

YEREL EKONOMİK KALKINMA VE İHRACAT: ERZURUM İLİNDE BİR UYGULAMA

Yrd. Doç. Dr. Esra Sena TÜRKO

Erzurum Teknik Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü
esturko@erzurum.edu.tr

Ahmet KADİROĞLU

ahmetkadiroglu@yandex.com

Özet

Erzurum, bölgesel gelişme farklılıklarının bulunduğu Türkiye'de dezavantajlı bir bölgede yer almaktadır. Kalkınma Bakanlığı'nın sosyo-ekonomik gelişmişlik endeksinde 59. sırada ve 5. kademe gelişmiş iller içerisinde yer almıştır. 2015 yılı içerisinde Erzurum'da 22 milyon 867 bin ABD Doları değerinde ihracat gerçekleştirilmiştir. Erzurum ihracat performansı ile 81 il içerisinde 67. sırada yer almaktadır. Erzurum'da ihracat yapan işletmelerin sorunlarının belirlenmesi; bu sorunların çözümü ve bölgedeki işletmelerin ihracat kabiliyetlerinin geliştirilmesi için üretilen politika ve araçların şekillendirilmesinde kullanılabilir. Araştırmanın teorik çerçevesi yerel ekonomik kalkınma literatürü ile çizilmiştir.

Araştırmanın amacı, Erzurum'da faaliyet gösteren ihracat yapan işletmelerin sorunlarını araştırmaktır. Saha araştırması kapsamında ihracat yapan 30 işletmeye anket uygulanmıştır. Anket; işletme hakkında genel bilgiler; ihracat sürecinde karşılaşılan sorunlar; kamusal destekler konusunda algı düzeyi; üniversiteler, ticaret ve sanayi odası, meslek kuruluşları, üretici ve ihracatçı birlikleri ile ilişkiler konusunda sorular içermektedir. Araştırma sonuçları tanımlayıcı istatistikler kullanılarak değerlendirilmiştir.

Anahtar kelimeler: ihracat, ihracat engelleri, Erzurum, yerel ekonomik kalkınma, Türkiye.

LOCAL ECONOMIC DEVELOPMENT AND EXPORT: A SURVEY IN ERZURUM PROVINCE

Abstract

Erzurum has placed 59th ranking and been classified in 5th grade developed provinces in socio-economic development index of Ministry of Development. Erzurum's export performance in 2015 is 22 million 867 thousand USD, and ranked 67th place among 81 provinces. Determining the problems of exporting companies in Erzurum, will contribute to produce policy and tools for solving these problems and developing exporting skills in the region. Theoretical framework of the study is outlined with local economic development literature.

The aim of the study is to investigate the problems of the exporting companies in Erzurum. A survey poll is applied to 30 exporting companies within field research. Survey tool includes questions on; problems encountered at export process; perception of state export support; relationship with universities, chamber of commerce and vocational institutions. Research results are evaluated with descriptive statistics.

Key words: export, export barriers, Erzurum, local economic development, Turkey.

1. GİRİŞ

Erzurum, bölgesel gelişme farklılıklarının bulunduğu Türkiye'de dezavantajlı bir bölgede yer almaktadır. Kalkınma Bakanlığı'nın sosyo-ekonomik gelişmişlik endeksinde 59. sırada ve 5. kademe gelişmiş iller içerisinde yer almıştır. 2015 yılı içerisinde Erzurum'da 22 milyon 867 bin ABD Doları değerinde ihracat gerçekleştirilmiştir. Erzurum ihracat performansı ile 81 il içerisinde 67. sırada yer almaktadır. Erzurum'da ihracat yapan işletmelerin sorunlarının belirlenmesi; bu

sorunların çözümü ve bölgedeki işletmelerin ihracat kabiliyetlerinin geliştirilmesi için üretilecek politika ve araçların şekillendirilmesinde kullanılabilecektir.

Araştırmanın amacı, Erzurum'da faaliyet gösteren ihracat yapan işletmelerin sorunlarını araştırmaktır. Araştırmanın ana kütesini Doğu Anadolu İhracatçıları Birliği'ne (DAİB) kayıtlı 134 işletme oluşturmaktadır. Saha araştırması kapsamında DAİB'e kayıtlı, ihracat yapan veya bir dönem ihracat yapmış 30 işletmeye anket uygulanmıştır.

Araştırmanın ilk bölümünde Erzurum'un bölgelerarası gelişme farklılıkları konusundaki dezavantajlı konumu istatistiklerle ortaya konulmaya çalışılmıştır. Araştırmada il düzeyinde verilerin elde edilemediği durumlarda, istatistiki bölge birimleri sınıflandırması (İBBS) sınıflandırmasına göre hazırlanan veriler kullanılmıştır. Ardından Erzurum'da gerçekleştirilen ihracat irdelenmiştir. Araştırmanın ikinci bölümünde yerel ekonomik kalkınma teorik çerçevesi içinde ihracat konusu ele alınmıştır. Araştırmanın üçüncü bölümü saha araştırmasından oluşmaktadır. İhracat konusunda yapılmış çalışmaların genel çerçevesi çizildikten sonra başka bölgelerde gerçekleştirilen benzer araştırmaların ve Erzurum ilinde gerçekleştirilen araştırmaların sonuçlarına yer verilmiştir. Saha araştırması sonuçları tanımlayıcı istatistikler kullanılarak değerlendirilmiştir.

2. İSTATİSTİKLERLE BÖLGESEL GELİŞME FARKLILIKLARI

Erzurum, Kalkınma Bakanlığı'nın 2011 tarihli Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Endeksinde 59. sırada ve 6 kademede gelişmişlik düzeyi derecelendirilen iller içerisinde 5. kademe gelişmiş iller içerisinde yer almıştır. 5. kademe illerin tamamında endeks değeri negatiftir ve bu kademede yer alan illerin tamamı Türkiye ortalamasının altında sosyo-ekonomik gelişmişlik düzeyine sahiptir (T.C. Kalkınma Bakanlığı, 2013: 67, 81).

Aynı endeks içinde İBBS 2 düzey bölgeleri 4 kademede gruplandırılmış, TRA1 Bölgesi (Erzurum, Erzincan, Bayburt) 3. kademe bölgeler içerisinde 26 İBBS bölgesi içinde 22. sırada yer almıştır (T.C. Kalkınma Bakanlığı, 2013: 76-78).

Bölgeler arası gelişmişlik farkını ortaya koyan bir diğer gösterge gayri safi katma değerdir (GSKD). Bölgesel GSKD, bir bölgede yerleşik ekonomik birimlerin belli bir dönemde bu bölgedeki ekonomik faaliyetleri sonucunda ürettikleri mal ve hizmetlerin (çıktı) değerinden, bu üretimde bulunabilmek için kullandıkları mal ve hizmetler (ara tüketim) değerinin çıkarılması sonucu elde edilir. Bölgenin üretim gücünün bir göstergesi olarak kullanılmaktadır. 2011 verilerine göre TRA1 Bölgesinin toplam GSKD içindeki payı %0,9'dur ve 26 İBBS bölgesi içinde sondan 3.'dür. Aynı yıl için sektörel düzeyde GSKD incelendiğinde, TRA1 Bölgesinin payı hizmetler sektöründe %0,9; tarım sektöründe %1,8 ve sanayi sektöründe %0,7 olarak gerçekleşmiştir. TRA1 Bölgesi içindeki ekonomik faaliyetlerin 2011 GSKD dağılımı ise şu şekilde gerçekleşmiştir: tarım %17,4; sanayi %20,0 ve hizmetler sektörü %62,7. (TÜİK, 2014a: 2-10)

Cari fiyatlarla bölgesel GSKD'nin, yıl ortası bölge nüfus tahminine bölünmesiyle TL cinsinden kişi başı GSKD elde edilir. Hesaplanan bu değer ithalat ağırlıklı ortalama ABD Doları kuruna bölünmesiyle ABD Doları cinsinden kişi başı GSKD elde edilir. (TÜİK, 2014a: 11) TÜİK 2011 verilerine göre, kişi başına GSKD, TRA1 bölgesinde (Erzurum, Erzincan, Bayburt) 5.901 ABD Doları olarak gerçekleşmiştir. Bu değer 9.244 ABD Doları olan Türkiye ortalamasının altındadır ve TRA1 Bölgesi, 26 İBBS 2. düzey bölgesi içinde 20. sırada yer almaktadır. GSKD

değeri en yüksek bölge 13.865 ABD Doları ile TR10 bölgesi (İstanbul) iken, GSKD değeri en düşük bölge 3.515 ABD doları ile TRB2 bölgesidir (Van, Muş, Bitlis, Hakkari) (TÜİK, 2014b: 7).

Gini katsayısı gelir dağılımı eşitsizliğini değerlendirmede kullanılan önemli göstergelerden biridir. Gini katsayısı, mutlak eşitlik doğrusu ile Lorenz eğrisi arasında kalan alanın, mutlak eşitlik doğrusu altında kalan üçgenin alanına oranını ifade etmektedir. Yüzde yüz gelir dağılımı eşitliği durumunda Gini katsayısı sıfır değerini almakta, gelir dağılımı eşitsizliği arttıkça bire yaklaşmaktadır. TÜİK tarafından 2010 yılına ait eşdeğer hane halkı gelir istatistiklerine göre Türkiye'de gelir dağılımını gösteren Gini katsayısı 0.402 olarak hesaplanmıştır. Gini katsayısının en düşük olduğu, dolayısıyla göreceli olarak gelir dağılımı eşitsizliğinin daha düşük düzeyde gerçekleştiği bölge 0,327 ile TR9 Doğu Karadeniz bölgesidir. Ekonomik olarak en gelişmiş bölgelerden TR1 İstanbul bölgesinin Gini katsayısı 0,373 ve TR4 Doğu Marmara bölgesindeki 0,341'dir. Diğer yandan en yüksek Gini katsayısı değerlerinin hesaplandığı, dolayısıyla göreceli olarak gelir dağılımında daha yüksek düzeyde adaletsizliğin gerçekleştiği bölgeler, 0,417 ile TRB Ortadoğu Anadolu, 0,404 ile TRC Güneydoğu Anadolu ve 0,404 ile TRA Kuzeydoğu Anadolu bölgeleridir. Türkiye'nin göreceli olarak düşük gelişmişlik düzeyine sahip bölgelerinde gelir dağılımı, yüksek gelişmişlik düzeyine sahip bölgelerine kıyasla daha adaletsiz bir dağılım göstermektedir (Eşiyok ve Sekmen, 2012: 3-4).

Ayrıca 2013 yılında Erzurum'da nüfus artış hızı binde -14,8 ve net göç hızı binde -21,4 olarak gerçekleşmiştir. (TÜİK, 2014b: 17, 90)

Yukarda bahsedilen istatistikler toplu olarak değerlendirildiğinde şu şekilde bir sonuca varmak mümkün olacaktır: TRA1 Bölgesi'nde gerçekleştirilen ekonomik faaliyetlerin toplam GSKD'ye katkısı oldukça düşüktür. Bölgenin üretim gücünün zayıf olduğuna işaret eden bu gösterge aynı zamanda, bölgede güçlü olduğu düşünülen sektörlerin de yüksek katma değer üretmediğini göstermektedir. Erzurum 2013 verileriyle canlı hayvan değeri sıralamasında Türkiye'de dördüncü sıradadır (TÜİK, 2014b: 28). Ancak tarım ve hayvancılık sektöründe bölgesel GSKD %1,8 ile Türkiye'nin diğer bölgelerinin çok gerisindedir. Tarım ve hayvancılık sektörünün modernleştirilmesi için sağlanan devlet teşvikleriyle henüz kayda değer bir iyileşme sağlanamadığı görülmektedir. Bölgede gelir dağılımında eşitsizliğin mevcudiyeti, düşük GSKD ile üretim yapan tarım ve hayvancılık sektörü ile tutarlıdır. Bölge, yerel ekonomik kalkınma için önemli bir unsur olan beşeri sermayeyi göç ile kaybetmektedir.

