

Bölgesel Gelişme Aracı Olarak Kobi'ler ve İhracat Sorunları (Erzurum'da Bir Araştırma)

Gülümser KESKİN (*)

A. Kadir KOŞAN (**)

Y. Ziya AYIK (***)

Özet: Bu çalışmada Erzurum Organize Sanayi Bölgesinde faaliyette bulunan Kobi'lerin ihracat sorunları araştırılmış ve çözüm önerileri geliştirilmiştir. Araştırma sonuçlarına göre ihracat yapan işletme sayısının çok az olduğu görülmektedir. Gerek ihracat yapanların, ihracat yaparken karşılaştıkları sorunları ve gerekse ihracat yapmak istediği halde ihracat yapamayan işletmelerin yapmama nedenlerinin benzer olduğu tespit edilmiştir. Özellikle belirtilen bu sorun ve nedenler; önem sırasına göre mevzuata ilişkin sorunlar ve bürokratik engeller, ülkede sıklıkla yaşanan ekonomik istikrarsızlık, dış pazarlar hakkında bilgi eksikliği ve finansman sorunları önemli engel olarak sıralanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Bölgesel kalkınma, Kobi, Kobi'lerin ihracat sorunları

SMEs (Small and Middle Size Enterprises) and Their Export Problems as a Means for Regional Development: (A Survey in Erzurum)

Abstract: In this study, problems dealing with the export of small and middle-sized enterprises activating in Erzurum Organization Industry Region were investigated and proposals of solution were developed.

According to the results of surveys, it was seen that the number of the companies which exported was very few. Also, it was determined that problems which companies face while exporting are similar to those of the companies that don't want to export though they wish. Especially, it was determined that the problems and the reasons dealing with legislation and bureaucratic barriers, economic unstability existed in the country, the lack of information about foreign markets significant handicaps.

Key Words: SMEs, Regional Development, Export Problems of SMSs

*) Doç. Dr., Atatürk Üniversitesi Erzurum Meslek Yüksek Okulu, İktisadi ve İdari Bilimler Bölümü, Büro Hizmetleri ve Sekreterlik Programı. (e-posta: gkeskin@atauni.edu.tr)

**) Yrd. Doç. Dr., Atatürk Üniversitesi Erzurum Meslek Yüksek Okulu, İktisadi ve İdari Bilimler Bölümü, Ağırlama Hizmetleri Programı. (e-posta: akosan@atauni.edu.tr)

***) Yrd. Doç. Dr., Atatürk Üniversitesi Erzurum Meslek Yüksek Okulu, Bilgisayar Teknolojileri Bölümü, Bilgisayar Programcılığı Programı. (e-posta: ziyayik@atauni.edu.tr)

I. Giriş

KOBİ'ler, sayısal olarak varlıkları, istihdam hacmi, üretim değeri ve yaşadıkları sorunlarla genel ekonomiyi ve sosyal yapıyı etkileyebilir niteliktedir. TÜİK 2002 Genel Sanayi Sayımı verilerine göre, Türkiye'de mikro işletmeler tüm işletmelerin % 96'sını, küçük ve orta boy işletmeler ise % 3,6 'sını oluşturmakta ve Mikro işletmeler ile küçük ve orta boy işletmeler birlikte KOBİ olarak tanımlanmakta ve tüm işletmelerin %99,9'unu oluşturmaktalar. Türkiye'de toplam istihdamın %76.7'si, toplam katma değerin ise %26.5'i KOBİ'ler tarafından yaratılmaktadır. KOBİ'lerin toplam ihracat içindeki payları, yıllar itibarıyla değişiklik göstermekle beraber, ortalama % 10 oranında gerçekleşmektedir (S.T.B. 2007:45).

Bugüne kadar uygulanan Bölgesel politikanın araçları değerlendirildiğinde, Kobi'lerin, bölgesel dengesizlikleri azaltmakta çok başarılı oldukları söylenemez.. Beş yıllık kalkınma planları, daima bölgesel dengesizlikleri azaltmaya öncelik vermelerine rağmen, bu hedefte başarılı olamamışlardır. Bu planlar, mekânsal boyuta göre değil, sektörel bir mantığa göre formüle edilmişlerdir (Ertugal, 2005). KOBİ'ler için düşünülen Organize Sanayi Bölgeleri ve Küçük Sanayi Siteleri bazı yerlerde yerel potansiyelin harekete geçirilmesine, sanayinin yerelleşmesine ve Denizli ve Gaziantep gibi bazı şehirlerde endüstriyel birimler arasında tamamlayıcı ilişkilerin gelişmesine katkıda bulunmuşlardır. Ancak tüm bölgelerimiz için geçerli bir model oluşturulamamıştır (Özaslan, 2005).

