

MARDİN MAGROTEX-17 FUARI KATILIMCI FİRMALARI ARAŞTIRMA RAPORU

Dr. Mehmet Behzat Ekinci, MAÜ, İİBF, İktisat, Mayıs 2017

İÇİNDEKİLER

- I) Mukaddime
- II) Metodoloji
- III) Anket İçeriği
- IV) Genel Değerlendirme ve Teklifler

I) MUKADDİME

- Bu saha çalışması, 12-15 Mayıs 2017'de 4.Uluslararası Mardin Tarım Ekipmanları, Gıda ve Hayvancılık Fuarı'nın (Magrotex 2017) katılımcı firmalarıyla gerçekleştirilmiştir.
- Temel amaç, Mardin'de düzenlenen bu Fuarın katılımcı firmalar açısından nasıl değerlendirildiğini ortaya koyabilmektir. Bununla bağlantılı olarak, elde edilen sonuçlar ilgili kişiler, kurumlar ve kamuoyu ile paylaşarak Fuarın daha da iyileştirilmesine katkı sağlanması hedeflenmektedir.
- Bu araştırma, Mardin İli ve İlçeleri Odalarının/Borsalarının Mardin Artuklu Üniversitesi (MAÜ) ile ortak çalışması niteliğindedir.
- Çalışma, MAÜ İİBF İktisat Bölümü öğrencilerinin katkılarıyla yürütülmüştür.

II) METODOLOJİ

- Fuarın toplam katılımcı firma sayısı 120 olup bunlardan 20'si ile görüşülmüştür. Bu açıdan, anket yapılan firmaların toplam firmaları temsil kabiliyeti %17 (6 firmadan 1'i) civarındadır.
- 20 firmanın 12'si (%60) Mardin'den, 8'i (%40) Mardin dışından katılmıştır.
- Mardin dışından katılım sağlanan iller şöyledir: Diyarbakır, Urfa, Gaziantep, Mersin, Antalya, Konya, Ankara.
- Saha çalışması, yüzyüze anket usulüyle gerçekleştirilmiştir.
- Ankette şu 10 (on) ana soru klasik tarzda yöneltilmiştir:
 1. Bu fuara kaçınıcı defa katılıyorsunuz?
 2. Bu fuara katılım amacınız nedir?
 3. Bu fuarda sergilediğiniz ürünler nelerdir?
 4. Bu fuardan beklentileriniz nelerdi, bunlar karşılandı mı?
 5. Bu fuara daha önce katıldıysanız ne tür faydaları oldu?
 6. Bu fuarda hiç yurt içine satış yapabildiniz mi ve/veya herhangi bir ticarî bağlantı sağlayabildiniz mi?
 7. Bu fuarda yurt içine ne satış yaptınız ve/veya ne tür ticarî bağlantılar sağladınız?
 8. Bu fuarda hiç yurt dışına satış yaptınız mı ve/veya herhangi bir ticarî bağlantı sağlayabildiniz mi?
 9. Bu fuarda yurt dışına ne satış yaptınız ve/veya ne tür ticarî bağlantılar sağladınız?
 10. Bu fuar süresince herhangi bir sorunla karşılaştınız mı?
- Verilen cevaplar harmanlanarak değerlendirmeye tâbi tutulmuştur. Dolayısıyla cevapların tamamı her firma için geçerli olmayabilir.
- Anket, kapsamı gereği sınırlı olduğundan, çok derinliğine analizler yerine durum tespiti yapılarak genel değerlendirmelere tâni tutulmuştur.
- Bu arada belirtmelidir ki bu araştırma fuar devam ederken gerçekleştirilmiştir. Dolayısıyla anket sonuçları değerlendirilirken, başta "beklentilerin karşılanması" ve "yurt içine/dışına gerçekleştirilen satış hacmi" gibi konular olmak üzere, bu hususun gözönünde bulundurulmasında fayda vardır.