Erzurum'un nispeten daha iyi sıralamalarda bulunduğu endeks çalışmaları da bulunmaktadır. Bu çalışmalar aslında doğru politikalarla Erzurum'un gelişme potansiyelinin değerlendirilebileceği müdahale alanlarının belirlenmesine katkıda bulunmaktadır.

Erzurum; İş Bankası tarafından 2012 verileriyle hazırlanan İllerin Gelişmişlik Endeksi sıralamasında 35. ve İllerin Finansal Gelişmişlik Endeksi sıralamasında 32. sırada yer almıştır. Çalışmada iller endeks değerlerine göre beş gruba ayrılmış, Erzurum 3. grup iller içerisinde yer almıştır (Gül ve Çevik, 2014: 6, 9, 13). Bayraktutan vd. tarafından gerçekleştirilen araştırmada lojistik gelişmişlik endeksinde Erzurum 7,15 ile 81 il içinde 26. sırada yer almaktadır. (Bayraktutan vd., 2012: 68). Finansal gelişmişlik ve lojistik gelişmişlik endekslerinde Erzurum'un aldığı değerler, yurtiçi veya yurtdışı pazar fırsatlarının daha iyi değerlendirilebilmesi konusunda finans ve lojistik gibi iki önemli alanda yeterli altyapı imkanlarının bulunduğuna işaret etmektedir. Diğer bir

ifade ile ihracat yapmak isteyen bir işletme için Erzurum'da yeterince gelişmiş finansal ve lojistik olanaklar bulunmaktadır. İhracat kapasitesinin gelişmemesi veya geliştirilememesi konusunda diğer faktörler değerlendirilmelidir.

3. ERZURUM'DA DIŞ TİCARET

2015 yılı içerisinde Erzurum'da 22 milyon 867 bin ABD Doları değerinde ihracat gerçekleştirilmiştir. Erzurum ihracat performansı ile 81 il içerisinde 67. sırada yer almaktadır.

Aşağıdaki tablolarda 2002-2015 yılları arasında Erzurum'da gerçekleştirilen dış ticarete ilişkin veriler ekonomik faaliyet kodlarına (uluslararası standart sanayi sınıflaması ISIC Rev.3) göre sunulmuştur.

Tablo 1.1: Ekonomik faaliyet konularına göre Erzurum ili 2002-2015 ihracat verileri (Bin ABD Doları)

Yıllar	Toplam	Tarım ve ormancılık	Madencilik ve taş ocakçılığı	İmalat	Toptan ve perakende ticaret	Gayrimenkul kiralama ve iş faaliyetleri	Diğer, sosyal, toplumsal ve kişisel hizmetler
2002	7.070	30	151	6.890	-	-	-
2003	9.854	2	222	9.630	-	-	-
2004	14.171	45	182	13.945	-	-	-
2005	20.896	239	306	20.352	-	-	-
2006	20.546	381	511	19.653	-	-	-
2007	27.190	296	544	26.346	4	-	-
2008	34.105	66	689	33.350	-	-	-
2009	24.363	175	419	23.769	-	-	-
2010	38.439	91	840	37.508	-	-	-
2011	22.907	597	478	21.832	-	-	-
2012	45.859	14	830	45.014	1	-	-
2013	38.424	-	1.140	37.279	2	-	-
2014	32.990	19	1.078	31.893	-	-	-
2015	19.941	4	876	19.060	-	-	-

Kaynak: TÜİK Erzurum Bölge Müdürlüğü, 2016 (Balıkçılık ile Elektrik, gaz ve su endüstrilerinde ihracat bulunmadığı için bu endüstriler tablodan çıkarılmıştır.)

Tablo 1.2: Ekonomik faaliyet konularına göre Erzurum ili 2002-2015 ithalat verileri (Bin ABD Doları)

Yıllar	Toplam	Tarım ve ormancılık	Madencilik ve taş ocakçılığı	İmalat	Toptan ve perakende ticaret	Gayrimenkul kiralama ve iş faaliyetleri	Diğer, sosyal, toplumsal ve kişisel hizmetler
2002	7.496	341	-	7.155	-	-	-
2003	9.435	192	-	9.226	-	-	-
2004	6.427	612	5	5.810	-	-	-
2005	10.263	278	-	9.930	54	-	-
2006	15.538	105	-	15.432	-	-	1
2007	35.442	790	1	34.627	-	-	24
2008	34.069	229	14.685	19.155	-	-	-
2009	57.308	25	3.165	53.944	173	-	-
2010	25.912	132	11.846	13.934	-	-	-
2011	50.336	3.938	19.429	26.963	-	-	6
2012	77.801	9	19.832	57.959	-	-	1
2013	35.716	490	12.940	22.286	-	-	-
2014	38.832	480	18.992	19.359	-	-	1
2015	38.035	685	12.341	25.008	-	-	-

Kaynak: TÜİK Erzurum Bölge Müdürlüğü, 2016 (Balıkçılık ile Elektrik, gaz ve su endüstrilerinde ihracat bulunmadığı için bu endüstriler tablodan çıkarılmıştır.)

Erzurum'da ihracatın gelişmemesi, imalat sanayinin güçlü olmayışı ile ilişkilendirilebilir. Eşiyok, imalat sanayi gelişmişlik düzeyi ile sosyoekonomik gelişmişlik düzeyi arasında yüksek bir korelasyon bulunduğunu önermekte, imalat sanayinin sürdürülebilir kalkınma için hayati önem taşıdığını, şehirlerin hızlı kalkınmasına katkıda bulunduğunu ifade etmektedir. Bu noktadan hareketle, imalat sanayi üretiminin çok düşük olması sebebiyle Doğu Anadolu Bölgesi'nde ihracat kapasitesinin ortaya çıkmadığı sonucuna ulaşmaktadır. (Eşiyok ve Sekmen, 2012: 20, 45). Daştan ve Çalmaşur (2015) Erzurum'un imalat sanayi gelişmişlik endeksi açısından 59. sırada yer aldığını belirtmekte; bölgede imalat sanayinin gelişmemesini, bölge ekonomisinin tarıma dayalı olması, üretilen ürünlerin katma değerlerinin düşük ve ürün çeşitliliğinin az olması, iklim, coğrafi koşullar ve ulaşım olanaklarındaki olumsuzluklara bağlamaktadır.

4. YEREL EKONOMİK KALKINMA

Yerel ekonomik kalkınma (YEK); sınırları kesin olarak tanımlanmış bir alanda, iş yaratmak ve ekonomiyi canlandırmak amacıyla, yerel yönetimler, topluluk, kentsel gruplar ve özel sektör arasında, mevcut kaynakları yönetmek için ortaklıkların kurulduğu bir süreç olarak tanımlanabilir (Helmsing, 2003: 69). Kurulan ortaklıkların odak noktası, belirlenen müdahale alanları, stratejiler, politikalar ve uygulamada kullanılan araçlar değişiklik gösterebilmektedir. Bu değişiklikler, YEK literatürüne yaklaşımlar olarak yansımaktadır.

YEK literatüründe geleneksel ve yeni yaklaşımlar arasında bir tartışma bulunmaktadır. Tartışmanın kökeni geleneksel tipteki yerel stratejilerin işe yaradığını düşünenler ile, bu stratejilerin yoksulluğu destekleyen bir ekonomik gelişme veya daha basit bir ifadeyle eşitsizlik ortaya çıkardığını düşünenler arasındaki fikir ayrılığına dayanmaktadır. İkinci görüşe göre, bir uçta yapılandırılmış ve sistemli bir sermaye birikimi diğer yanda az gelişmişin gelişmesi söz konusudur (Bond, 2003: 147).

ABD'de 1970'lerin sonu ve 80'lerin başında ortaya çıkan "yeni dalga" ekonomik kalkınma politikaları, uygulamalı araştırma, endüstriyel modernizasyon, girişimcilik ve ihraç pazarlarına işletmenin açılması gibi yenilikçiliğin pek çok şeklini teşvik etmektedir. Bu politikaların ortak bir özelliği, hükümetin işletme kararlarına daha fazla dahil olmasını istemeleridir. Yalnızca para vermek yerine, işletmelere kendileri için en iyi pazar veya teknolojiyi belirlemelerinde yardımcı olacak hizmetler sağlamalıdır. Yeni dalga politikaların içinde, geleneksel politikalardan farklı olarak, ihracat destekleri yer almış, nasıl ihracat yapılacağı konusunda bilgilendirme ve eğitim, ticari misyonlar ve ihracat finansmanı gibi faaliyetler tanımlanmıştır (Bartik, 1991: 4-5).

Bond (2003), geleneksel YEK yaklaşımının 3 tipte stratejisi olduğunu önermektedir: girişimci-rekabetçi, kentsel etkinlik ve ilerlemeci-rekabetçi.

"Girişimci-rekabetçi" stratejiler, karşılaştırmalı yerel üstünlüklere ve iş olanakları yaratmada küçük işletmelere vurgu yapmaktadır. Yerel otoriteler, büyüyen veya büyüme potansiyeli olan sektörleri belirleme ve yerel işletmeleri araştırma, kredi, danışmanlık, tesis, teknik altyapı vb. yollarla doğrudan desteklemede etkin bir rol oynamaktadır (Bond, 2003: 152).

"Kentsel etkinlik" stratejisini önerenler yerel otoritelerin, kentsel verimliliği arttırması gerektiğini, bunun kısmen, yerelde yaşama ve iş yapma maliyetlerini düşürerek gerçekleştirilebileceğini tartışmaktadır. Bunun; hükümet müdahalelerinin en aza indirilmesi -özellikle vergi ve hizmet ücretlerinde indirim- ve mümkün olan

alanlarda özelleştirme ile mümkün olduğunu tartışan bazı görüşler de mevcuttur. Karşıt görüş, güçlü hükümet planlamasının etkinliğe ulaşmada anahtar olduğunu savunmaktadır (Bond, 2003: 152).

"Gelişimci-rekabetçi" stratejilerde insan kaynakları, YEK stratejileri için odak noktası olarak tanımlanmaktadır. Özellikle yoksul gruplarda geçerli olan düşük beceri seviyesinin, potansiyel yatırımcıların karşılaştığı en önemli zorluk olduğu tartışılmaktadır. Dahası yoksul gruplar, uygun becerileri yoksa, bu becerileri elde edebilecekleri kanallar bulunmadığı için, yeni işlerden faydalanamamaktadır. Yerel otoriteler, yeni yerel eğitim yapılarının kurulmasını destekleyebilir veya yerel bölgedeki ulusal eğitim kurumlarının faaliyetlerine odaklanabilirler. Buna ek olarak, yerel yönetimlerle iş yapan işletmelere, çalışanlarına belirli bir düzeyde eğitim sağlamaları şartı koyulabilirler (Bond, 2003: 152-153).

YEK'in değişkenliği ve dinamizmi ile, yerel koşullara ve sorunlara uygun farklı "yerel" modeller geliştirilebilmektedir. Geleneksel YEK modelinde, yerel ekonomilerin gelişmesi, ekonominin ihracat vb. sürükleyicileri ile, iş ve istihdamın uyarılması ve sürdürülmesi üzerine kuruludur. YEK, ekonominin çeşitlendirilmesi çabaları ile gelişmeye yönelik; veya sektörel, bölgesel veya ulusal stratejilerle bağlantıları sayesinde yapısal bir nitelik alabilmektedir. YEK'in eklenme becerisi ve doğasının sonucu olarak, sıklıkla yerel topluluklarda kalkınma stratejileri ve girişimlerinin uyarıldığı görülmektedir. Ekonomik kalkınma stratejisi olan topluluklar, topluluğun yaşam kalitesini ve devamlılığını sağlamak amacıyla geleneksel, gelişmeci ve yapısal yaklaşımları birleştirme eğilimi gösterirler (Turvey, 2006: 210).