Bölgelerin yerel dinamiklerinin harekete geçirilmesi ve her yörenin kendine has olan rekabet unsurunun ön plana çıkarılarak desteklenmesi gerekmektedir. İşletmeler talebe göre uygun maliyette ve kalitede ürün üretebiliyor ve bu ürünleri ihraç edebiliyorsa, yarattıkları katma değer ile hem bölgesel gelişmeye hem de istihdama önemli bir katkıda bulunabilirler

Ancak bölgedeki mevcut Kobiler'in dışa açılmada sorunlar yaşadığı ve dış pazarlarda faaliyet gösteren işletme sayısının çok sınırlı olduğu gözlenmektedir.

Özellikle bürokratik engeller, teşvik tedbirlerinin yetersizliği, kredi temini güçlüğü, tanıtım faaliyetlerinin mali açıdan çok külfetli olması ve dış pazarlar hakkındaki bilgi eksikliği gibi nedenlerle de KOBİ'lerin, yıllardır ihracata yönelik planlı bir strateji izleyemedikleri görülmektedir (Akgemci, 2001).

II-Türkiye'de Bölgelerarası Gelişmişlik Farklılıkları

Bölgeler arası gelişmişlik farklılıkları Türkiye için yeni değildir. Ancak, bu sorunlar son yıllarda, gerek kapsam, gerekse nitelik açısından değişim geçirmiş, ülkeyi ivedi ve kalıcı çözüm arayışlarına yöneltmiştir (DPT, 2000:3). 2001–2005 yıllarını kapsayan Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planının “Bölgesel Kalkınma” Bölümünün de; sürdürülebilirlik, bölgeler arası entegrasyon, yaşam kalitesinin iyileştirilmesi ve fırsat eşitliği gibi politikalar uygulamak suretiyle bölgeler arası dengesizliklerin azaltılması hedeflenmiş, AB'de uygulanan bölgesel politikayla uyumlu hale getirme ve plan bölgeleri oluşturma ihtiyacı

vurgulanmıştır. Aynı zamanda bölgelerin sosyal ve ekonomik yapısını ve potansiyelini değerlendirme ihtiyacına değinilmiştir (Poroy, 2004). 8.BYKP döneminde yaşanan bir dizi olumlu gelişmeye paralel olarak Avrupa Birliği'ne (AB) tam üyelik ile uyum süreci ivme kazanmıştır. Bu süreçte gerek iller arasındaki gelir farkının çok fazla olması (2001 yılı verilerine göre Kocaeli 6.165 ABD Doları ile kişi başına en yüksek gelire sahip iken Ağrı, 568 ABD doları ile en düşük gelire sahip il olarak bulunmuştur) gerek 2003 yılı illerin sosyo- ekonomik gelişmişlik sıralaması sonuçlarının bir önceki araştırma dönemi olan 1996 yılı ile karşılaştırılması sonucunda illerin büyük bir kısmı için hiçbir gelişme kaydedilmemiş olması bölgesel politika ve araçlarının yeni bir bakış açısıyla gözden geçirilme ihtiyacını artırmıştır (DPT,2008:10).

Bölgesel gelişme politikalarının daha etkin uygulanması, analizi ve AB'ye uyumun sağlanması amacıyla yönelik olarak DPT ve DIE tarafından yürütülen İstatistikî Bölge Birimleri Sınıflandırması çalışması sonucunda; 12 adet Düzey-I (NUTS-I), 26 adet Düzey-II (NUTS-II) ve 81 adet Düzey-III (NUTS-III) bölge **birimi oluşturulmuştur.**(NUTS = **Nomenclature of Territorial Units For Statistics = İstatistiki Bölge Birimleri Sınıflandırması = İBBS**). Bu sınıflandırmada, bölgeler arası gelişmişlik farklılıklarının değerlendirilmesi ve bölgesel politikaların belirlenmesi açısından çeşitli göstergeler kullanılmaktadır (S.T.B,2007:12-13). Başlıca göstergeler; satın alma gücü paritesi cinsinden kişi başına Gayri Safi Yurt İçi Hasıla (GSYİH), demografik yapı, işsizlik oranı, GSYİH'nin ve istihdamın sektörel dağılımı ile diğer ekonomik ve sosyal gelişmişliği yansıtan istatistiki verilerdir (eğitim, sağlık, sanayi, tarım, inşaat ve altyapı, mali yapı vs).

Türkiye'nin Bölgeleri arasında önemli ekonomik ve sosyal gelişmişlik farklılıkları bulunmaktadır (Tablo 1)

Tablodan da görülebileceği gibi Erzurum alt bölgesi Türkiye'nin az gelişmiş bölgeleri arasında yer almaktadır. 2000 yılı verileri değerlendirildiğinde Türkiye'nin toplam GSYİH'nin sadece % 0,9'unun bu bölgede üretildiği görülmektedir. GSYİH'nin bölge içerisindeki dağılımına bakıldığında ise, Erzurum %69' luk bir oranla birinci sırada yer alırken, bunu Erzincan %24.5 ve Bayburt % 6.5'luk oranlarla takip etmektedir.

Bölgesel Rekabet edebilirliğin en belirgin göstergelerinden birisi işletmelerin ihracat kapasiteleridir.