MARDİN MAGROTEX-17 FUARI KATILIMCI FİRMALARI ARAŞTIRMA RAPORU

Dr. Mehmet Behzat Ekinci, MAÜ, İİBF, İktisat, Mayıs 2017

III) ANKET İÇERİĞİ

Söz konusu 10 soruya verilen cevaplar harmanlanarak aşağıda sunulmaktadır:

1) Bu fuara kaçınıcı defa katılıyorsunuz?

- Firmalardan 6'sı (%30) ilk defa, diğerleri 2 ve daha fazla sefer katılmıştır.
- 2 ve üstü kez katılanlardan 5'i (%25) dört yıldır katılmaktadır. Bunlardan bir tanesi de Mardin dışındadır.

2) Bu fuara katılım amacınız nedir?

- Firmamızı tanıtmak,
- Sektörümüzde daha seçkin bir firma olmak ve ürünlerimizi tanıtmak,
- Mevcut müşterilerimizle bağlarımızı sağlam tutmak, yeni ürünlerimiz ve hizmetlerimiz hakkında bilgi vermek,
- Potansiyel müşterilerle buluşmak, mal pazarlama ve satış hizmetlerimiz hakkında bilgi vermek,
- Satış imkânlarımızı artırmak,
- Ürünlerimizin reklam değerini artırmak,
- Bölgemizde üretimi yapılan ürünleri sergilemek,
- Yurt içi ve dışı müşteri portföyünü geliştirmek,
- Yenilikçi çiftçileri ve firmaları bilgilendirmek/bilinçlendirmek,
- Firmamızı Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde tanınır hâle getirmek (Mardin dışı katılımcı bir firma)

3) Bu fuarda sergilediğiniz ürünler nelerdir?

- 1) Un,
- 2) Bulgur,
- 3) Makarna,
- 4) İrmik,
- 5) Şehriye,
- 6) Ambalajlı Su,
- 7) Helva,
- 8) Kahve,
- 9) Badem Şekeri,
- 10) Un Paketleme Makineleri,
- 11) Ambalaj Malzemesi (Kutu, Koli vb.),
- 12) Traktör,
- 13) Biçer-Döver,
- 14) Tarım Aletleri ve Makineleri,
- 15) Lastik ve Jant,
- 16) Elektrik Motorları, Redüktör ve Vibrasyon Motorları,
- 17) Sulama (Yağmurlama/Damlama/Filtre) Sistemleri,
- 18) Gübre (katı/sıvı),
- 19) Bitki Besleme Ürünleri,
- 20) Tarımsal İlaç,
- 21) Domestik Tip Isıtıcılar (Kalorifer Kazanları vb.)

4) Bu fuardan beklentileriniz nelerdi, bunlar karşılandı mı?

- Aslında çok beklentimiz yok. Zira yurt içinden veya dışından yeterli ziyaretçi gelmiyor. Bizi ziyaret edenler daha ziyade yerli halk.
- Bayi ağımızı genişletmek istiyoruz. Fakat bunu gerçekleştiremedik.
- Daha iyi bir tanıtım yaparak bölgemizdeki satış hacmimizi artırmak istiyoruz. Bunun pek karşılandığını söyleyemeyiz.
- Pek bir beklenti ile katılmış olmasak da bir miktar satış yapabildik.
- Pazarlama-satış ağımızı genişleterek daha fazla müşteriye ulaşmak istiyoruz. Beklentimiz %50 oranında karşılandı.
- Satış hacmimizi artırmak istiyoruz. Kısmen de olsa başarılı olduk.
- Ürün tanıtımını ve pazarlamasını-satışını gerçekleştirmek istiyoruz. Bunu belli ölçüde yapabildik.
- Ürün tanıtımında etkinliğimizi artırmak niyetindeyiz. Bunu önemli ölçüde gerçekleştirdik.
- Kurumsal tanınırlığımızı artırmak istiyoruz. Fuar, bunu gerçekleştirmemize yardımcı oldu.

