

Export Giresun Projesi

GİRESUN KOBİ'LERİNİN İHRACAT EĞİTİM İHTİYACI ARAŞTIRMA RAPORU

Ocak '16





Paris Caddesi 6/7
Kavaklıdere ANKARA
T: +90 312 425 59 15
F: + 90 312 425 59 14

info@makroconsult.com.tr
www.makroconsult.com.tr

İÇİNDEKİLER

1. GİRİŞ	3
2. ARAŞTIRMA SONUÇLARI	4
2.1. İhracat Eğitimlerine Katılım.....	4
2.2. İhtiyaç Duyulan İhracat Eğitim Başlıkları	5
3. SONUÇ	6
EK: KOBİ'LERE YÖNELİK EĞİTİM İHTİYAÇ ANKETİ.....	7

1. GİRİŞ

Bu araştırma raporu, Doğu Karadeniz Kalkınma Ajansı tarafından 2015 yılı Doğrudan Faaliyet Desteği Programı çerçevesinde desteklenen "Giresun İhracat Merkezi'nin Kurulması ve KOBİ'lerin İhracata Yönlendirilmesi Projesi" kapsamında Giresun Ticaret ve Sanayi Odası için hazırlanmıştır. Proje kapsamında yürütülen saha araştırmasının detaylarına geçmeden önce, Türkiye'nin ve Giresun İlının küreselleşmeye uyumu, ihracattaki mevcut durumu, ihracat verileri ve KOBİ'ler için ihracatın önündeki engelleri irdelemek yerinde olacaktır.

Günümüzde hemen her ticari kurum küreselleşmenin doğrudan veya dolaylı olarak etkisi altında bulunmaktadır. Küreselleşme ile ülkeler ithalatta uyguladıkları vergileri gün geçtikçe düşürmekte ve yeni ürün ve teknolojiler hemen her ülkede tüketici davranışlarını etkileyerek değiştirmektedir. Küreselleşme teknolojik gelişmeyle daha da hızlanmaktadır. Özellikle bilgi ve iletişim teknolojilerinin hızla gelişmesi dünyayı küçük bir köy haline getirmektedir ve dünya ticaretinde genel kabul görmüş rekabet üstünlüğü teorilerini değiştirmeye başlamıştır.

Dünyada yaşanan bu gelişmeler, açık ekonomiye sahip olan ülkemizi de etkilemekte ve dolayısıyla ihracatın ülke ekonomisindeki yeri hızla önem kazanmaktadır. Ülkenin zayıf noktası olan cari açığın kapatılması için stratejik hedefler genel olarak ihracata yönelik olarak belirlenmektedir. 2023 Türkiye İhracat Stratejisi ve Eylem Planı'nda Türkiye'nin ihracatının 500 Milyar Dolara, dünya ekonomileri içinde 10. sıraya yükselmesi hedeflenmektedir. Bu hedefin gerçekleştirilmesi için son yıllarda belirli oranlarda yükseliş gösteren Türkiye'nin ihracat rakamı, 2004 yılında yaklaşık 63 Milyar Dolar iken, 2014 yılında yaklaşık 151 Milyar Dolar yükselmiştir¹.

Türkiye'nin 2014 ihracatının %56,5'ini gerçekleştiren², 1-249 çalışanı bulunan küçük ve orta ölçekli işletmeler (KOBİ), ülke ekonomisinin birçok göstergesinde olduğu gibi bu gelişim sürecinin de önemli aktörlerindedir. KOBİ'ler ülkemizde toplam girişim sayısının %99,8'ini oluşturmakta; işsizliğin azaltılması ve yeni istihdam alanlarının yaratılması, dengeli ve sosyo-ekonomik kalkınmanın sağlanması ve sürdürülmesindeki olumlu katkıları ve piyasa koşullarında meydana gelen değişimlere hızlı uyum sağlayabilen esnek üretim yapısına sahip olmaları itibarıyla ülke ekonomisinde etkili bir rol oynamaktadırlar. KOBİ'lerin ülke ihracatındaki rolü de gün geçtikçe artmaktadır, ancak KOBİ'ler bu artışın beklenen oranda gerçekleşmesini engelleyen bazı sorunlar ile karşı karşıyadır. Bu sorunlar; finansman, bürokratik, pazar, hammadde, işgücü sorunları ve daha da önemlisi bilgi ve veri yetersizliğinden kaynaklanan sorunlardır.