Bugün, gelişmiş ve gelişmekte olan tüm ülkeler ihracatı artırmanın yollarını araştırırken, vergi indirimi, vergi muafiyeti, girdi teşvikleri ve pazarlama araştırması gibi ihracatı teşvik edici uygulamalara öncelik vermektedirler. Türkiye'de de ihracatçılara, ar-ge yardımları, yurt dışı ve yurt içi fuar ve sergilere katılımın desteklenmesi, pazar araştırması ve istihdam yaratma desteği, marka tanıtımı faaliyetlerinin ve patent tescili harcamalarının desteklenmesi gibi devlet yardımları uygulanmaktadır (Çelik, 2008:193-194).

Dış Ticaret Müsteşarlığının 2000'li yıllarda "Ulusal İhracat Stratejisi" konusunda Türkiye'nin uluslar arası ticaretten daha büyük pay almasını sağlamak amacıyla yapılan çalışmada ülkenin ihracat gücünü etkileyen güçlü ve zayıf yönleriyle uluslar arası piyasadaki mevcut ve olası fırsat ve riskler değerlendirilerek uygun bir strateji geliştirilmeye

Tablo 1: Gayrisafi Yurtiçi Hasılabın İller ve Bölgelere Göre Dağılımı

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
ERZİNCAN	21.507.608	39.709.818	86.938.147	162.033.327	212.187.081	303.041.403
ERZURUM	49.500.759	88.817.337	176.254.378	328.462.457	551.260.633	856.611.768
BAYBURT	4.886.849	8.383.561	16.537.952	32.685.322	53.539.392	80.327.610
ERZURUM ALT BÖLGESİ (NUTSII)	75.895.216	136.910.716	279.730.477	523.181.106	816.987.106	1.239.980.782
KUZEYDOĞU ANADOLU BÖLGESİ	117.212.340	211.598.350	429.667.853	821.269.049	1.304.240.583	1.958.553.095
TÜRKİYE	7.762.456.071	14.772.110.196	28.835.883.135	52.224.945.129	77.415.272.308	124.583.458.276

Kaynak: (E:E:B, 2005)

çalışılmıştır. Raporda, Türkiye'nin üretim yapısı ve yaratılacak katma değer gibi hususlar dikkate alındığında, Türkiye'nin sürdürülebilir rekabet gücünü artırabilmesi için teknolojinin yenilenmesi, stratejik pazarlama yöntemlerinin uygulanması, girdi maliyetlerinin düşürülmesi, uluslar arası mevzuata uyumun sağlanmasının önemi vurgulanmıştır. Söz konusu raporda ayrıca, katma değeri yüksek bilgi yoğun ürünleri ihraç etmenin, sürdürülebilir ihracat artışını sağlamanın, alım gücü yüksek genç nüfuslu dinamik pazarlara yönelmenin öneme değinilmiştir (www.dtm.gov.tr).

12 Nuts II bölgesinin Türkiye ihracat içindeki payı değerlendirildiğinde de ihracat yüzdesi toplamı içerisinde en fazla payı TR-63, TR-90 ve TR-C1 bölgelerinin aldığı görülmektedir. Bu bölgelerin göreceli olarak daha yüksek ihracat oranlarına sahip olmaları içsel potansiyellerinden ziyade, ihracatın lojistik olarak bahsi geçen bölgelerden yürütülmesinden kaynaklanmaktadır. TR-C1 bölgesinde yer alan Gaziantep ili dahil olduğu bölgenin ihracatının %98,2' sini tek başına gerçekleştirmektedir. 15 cazibe merkezi içerisinde Gaziantep, Kayseri ve Trabzon 2005 yılı verileri itibarıyla 12 NUTS II bölgesindeki toplam ihracatın % 88,7'lik kısmını gerçekleştirmiştir. Erzurum alt bölgesinin ise 12 NUTS II bölgesi içerisinde en düşük ihracat oranına sahip olduğu görülmektedir (Tablo.2).

Tablo. 2: 12 NUTS II Bölgesinin Dış Ticaret Verileri

NUTS II BÖLGELERİ	Toplam İhracat (000 USD)	Toplam İhracat İçerisindeki Payı (%)
TR-63 (Hatay, K.Maraş, Osmaniye)	983,973	1.15
TR-83 (Amasya, Çorum, Samsun, Tokat)	220,686	0.25
TR-82 (Çankırı, Kastamonu, Sinop)	71,070	0.08
TR-B1 (Bingöl, Elazığ, Malatya, Tunceli)	187,496	0.21
TR-90 (Artvin, Giresun, G.Hane, Ordu, Rize, Trabzon)	1,611,855	1.88
TR-72 (Kayseri, Sivas, Yozgat)	728,955	0.85
TR-C1 (Adıyaman, G.Antep, Kilis)	1,654,382	1.93
TR-C2 (Diyarbakır, Ş.Urfa)	89,273	0.1
TR-A1 (Bayburt,Erzincan,Erzurum)	22,773	0.02
TR-C3 (Batman, Mardin, Şırnak, Siirt)	471,898	0.55
TR-B2 (Bitlis, Hakkari, Muş, Van)	59,104	0.06
TR-A2 (Ağrı, Ardahan, Iğdır, Kars)	72,601	0.08
12 NUTS II Toplamı	6,174,066	
Türkiye Toplamı	85,502,238	7.2
12 NUTS II bölgesinin Türkiye ihracatı içerisindeki payı		