MARDİN MAGROTEX-17 FUARI KATILIMCI FİRMALARI ARAŞTIRMA RAPORU

Dr. Mehmet Behzat Ekinci, MAÜ, İİBF, İktisat, Mayıs 2017

5) Bu fuara daha önce katıldıysanız ne tür faydaları oldu?

- Pek faydasını görmedik.
- Bölgede tanınırlığımızı artırdık.
- Daha fazla satış imkânı elde ettik.
- Müşteri portföyümüzü genişlettik.
- Müşterilerle daha yakın iletişim sağlayabildik.
- Yeni bayilerimiz oldu.
- Yeni pazarlara açılabilirdik.
- Yurt içinden ziyade yurt dışına daha fazla satış gerçekleştirdik.

6) Bu fuarda hiç yurt içine satış yapabildiniz mi ve/veya herhangi bir ticarî bağlantı sağlayabildiniz mi?

- Firmalardan 11'i (%55) olumlu cevap vermiştir.
- Firmalardan 9'u (%45) olumsuz cevap vermiştir.

7) Bu fuarda yurt içine ne satış yaptınız ve/veya ne tür ticarî bağlantılar sağladınız?

- Şehriye,
- Helva,
- Kahve,
- Badem Şekeri,
- Un Paketleme Makineleri,
- Ambalaj Malzemesi (Kutu, Koli vb.),
- Traktör,
- Tarım Aletleri ve Makineleri,
- Elektrik Motoru,
- Sulama (yağmurlama/damlama/filtre) sistemleri,
- Gübre (katı/sıvı),
- Bitki Besleme Ürünleri,
- Tarımsal İlaç.

- Bayilerimizle bağlantı sağlama imkânı bulduk.

- Mevcut müşterimize tekrar satış yaptık.

8) Bu fuarda hiç yurt dışına satış yaptınız mı ve/veya herhangi bir ticarî bağlantı sağlayabildiniz mi?

- Firmalardan 6'sı (%30) olumlu cevap vermiştir.
- Firmalardan 14'ü (%70) olumsuz cevap vermiştir.

9) Bu fuarda yurt dışına ne satış yaptınız ve/veya ne tür ticarî bağlantılar sağladınız?

- Şehriye,
- Un Paketleme Makineleri,
- Sulama (Yağmurlama/Damlama/Filtre) Sistemleri,
- Gübre (katı/sıvı),
- Bitki Besleme Ürünleri,
- Tarımsal İlaç.

- Irak, İran ve Suriye ile ticarî bağlantılar sağladık.

- Irak'taki müşterilerimize bir yenisini ekledik.

10) Bu fuar süresince herhangi bir sorunla karşılaştınız mı?

- Organizasyonel aksaklıklar yaşanıyor.
- Fuarın bir çadırda icrası çok zor görünüyor. Acilen sabit bir mekana ihtiyaç var.
- Ortam ferah değil.
- Havalandırma sistemi yok. Klima sistemi kurulmamış.
- Lojistik sağlayacak yeterli personel yok.
- Temizliğe ilişkin sorunlar mevcut.
- Enerji ve su sorunları var.
- Zemin engebeli bir yapıya sahip.
- Araç park sorunu var.