Giresun ilinde bulunan ihracatçı firmaların kayıtlı buldukları merkezleri bazında 2004 yılsonu itibarıyla yaklaşık 79 Milyon Dolar olan ihracat rakamı, 2014 yılsonu itibarıyla yaklaşık 213 Milyon Dolara yükselmiştir (Türkiye İhracatçılar Meclisi verileri). Giresun, 213 Milyon Dolarlık ihracat rakamı ile 2014 yılında TR90 Bölgesi illeri arasında 4. Sırada, Türkiye genelinde ise 42. Sırada yer almıştır. İlde artış eğiliminde olan ihracat potansiyeli; ilin sanayi altyapısının yetersiz kalmasından dolayı ihracat yapılan ürün çeşitliğinin sağlanamaması, firmaların karşılaştığı finansal güçlükler ve uluslararası piyasalarda yaşanan kur riskleri gibi genel nedenlerden dolayı sınırlı kalmaktadır (DOKA 2014-2023 Bölge Planı). İlin

¹ Türkiye İhracatçılar Meclisi verileri

² Türkiye İstatistik Kurumu verileri

kalkınmasında kilit pozisyonda bulunan ve özellikle imalat sanayi sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'leri ihracata yönlendirecek faaliyetlerin gerçekleştirilmesi, bu noktada önem arz etmektedir.

Giresun Ticaret ve Sanayi Odası (Giresun TSO), ihracatın arttırılmasının, bölgenin sosyo-ekonomik kalkınmasının önemli etkenlerinden olduğunun bilincinde olup, tüm üye firmaların (yaklaşık 3000 üye) bu konuda farkındalığını artırma konusunda çalışmalarına ağırlık vermiş durumdadır. Doğu Karadeniz Kalkınma Ajansı 2015 yılı Doğrudan Faaliyet Desteği Programı çerçevesinde desteklenen "Giresun İhracat Merkezi'nin Kurulması ve KOBİ'lerin İhracata Yönlendirilmesi Projesi (EXPORT GİRESUN)" kapsamında ise, özellikle KOBİ'lerin ihracatın önemi ve getirilerinin farkına varmaları için seminerler düzenlenmiş, çoğunlukla imalat sanayi sektöründe faaliyet gösteren 50 KOBİ'nin ve il ihracatının geliştirilmesindeki 8 önemli paydaş kurumun katılımı ile kapsamlı saha araştırması gerçekleştirilmiştir. Projenin genel faaliyetleri ve saha araştırmasına ilişkin detaylar, Giresun KOBİ'lerinin İhracat Kapasitesi Araştırma Raporu'nda yer almaktadır.

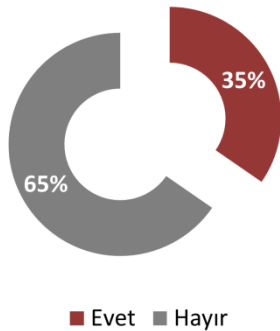
Saha araştırması ve KOBİ analizinin bir parçası olan bu raporun amacı ise, saha araştırmasına katılan 50 imalat sanayi KOBİ'si arasından seçilen 26 KOBİ'nin ihracat üzerine eğitim ihtiyaçlarını irdelemek ve elde edilen sonuçların değerlendirilmesi yoluyla belirlenen başlıklarda eğitimleri KOBİ'lerimize sunmaktır. Eğitim ihtiyaç araştırmasına katılan firmaların profilleri, diğer firmalar ile birlikte yine Giresun KOBİ'lerinin İhracat Kapasitesi Araştırma Raporu'nda yer almakta olup, bu raporda tekrar sunulmamıştır. Araştırmada Ekte verilen soru formu kullanılmıştır.

2. ARAŞTIRMA SONUÇLARI

Araştırma sonuçları 2 bölümde incelenecek olup; ilk bölümde firmaların piyasada çeşitli kurumlar tarafından düzenlenen ihracat eğitimlerine katılım durumları ve Giresun TSO tarafından sağlanacak hizmetler için istek durumları değerlendirilmiştir. İkinci bölümde, firmaların ihtiyaç duydukları eğitim başlıkları ele alınmıştır.

2.1. İhracat Eğitimlerine Katılım

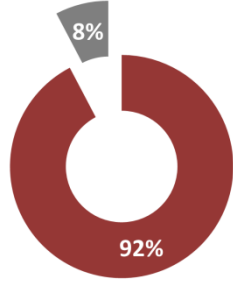
Grafik 1. Daha önce ihracat eğitimine katıldınız mı?