Kaynak: S.T.B, 2007:26

III-Kobi'ler ve Bölgesel Kalkınma

Serbest pazar ekonomisi çerçevesinde, gerek ulusal pazarlarda gerekse uluslararası pazarlarda etkin bir rekabetin sürdürülmesine büyük katkısı olan KOBİ'ler endüstriyel yapının vazgeçilmez bir parçası olmaktadır. Kobi'ler, her ülkede olduğu gibi ülkemiz ekonomisinde sayısal olarak varlıkları, istihdam hacmi, üretim değeri, bölgesel kalkınmaya katkılarıyla mülkiyetin tabana yayılmasını sağlayarak ekonomik ve sosyal yapının temel direğini oluşturmaktadırlar (Doğan, 1995, 44). Bu yönleriyle dış ticarete de önemli rol oynayabilirler ve ülke ekonomisine önemli girdiler sağlayabilirler. Ancak KOBİ'ler esnek dinamik yapılarıyla yarar sağlayabilecekleri gibi yetersiz sermaye, modern teknoloji eksikliği, yönetim zayıflığı, pazarlama sorunları ve ar-ge çalışmalarındaki yetersizlikler nedeniyle bu süreçten ciddi boyutlarda zarar da görebilirler (Yücel, 2004).

Kobi'ler talebe göre uygun maliyette ve kalitede ürün üretebiliyor ve bu ürünleri ihraç edebiliyorsa, yarattıkları katma değer ile hem bölgesel gelişmeye hem de istihdama önemli bir katkıda bulunabilirler. KOSGEB'in ülke genelinde 50.000 firmayı kapsayacak şekilde yaptığı saha çalışmasına göre; ancak firmaların %35'i ihracat yapabilmektedir. Bu durum Erzurum alt bölgesinde daha da olumsuz bir tablo sergilemektedir. Bölge'de imalat sanayinin pazar alanları, özellikle de yurt dışı pazar alanları son derece sınırlı-

dır (S.T.B.,2007:50). Ülkemizdeki KOBİ'lerin ihracat oranlarına baktığımızda Erzurum alt bölgesinin ülke genelinde ortalamanın çok altında olduğu görülmektedir. Kobi'lerin bugünkü durumları ve sermaye yapılarıyla AB işletmeleriyle rekabet etmesi de oldukça zordur.

Dış pazarlarda rekabet gücünü etkileyen belli başlı sorunlar, kalite düşüklüğü, fiyatlamada yanlışlıklar, rakipleri tanıyamama, hatalı pazarlama stratejileri, ihracat konusunda nitelikli eleman ve bilgi eksikliği, üretim kapasitesi yetersizliği, psikolojik engeller ve dış ticaret organizasyonlarının yeterince yardımcı olmaması gibi sorunlardır (Akgemci, 2001). Bu sorunlarla birlikte, KOBİ'lerde geleneksel yönetim tarzı, iletişim sorunları, cesaretsizlik ve sabırsızlık gibi kişisel özellikler de önemli sorunlar oluşturmaktadır (Alpuğan, 1988:9; Müftüoğlu, 1989:247).

KOBİ'lerin pazar araştırması yapmadan kişisel yöntem ve gözlemler ile dış pazarlarda başarılı olabilmeleri oldukça zordur. Bunun için, ucuz maliyetle yeterli düzeyde kaliteli ürün üretebilme, modern pazarlama tekniklerini kullanabilme, yeterli sermaye, etkin bir yönetim ve organizasyon ile nitelikli eleman ve deneyim sahibi olabilmeleri gerekir (Yücel, 2004). Bunların KOBİ'ler tarafından tek başına sağlanması oldukça güçtür. Ancak KOBİ'ler üretim, tedarik, pazarlama, finansman, yönetim gibi birçok alanda işbirliğine giderek oluşan sinerji etkisinden faydalanabilir ve bu sayede birçok avantaj sağlayabilirler (Müftüoğlu, 1989: 297). Bu işbirliği sonucu KOBİ'lerin, teknolojik olarak yenilenme, pazarlama teknikleri konusunda uzmanlaşma, ürün kalitesini yükseltme, dağıtım harcamalarında azalma, bilgi birikimlerini artırma, yönetim üstünlüğü kazanma gibi avantajlar sağlayarak dünya pazarlarına daha kolay girebilecekleri düşünülmektedir. Bunun sonucunda ekonomiye dinamizm kazandırmaları, yeni iş imkânları ve istihdam yaratmaları ve bölgesel kalkınmayı güçlendirerek dengeli kalkınmayı sağlamaları açısından kalkınmada önemli roller üstlenebilirler.