Helmsing, YEK girişimlerinin 3 ana kategoride farklılıkları bulunduğunu önermektedir. Birinci kategoride, topluluğun ekonomik gelişmesi olarak tanımlanabilecek faaliyetler bulunmaktadır. Topluluğun ekonomik gelişmesi -farklı özelliklerin ön plana çıkması koşulu ile- kentsel veya kırsal çevrelerde uygulanabilir. Temel husus, geçim koşullarının iyileştirilmesi ve yoksulluğun azaltılmasının en temel yolu olarak, hane halkı ekonomik faaliyetlerinin çeşitliliğinin artmasına olanak sağlanmasıdır. İkinci kategoride yer alan girişimler, işletmelerin gelişmesi ile ilgilidir ve doğrudan işletmeleri veya işletmelerin oluşturduğu kümeleri hedeflemekte ve sürece dahil etmektedir. Topluluğun ekonomik gelişmesinden farklı olarak bu kategoride, uzmanlaşma ve pazar konusunda yaşanan sorunların aşılması öne çıkmaktadır. İş geliştirme politikaları, küçük, orta ve büyük işletmelere farklı prensiplerle uygulanmaktadır. Üçüncü kategoride yer alan girişimler, "yerel" in kalkınması olarak ifade edilebilir ve bir alanın ekonomik ve fiziksel gelişiminin planlanması ve yönetilmesini içermektedir (Helmsing, 2003: 69-70).

Coffey ve Polese (1985) tarafından geliştirilen dört aşamalı model, aşağıdan yukarı bir yaklaşımla ekonomik kalkınma öngörmekte ve yerel girişimcilik üzerine odaklanmaktadır. Endojen faktörler, yerel kalkınma için önemli faktörler olan girişimci ve insan sermayesinin büyümesi için gerekli koşulları sağlamaktadır. Modelde bireylerin ve kurumların rolüne vurgu yapılmakta, YEK'e topluluk düzeyinde katılımın genişletilmesinin gerekliliği ifade edilmektedir. YEK yerel katılıma değer vermektedir. Bu noktada YEK içinde katılımın üç boyutundan söz etmek mümkündür: hedef belirleme, strateji seçimi ve uygulama, yerel kaynakların seçimi ve kullanımı (Turvey, 2006: 210).

YEK'in ana endişesi bir bölgenin yerel ekonomik tabanını geliştirmektir. Yerel ekonomik taban, üretilen ürün ve hizmetlerin bölge dışına çıkarılmasını içeren

faaliyetlere karşılık gelmektedir; ülkenin başka bölgeleri veya yurtdışı olabilir. Ayrıca yerel ekonomik taban bir veya birden çok tarım veya sanayi ürünü veya hizmet faaliyetleri (örneğin ticaret, turizm) içerebilir (Helmsing, 2003:72).

YEK literatürü içinde karşılık bulabilecek Türkiye'de yakın zamanda gerçekleşen girişimlere kısaca değinilecektir. Türkiye'de 2000'li yıllarda kurulan bölgesel kalkınma ajansları YEK sürecinin önemli aktörleri olarak ortaya çıkmıştır. KOSGEB, işletmelere destek hizmetleri ve fon sağlayan, toplumda girişimci kültürünün yaygınlaştırılması ve yeni işletmelerin kurulmasına bütüncül bir yaklaşımla destek veren bir yapıya kavuşturulmuştur. Yükseköğretim kurumları ile işletmelerin işbirliğini teşvik eden üniversite-sanayi işbirliği programları; SAN-TEZ ve TÜBİTAK gibi proje kaynakları oluşturulmuştur. Ayrıca yükseköğretim kurumlarının bünyesinde teknoloji bölgeleri, kuluçka merkezleri kurulması teşvik edilmiş, üniversiteler akademi dışında kurum ve işletmeler ile yürüttükleri ortak projelerin büyük ölçüde etkilediği girişimci-yenilikçi üniversite endeksinde sıralanmıştır. Elbette sıralanan bu girişimler ulusal politikalar ile uyumludur ve aynı zamanda yerel düzeyde kalkınmanın gerçekleşmesine katkıda bulunmaktadır. YEK literatürü içinde tanımlanabilecek aktörler eksiksiz bir şekilde ortaya çıkmış veya sürece uygun şekilde yeniden organize edilmiştir.

2000'li yıllarda Avrupa Komisyonu ve AB Katılım Öncesi Mali Yardım fonlarından faydalanan sivil toplum kuruluşları, ticaret ve sanayi odaları, meslek kuruluşları, birlikler gibi pek çok kurum, projelerden faydalanırken organizasyon yapılarını değiştirmiş, kurumsal kapasitelerini arttırmıştır; "toplumun dezavantajlı kesimleri, farkındalık, katılımcılık" gibi kavramlara aşina olmuştur. İstisnaları bulunmakla birlikte pek çok kurum kurumsal kapasitelerini geliştirme çabası içindedir.

Tüm bu girişimler olumlu birer gelişme olsa da bölgelerarası gelişmişlik farklılıkları açısından, özellikle Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgeleri'nin bölgesel gelişmişlik farkında kayda değer bir azalma olduğu görülmemektedir.

Türkiye'nin ihracata dayalı bir büyüme modeli benimsemesine paralel olarak, uygulanan bölgesel politikalarda da bölgelerin ihracat kapasitelerinin geliştirilmesi istenmektedir. İhracat yapan işletmelerin karşılaştıkları sorunlar veya işletmeyi ihracattan alıkoyan nedenler; yerel, bölgesel, ulusal veya uluslararası düzeyde girişimcilik eko-sistemi içindeki eksiklik veya aksaklıklara işaret etmesi açısından önemlidir. YEK teorik çerçevesinden bakılacak olursa müdahale alanlarının tespit edilmesine, strateji ve politikaların belirlenerek destek mekanizmalarının oluşturulmasına katkıda bulunmaktadır. Araştırmanın teorik çerçevesinin bu sebeple YEK ile çizilmesi tercih edilmiştir.

4.1. Yapılmış Uygulamalı Çalışmalar

Türkiye'nin ihracata dayalı bir büyüme modeli benimsemesi nedeniyle, ihracat Türkiye'deki bilimsel araştırmalarda her yönüyle çokça çalışılmış bir konudur. Makro düzeyde Türkiye'nin ihracat projeksiyonu (Gediz ve Yalçınkaya, 2004), ihracat fonksiyonu (Doğanlar vd., 2003), Türkiye'nin ihracatında ağırlığı bulunan endüstrilere yönelik tarifeler ve tarife dışı engeller (Köse, 2013), ihraç ürünlerinin yapısal değişimi (Özçalık, 2014), ihracat ve işsizlik (Gozgor ve Piskin, 2011), büyüme (Gerni vd., 2008) ilişkisini irdeleyen araştırmalar bulunmaktadır.

İhracat yapan işletmeleri konu alan çok sayıda saha araştırması bulunmaktadır. İşletmenin ihracat kararını etkileyen faktörler (Tunahan vd., 2015; Koçak, 1997), ticari riskler (Eke, 2014), kur risklerinden korunma (Yıldırım, 2003), ihracat işlemlerinin

muhasebeleştirilmesi (Ağsagal ve Baral, 2016; Çiftçi ve Yıldız, 2013), dış ticaretin finansmanı (Özdemir, 2005) ve ihracatçı işletmenin girişimci özellikleri (Danışman ve Sökmen, 2007) başlıca konular arasında sıralanabilir.

Bununla birlikte en çok araştırılan konuların, ihracat yapan işletmelerin performansı (Çütçü, 2013; Kahveci, 2012 ve 2013; Kılıç, 2007; Torlak vd., 2007; Kayabaşı vd., 2010;) ve KOBİ'lerin ihracat yapma şekli ve sorunları (Başer ve Tekelioğlu, 2013; Kartal, 2010; Aktürk ve Şenol 2010; Ay ve Talaşlı, 2007; Canitez ve Yeniçeri, 2007; Özdemir ve Karaca, 2007; Diken, 1998) olduğu görülmektedir. İhracat sorunları, sektörel düzeyde (Çoban, 2005; İnan ve Nakıboğlu, 2009; Sönmez ve Arslan, 2007) ve yerel veya bölgesel düzeyde (Özeltürkay ve Çerçel, 2014; Kayabaşı vd., 2010; Ersungur ve Yalman, 2009; Kılıç, 2007; Üner, 1994) irdelenmiştir. İşletmelerin ihracat desteklerinden faydalanma düzeyi hemen her çalışmada değinilen bir konu olmakla birlikte, spesifik olarak ihracat teşvikleri konusunda gerçekleştirilmiş çalışmalar da bulunmaktadır (Aktürk ve Şenol 2010; Durman vd. 2007; Takım ve Ersungur, 2010). Benzer şekilde işletmelerin ihracat yapmama nedenleri veya ihracat engelleri pek çok çalışmada değinilen konulardır ve aynı zamanda özel olarak bu konulara odaklanmış araştırmalar yürütülmüştür (Acılar vd., 2015; Ağan ve Erdoğan, 2016).

Erzurum'da ihracat yapan çok az sayıda işletmenin bulunması, Erzurum'un ve içinde bulunduğu bölgenin ihracat faaliyetinin çok düşük olması sebebiyle, spesifik olarak Erzurum'da ihracat yapan işletmeleri konu alan çalışma sayısı sınırlıdır. Aşağıda öncelikle bu konuda gerçekleştirilmiş çalışmalara değinilmiştir. Ardından, bölgede faaliyet gösteren işletmeleri konu alan çalışmalarda, ihracat konusunda ulaşılan bulgular aktarılmıştır.

Keskin vd. tarafından 2009 yılında Erzurum'da yürütülen çalışmada organize sanayi bölgesi içinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin ihracat sorunları irdelenmiştir. Saha araştırmasında 102 işletmeye anket uygulanmış, yalnızca 9 ihracat yapan işletme tespit edilebilmiştir. Araştırma sonuçlarına göre ihracat yapan işletmelerin sorunları sırasıyla, mevzuata ilişkin sorunlar, bürokratik engeller, ekonomik istikrarsızlık, dış talep yetersizliği, finansman yetersizliği, dış pazarlar hakkında bilgi eksikliği ve kalifiye eleman eksikliği olarak kaydedilmiştir. Aynı hususlar, ihracat yapmayan işletmeler tarafından, ihracat yapmalarının önündeki engeller olarak sıralanmıştır (Keskin vd., 2009: 285-288).

Erzurum'da faaliyet gösteren KOBİ'lerin ihracat yaparken karşılaştıkları sorunları irdeleyen bir başka çalışma 2010 yılında Kartal tarafından gerçekleştirilmiştir. Araştırma kapsamında 81 işletme ile görüşülmüştür; ancak bunların sadece 24'ü ihracat yapmaktadır. Kartal, işletmelerin genel olarak düşük kapasite ile çalıştıklarını, ancak ihracat yapanların orta ve yüksek kapasitede çalıştıklarını ve tamamına yakınının devlet desteklerinden faydalanmadıklarını aktarmaktadır. İhracat yapılan ülkeler İran, Azerbaycan, KKTC ve Gürcistan olarak kaydedilmiştir. İşletmelerin yüzde altmışı yabancı dil bilgisine sahip en az bir kişi istihdam etmektedir. Araştırmada işletmelerin ihracatta karşılaştıkları sorunlar sırasıyla, ekonomik ve finansal sorunlar, dış piyasalar hakkında bilgi eksikliği, üretim maliyetleri, kalifiye eleman ve yabancı dil olarak kaydedilmiştir. Ayrıca işletmelerin kültür, dil, din ve ırk farklılıklarını ihracatın önünde bir engel olarak algılamadıkları belirtilmektedir (Kartal, 2010).