Katılımcı firmalardan çoğunda, firma yöneticileri ve/veya ihracat ile ilgili çalışanları daha önce ihracat konusunda bir eğitime katılmamışlardır. Eğitime katılmış olan firmaların (9 firma) bir kaç katıldıkları eğitim hakkında bilgi vermiştir. Eğitimler Giresun TSO ve Karadeniz İhracatçılar Birliği tarafından sağlanmış ve genellikle; "Uluslararası Pazar Araştırması"

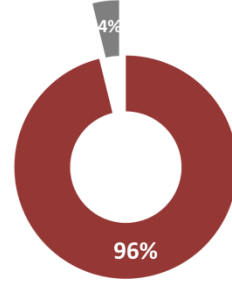
ve "Hedef Pazarlara Giriş Stratejilerinin Belirlenmesi" konularını içermiştir. Katılımcılar, bu eğitimlerin faydasını gördüklerini belirtmiştir.

Grafik 2. Giresun TSO'nun ihracat üzerine eğitim düzenlemesini ister miydiniz?



■ Evet ■ Hayır

Grafik 3. Giresun TSO böyle bir eğitim düzenlese katılmak ister miydiniz?

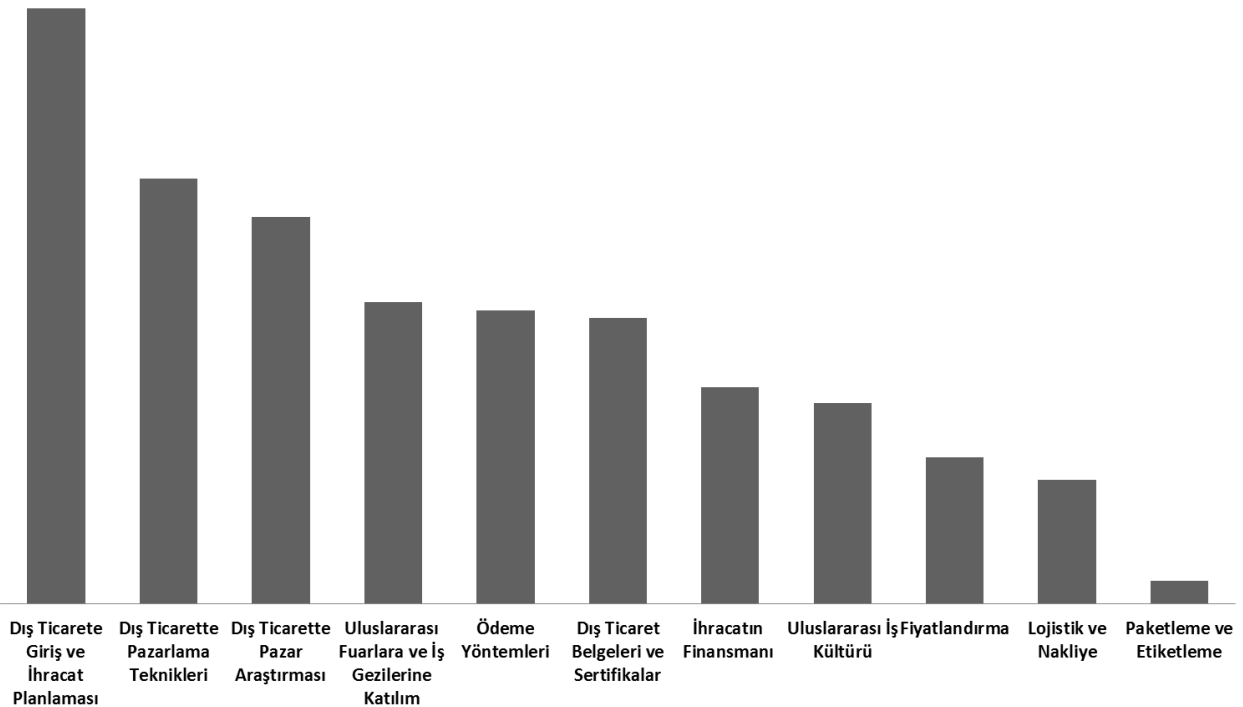


■ Evet ■ Hayır

Firmaların, birkaçı hariç, neredeyse tamamı Giresun TSO'nun ihracat üzerine eğitim ve danışmanlık desteği sağlamasını istemektedir. Böyle bir isteği olmayan firmalardan bazıları, Giresun TSO'nun eğitim ve danışmanlık desteği sağlaması durumunda katılmak istediklerini ifade etmişlerdir.