Bu durum 9.Kalkınma planında ele alınarak, bölgesel gelişme planlarının; yerel dinamikleri ve içsel potansiyelleri harekete geçirmeye yönelik strateji ve öncelikleri belirleyen esnek, dinamik, katılımcı ve uygulanabilir nitelikte hazırlanacağı ifade edilmiş, kalkınma ajanslarıyla işbirliği içinde tüm bölgelerin gelişme stratejileri ve planlarının tamamlanacağı ve yeterli finansmanla destekleneceği belirtilmiştir. Bu kapsamda KOBİ'lerde; ihtiyaç duyulan nitelikli işgücünün yetiştirilmesine, finansman kaynaklarının genişletilmesi ve araçlarının çeşitlendirilmesine, pazara ve teknolojiye erişimin kolaylaştırılmasına özel önem verileceği vurgulanmıştır (DPT, 2006).

Ülkemizdeki ve AB'deki KOBİ'lerin yarattıkları katma değer, ihracat oranları ve teknoloji kullanım düzeyleri karşılaştırıldığında, KOBİ'lerin bugünkü durumları ve sermaye yapılarıyla AB işletmeleriyle rekabet etmesi oldukça zordur. Bu nedenle, küresel pazarlarda rekabet eden Kobi'lerin, ürün geliştirme, ürün tasarımı, teknoloji, üretim ve yatırım planlaması, modernizasyon-yenileme, standartlar ve ölçek ekonomileri gibi teknik bilgiler yanında rakiplerin durumu, talep, ürün fiyatı ve pazarlama faaliyetleri gibi pazar bilgileri, ayrıca, oto finansman, dış finansman, leasing, factoring, risk sermayesi ve krediler gibi finansman bilgilerinin öneminin farkında olmaları gereklidir.

Bu noktada 1990'lardan itibaren KOBİ'lerden faydalanmak için geliştirilen Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDŞ) modeli araç olarak kullanılabilir. SDŞ, KOBİ'lerin ihracat yapabilme şanslarını artırmak amacıyla oluşturulan ihracat organizasyonudur. Bu şirketler aynı üretim alanında faaliyette bulunan KOBİ'lerin bir organizasyon altında toplanarak dünya pazarlarına yönlendirilmeleri amacıyla ihracatta uzmanlaşmalarını ve daha etkin faaliyet göstermelerini sağlamayı amaçlayan şirketlerdir (Gövdere,1999). SDŞ'leri KOBİ'lerin temel sorunlarına işbirliği oluşturarak çözüm getirmenin yanı sıra, pazar bulma, yurt dışı sergi ve fuarlara katılma, reklam ve tanıtım faaliyetlerini düzenleme, dış pazarlar hakkında bilgi sağlama ve teşviklerden faydalanarak ucuz girdi temin etme ve teknoloji transferini gerçekleştirme gibi önemli hizmetlerde de yardımcı olmaktadır.

IV-Araştırmanın Amacı, Kapsamı ve Yöntemi

KOBİ'lerin işletmeler içerisindeki sayısal oranının yüksek olmasına karşın, ihracat oranının düşük olması, ihracat sorunlarının değişen koşullara paralel olarak sürekli araştırılmasını gerektirmektedir. Bu çalışmada, günümüz koşullarında Erzurum'da KOBİ'lerin ihracatla ilgili sorunlarının araştırılması ve çözüm önerileri geliştirilmesi amaçlanmıştır. Araştırmada anket yöntemi kullanılmıştır. Erzurum'da bulunan toplam 102 KOBİ'nin tamamı, araştırma kapsamına alınmıştır (www.kobinet.gov.tr).

Anketler KOBİ yöneticileriyle bire bir görüşülerek uygulanmıştır. Yeterli seviyede cevap alınabilen 78 anket değerlendirmeye tabi tutulmuştur. Anket soruları konu ile ilgili literatür bilgileri ve yapılan araştırmalardan yararlanılarak iki bölüm olarak hazırlanmıştır. Birinci bölümde işletme ve yöneticilerle ilgili bilgiler yer almaktadır İkinci bölümde KOBİ'lerin ihracat sorunları ile ilgili sorulara yer verilmiştir. Sorular sıralama ölçeğine göre hazırlanmıştır. Hazırlanan sorularla ilgili olarak sağlıklı veri elde etmek amacıyla, öncelikle 10 KOBİ üzerine ön araştırma yapılarak, alınan bilgiler doğrultusunda anket sorularının son şekli oluşturulmuştur.

Elde edilen veriler SPSS 11.5 istatistik paket programı kullanılarak değerlendirilmiş, verilere frekans dağılımı uygulandıktan sonra oluşan istatistikî sonuçlar yorumlanmıştır.

Verilerin Analizi

A-İşletme ve Yöneticiler ile İlgili Değerlendirmeler.