Kartal çalışmasında, Erzurum'da bir sektörel dış ticaret şirketi kurulmasını; işletmelerin kalite belgeleri, ihracat destekleri ve yurtdışı piyasalar konusunda bilgilendirilmelerini sağlayacak mekanizmaların geliştirilmesini; elektronik ticaretin

Erzurum'da faaliyet gösteren işletmelerde yaygınlaştırılmasını önermektedir. Ayrıca bölgede ihracat danışmanlık firmalarına ihtiyaç olduğunu belirtmektedir. Kartal, ihracat yapan işletmelere göre dış pazarlarda rekabet gücünü olumsuz yönde etkileyen en önemli sorunun dış fiyatlamada yapılan yanlışlar olduğunu; ihracat yapmayan işletmeler için ise ihracat konusunda bilgi ve eleman eksikliği olarak aktarmaktadır. (Kartal, 2010: 103-110)

Bilici 2006 tarihli çalışmasında TRA1 Bölgesinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin mevcut durumunu ve sorunlarını ele almaktadır. Üç ilde toplam 187 anketin uygulandığı araştırmada ihracata yönelik üretim yapan işletme sayısı Bayburt'ta 4 (%33), Erzincan'da 9 (%13) ve Erzurum'da 16 (%15) olarak kaydedilmiştir (Bilici, 2007: 383, 391).

Türko tarafından 2006 yılında TRA1 Bölgesinde yürütülen organize sanayi bölgeleri ve yenilik konusunu irdeleyen saha araştırmasında 52 işletme ile görüşülmüştür. Korelasyon analizi sonucunda yenilikçilik ve ihracat arasında doğru yönlü bir ilişki tespit edilmiştir. Ürün yeniliği, süreç yeniliği, pazarlama yeniliği ve organizasyonel yenilik ile ihracat arasında anlamlı bir ilişki vardır; yenilikçilik düzeyi arttıkça ihracat düzeyi de artmaktadır. Ayrıca ki-kare analizi sonucunda, işletmelerin ihracat oranı ile organizasyonel yenilik yapımları arasında %5 önem seviyesinde anlamlı bir ilişki bulunmuştur (Türko, 2006).

5. YÖNTEM

Araştırmanın ana kütesini Doğu Anadolu İhracatçılar Birliği'ne kayıtlı Erzurum ilinde faaliyet gösteren 134 işletme oluşturmaktadır. Araştırmanın örneklemini, 05 önem düzeyinde 100 olarak belirlenmiştir. Ancak DAİB'e üye olduğu halde işletmelerin büyük çoğunluğunun ihracat yapmadığı tespit edilmiştir. Saha araştırması kapsamında 134 işletmeye ziyaret gerçekleştirilmiş, 94 işletmeye adres bilgilerinin eski olması veya işletmenin kapanmış olması nedeniyle ulaşılamamıştır. 40 işletmeye anket uygulamak amacıyla ziyaret gerçekleştirilmiş ve şirket yetkilileri ile görüşülmüştür. İşletmelerin 10 tanesi görüşmeyi kabul etmediği için toplam 30 anket uygulanabilmiştir.

Saha araştırmasında kullanılan anket formu geniş bir literatür taramasından sonra yazarlar tarafından hazırlanmıştır. Anket formu 3 bölümde 58 sorudan oluşmaktadır. Birinci bölümde işletme hakkında genel bilgiler; ikinci bölümde ihracat sürecinde karşılaşılan sorunlar; üçüncü bölümde kamusal destekler konusunda algı düzeyi ve bu desteklerden faydalanma durumu; ve dördüncü bölümde üniversiteler, ticaret ve sanayi odası, meslek kuruluşları, üretici ve ihracatçı birlikleri ile ilişkiler konusunda sorular içermektedir. Anketler Ağustos 2016'da işyeri ziyaretleri gerçekleştirilerek yüz yüze görüşme tekniği ile işletme sahiplerine veya üst düzey yöneticilerine uygulanmıştır.

Anket formunun iç tutarlılığı ve güvenilirliği Cronbach Alpha güvenilirlik katsayısı ile saptanmış ve 791 olarak hesaplanmıştır. Anket formundaki soruların bir kısmı açık uçlu olarak sorulmuştur. Ayrıca, birden çok seçim yapmaya olanak tanıyan sorular olduğu gibi, önem sırasına göre derecelendirme ve uygulama sürecine göre sıralama içeren sorular bulunmaktadır. Bunların yanı sıra bazı sorular 5'li Likert ile ölçeklendirilmiştir. Analiz sonuçları, değerlendirme şekline göre, tablolarda frekans (N), yüzde (%) ve/veya ortalama (M), standart sapma (SD) değerleri ile verilmiştir. Ayrıca aşağıda detayları verilen bazı sorular, sağlıklı bir değerlendirme yapılamaması nedeniyle veri setinden çıkarılmıştır.

5.1. Araştırmanın istatistiksel analizi

5.1.1. İşletmeler hakkında genel bilgiler

Örneklem faaliyet konularına göre; boya ve yapı kimyasalları imalatı, gıda ürünleri ticareti ve imalatı, kapı imalatı, elektrik malzemesi ticareti, elektrik-elektronik ürünler ticareti, et üretimi, inşaat malzemeleri üretimi, ticareti ve taahhüt işleri, doğal maden ve cevher üretimi, orman ürünleri üretimi ve ticareti, mobilya üretimi ve ticareti, plastik ambalaj üretimi, reklam tabela üretimi, tekstil üretimi ve ticareti, tıbbi cihaz ve tıbbi malzeme ticareti, un ve yem üretimi yapan işletmelerden oluşmaktadır. Aynı konuda faaliyet gösteren işletme sayısı çok az olduğu için tablo ile sunulmamıştır.

İşletmelerin kuruluş tarihi ortalaması 1994,6'dır. Değerlendirme yapabilmek amacıyla işletmeler yıllar itibariyle gruplandırılmıştır. Örneklemin %13,3'ü 1979 ve öncesi yıllarda; %10,0'u 1980-1989 yılları arasında; %23,3'ü 1990-1999 yılları arasında; %43,3'ü 2000-2009 yılları arasında ve %10,0'u 2010-2016 yılları arasında kurulmuştur.

İşletmelerin %13,3'ü 1-9 kişi, %63,3'ü 10-49 kişi ve %23,3'ü 50-249 kişi çalıştırdığını ifade etmiştir. Örneklem KOBİ'lerden oluşmaktadır, örneklem içinde büyük ve dev işletme bulunmamaktadır. İşletmelerin 21'i (%70) hâlihazırda ihracat yapmakta iken 9'u (%30) geçmişte ihracat yapmış ve bırakmıştır. Örneklem içinde, hiç ihracat yapmamış işletme bulunmamaktadır.

Tablo.5.1: Üretilen ürünler hangi bölgelerde satılmaktadır?

	İl içinde	Bölge içinde	Yurtiçinde	Yurtdışında
%0	%66,7	%73,3	%33,3	%16,7
%1-25	%10,0	-	%16,7	%43,3
%26-50	%16,7	%6,7	%16,7	%13,3
%51-75	%3,3	%3,3	%16,7	%6,7
%76-100	%3,3	%16,7	%16,7	%20,0

İşletmelere ürettikleri ürünlerin hangi bölgelerde satıldığı sorulmuştur. İşletmelerin ürünlerinin ağırlıklı olarak yurtiçinde ve yurtdışında satıldığı görülmektedir.

İşletmelerin üretimde kullandıkları girdi kaynakları; hammadde/yarı mamul, yeni makine ekipman, 2. el makine ekipman ve makineye ait parça/bileşen/servis şeklinde detaylandırılarak girdi kaynaklarının bölgesel dağılımı yüzdeler ile sorulmuştur.

Tablo.5.2: Girdi kaynakları - Ham madde/Yarı mamul

	Yerel	Ulusal	Yurtdışı
%0	%76,7	%33,3	%73,3
%1-25	%3,3	%13,3	%3,3
%26-50	-	%3,3	%3,3
%51-75	-	%3,3	%3,3
%76-100	%20,0	%46,7	%16,7

İşletmelerin hammadde/yarı mamul temininde ağırlıklı olarak yurtiçi tedarikçileri kullandıkları görülmektedir. Yerel ve yurtdışı tedarikçilerden sağlanan girdi miktarı daha düşüktür.

Tablo.5.3: Girdi kaynakları - Yeni makine ve ekipman

	Yerel	Ulusal	Yurtdışı
%0	%93,3	%56,7	%73,3
%1-25	%3,3	-	%6,7
%26-50	-	%6,7	%6,7
%51-75	%3,3	-	%3,3
%76-100	-	%36,7	%10,0

İşletmelerin yeni makine ve ekipman temininde yerel tedarikçileri kullanmadıkları, yurtiçindeki (%43,4) ve yurtdışındaki (%26,7) tedarikçileri tercih ettikleri görülmektedir.

Tablo.5.4: Girdi kaynakları - 2. el makine ve ekipman

	Yerel	Ulusal	Yurtdışı
%0	%96,7	%96,7	%100,0
%1-25	-	-	-
%26-50	-	-	-
%51-75	-	-	-
%76-100	%3,3	%3,3	-

İşletmelerin 2. el makine ve ekipman kullanmadıkları, kullananların yerel ve yurtiçi tedarikçileri tercih ettiği görülmektedir.

Tablo.5.5: Girdi kaynakları - Makineye ait parça/bileşen/servis

	Yerel	Ulusal	Yurtdışı
%0	%90,0	%60,0	%90,0
%1-25	%6,7	-	-
%26-50	-	-	-
%51-75	-	%3,3	-
%76-100	%3,3	%36,7	%10,0

İşletmelerin makineye ait parça, bileşen ve servis için kullandıkları tedarikçilerin ağırlıklı olarak yurtiçinde olduğu (%40), yerel tedarikçi kullanan işletmelerin (%10) çok az olduğu görülmektedir.

İşletmelerden tedarikçileri ile yaşadıkları problemleri derecelendirmeleri istenmiş işletmeler benzer yüzdelerle sorun yaşadıklarını (%43,4) ve yaşamadıklarını (%43,4) ifade etmiştir. ($M=3,10$; $SD=1,269$). Ayrıca işletmelerin tedarikçileri ile yaşadıkları sorunlar ulaşılabilirlik, fiyat ve kalite şeklinde sınıflandırılarak sorulmuştur.

Tablo.5.6: İşletmelerin tedarikçileri ile yaşadığı problemler

	Ulaşılabilirlik	Fiyat	Kalite
Ham madde/Yarı mamul	%30,0	%46,7	%26,7
Yeni makine ekipman	%10,0	%10,0	%6,7
2. el makine ekipman	%6,7	-	-
Makineye ait parça/bileşen/servis	%13,3	%13,3	%13,3

İşletmelerin en çok hammadde ve yarı mamul tedarikçileri ile sorun yaşadıkları görülmektedir.

İşletmelerin toplamda %73,4'ü kalifiye işçi bulmakta zorlanmadığını belirtmiştir ($M=2,40$; $SD=1,163$).

5.1.2. İşletmelerin İhracat Kararı ve Süreci

Tablo.5.7: İşletmelerin ihracat süreci sıralaması

	1. adım	2. adım	3. adım
Bavul ticareti	%3,3	%3,3	%3,3
Aracı şirketler ürünlerimiz için bağlantılar kurdular	%10,0	-	%3,3
Yurtdışındaki şirketler ile doğrudan bağlantı kurduk	%40,0	%13,3	-
Yurtdışındaki şirketlerden doğrudan ihracat talebi aldık	%36,7	%20,0	-
Yurtdışında satış şubeleri kurduk	%10,0	%10,0	%10,0
Yurtdışında yatırım/üretim yaptık	-	%3,3	%6,7

İşletmelerden ihracat yapmaya başlama sürecini ve sonrasını sıralamaları istenmiştir. Sıralamada sayı sınırı getirilmemiştir. İşletmelerin %40'ı yurtdışındaki şirketler ile doğrudan bağlantı kurarak, %36,7'si ise yurtdışındaki şirketlerden doğrudan ihracat talebi alarak ihracat yapmaya başladıklarını ifade etmiştir. Süreç bir bütün olarak değerlendirildiğinde 17 işletmenin (%56,7) yurt dışından doğrudan ihracat talebi almakta olduğu ve 16 işletmenin (%53,3) yurtdışındaki şirketler ile doğrudan bağlantı kurduğu görülmektedir. Yurtdışında satış şubesi kurduğunu ifade eden işletme sayısı 9'dur (%30) ve yurtdışında yatırım/üretim yapan işletme sayısı ise 3'tür (%10). Aracı şirketler ile ihracata başlayan veya devam eden süreçte ilişki kuran işletme sayısı çok sınırlıdır (%13,3).

