş personelle çalışılması (sektörün talepleri yönünde kalifiye personel yetiştirmek için uygulanacak metotların belirlenmesi), Özkaynak yaratıcı önlemlerin alınması, ihracatçı firmaların teşviklerle desteklenmesi ve ihracatın özendirilmesi yakın gelecekte Türkiye'yi mermer sektöründe hak ettiği yere getirecektir.

Madencilik Bülteni Ocak - Şubat '97



1984 yılından sonra üretim ve ihracatta önemli gelişmelerin gözlemlendiği ülke mermerciliğinde iletişimi sağlayacak sanat ve teknolojinin bulunduğu dergilere ihtiyaç duyulmaktadır.

Sektörde 500 den fazla Ocak, 800 den fazla fabrika ve 10.000.den fazla büyüklü-küçüklü atölye faaliyet göstermektedir. Herbirinde ortalama 10 kişi çalışsa yaklaşık 100 bin kişi çalışır eder. Her mermercinin ortalama 4 kişilik ailesi olduğu varsayımından yaklaşık 400.000 kişinin "Ekmeği doğrudan taşdan çıkmaktadır."

Dışsattım girdileri, katma değer ve işgücü yönünden önemli bir potansiyeli oluşturan mermer sektörünün içinde bulunduğu gerçek durumu yansıtan sağlıklı sayısal verilere ulaşmak ve bu verilerden istatistiksel anlamda yararlanmak olanaklı değildir. Önemli bir eksikliği oluşturan bu sorunun bilimsel yaklaşımlarla çözülmesi durumunda; yatırımların somut ölçülerde yapılması, yatırım desteklerinin daha isabetli dağıtılması, tüketicinin yönlendirilmesi, kaynakların en yüksek yarar ilkesiyle değerlendirilmesi ve sektöre özgü diğer sorunların akılcı çözümü olanaklı hale gelecektir.

Ocaklarımızın blok verimlilikleri, istenilen seviyeye erişememiştir. Ocaklarımızın büyük çoğunluğunda yol, elektrik gibi önemli altyapı eksiklikleri bulunmaktadır.

PAZARLAMA SORUNLARI

Pazarlama aşamasında, ürünün tanıtımının önemi açıktır. Mermer ve diğer doğal taşlarımızın iç ve özellikle yurtdışı pazarlarında tanıtımı için, ürünlerin özel laboratuvar çalışmalarına dayalı fiziko mekanik ve teknolojik özelliklerinin yer aldığı "Alfabe" niteliğinde sayılan katalogların hazırlanması önemlidir.

İMİB tarafından hazırlanan bu tarzdaki katalogta özellikle dış satımı yapılan 30'dan fazla mermer türü tanıtılmaktadır.

YATIRIM VE İŞLETME SERMAYESİ SORUNLARI

Mermercilik sektöründe yatırımlar gerçek anlamda kendilerine ışık tutan fizibilite çalışmalarının sonucunda yapılmadığından, genellikle işletme aşamasına gelindiğinde tükenilmektedir. Bu nedenle tesisler sık sık el değiştirmekte ve buralarda düşük kapasitelerde çalışılmaktadır. Aslında bu duruma düşülmesinde fizibilite çalışmalarının yapılması sırasında araziye ve elde edilecek taşın fiziko mekanik özelliklerine uygun bilimsel verilerden hareket edilmesinin önemi büyüktür. DPT kaynaklarından edinilen bilgilere göre 1988 yılında 53 kuruluş için 76 Milyar, 1989 yılında 50 kuruluş için 160 Milyar, 1990 yılında da 31 kuruluş için 277 Milyarlık teşvik belgesi verilmiştir. Bunların bir bölümünün bile gerçek işletmeye dönüştürülmesi halinde, Türkiye mermercilik sektöründe yakın gelecekte önemli bir atılım beklenebilir.

YETİŞMİŞ İNSAN GÜCÜ EKSİKLİĞİ

Mermercilik sektörünün "Taşçılık" dan kurtulup Mermer Endüstrisine geçebilmesi için en önemli eksikliği eğitilmiş elemanın olmayışıdır. Ocaktan, fabrikaya, atölyeye, ambalajlamaya ve nihayet pazarlamaya kadar, konularında yetişmiş; işçi, formen, teknisyen, mühendis ve uzman eksikliği şiddetle hissedilmektedir.

Türkiye'nin hammadde olarak blok mermer ihracatı yerine, işlenmiş mermer ihraç edebilmesi için sektöre özel kredilendirme sisteminin getirilmesi gereklidir. Bu sektör italya'da %60 oranında devlet desteği görmektedir.