Tablo 3'de personel sayısı ve sermaye miktarlarından görüldüğü gibi, ankete katılan işletmelerin büyük bir çoğunluğunu mikro işletmeler oluşturmaktadır. Bu işletmelerin sektörel dağılımı dikkate alındığında inşaat, gıda ve otomotiv-makine sanayinin toplam içinde önemli bir yer tuttuğu görülmektedir. Ankete katılan işletmelerin %37.2'si üretim amaçlı, %62.8'i ise pazarlama amaçlı işletmeler olup, %73.1'i Limitet şirket statüsüne sahiptir. İşletmelerin %44.8'inin hizmet süresi 10 yıldan daha az iken, %15.14'ü 30 yılı aşkındır. İşletmelerin tamamında bilgisayar bulunmakta olup, çoğunluğunun muhasebe alanında, sadece %2.6'sının ise üretim alanında kullanıldığı görülmektedir. İşletmelerin

%96.2'si gibi büyük bir çoğunluğu internet bağlantısına sahip olup, %50'si ise kendilerine ait bir Web sayfasına sahiptir.

İşletmelerin çoğunda, işletme sahibi yöneticiler işletmeyi yönetmektedir. Bu sonuç KOBİ'lerin işletme sahibi ve yöneticinin aynı kişide bütünleştiği şeklindeki bilinen özelliklerini destekler niteliktedir (Müftüoğlu,1989:44). Yöneticilerin %47.9'u üniversite, %44.9'u ise lise mezunu olup, yabancı dil bilmeyenler çoğunluğu oluşturmaktadır.

Tablo 3: İşletme ve Yönetici Özellikleri

Sektör	N	%	Yönetici poz.	N	%
Gıda	18	23.1	İşletme Sahibi	46	59.0
Tekstil	5	6.4	Ortak	17	21.8
Otomotiv-Makina	22	28.2	Prof. Yön.	15	19.2
İnşaat	20	25.6	Yön. Eğit. Drm.		
Diğer	13	16.7	İlköğretim	4	5.1
Faaliyet türü			Lise	35	44.9
Üretim	29	37.2	Üniversite	37	47.4
Pazarlama	49	62.8	Lisansüstü	2	2.6
Hukuki şekli			Yönetici yaşı		
Adi Ortaklık	12	15.3	20 -29	5	6.4
Limitet	57	73.1	30-39	19	24.4
Anonim	9	11.5	40-49	35	44.9
İşlet. Hiz. Süresi			50+	19	24.4
1-10 Yıl	35	44.8	Yön. Yab. D. Bil		
11-30 Yıl	31	38.9	Bilmiyor	48	61.5
30 +	12	15.4	Orta Seviyeli	25	32.1
İşlet. Öz serm.			İyi	5	6.4
<1000.000.- YTL	42	53.8	Bilg. Kul. Amacı		
< 5.000.000.- YTL	30	38.5	Üretim	2	2.6
<25.000.000.-YTL	6	7.7	Muhasebe	47	60.2
Personel say.			Hepsi	29	37.2
1-9	37	47.4	İnt. Bağlantısı		
10-49	35	44.9	Var	75	96.2
50-249	6	7.7	Yok	3	3.8
Bilgisayar say			web sayfası		
1-10	63	80.8	Var	39	50
11-30	14	17.9	Yok	39	50
30+	1	1.3			

B- İşletmelerin İhracat Sorunlar

Araştırmaya katılan KOBİ'lerden sadece 9'u ihracat yaptığını ifade etmiştir. Bu işletmelerin 5'i inşaat, 2'si gıda, diğerleri otomotiv ve mutfak ekipmanı alanlarında faaliyette bulunmaktadır. İhracat yapan 9 işletmeden 7'si doğrudan, diğer 2'si ise yurt dışındaki Türk şirketleri aracılığıyla ihracat yapmaktadır.

İhracat Yapan İşletmelerin Sorunları

KOBİ'lerin ihracatla ilgili sorunları, yapısal özelliklerinden ve dış çevreden kaynaklan sorunlardan oluşmaktadır .

Tablo 4: İhracat Yapan İşletmelerin Sorunları

İhracat yapan işletmelerin ihracat sorunları	1.derecede önemli		2.derecede önemli		3.derecede önemli		4.derecede önemli		5.derecede önemli	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Dış pazarlar hakkında bilgi eksikliği	2	40.0	2	40.0	1	20.0	-	-	-	-
Dış talep yetersizliği	4	50.0	1	12.5	1	12.5	1	12.5	1	12.5
Finansman yetersizliği	3	50.0	-	-	1	16.7	-	-	2	33.3
Modern üretim teknoloji eksikliği	-	-	1	20.0	1	20.0	1	20.0	2	40.0
Ekonomik istikrarsızlık	5	55.6	-	-	2	22.2	-	-	2	22.2
Kalite ve standardizasyon sorunu	-	-	1	25.0	-	-	2	50.0	1	25.0
Nitelikli personel eksikliği	3	33.3	3	33.3	2	22.2	-	-	1	11.1
Mevzuata ilişkin sorunlar ve bürokratik engeller	8	88.9	-	-	1	11.1	-	-	-	-
Diğer	2	50	1	25	-	-	1	25	-	-

Araştırma sonuçlarına göre, ihracat yapan işletmelerin yaşadıkları sorunların, önem sırasın göre mevzuata ilişkin sorunlar ve bürokratik engeller, ekonomik istikrarsızlık, dış talep yetersizliği, finansman yetersizliği, dış pazarlar hakkında bilgi eksikliği ve nitelikli personel eksikliği olduğu görülmektedir. Ayrıca yöneticiler diğerleri başlığı altında yönetim, psikolojik engeller, teşviklerin yeterli olmaması ve üretim kapasitesi ile ilgili sorunların da önemli olduğunu belirtmişlerdir.