Tablo.5.8: İşletmelerin ihracat yaptığı ülkeler

Ülke/ülke grubu	Frekans	Yüzde%
Azerbaycan ve Nahçıvan	15	50,0
Gürcistan	14	46,7
İran	12	40,0
Ukrayna ve Rusya	4	13,3
Irak	4	13,3
Afrika ülkeleri (Tanzanya, Uganda, Kongo, Fas)	4	13,3
Türk Cumhuriyetleri (Türkmenistan, Tacikistan, Özbekistan)	3	10,0
Çin	2	6,7
ABD	2	6,7
Almanya	2	6,7
Suudi Arabistan	2	6,7
Romanya	1	3,3
Suriye	1	3,3
Bangladeş	1	3,3
Katar	1	3,3
BAE	1	3,3

Erzurum'da faaliyet gösteren işletmelerin en çok ihracat yaptığı ülkeler Azerbaycan ve Nahçıvan (%50), Gürcistan (%46,7) ve İran'dır (%40). İşletmelerin hangi bölgelere ulaştığını tespit edebilmek amacıyla soru özellikle açık uçlu sorulmuş ve tüm cevaplar tabloda sunulmuştur.

Tablo.5.9: İşletmelerin ihracat yapılan ülkeyi tercih etme sebepleri

	1. derecede önemli	2. derecede önemli	3. derecede önemli
Ülkenin yakın olması.	%50	%3,3	-
Ülkenin kültürünü biliyor olmak.	-	%20,0	%3,3
Ülkeye ihracat yapan başka işletmeler tanıyor olmak.	%6,7	-	%6,7
Ülkenin konuştuğu dili biliyor olmak.	-	%10,0	%16,7
Ülkenin Türkiye'nin önemli dış ticaret yaptığı ülkelerden olması	%20,0	%10,0	%10,0

İşletmelerden ihracat yaptıkları ülkeyi tercih etme sebeplerini derecelendirmeleri istenmiştir. İşletmelerin %50'si ülkenin yakın olmasını 1. derecede önemli bir sebep olarak ifade ederken, ülkenin kültürünü biliyor olmak ve ülkenin konuştuğu dili biliyor

olmak seçenekleri hiç bir işletme tarafından 1. dereceden önemli bir sebep olarak değerlendirilmemiştir.

İşletmeler, açık uçlu olarak sorulan "diğer" seçeneğinde şu sebepleri sıralamıştır: 1 işletme ürettikleri üründe rekabet olmadığı için tercih ettiklerini (Çin), 1 işletme aracı şirketlerin tercihi ile ülke seçtiklerini (ABD, Çin, Bangladeş), 4 işletme talep aldıkları için o ülkeleri seçtiklerini (S.Arabistan, Kongo C., Gürcistan, Katar, Azerbaycan, Irak, İran, ABD, Afrika, Almanya, Türk Cumhuriyetleri, Nahçıvan), 1 işletme fiyat konusunda rekabetçi olabileceği ülke seçtiğini (Azerbaycan, Gürcistan, İran, Suudi Arabistan), 1 işletme yeni pazar olduğu için tercih ettiğini (Tanzanya) ifade etmiştir.

İhracat kararını işletme sahipleri (%40) ve yönetim kurulu üyeleri (%50) vermiştir. İşletmelerin toplam %80'i ilk ihracat deneyimlerini başarılı olarak tanımlamaktadır ($M=3,63$; $SD=,928$). Ayrıca işletmeler ihracat kararını verdiklerinde algıladıkları belirsizlik düzeyini hiç (%36,7) ve biraz (%40) olarak puanlamıştır ($M=2,07$; $SD=1,143$).

İşletmelere ihracat için pazar bilgisini nasıl araştırdıkları sorulmuş, birden fazla seçimli seçenekler sunulmuştur.

Tablo.5.10: İhracat için pazar bilgisi kaynakları

	Yüzde (%)
TSO	-
İhracatçı birliği	33,3
Üretici birliği	3,3
Aracı şirketler	30,0
Danışmanlık şirketleri	13,3
Aynı ülkeye ihracat yapan Erzurum'daki işletmeleri ziyaretler	16,7
Aynı ülkeye ihracat yapan diğer bölgelerdeki işletmeleri ziyaretler	10,0
Yurt içi fuarlar	30,0
Yurtdışı fuarlar	36,7
İnternet	16,7
Uzman yayınlar	-
Yurtdışı seyahati	20,0

İşletmelerin ihracat için pazar bilgisini araştırdıkları kaynaklar; yurtdışı fuarlar (%36,7), ihracatçı birliği (%33,3), yurtiçi fuarlar (%30) ve aracı şirketler (%30) olarak sıralanabilir. İşletmelerin hiç biri, Ticaret ve Sanayi Odası ve uzman yayınlar seçeneklerini pazar bilgisi kaynakları içinde belirtmemiştir. Bu sebeple iki seçenek veri setinden çıkarılmıştır. Ayrıca açık uçlu olarak sorulan "diğer" seçeneğine cevap olarak, 6 işletme (%20) kendi imkanları ile yurtdışına giderek pazar araştırması yaptıklarını ifade etmiştir.

Tablo.5.11: Neden ihracat yapmaya karar verdiniz?

	Ortalama (M)	Standart sapma (SD)
İç piyasadaki olumsuzluklar	2,60	1,133
Piyasada ihracat çok yaygın biz de yapmak istedik	2,77	1,135
Kazanç çok yüksek	2,80	1,126
İç talepten daha fazla üretim kapasitesine sahibiz	3,33	1,398
Yurtdışında pazar fırsatlarının mevcudiyeti	3,53	1,106

İşletmelere neden ihracat yapmaya karar verdikleri sorulmuştur. Yurtdışında pazar fırsatlarının mevcudiyeti (%73,3) ve iç talepten daha fazla üretim kapasitesine sahip olmak (%63,3) işletmelerin ihracat kararını en çok etkileyen sebepler olarak ifade edilmiştir. Yüksek kazanç beklentisi ve iç piyasadaki olumsuzlukların ihracat kararında

etkili olmadığı görülmektedir. Ayrıca 1 işletme, ihracatın işletme saygınlığını arttırdığı düşüncesinin, kararında etkili olduğunu belirtmiştir.

Tablo.5.12: İşletmelerin ihracat yaparken karşılaştıkları sorunlar

	Yüzde (%)
Karşı ülkenin teknik standartlarında güçlükler	50,0
Alacakların tahsil edilememesi	20,0
Ödemelerin gecikmesi	20,0
Ürün kalitesi, standardı	10,0
Mal tesliminde sorunlar	33,3
Kültürel farklılıklardan kaynaklanan sorunlar	-
Bölgesel siyasi, askeri krizler	23,3
Devlet desteklerinde bürokratik güçlükler	43,3
Gümrük işlemleri	26,7

İşletmelere ihracat yaparken karşılaştıkları sorunlar sorulmuştur. İşletmelerin %50'si karşı ülkenin teknik standardında güçlükler, %43,3'ü devlet desteklerinde bürokratik güçlükler, %33,3'ü mal tesliminde sorunlar, %26,7'si gümrük işlemlerinde sorunlar yaşadıklarını belirtmiştir. Ayrıca örneklemin %23,3'ü bölgesel siyasi, askeri krizlerden etkilendiklerini, %20'si alacakların tahsil edilememesi, %20'si ödemelerin gecikmesi ve %10' u ürün kalitesi, standardı konusunda sorun yaşadıklarını ifade etmiştir. İşletmeler, buna ek olarak, açık uçlu olarak sorulan "diğer" seçeneğine cevap olarak şu sorunları sıralamıştır: 2 işletme ihracat işlemlerindeki bürokrasi (%6,7), 1 işletme yönetici eksikliği (%3,3), 1 işletme benzer üretim yapan işletmelerle bir arada bulunma (%3,3), 2 işletme birliklerin yetersizliği ve birliklerde bürokrasi (%6,7) nedeniyle sorun yaşadığını ifade etmiştir. Diğer yandan, işletmelerin kültürel farklılıklardan dolayı ihracat işlemlerinde hiç sorun yaşamadığı görülmektedir.

Tablo.5.13: İşletmelerin ihracat konusunda algı düzeyi

	Ortalama (M)	Standart sapma (SD)
İhracat yaparken risk yüksektir.	3,57	,858
İhracat yapmak için büyük sermaye gereklidir.	3,37	,964
İhracat yapmak çok karlıdır.	2,90	,995
İhracat bir işletme için başarı göstergesidir.	3,93	,691
İhracat yapmak için büyük ölçekli işletme olmak gerekir.	2,83	,986

İşletmelerin ihracat konusunda algı düzeylerini belirlemeye yönelik olarak beş soru sorulmuştur. İşletmelerin toplamda %80'i ihracat yapmanın bir başarı göstergesi olduğunu, %73,3'ü ihracat yaparken riskin yüksek olduğunu, %63,3'ü ihracatın büyük sermaye gerektirdiğini düşünmektedir. Diğer yandan işletmelerin yalnızca %36,6'sı ihracatın karlı olduğunu düşünmektedir. Ayrıca işletmelerin %56,7'si ihracat yapmak için büyük ölçekli işletme olmak gerektiğini ifade etmiştir.

Tablo.5.14: İşletmelerin ihracat yaptığı süre

Yıl	Frekans	Yüzde (%)
1 yıl	4	13,3
2-3 yıl	5	16,7
4-10 yıl	14	46,7
11-20 yıl	6	20,0
21 ve üzeri yıl	1	3,3

İşletmelere toplamda kaç yıl ihracat yaptıkları sorulmuştur. İşletmelerin %46,7'si 4-10 yıl, %20'si 11-20 yıl ihracat yaptığını belirtmiştir. En uzun ihracat süresi 54 yıldır.

5.1.3. İşletmeler ve Devlet Destekleri

Örneklemin devlet desteklerinden faydalanma düzeyi çok düşüktür, yalnızca 4 işletme (%13,3) ihracat sürecinde devlet desteklerinden faydalanmıştır.

Tablo.5.15: İşletmelerin faydalandığı destekler

	Yüzde (%)
Çevre maliyetlerinin desteklenmesi	-
Ar-Ge yardımı	-
İstihdam yardımı	-
Yurt dışı fuarlara katılım	6,7
Yurtdışı birim (ofis, mağaza, depo), marka (tescil) ve tanıtım faaliyetlerinin desteklenmesi	3,3
Türk ürünlerinin Markalaşması/TURKQUALITY'nin desteklenmesi	-
Pazar araştırması ve pazara giriş desteği	6,7
Uluslararası rekabetçiliğin geliştirilmesi desteği (İGEME eğitim ve danışmanlık)	6,7
Diğer	-

2 işletme yurtdışı fuarlara katılım, 2 işletme pazar araştırması ve pazara giriş desteği, 2 işletme uluslararası rekabetçiliğin geliştirilmesi desteği ve 1 işletme yurtdışı birim, marka ve tanıtım faaliyetlerine yönelik desteklerden faydalandıklarını ifade etmiştir.

İşletmelere devlet desteklerinden faydalanırken ilk tecrübelerinde ve sorasında yaşadıkları sorunların düzeyi, devlet desteklerinin ihracat kararı üzerindeki etkisi ve devlet destekleri konusunda algı düzeyini gösteren sorular yöneltilmiştir. Örneklemin küçük olması, desteklerden faydalanan işletme sayısının çok az olması sebebiyle sorulara verilen cevaplar değerlendirmeye alınamamıştır. İşletmelerin devlet desteklerine ilişkin değerlendirmelerini içeren soruları 16 işletme cevaplamamıştır. Bu sebeple sorular veri setinden çıkarılmıştır.