2.2. İhtiyaç Duyulan İhracat Eğitim Başlıkları

Grafik 4. İhtiyaç Duyulan İhracat Eğitim Başlıkları



Firmaların eğitim konusunda ihtiyaç duydukları başlıkları değerlendirmeleri istendiğinde; ilk sırada **“Dış Ticarete Giriş ve İhracat Planlaması”** yer almıştır. Diğer önemli 4 başlık ise, sırasıyla; **“Dış Ticarete Pazarlama Teknikleri”**, **“Dış Ticarete Pazar Araştırması”**, **“Uluslararası Fuarlara ve İş Gezilerine Katılım”** ve **“Ödeme Yöntemleri”** olmuştur.

3. SONUÇ

Yapılan ihracat eğitim ihtiyacı araştırması, Giresun TSO tarafından uygulanmakta olan EXPORT GİRESUN Projesi kapsamında sağlanacak eğitim ve danışmanlık hizmetlerine firmaların ilgi düzeyinin ölçülmesi ve ihtiyaç duydukları konuların değerlendirilmesini içermektedir.

Elde edilen önemli sonuçlardan ilki Giresun’da faaliyet gösteren imalat sanayi KOBİ’lerinin ihracat yönlendirilmesinde önemli rol oynayacak eğitimlere az oranda katılım sağladıklarını göstermektedir. Bu durum, Giresun KOBİ’lerinin İhracat Kapasitesi Araştırma Raporu’nda sunulan paydaş kurumların görüşleri ile tutarlı bir sonuçtur. Nitekim paydaş kurumlar da imalat sanayi KOBİ’lerinin rekabet avantajlarının artırılması ve ihracata yönlendirilmesi için; KOBİ’lerin ihracat üzerine kaliteli eğitimler ile daha fazla bilgilendirilmesi ve bilinçlendirilmesi yönünde önerilerde bulunmuşlardır.

Firmaların çoğunluğu, Giresun TSO’nun firmalara yönelik ihracat eğitim ve danışmanlık destekleri sağlaması gereken doğru kurum olduğuna inanmaktadır. Paydaşlar da aynı şekilde düşünmekte ve eğitim/danışmanlık kapasitesinin Giresun TSO içerisinde çeşitli işbirlikleri sağlanarak geliştirilmesi gerektiğine inanmaktadırlar.

Son olarak katılımcı firmalar, ihracatın planlanması konusundan başlayarak, ihracatta ödeme yöntemlerine kadar belirli başlıklarda eğitim ihtiyacı sergilemişlerdir.

Giresun TSO rapor kapsamında sunulan öneriler kapsamında EXPORT GİRESUN Projesi’ni uygulayarak; KOBİ’lere belirlenen eğitim başlıklarında eğitimler sağlayacak ve Giresun TSO’nun ihracat üzerine KOBİ hizmet altyapısının geliştirilmesi ve sürdürülebilir olması yönünde çalışmalarına devam edecektir.

EK: KOBİ'LERE YÖNELİK EĞİTİM İHTİYAÇ ANKETİ

FİRMANIZIN:

Ünvanı :

Yetkili Adı :

1. Daha önce (siz) firma yöneticileri ve/veya dış ticaret ile ilgili olan çalışanlarınız ihracat konulu bir eğitime katıldı mı? (Cevabınız "Hayır" ise 4. soruya geçiniz.)

Evet

Hayır

2. Eğitimi hangi kurum(lar) sağladı?

.....

3. Katıldığınız eğitimi; konular, kullanılan materyaller, kazanılan faydalar, avantajlar ve dezavantajlar açısından kısaca değerlendiriniz.

.....

4. Giresun Ticaret ve Sanayi Odası'nın firmalara ihracat konusunda eğitim ve danışmanlık desteği sağlamasını ister miydiniz?

Evet

Hayır

5. Giresun Ticaret ve Sanayi Odası tarafından yeni bir eğitim düzenlense, (siz) firma yöneticileri ve/veya çalışanlar olarak katılır mıydınız?

Evet

Hayır

6. Lütfen aşağıda verilen eğitim başlıklarından, sizin ve çalışanlarınız için önemli olan ilk 5 başlığı, önem sırasına göre **5'ten 1'e kadar numaralandırınız.**

Dış Ticaret Belgeleri ve Sertifikalar

Uluslararası Fuarlara ve İş Gezilerine Katılım

Dış Ticarete Giriş ve İhracat Planlaması

Uluslararası İş Kültürü

Ödeme Yöntemleri

Dış Ticarete Pazarlama Teknikleri

Dış Ticarete Pazar Araştırma Teknikleri

Fiyatlandırma

Lojistik ve Nakliye

- İhracatın Finansmanı – Kurallar ve Teknikler (İhracat Finansmanı Edinme)
- Paketleme ve Etiketleme
- Diğer (Lütfen belirtiniz).....