KOBİ'lerin ihracat işlemleriyle ilgili olarak günümüze kadar yapılan birçok araştırmadan da sorunların çok fazla değişmediği görülmektedir. Örneğin İstanbul Ticaret Odasının 1987 yılında yaptığı bir araştırmada küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin dış piyasalar hakkında bilgi eksikliği, bürokratik engeller ve mevzuat, psikolojik engeller, siparişleri karşılayamama gibi sorunlar tespit edilmiştir (Müftüoğlu, 1989: 195). Daha

sonraki yıllarda yapılan birçok araştırmada da benzer sorunların devam ettiği gözlenmiştir. Örneğin Alkibal ve diğerlerinin 1999 yılında Ortadoğu sanayi ve ticaret merkezinde yaptığı KOBİ'leri profilleri ve ihracat sorunlarıyla ilgili çalışmada ve Birdoğan Baki tarafından 2001 yılındaki Doğu Karadeniz Bölgesinde KOBİ'lerin üretim ve pazarlama sorunları üzerine yapılan çalışmada ihracatla ilgili önceden yaşanan sorunların tam manasıyla giderilemediği anlaşılmaktadır.

İşletmelerin İhracat Yapmama Nedenleri

Araştırmaya katılanların büyük bir çoğunluğu ihracat yapmak istemelerine rağmen bazı nedenlerden dolayı ihracat yapamamaktadırlar (Tablo 5).

Tablo. 5: İşletmelerin İhracat Yapmama Nedenleri

İhracat yapmama nedenleri	1.derecede önemli		2.derecede önemli		3.derecede önemli		4.derecede önemli		5.derecede önemli	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Finansman yetersizliği ve kredi temini güçlüğü	14	73.7	1	5.3	1	5.3	1	5.3	2	10.5
Teknolojinin eski olması	1	10.0	1	10.0	2	20.0	4	40.0	2	20.0
Ekonomik istikrarsızlık	10	55.6	7	38.9	-	-	1	5.6	-	-
Kalite ve standardizasyon sorunu	3	21.4	5	35.7	5	35.7	-	-	1	7.1
Dış pazarlar hakkında bilgi ve güven eksikliği	3	20.0	5	33.3	3	20.0	2	13.3	2	13.3
Mevzuata ilişkin sorunlar ve bürokratik engeller	21	72.4	2	6.9	-	-	1	3.4	5	17.2
Diğer	5	50.0	3	30.0	-	-	2	20.0	-	-

Tablodan da görülebileceği gibi; bu nedenler sırasıyla, mevzuata ilişkin sorunlar ve bürokratik engeller, finansman yetersizliği ve kredi temini güçlükleri, ekonomik istikrarsızlık, dış pazarlar hakkında bilgi ve güven eksikliği, kalite ve standardizasyon gibi konulardır. Ayrıca Kobi yöneticileri diğerleri başlığı altında teşviklerden yeterince yararlanamama, nitelikli personel eksikliği, şirketin bu konuda kendini yeterli görmemesi veya ihracatı hiç düşünmemesi gibi nedenlerinde önemli olduğunu belirtmişlerdir.

V. Sonuç ve Öneriler

KOBİ'ler oluşum şekilleri itibariyle güçlü olmayan bir sermayeye sahip, dış etkenlerle mücadele güçleri zayıf, nitelikli personel oranı çok düşük, önemli derecede yönetim, üretim ve pazarlama sorunları bulunan bir yapıya sahiptir. KOBİ'lerin genelde dış ticaret işlemlerini tabip edecekleri ayrı bir departmanları da bulunmamaktadır. İhracat

işlemlerinde çoğunlukla amatörce hareket etmekte ve pazar araştırması yapmadan ihracat işlemlerini gerçekleştirmeye çalışmaktadırlar. Bu nedenlerle, KOBİ'lerin tek başlarına ihracat yapma şansları düşük olmakla birlikte ihracat yapmaları halinde bile yeterince karlı olabilmeleri mümkün olamamaktadır. Çünkü ihracatta karlı ve etkin olabilmek, tecrübe, bilgi, güçlü sermaye ve nitelikli eleman gerektirmektedir.

Araştırma sonuçlarına göre Erzurum'da ihracat yapan KOBİ'leri sayısı çok düşüktür. İhracat yapan işletmelerin çoğu, Mevzuata ilişkin sorunlar ve bürokratik engeller, ülkemizde sıklıkla yaşanan ekonomik istikrarsızlık, dış talep yetersizliği, dış pazarlar hakkında bilgi eksikliği, pazarlama, ve finansman sorunlarını ihracatta karşılaşılan önemli sorunlar olarak belirtmişlerdir.