Ayrıca işletmelere, devlet desteklerinden faydalanma konusunda çeşitli kurumlardan sağladıkları eğitim, bilgilendirme, teknik destek, proje üretme gibi hizmetleri 1-5 puan arasında derecelendirmeleri istenmiştir. İşletmelerin çok büyük bir kısmının söz konusu kurumların hizmetlerinden faydalanmadıklarını ifade ettikleri ve bu sebeple soruya cevap vermedikleri görülmüştür. Bazı kurumlara ilişkin hiç puanlama yapılmamıştır. Örneğin, üretici birliği, üniversiteler hiç puanlanmazken, KOSGEB 1 işletme, OSB 1 işletme, TSO 2 işletme, Teknoloji Transfer Ofisi 2 işletme, Kalkınma Ajansı 3 işletme ve ihracatçı birliği 7 işletme tarafından puanlanmıştır. Veriler değerlendirmeye alınmamıştır.

İşletmelere faydalandıkları proje ve hibe destekleri sorulmuştur. SANTEZ desteğinden faydalanan işletme bulunmamaktadır; 1 işletme Kalkınma Ajansı (%3,3), 1 işletme TÜBİTAK (%3,3), 3 işletme KOSGEB (%10) ve 2 işletme diğer kamu kurumlarının (%6,7) sağladığı proje veya hibe desteğinden faydalandıklarını ifade etmiştir.

5.1.4. İşletme sahibinin/sahiplerinin özellikleri

İşletmelere, sahiplerinin özelliklerinin değerlendirildiği sorular sorulmuştur. İşletme sahiplerinin toplamda %96,7'sinin değişime açık %83,4'ünün fuarlara katılan, %80'inin risk üstlenen, %70'inin sıklıkla yurtdışına çıkan ve %66,6'sının eğitim ve seminerlere katılan ve %33,3'ünün danışmanlık şirketlerinden hizmet satın alan kişiler olduğu ifade edilmiştir.

Tablo.5.16: İşletme sahibinin/sahiplerinin özellikleri

	Ortalama (M)	Standart sapma (SD)
Değişime açık biridir.	4,10	,548
Sık sık yurtdışına çıkar.	3,53	,937
Fuarlara katılır.	3,83	,648
Eğitilmelere ve seminerlere katılır.	3,43	,935
Danışmanlık şirketlerinden hizmet satın alır.	2,80	,997
Risk üstlenir.	3,73	1,081

5.1.5. Bölgesel avantaj ve dezavantajlar

İşletmelere, bu bölgede yerleşik bulunmasaydınız şu an elde ettiğiniz aynı sonuçları elde edebilir miydiniz, sorusu yöneltilmiştir. İşletmelerin toplamda %50'si aynı sonuçları elde edebileceklerini düşünürken, %43,4'ü elde edemeyeceklerini, %6,7'si ise kararsız olduğunu ifade etmiştir. ($M= 3,30$; $SD=1,418$)

Tablo.5.17: Bu bölgede yerleşik olmanın avantajları

	Frekans	Yüzde (%)
Yok	18	60,0
Pazara yakınlık	9	30,0
Hammaddeye yakınlık	3	10,0
Kalkınmada öncelikli bölge	1	3,3
Stratejik konum	1	3,3
İhracat yapılan ülkelere teşvik sorunu yok	1	3,3
Yerel olmak	1	3,3

İşletmelere bu bölgede yerleşik olmanın avantajları açık uçlu olarak sorulmuş ve tüm ifadeler tabloda sunulmuştur. İşletmelerin %60'ı bu bölgede yerleşik olmanın bir avantajı bulunmadığını ifade ederken, %30'u pazara yakınlık ve %10'u hammaddeye yakınlık konusunda üstünlük sağladığını belirtmiştir.

Tablo.5.18: Bu bölgede yerleşik olmanın dezavantajları

	Frekans	Yüzde (%)
Yok	8	26,7
İklim	8	26,7
Bölgede sanayileşme yok	5	16,7
Pazar darlığı	4	13,3
Ulaşım	4	13,3
Kalifiye eleman	3	10,0
Maliyetler	2	6,7
Sanayi malı yok	2	6,7
Yerel halk	2	6,7
Bürokratik sorunlar	1	3,3
Siyasi belirsizlik	1	3,3
Üreticilere uzak	1	3,3
Üretim az	1	3,3
Uluslararası rekabet	1	3,3
Gelişmemiş bölge	1	3,3
Göç	1	3,3
Limanların uzak olması	1	3,3

İşletmelere bu bölgede yerleşik olmanın dezavantajları açık uçlu olarak sorulmuş ve tüm ifadeler tabloda sunulmuştur. İşletmelerin %26,7'si bu bölgede yerleşik olmanın getirdiği bir dezavantaj bulunmadığını ifade ederken, %26,7'si iklim, %16,7'si bölgenin sanayileşmemiş olması, %13,3'ü pazar darlığı, %13,3'ü ulaşım ve %10'u kalifiye eleman konusunda dezavantajlar bulunduğunu belirtmiştir.

5.1.6. İhracat yapmayı bırakan işletmeler

Tablo.5.19: İşletmelerin ihracat yapmayı bırakma nedenleri

	Ortalama (M)	Standart sapma (SD)
Beklediğimiz başarıyı elde edemedik.	2,78	1,093
Pazar bilgisini takip etmekte zorlandık.	2,44	1,014
İhracat yaptığımız ülkedeki siyasi, ekonomik krizler veya savaş durumu nedeniyle.	2,44	,882
İç piyasaya yönelik üretim ve satışlarımızdan memnunuz.	3,33	1,732
Yeterine büyük değiliz.	2,33	,707
İhracat işlemlerini Erzurum'dan yürütmek çok zor.	3,00	1,000
İhracat işlemleri çok karmaşık.	3,11	,928
Tedarikçilerden çok uzağız, maliyetlerimiz diğer bölgelerdeki rakiplerimize kıyasla daha yüksek.	3,78	1,394

İşletmelere neden ihracat yapmayı bıraktıkları sorulmuştur. Bu sorular, ihracat yapmaya devam eden işletmelere yöneltilmemiş yalnızca geçmişte ihracat yapmış ve bırakmış işletmelere yöneltilmiştir. Cevap veren işletme sayısı 9'dur.

6 işletme (%66,6) tedarikçilerden çok uzak olduklarını, maliyetlerinin diğer bölgelerdeki rakiplere kıyasla daha yüksek olması sebebiyle; 5 işletme (%55,5) iç piyasaya yönelik üretim ve satışlarından memnun oldukları için; 4 işletme (%44,4) ihracat işlemlerini Erzurum'dan yürütmek çok zor olduğu için; 4 işletme (%44,4) ihracat işlemleri çok karmaşık olduğu için; 3 işletme (%33,3) bekledikleri başarıyı elde edemedikleri için ihracat yapmayı bıraktıklarını ifade etmiştir. Ayrıca, 2 işletme (%22,2) pazar bilgisini takip etmekte zorlandıklarını; 2 işletme (%22,2) ihracat yaptıkları ülkedeki siyasi, ekonomik krizler veya savaş durumu nedeniyle; 1 işletme (%11,1) yeterine büyük olmadıkları için ihracat yapmayı bıraktıklarını belirtmiştir.

Bunlara ek olarak, 4 işletme "diğer" seçeneği altında şu sebepleri sıralamıştır: 1 işletme farklı bir şehirdeki firmanın zorlaması, 1 işletme düşük fiyat, 1 işletme düşük talep, 1 işletme ödemelerde sıkıntı nedeniyle ihracat yapmayı bıraktığını belirtmiştir.

İşletmelere kaç yıl önce ihracat yapmayı bıraktıkları sorulmuştur. 3 işletme 1-3 yıl önce (%33,3), 4 işletme 4-10 yıl önce (%44,4), 1 işletme 11-20 yıl önce (%11,1) ve 1 işletme 21 ve üzeri yıl önce (%11,1) ihracat yapmayı bıraktığını ifade etmiştir. İhracat yapmayı bırakan işletmelerin toplamda kaç yıl ihracat yaptıkları değerlendirildiğinde 3 işletmenin 1 yıl (%33,3), 2 işletmenin 2-3 yıl (%22,2) ve 4 işletmenin 4-10 yıl (%44,4) ihracat yaptıkları görülmektedir.

6. SONUÇLAR VE TARTIŞMA

Erzurum iline ait istatistiklerin ve saha araştırması sonuçlarının yerel ekonomik kalkınma teorik çerçevesi içinde değerlendirilmesi tercih edilmiştir. Bu kapsamda ihracat yapan işletmelerin ve sektörlerin sayısının artmasına katkıda bulunabileceği düşünülen hususlar değerlendirilmiştir. Araştırmanın teorik çerçevesini işletmelerin belirli bir mekanda yığılmasına odaklanan bölgesel yaklaşımlar ile çizmenin uygun olmayacağı düşünülmüştür. Erzurum'da endüstriyel bölge yaklaşımı ile değerlendirilebilecek tipte bir yığılma bulunmamaktadır. Potansiyel taşıyan sektörlerin değerlendirilmesi ise ayrı bir araştırma konusudur.

Türkiye'nin ihracata dayalı bir büyüme modeli benimsemesine paralel olarak, uygulanan bölgesel politikalarda da bölgelerin ihracat kapasitelerinin geliştirilmesi istenmektedir. İhracat yapan işletmelerin karşılaştıkları sorunlar veya işletmeyi ihracattan alıkoyan nedenler; yerel, bölgesel, ulusal veya uluslararası düzeyde girişimci eko-sistemi içindeki eksiklik veya aksaklıklara işaret etmesi açısından önemlidir. YEK teorik

çerçevesinden bakılacak olursa müdahale alanlarının tespit edilmesine, strateji ve politikaların belirlenerek destek mekanizmalarının oluşturulmasına katkıda bulunmaktadır.

2015 yılı içerisinde Erzurum'da 22 milyon 867 bin ABD Doları değerinde ihracat gerçekleştirilmiştir. Erzurum ihracat performansı ile 81 il içerisinde 67. sırada yer almaktadır. Erzurum'un ihracat performansının neden diğer bölgelerden geri olduğu veya geliştirilemediği sorusunun cevabı bir ölçüde temel düzeyde ekonomik istatistiklerle verilebilmektedir. Erzurum'un içinde bulunduğu TRAI Bölgesi'nde gerçekleştirilen ekonomik faaliyetlerin toplam GSKD'ye katkısı oldukça düşüktür. Bölgenin üretim gücünün zayıf olduğuna işaret eden bu gösterge aynı zamanda, bölgede güçlü olduğu düşünülen sektörlerin de yüksek katma değer üretmediğini göstermektedir. Erzurum 2013 verileriyle canlı hayvan değeri sıralamasında Türkiye'de dördüncü sıradadır. Ancak tarım ve hayvancılık sektöründe bölgesel GSKD %1,8 ile Türkiye'nin diğer bölgelerinin çok gerisindedir. Tarım ve hayvancılık sektörünün modernleştirilmesi için sağlanan devlet teşvikleriyle henüz kayda değer bir iyileşme sağlanamadığı görülmektedir. Bölgede gelir dağılımında eşitsizliğin mevcudiyeti, düşük GSKD ile üretim yapan tarım ve hayvancılık sektörü ile tutarlıdır. Bölge, yerel ekonomik kalkınma için önemli bir unsur olan beşeri sermayeyi göç ile kaybetmektedir.