MARDİN MAGROTEX-17 FUARI KATILIMCI FİRMALARI ARAŞTIRMA RAPORU

Dr. Mehmet Behzat Ekinci, MAÜ, İİBF, İktisat, Mayıs 2017

IV) GENEL DEĞERLENDİRME VE TEKLİFLER

- Fuara, firmaların %30'u ilk, diğerleri 2 ve daha fazla defa katılmıştır. İki ve üstü kez katılanların %25'i dört yıldır katılmakta olup bunlardan biri de Mardin dışındadır. Bu yönü itibarıyla Fuara kurumsal katılımında bir süreklilik olduğu ifade edilebilir.
- Fuara temel katılım amaçları, "kurumsal tanıtım yapılması, ürünlerin sergilenmesi, mevcut müşterilerle ilişkilerin güçlendirilmesi, potansiyel müşterilerle ilk temasın sağlanması, satış imkânlarının artırılması, bölgesel ürünlerin promosyonunun gerçekleştirilmesi, yurt içi/dışı müşteri portföyünün geliştirilmesi, yenilikçi çiftçilerin ve firmaların bilgilendirilmesi/bilinçlendirilmesi" şeklinde belirtilmiştir.
- Fuarda sergilenen ürünlerden bir kısmı şöyledir: Un, Bulgur, Makarna, İrmik, Şehriye, Ambalajlı Su, Helva, Kahve, Badem Şekeri, Un Paketleme Makineleri, Ambalaj Malzemesi (Kutu, Koli vb.), Traktör, Biçer-Döver, Tarım Aletleri ve Makineleri, Lastik ve Jant, Elektrik Motorları, Redüktör ve Vibrasyon Motorları, Sulama (Yağmurlama/Damlama/Filtre) Sistemleri, Gübre (katı/sıvı), Bitki Besleme Ürünleri, Tarımsal İlaç, Domestik Tıp Isıtıcılar (Kalorifer Kazanları vb.).
- Firmalar, Fuardan beklentilerinin belli ölçüde de olsa karşılandığını dile getirmiştir. Bu çerçevede, "kurumsal tanınırlıklarının ve ürün tanıtımında etkinliklerinin arttığını" dile getirenler olduğu gibi "pazarlama-satış ağlarını belli ölçüde de olsa genişleterek daha fazla müşteriye ulaşma imkanı edindiklerini" ifade edenler de olmuştur. Öte yandan kimi firmalar, Fuarda bir miktar satış yapabildiklerini de not etmişlerdir.
- Daha önce katılan firmalar, genelde bu Fuarın kendilerine fayda sağladığını ifade etmiştir. Bu çerçevede firmalar, "bölgede tanınırlıklarının arttığını, daha fazla satış imkânı elde ettiklerini, müşteri portföylerinin genişlediğini, yeni bayilerinin olduğunu, yeni iç/dış pazarlara açıldıklarını vb." dile getirmiştir.
- Firmaların %55'i Fuarda yurt içine satış yapabildiğini ve/veya bir ticarî bağlantı sağlayabildiğini belirtmiştir. Bu çerçevede firmalar, "bayileriyle bağlantılarını güçlendirdiklerini ve mevcut müşterilerine tekrar satış yapma imkânı bulduklarını" ifade etmiştir.
- Firmaların %30'u Fuarda yurt dışına satış yapabildiğini ve/veya bir ticarî bağlantı sağlayabildiğini belirtmiştir. Bu çerçevede firmalar; Irak, İran ve Suriye ile ticarî bağlantılar sağladıklarını dile getirmiştir. Bir firma, Irak'taki müşterilerine bir yenisini de eklediğini belirtmiştir.
- Fuarın devam ettiği gözönünde bulundurulduğunda, yurt içine/dışına yönelik bu oranların olumlu yönde değişmiş olabileceği ifade edilebilir.
- Öte yandan, firmaların Fuar süresince birçok sorunla karşılaştığı ortaya çıkmıştır. Nitekim firmalar, "ortamın ferah olmadığı, havalandırma sisteminin olmadığı, lojistik sağlayan personelin eksik olduğu, temizliğin yeterli olmadığı, enerji ve su sorunlarının had safhada olduğu, zeminin engebeli olduğu ve araç parkının yetersiz olduğu" gibi sorunlardan bahsetmiştir. Firmalar, bu sorunların temelinde Fuarın bir çadırda icra ediliyor olmasının yattığını belirtmiştir. Dolayısıyla "Mardin'de acilen sabit bir Fuar mekanına ihtiyaç olduğu" herkesin mutabık olduğu bir konudur.