İhracat yapamayan işletmelerin ihracat yapmama nedenleri de ihracat yapan işletmelerin sorunlarına benzer niteliktedir. Mevzuata ilişkin sorunlar ve bürokratik engeller, finansman yetersizliği ve kredi temininde yaşanan güçlükler ile ekonomik istikrarsızlıklar, bu işletmeler tarafından ihracat yapmamalarında önemli nedenler olarak belirtilmiştir.

Kobilerin ihracatla ilgili sorunlarının çözümünde, öncelikle yapısal sorunlarının giderilmesine yönelik olarak yönetim ve finansman kaynaklı sorunların giderilmesi gerekir. Kobi'lerde profesyonel yönetici ve nitelikli eleman sayısının artırılması, Kobi'lerle ilgili eğitim ve destek hizmeti veren kurumlarla (Kosgeb, Halk Bankası, M.P.M vb) işbirliğinin gerçekleştirilmesi önemli gelişme sağlayabilir. Diğer taraftan kredi teminindeki güçlüklerle bürokratik işlemlerin kolaylaştırılması, vergi indirimi, sigorta primlerinin düşük olması ve ucuz elektrik kullanımı gibi konularında özendirici ve teşvik edici olacağı düşünülmektedir. Bütün bunlarla birlikte öncelikle Kobi'lere yönelik eğitim hizmetlerinin sürekli bir şekilde devam ettirilmesi ve danışmanlık hizmetlerinin benimsenmesi öncelikle önem arz etmektedir.

Kaynakça

DPT, (2008). *Dokuzuncu Kalkınma Planı, Bölgesel Gelişme Özel İhtisas Komisyonu Raporu*, Yayın No:2766 ÖİK:702, Ankara

DPT, (2006). *Dokuzuncu Kalkınma Planı (2007-2013)*, 1 Temmuz Cumartesi - Mükerrer Resmî Gazete, Sayı: 26215.

Akgemci, Tahir. (2001). *KOBİ'lerin Temel Sorunları ve Sağlanan Destekler*, T.C. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, KOSGEB.

Alkibay, S., Songür, N., Ertürk, İ. (1999). *Ortadoğu Sanayi ve Ticaret Merkezindeki Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Profili, Sorunları ve Çözüm Önerileri*, KOSGEB, Ankara: Ostim Kügem Müdürlüğü Yayını.

Alpugan, Oktay. (1988). *Küçük İşletmeler: Kavramı, Kuruluşu ve Yönetimi*, KTÜ İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Yayın No: 125 (3), Trabzon: KTÜ Basımevi.

Baki, Birdoğan. (2002). Doğu Karadeniz Bölgesindeki KOBİ'lerin Üretim ve Pazarlama Sorunları Üzerine Bir Araştırma, *Pazarlama Dünyası*, 16(1).

Çelik, Doğan. (2008). *Makro İktisada Giriş*, (1. Baskı), Trabzon: Murathan Yayınevi.

Doğan, Muammer. (1995). *İşletme Ekonomisi ve Yönetimi*, (Genişletilmiş 2. Baskı), İzmir: Anadolu Matbaacılık.

E.E.B *Gelişme Planı*. (2005). *Erzurum-Erzincan-Bayburt Bölgesel Gelişme Planı-Sentez ve Öneriler*, Kitap-III, UNDP, DPT, Yıldız Teknik Üniversitesi, Atatürk Üniversitesi, İstanbul.

Ertugal, Ebru. (2005). *Strategies For Regional Development: Challenges Facing Turkey On The Road to EU Membership*. *Turkish Policy Quarterly*, 4, 3, 63-86.

Gövdere, Bekir. (1999). Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin Yapısı Üzerine Bir Araştırma, *Ticaret Dergisi*, (4) 12.

Yücel, Hayrettin. (2004). Uluslar arası Pazarlara Açılmada Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Rolü, *İGEME*, (8)26. (www.igeme.org.tr)

Müftüoğlu, M. Tamer. (1989). *Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Sorunlar-Öneriler*, AÜ Siyasal Bilgiler Fakültesi, Ankara.

Özaslan, Metin. (2005). *Recent Local Development Models in Turkey*. *Turkish Policy Quarterly*, 4 (3), 121-139.

Poroy, Hüseyin. (2004). "Bölgesel Gelişme Stratejileri Çerçevesinde Yeşilirmak Havza Gelişim Projesi", *Türkiye İktisat Kongresi*, Bölgesel Gelişme Stratejileri Tebliğ Metinleri, (7) 5.

Sanayi ve Ticaret Bakanlığı. (2007). *Bölgesel Rekabet Edebilirlik Operasyonel Programı (2007-2009)*, Ankara.

İnternet kaynakları

<http://ekutup.dpt.gov.tr/ekonomi/tik2004/cilt7.pdf>

[www. Kobinet.org.tr](http://www.Kobinet.org.tr)