Erzurum'un nispeten daha iyi bir sıralamada bulunduğu endeks çalışmaları aslında doğru politikalarla Erzurum'un gelişme potansiyelinin değerlendirilebileceği müdahale alanlarının belirlenmesine katkıda bulunmaktadır. Finansal gelişmişlik ve lojistik gelişmişlik endekslerinde Erzurum'un aldığı değerler, yurtiçi veya yurtdışı pazar fırsatlarının daha iyi değerlendirilebilmesi konusunda finans ve lojistik gibi iki önemli alanda yeterli altyapı imkanlarının bulunduğu işaret etmektedir. Diğer bir ifade ile ihracat yapmak isteyen bir işletme için Erzurum'da yeterince gelişmiş finansal ve lojistik olanaklar bulunmaktadır. İhracat kapasitesinin gelişmemesi veya geliştirilememesi konusunda diğer faktörler değerlendirilmelidir.

Erzurum'da ihracatın gelişmemesi, imalat sanayinin güçlü olmayışı ile ilişkilendirilebilir. Erzurum'da imalat sanayinin gelişmemesi -geleneksel olarak- bölge ekonomisinin tarıma dayalı olması, iklim, coğrafi koşullar ve ulaşım olanaklarındaki olumsuzluklara bağlanmaktadır. Lojistik gelişmişlik endeksinde Erzurum'un aldığı değer, aslında geleneksel analiz içinde yer alan ulaşım olanaklarındaki olumsuzluklar önermesini çürütmektedir. Diğer yandan, süregelen bu değerlendirme içindeki diğer önermeler de günümüzün değişen dünyasında artık temelsiz kalmaktadır. Bölgenin dezavantajlarının avantaja dönüşmesini sağlayacak endüstriler, iş kolları, ürünler ve üretim metotları araştırılmalı, bölgede demonstratif uygulamalar gerçekleştirilmeli ve yaygınlaşması sağlanmalıdır.

Bölgedeki girişimcinin katma değeri yüksek ekonomik faaliyetlere yönelmemesi ayrı bir husus olarak değerlendirilmelidir. Girişimcilerin değişime direnç düzeyi, işbirliği konusundaki tutumu ve sermaye göçü araştırılması gereken konular arasındadır. YEK stratejilerini belirleyen, politikalarını uygulayan, yerel ağ içinde işletmelere destek sağlayan ve hizmet veren kurumların kurumsal kapasiteleri ve yenilikçi, girişimci özellikleri, mutlaka araştırılması gereken konular olarak karşımıza çıkmaktadır.

Araştırma sonuçları özet olarak değerlendirilecek olursa, örneklemi oluşturan işletmelerin büyük bir bölümünün 2000 yılından sonra kurulan işletmeler olduğu, faaliyette buldukları sektörlerin birbirinden çok farklı olduğu ve tamamının KOBİ olduğu görülmektedir. %70'i halihazırda ihracat yapmaktadır, %30'u ise geçmişte ihracat yapmış ve bırakmıştır. Örneklem içinde, hiç ihracat yapmamış işletme bulunmamaktadır. Üretilen ürünler ağırlıklı olarak yurtiçinde ve yurtdışında satılmaktadır.

Üretimde kullanılan girdi kaynakları değerlendirildiğinde; hammadde/yarı mamul temininde ağırlıklı olarak yurtiçi tedarikçileri kullandıkları; yeni makine ve ekipman temininde yerel tedarikçileri kullanmadıkları, yurtiçindeki ve yurtdışındaki tedarikçileri tercih ettikleri; 2. el makine ve ekipman kullanmadıkları, kullananların yerel ve yurtiçi tedarikçileri tercih ettiği; makineye ait parça, bileşen ve servis için kullandıkları tedarikçilerin ağırlıklı olarak yurtiçinde olduğu, yerel tedarikçi kullanan işletmelerin çok az olduğu görülmektedir. İşletmelerden tedarikçileri ile yaşadıkları problemleri derecelendirmeleri istenmiş, işletmeler benzer yüzdelerle tedarikçileri ile sorun yaşadıklarını ve yaşamadıklarını ifade etmiştir. İşletmelerin en çok hammadde ve yarı mamul tedarikçileri ile sorun yaşadıkları görülmektedir. İşletmelerin büyük çoğunluğu kalifiye işçi bulmakta zorlanmadığını belirtmiştir.

İşletmelerin ağırlıklı olarak yurtdışındaki şirketler ile doğrudan bağlantı kurarak ve yurtdışındaki şirketlerden doğrudan ihracat talebi alarak ihracat yapmaya başladıkları görülmektedir. Örnekleme içinde yurtdışında satış şubesi kuran ve yurtdışında yatırım/üretim yapan işletmeler bulunmaktadır. Aracı şirketler ile ihracata başlayan veya devam eden süreçte ihracat yapan işletme sayısı çok sınırlıdır.

Erzurum'da faaliyet gösteren işletmelerin en çok ihracat yaptığı ülkeler Azerbaycan ve Nahçıvan, Gürcistan ve İran'dır. İşletmeler, "ülkenin yakın olmasını" 1. derecede önemli tercih sebebi olarak ifade etmiştir. İlk ihracat deneyimlerini başarılı olarak değerlendirmiş ve ihracat kararını verdiklerinde belirsizlik düzeyinin düşük olduğunu belirtmişlerdir.

İşletmelerin ihracat için pazar bilgisini araştırdıkları kaynaklar; yurtdışı fuarlar, ihracatçı birliği, yurtiçi fuarlar ve aracı şirketler olarak sıralanabilir. İşletmelerin hiç biri, Ticaret ve Sanayi Odası ve uzman yayınlar seçeneklerini pazar bilgisi kaynakları içinde belirtmemiştir. Ayrıca kendi imkanları ile yurtdışına giderek pazar araştırması yaptığını ifade eden işletmeler bulunmaktadır. YEK literatürü içinde işletmelerin ihracat süreçlerinde desteklendikleri görülmektedir. Bu durumda işletmelerin pazar araştırması gerçekleştirirken özellikle TSO hizmetlerinden çokça faydalanmış olması beklenirdi. TSO öncelikli olmak üzere, diğer kurumların da bu konuda kapasite geliştirmeleri ve hizmet sunmaları yerel düzeyde ihracat kapasitesini olumlu yönde etkileyecektir.

Yurtdışında pazar fırsatlarının mevcudiyeti ve iç talepten daha fazla üretim kapasitesine sahip olmak işletmelerin ihracat kararını en çok etkileyen sebepler olarak ifade edilmiştir. Yüksek kazanç beklentisi ve iç piyasadaki olumsuzlukların ihracat kararında etkili olmadığı görülmektedir.

İşletmelerin ihracat yaparken karşılaştıkları sorunlar; karşı ülkenin teknik standardında güçlükler, devlet desteklerinde bürokratik güçlükler, mal tesliminde sorunlar, gümrük işlemlerinde sorunlar olarak kaydedilmiştir. Ayrıca işletmeler bölgesel siyasi, askeri krizlerden etkilendiklerini, alacakların tahsil edilememesi, ödemelerin gecikmesi ve ürün kalitesi, standardı konusunda sorun yaşadıklarını ifade etmiştir. Kültürel farklılıklardan dolayı ihracat işlemlerinde sorun yaşayan işletme yoktur.

İşletmeler; ihracat yapmanın bir başarı göstergesi olduğunu, ihracat yaparken riskin yüksek olduğunu ve ihracatın büyük sermaye gerektirdiğini düşünmektedir. Diğer yandan işletmelerin küçük bir kısmı ihracatın karlı olduğunu düşünmektedir. Ayrıca işletmeler ihracat yapmak için büyük ölçekli işletme olmak gerektiğini ifade etmiştir.

Örneklemin devlet desteklerinden faydalanma düzeyi çok düşüktür, yalnızca 4 işletme (%13,3) ihracat sürecinde devlet desteklerinden faydalanmıştır. Faydalanılan destekler, yurtdışı fuarlara katılım, pazar araştırması ve pazara giriş desteği, uluslararası rekabetçiliğin geliştirilmesi desteği ve yurtdışı birim, marka ve tanıtım faaliyetlerine yönelik desteklerdir.

İşletmelere devlet desteklerinden faydalanırken ilk tecrübelerinde ve sorasında yaşadıkları sorunların düzeyi, devlet desteklerinin ihracat kararı üzerindeki etkisi ve devlet destekleri konusunda algı düzeyini gösteren sorular yöneltilmiştir. Örneklemin küçük olması, desteklerden faydalanan işletme sayısının çok az olması sebebiyle sorulara verilen cevaplar değerlendirmeye alınamamıştır. Ayrıca işletmelere, devlet desteklerinden faydalanma konusunda çeşitli kurumlardan sağladıkları eğitim, bilgilendirme, teknik destek, proje üretme gibi hizmetleri derecelendirmeleri istenmiştir. İşletmelerin çok büyük bir kısmının söz konusu kurumların hizmetlerinden faydalanmadıklarını ifade ettikleri ve bu sebeple soruya cevap vermedikleri görülmüştür. Veriler değerlendirmeye alınmamıştır.

Çok az sayıda işletme proje ve hibe desteklerinden faydalandıklarını ifade etmiştir; KOSGEB, Kalkınma Ajansı, TÜBİTAK ve diğer kamu kurumlarının sağladığı fon destekleri kaydedilmiştir. SANTEZ projelerinden faydalanan işletme bulunmamaktadır.

İşletmelerin devlet desteklerinden faydalanma düzeyi ve bu desteklerden faydalanmak konusunda çeşitli kurumların sağladığı eğitim, bilgilendirme, teknik destek, proje üretme gibi hizmetlerde çok ciddi bir eksiklik olduğu görülmektedir. YEK teorik çerçevesi içinde işletmelerin bu tip desteklerden faydalanma konusunda bilgilendirme, eğitim, danışmanlık vb. hizmetlerle desteklenmesi beklenir. Bu hizmetleri sağlayabilecek kurumlar Erzurum'da mevcuttur. İletişim, koordinasyon veya kurumsal kapasite eksikliklerinden kaynaklanabilecek sorunların giderilerek destek hizmetlerin sunulması, Erzurum'da faaliyet gösteren işletmelerin ihracat kapasitelerini olumlu yönde etkileyecektir.

İşletme sahiplerinin değişime açık, fuarlara katılan, risk üstlenen, sıklıkla yurtdışına çıkan ve eğitim ve seminerlere katılan kişiler olduğu ve danışmanlık şirketlerinden pek hizmet satın almadığı ifade edilmiştir.

İşletmelerin yarısı bu bölgede yerleşik olmasalar da aynı sonuçları elde edebileceklerini düşünmektedir. İşletmelerin çoğunluğu bu bölgede yerleşik olmanın bir avantajı bulunmadığını düşünmektedir. Aksi yönde düşünenlerin sıraladığı avantajlar; pazara yakınlık ve hammaddeye yakınlık olarak kaydedilmiştir. Bölgede yerleşik olmanın dezavantajları; iklim, bölgenin sanayileşmemiş olması, pazar darlığı, ulaşım ve kalifiye eleman olarak sıralanmıştır.

İhracat yapmayı bırakan işletmeler; tedarikçilerden çok uzak olmaları, maliyetlerinin diğer bölgelerdeki rakiplere kıyasla daha yüksek olması sebebiyle; iç piyasaya yönelik üretim ve satışlarından memnun oldukları için; ihracat işlemlerini Erzurum'dan yürütmek çok zor olduğu için; ihracat işlemleri çok karmaşık olduğu için; bekledikleri başarıyı elde edemedikleri için ihracat yapmayı bıraktıklarını ifade etmiştir. YEK teorik çerçevesinde işletmelerin özellikle pazar konusunda yaşadıkları sorunlarının aşılması için desteklenmesi söz konusudur. Sıralanan sebeplerden ilk ikisi dışındakiler, uzman kurumların destekleriyle çözülebilir niteliktedir. İşletmeler ihracat sürecinde sorunlarının çözümü için yeterli düzeyde destek almamış ve ihracat yapmayı bırakmıştır. Erzurum'da işletmelerin ilişki içinde olduğu kurumlar bu tip bir hizmet sunuyor ise geliştirilmeli, sunmuyor ise kurumsal kapasite geliştirilerek mutlaka destek hizmeti sağlanmalıdır.

KAYNAKLAR

- Acılar, A., Hatipoğlu, C. ve Bingöl, H. (2015). The Reasons for Enterprises of not Doing Export Facilities: Case of Bilecik Province. *4-5 Haziran 2015 Global Business Research Congress*, İstanbul, 308-317.
- Ağan, Y. ve Erdoğan, E. (2016). The Perception of Export Barriers by Turkish Manufacturing Firms. *Finans Politik ve Ekonomik Yorumlar*, 53(614).
- Ağsakal, A. ve Baral, G. (2016). Dış Ticaret İşlemlerinin TMS 21 Kur Değişim Etkileri Standardına Göre Muhasebeleştirilmesi. *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Sayı: 12, 262-277.
- Aktürk, A. ve Şenol, H. (2010). KOBİ'ler Açısından İhracat Teşviklerinin Önemi ve Etkinliğinin Arttırılmasına Yönelik Öneriler. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 15(2), 375-391.
- Ay, H.M. ve Talaşlı, E. (2007). Türkiye'de KOBİ'lerin İhracattaki Yeri ve Karşılaştıkları Sorunlar. *Selçuk Üniversitesi İİBF Dergisi*, Yerel Ekonomiler Özel Sayısı, 173-184.
- Bartik, T.J. (1991). Boon or boondoggle? The debate over state and local economic development policies. *Who Benefits from State and Local Economic Development Policies*. ABD, Michigan: W.E. Upjohn Institute for Employment. 1-16.
- Başer, H. ve Tekelioğlu S. (2013). Makine Sektöründeki KOBİ'lerde İhracat Performansına Etki Eden Faktörler: Ankara Örneği. *Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, 5(2), 112-121.
- Bayraktutan, Y., Tüylüoğlu, Ş. ve Özbilgin, M. (2012). Lojistik Sektöründe Yoğunlaşma Analizi ve Lojistik Gelişmişlik Endeksi: Kocaeli Örneği. *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 4(3), 61-71.
- Bilici, N. (2007). Erzurum Alt Bölgesindeki KOBİ'lerin Mevcut Durumları, Sorunları ve Çözüm Önerileri. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 10(2), 383-398.
- Bond, P. (2003). Debates in local economic development policy and practice. *Urban Forum*, 14(2-3), 147-164.
- Canitez, M. ve Yeniçeri, T. (2007). İhracat Performansı Düşük Olan KOBİ'ler ile Yüksek Olan KOBİ'lerin Farklılıklarını Belirlemeye Yönelik Bir Pilot Araştırma. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Sayı:29, 113-134.
- Çiftçi, F. ve Yıldız, R. (2013). Dış Ticarete Kur Riski Yönetimi: Temsili Bir Türk Dış Ticaret Firması İçin Uygulama Örnekleri. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, Cilt 5, 93-112.
- Çoban, S. (2005). Kayseri Mobilya Sanayinin Dış Ticaret Yapısı ve Sorunlarına Yönelik Bir Araştırma. *Selçuk Üniversitesi Karaman Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 5(2), 73-82.
- Çütçü, İ. (2013). İhracatçı Firmaların Kalkınmaya Etkisi ve Firmaların İhracat Performansını Etkileyen Faktörler: Güneydoğu Anadolu Bölgesi Üzerine Bir Uygulama. *Adıyaman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 6(15), 151-184.
- Danışman, A. ve Sökmen, A.G. (2007). Girişimci Özellikleri ve Firma Niteliklerinin İhracat Performansına Etkisi: KOBİ'ler Üzerinde Bir Araştırma. *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 16(1), 213-230.
- Daştan, H. ve Çalmaşur, G. (2015). *İmalat Sanayinde Yoğunlaşma TRAI Alt Bölgesi Üzerine Bir Uygulama*. Ankara: İmaj Yayınevi.
- Diken, A. (1998). KOBİ'lerin İhracat Sorununun Çözümünde Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin Rolü. *Atatürk Üniversitesi İİBF Dergisi*, 12(1-2), 39-53.
- Doğanlar, M., Bal, H. ve Özmen, M. (2003). Uluslararası Ticaret ve Türkiye'nin İhracat Fonksiyonu. *Manas Journal of Social Studies*, 4(7), 83-109.
- Durman, M, Koyuncu, C. ve Önder, H. (2007). İhracat Teşviklerinden Yararlanmayı Etkileyen Faktörler. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12(2), 121-134.
- Eke, S. (2014). Türkiye İhracatının Ticari Riskler Açısından Değerlendirilmesi ve Açık Hesap İhracatın Teminat Altına Alınması. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 5(10), 53-72. DOI: 10.14784/JFRS.2014104499
- Ersungur, Ş.M. ve Yalman, İ.N. (2009). Bölgesel Kalkınmada İhracat Teşviklerinin Etkinliği: Sivas İlinde Bir Uygulama. *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 10(1), 81-98.
- Eşiyok, B.A. ve Sekmen, F. (2012). *Türkiye Ekonomisinde Bölgesel Gelişmişlik Farklılıkları, Doğu Anadolu'nun Bölgesel Gelişmedeki Yeri ve Çözüm Önerileri*. Türkiye Kalkınma Bankası Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Müdürlüğü, Ankara.
- Gediz, B. ve Yalçınkaya, H. (2004). Türkiye'de İhracat Projeksiyonu. *Yönetim ve Ekonomi*, 11(1), 35-55.
- Gerni, C., Emsen, Ö.S. ve Değer, M.K. (2008). İthalata dayalı ihracat ve ekonomik büyüme: 1980-2006 Türkiye deneyimi. 2. *Ulusal İktisat Kongresi*, 20-22 Şubat 2008 İzmir, Türkiye.
- Gozgor, G. ve Piskin, A. (2011). İşsizlik ve dış ticaret: Türkiye'deki bölgeler için genelleştirilmiş momentler yöntemi-dinamik panel veri yaklaşımı. *Business and Economics Research Journal*, 2(3), 121-138.
- Gül, H. E. ve Çevik, B. (2014). *2010 ve 2012 Verileriyle Türkiye'de İllerin Gelişmişlik Düzeyi araştırması*. Türkiye İş Bankası İktisadi Araştırmalar Bölümü.

- Helmsing, A.H.J. (2003). Local economic development: new generations of actors, policies and instruments for Africa. *Public Administration and Development*, 23 67-76.
- İnan, H. ve Nakıboğlu, B. (2009). KOBİ'lerin İhracatta Karşılaştıkları Engellerin Belirlenmesine Yönelik Mobilya Sektöründe Gerçekleştirilen Bir Araştırma. *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 18(2), 228-246.
- Kahveci, E. (2012). İşletme Stratejileri ve İhracat Performansı İlişkileri. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 4(6), 2-34.
- Kahveci, E. (2013). İhracat Performansı Ölçütleri ve İhracat Performansını Etkileyen Faktörler. *Verimlilik Dergisi*, Sayı:1, 43-74.
- Kartal, A. (2010). *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin İhracatta Karşılaştıkları Sorunlar ve Çözüm Önerileri: Erzurum İlinde Bir Uygulama*. (Yayınlanmamış yüksek lisans tezi). Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. Erzurum.
- Kayabaşı, A., Kiracı, H., Kanberoğlu, Z. ve Oğuz, A. (2010). KOBİ'lerde İhracat Performansını Belirleyen Unsurların İncelenmesi: İnegöl'de Faaliyette Bulunan İşletmeler Üzerinde Bir Alan Araştırması. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Sayı: 28, 1-12.
- Keskin, G., Koşan, A.K. ve Ayık, Y.Z. (2009). Bölgesel Gelişme Aracı Olarak KOBİ'ler ve İhracat Sorunları (Erzurum'da Bir Araştırma). *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 13(2), 279-290.
- Kılıç, S. (2007). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin İhracat Pazarlaması Davranışını Etkileyen Faktörler ile İhracat Performansı Arasındaki İlişkilere Dair Ampirik Bir Çalışma: Çorum Makine İmalat Sanayi Örneği. *Çukurova Üniversitesi İİBF Dergisi*, 11(1), 40-62.
- Koçak, F.A. (1997). Bir İhracat Karar Süreci Modeli Denemesi. *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 52(1-4), 467-490.
- Köse, A. (2013). *Uluslararası Ticarete Tarife Dışı Engeller: Anti Damping Vergilerinin ve İlave Gümrük Vergilerinin Türk Tekstil ve Hazır Giyim Sektörlerine Etkileri* (Yayınlanmamış yüksek lisans tezi). İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. İstanbul.
- Özçalık, M. (2014). *Türkiye Ekonomisinde İhracat Paradoksu*. Bursa: Ekin Yayınevi.
- Özdemir, Ş. ve Karaca, Y. (2007). KOBİ'ler için Dış Ticaret Yöntemleri ve İhracat Problemleri: Afyon İli Doğal Taş Sektöründe Bir Araştırma. *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 8(1), 1-19.
- Özdemir, Z. (2005). Dış Ticaret Finansman Tekniklerinden Faktoring ve Forfaiting İşlemleri. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 10(2), 194-224.
- Özeltürkay, E.Y. ve Çerçel, S. (2014). Organize Sanayi Bölgelerinde Faaliyet Gösteren Firmaların Karşılaştıkları İhracat Engelleri: Mersin Tarsus Organize Sanayi Bölgesinde Bir Uygulama. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 4(2), 271-286.
- Sönmez, A. ve Arslan, A.R. (2007). İhracat Yapma Şekline Göre Karşılaşılan Sorunlar; Mobilya Endüstrisi Örneği. *Politeknik Dergisi*, 10(4), 403-409.
- Takım, A. ve Ersungur, Ş.M. (2010). Dahilde İşleme Rejimi: İhracat ve İthalat Üzerindeki Etkisi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 24(2), 289-305.
- T.C. Kalkınma Bakanlığı (2013). *İllerin ve Bölgelerin Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Sıralaması Araştırması (SEGE-2011)*. Bölgesel ve Yapısal Uyum Müdürlüğü, Ankara.
- Torlak, Ö., Özdemir, Ş. ve Kula, V. (2007). Türk İşletmelerinin İhracat Performansı Belirleyicileri. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(1), 103-114.
- Tunahan, H., Esen, S. ve Topal, B. (2015). Sahiplik Yapısı ve İhracat Yoğunluğunun İşletmelerin Karlıları Üzerindeki Etkisi. *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 3(1), 93-109.
- Turvey, R. (2006). Development from within: an evaluative research on economic development strategies. *GeoJournal*, 67(3), 207-222. <http://dx.doi.org/10.1007/s10708-007-9047-2>
- Türkiye İstatistik Kurumu (2014a) *Gayri Safi Katma Değer Bölgesel Sonuçlar 2004-2011*. Ulusal Hesaplar Daire Başkanlığı Yıllık Hesaplar Grubu.
- Türkiye İstatistik Kurumu (2014b) *Seçilmiş Göstergelerle Erzurum, 2013*. Ankara: Türkiye İstatistik Kurumu Matbaası. <http://www.tuik.gov.tr/ilGostergeleri/iller/ERZURUM.pdf> [Erişim 10 Ağustos 2016]
- Türko, E.S. (2006). *Organize Sanayi Bölgeleri ve Yenilik: Erzurum Alt Bölgesinde Bir Uygulama*. (Yayınlanmamış yüksek lisans tezi). Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erzurum.
- Üner, M.M. (1994). Ankara Sanayi Odası'na Kayıtlı İşletmeleri İhracattan Alıkoyan Nedenler. *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, Prof.Dr. Yılmaz Günal'a Armağan, 49(3-4), 459-479.
- Yıldıran, M. (2003). *İhracat Yapan İşletmelerde Kur Riski Yönetimi ve Denizli Bölgesinde Değişik Ölçekli Firmalarda Uygulama*. (Yayınlanmamış doktora tezi). Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta.