

PAPER DETAILS

TITLE: BATI AKDENİZ BÖLGESİNDE YERALAN ORMAN ÜRÜNLERİ SANAYİ FİRMALARININ
İHRACAT PROBLEMLERİ

AUTHORS: Kadri AKYÜZ, İlker AKYÜZ, Hasan SERİN, Hicabi CINDIK

PAGES: 97-110

ORIGINAL PDF URL: <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/195660>

BATI AKDENİZ BÖLGESİNDE YER ALAN ORMAN ÜRÜNLERİ SANAYİ İŞLETMELERİNİN İHRACAT PROBLEMLERİ

Kadri Cemil AKYÜZ İlker AKYÜZ ¹
Hasan SERİN Hicabi CINDIK

KTÜ Orman Fakültesi, Orman Endüstri Mühendisliği Bölümü, 61080, Trabzon

¹ iakyuz@ktu.edu.tr

ÖZET

Ülkeler sahip oldukları ekonomik kaynaklarını kullanabildikleri ve Dünya piyasaları ile entegre olabildikleri düzeyde gelişme hızını arttırabilir ve ekonomik kalkınma ve büyümeyi yakalayabilir. Hızla gelişen rekabet ortamı içerisinde işletmelerin istenilen konumu yakalayabilmeleri için ekonomik faaliyetlerini etkileyen faktörleri kapsamlı analize tabi tutmalıdırlar. Böylelikle gerek iç ve gerekse dış piyasalarda işletmeler daha etkin konuma taşınabilirler. Bu çalışmada Batı Akdeniz Bölgesi (Antalya, Burdur, Isparta) imalat sanayi ve istihdamının önemli bir kesimini elinde bulunduran orman ürünleri sanayi işletmelerinin mevcut durumları ve ihracat problemlerinin incelenmesi amacıyla seçilen 150 adet işletmeye anket uygulanmıştır. Bürokratik engeller, finansman ve eğitilmiş çalışan eksikliği ihracat alanında yaşanan en önemli sorunlar olarak belirlenmiştir.

Anahtar kelimeler: Batı Akdeniz, Orman endüstrisi, İhracat problemleri

EXPORT PROBLEMS OF FOREST PRODUCT INDUSTRY COMPANIES LOCATED IN THE WESTERN MEDITERRANEAN REGION OF TURKEY

ABSTRACT

Countries can increase the development speed when they are able to use their economical resources and catch the growing with the world markets. Factors, affecting economic activity, should be analyzed for companies in order to get hold of the desired position within the developing competition rapidly. Therefore, these companies should be brought the desired active position both domestic and foreign markets. In this study, 150 polls were sent to forest industry companies, having an important part in the manufacture and employment, located in the Western Mediterranean Region (Antalya, Burdur, Isparta province) of Turkey for investigation the present condition and exports problems. Important problems were determined as the bureaucratic obstacle, lack of the finance and skilled workman.

Keywords: West Mediterranean, Forest industries, Export problems

1. GİRİŞ

Gelişmiş ülkelerin bugünkü durumlarına gelmelerinde önemli rol oynayan ekonomik ve sosyal istikrar, piyasa sisteminin etkin bir şekilde işleminin bir sonucudur. Oluşan düzenli ve dengeli kalkınma ortamı sayesinde işletmeler, gerek iç ve gerekse dış piyasalar ile daha sağlıklı ticari ilişkilere girebilmekte ve yaşanabilecek sorunları minimum seviyeye indirmektedirler.

Dış ticaret hacmi bir ülkenin ekonomik gelişiminin ve dünya piyasaları ile bütünleşme düzeyinin en önemli göstergesidir. Sahip olunan kaynaklar, değişik sektörel gruplarda yer alan işletmeler yardımıyla değerlendirilmekte ve dış ticaret olgusu ile ekonomik gelişime katkı sağlamaktadır.

Ekonomik kalkınma ve gelişmenin temel yapı taşlarını imalat sanayi içerisinde yer alan işletmeler oluşturmaktadır. Bu sanayi kuruluşları tarafından yönlendirilen üretim faaliyetleri ülkenin iç ve dış piyasalarda rekabet edebilir konumlara taşınmasını sağlamakta ve potansiyel kaynaklarının kullanım düzeyini arttırmaktadırlar. Bu nedenle ülkelerin sahip oldukları kaynaklar kapsamlı bir düzeyde analize tabii tutulmalı ve ihracat ve ithalat olgusu içerisinde ülke ekonomisine katkı sağlayacak düzeye taşınmalıdır (Akyüz vd., 2003).

Türkiye imalat sanayi içerisinde yer alan orman ürünleri sanayi işletmeleri, işyeri sayısı itibarıyla % 25 düzeyinde bir ağırlığa sahip olup istihdam oluşumunda % 10'luk payı elinde bulundurmaktadır (Akyüz, 1995). İşyeri ve istihdam alanında sahip olunan bu yüksek değerler, ekonomik kalkınma ve büyüme rakamları içerisinde istenilen boyutlara taşınmamaktadır. İşletme yönetiminde oluşan işletmecilik problemleri de işletmelerin önemli yöneticilik sorunları ile karşı karşıya kalmasına neden olmaktadır (Kurtoglu vd., 1997a).

Büyük oranda iç piyasa koşulları içerisinde çalışma ortamını şekillendiren orman ürünleri sanayi işletmeleri değişik problemler (Cındık vd., 2002; Serin vd., 2002) nedeni ile dış piyasalara açılmamakta ve sahip olunan potansiyel güçlerini ülke kalkınmasına yönlendirememektedirler.

Bu nedenle araştırmada Batı Akdeniz Bölgesinde (Antalya, Isparta, Burdur) faaliyet gösteren orman ürünleri sanayi işletmelerinin mevcut yapıları ve ihracat alanında yaşadıkları sorunlar araştırılmış ve bu sorunlara çözüm önerileri sunulmuştur. Araştırma kapsamında Batı Akdeniz Bölgesinde faaliyet gösteren 150 işletmeye çalışma maksadıyla oluşturulmuş olan anket uygulanmıştır. Anketler araştırmacı tarafından yüz-yüze görüşme tekniği yardımıyla doldurulmuştur.

2. MATERYAL VE YÖNTEM

2.1. Materyal

Akdeniz Bölgesi imalat sanayi bünyesinde, Türkiye genelinde yer alan 197 775 adet işyerinin % 11,0'ını (21 720) barındırmaktadır. İstihdam alanında ise toplam 1 530 745 adet çalışanın % 4,8'ini yani 74 072 adedini bölge genelinde istihdam etmektedir (KOSGEB, 1997a; Akyüz, 2000).

Türkiye genelinde yer alan toplam 43 794 adet orman ürünleri sanayi işletmesinin 5 655 adedi (% 12,9) Akdeniz bölgesi bünyesinde bulunmaktadır. Orman ürünleri sanayi alanında 137 036 adet çalışanın ise 16 209 (% 11,8) adedi yine bu bölge bünyesinde yer almaktadır (KOSGEB, 1997b). Akdeniz bölgesinde yer alan işyerlerinin % 26,0'ı toplam istihdamın ise % 21,9'u orman ürünleri sanayi sektörüne aittir.

Çalışma alanını oluşturan Batı Akdeniz Bölgesi Antalya, Burdur ve Isparta illerinden oluşmaktadır. Bu bölge kapsamında yer alan imalat sanayi işletmeleri, Akdeniz bölgesi bünyesinde yer alan tüm imalat sanayi işletmelerinin % 25,2'lik ve istihdamın ise % 23,3'lük kesimini barındırmaktadırlar. Akdeniz bölgesinde yer alan 5 655 adet orman ürünleri sanayi işletmesinin 1 487 adedi bu üç il bünyesinde yer alırken istihdam oluşumu ise tüm bölge orman ürünleri sanayi sektörünün % 26,9'u düzeyindedir. Orman ürünleri sanayi sektörünün işyeri ve istihdam oluşumuna yönelik sahip olduğu değerler Çizelge 1 ve Çizelge 2' de gösterildiği gibidir.

Çizelge 1. Batı Akdeniz Bölgesinde yer alan orman ürünleri sanayi işletmeleri.

Sektör	Antalya	Isparta	Burdur	Toplam
İmalat Sanayi	3 107	1 454	905	5 466
Orman Ürünleri Sanayi	848	391	248	1 487
%	27,3	26,9	27,4	27,2

Çizelge 2. Batı Akdeniz Bölgesinde yer alan orman ürünleri sanayi işletmelerinde istihdam düzeyi.

Sektör	Antalya	Isparta	Burdur	Toplam
İmalat Sanayi	8 835	5 030	3 374	17 239
Orman Ürünleri Sanayi	2 376	1 230	750	4 356
%	26,9	24,4	22,2	25,3

Antalya, Isparta ve Burdur illerinde yer alan toplam imalat sanayi işletmesi sayısı 5 466 adettir. Bu sayının 1 487 adedi orman ürünleri sanayi bünyesinde yer almaktadır. Bölge genelinde gerek imalat sanayi ve gerekse orman ürünleri sanayi alanında Antalya ili ilk sırada yer almaktadır. Bu üç ilde yer alan orman ürünleri işletme sayısı toplam imalat sanayi işletmelerinin yaklaşık olarak % 27.0'sini oluşturmaktadır. İşyeri alanında oluşan bu yüksek oranın bölge ekonomisi ve kalkınması için aynı düzeyde bir etkinliğe sahip olup olmadığı yapılabilecek kapsamlı araştırmalar ile mümkün olabilecektir.

Orman ürünleri sanayi işletmelerinin işyeri sayısı oluşumundaki etkinliği istihdam alanında da kendini göstermektedir. Orman ürünleri sanayi işletmeleri imalat sanayiinde çalışanları yaklaşık % 25.0'ini kendi bünyesinde barındırmaktadır.

Bölge sanayi yapılanmasında işyeri ve istihdam alanlarında bu denli ağırlığa sahip olan orman ürünleri sanayi işletmelerinin büyük kısmı küçük ölçekli olarak kabul edilen (1-9 kişi çalıştıran işletmeler) işyerlerinden oluşmaktadır. Bu işyerlerinin büyük bir kısmı gerekli olan mali kayıtlara sahip olmadıklarından bölge düzeyinde oluşan katma değer miktarı içerisinde orman ürünleri sanayiinin ağırlığı küçük kalmakta ve ekonomik gelişime katkı sağlayamayan bir yapı içerisinde görülmektedir. Ancak istihdam alanında oluşturmuş olduğu hakimiyet ve genellikle kırsal alanlarda kurulmuş bulunan işletmeleri yardımıyla orman ürünleri sanayi sektörü bölgenin sosyal yapısı ve dengesi üzerinde önemli görevleri yerine getirmektedir. Bu denli önemli sayısal ve sosyal ağırlığa sahip olan bu sektör işletmelerinin gelişmesi ve bölge ekonomisine daha katkılı hale gelmesi iç ve dış pazar koşullarının incelenmesi ve gerekli önlemlerin alınarak büyümenin önünün açılması ile mümkün olacaktır.

2.2.Yöntem

Çalışma sırasında Batı Akdeniz Bölgesinde faaliyet gösteren 150 adet orman ürünleri sanayi işletmesi basit tesadüfi örnekleme yöntemi yardımıyla seçilmiştir. İşletmelerin hukuki yapısı, faaliyet alanları ve çalışanların niteliklerinin tespitine yönelik olarak oluşturulan genel nitelikli ve iç ve dış piyasalarda işletmelerim karşılaştıkları sorunların tespitine yönelik olarak oluşturulan özel nitelikli soruları içeren anket formu araştırmacılar tarafından işletme sahipleri ve/veya yöneticileri ile yüz yüze görüşülerek doldurulmuştur.

3. ARAŞTIRMADA ELDE EDİLEN BULGULAR VE DEĞERLENDİRİLMESİ

3.1. İşletmelerin ölçek gruplarına göre hukuki yapılar

Çalışmanın ilk aşamasında anket kapsamında yer alan işletmelerin ölçek gruplarına bağlı olarak hukuki durumlarının belirlenmesi amaçlanmış ve elde edilen dağılım Çizelge 3’de gösterilmiştir.

Yapılan çalışma sonucunda işletmeler çalışan sayısına göre küçük ve orta ölçekli işletmeler şeklinde ikiye ayrılmış ve ankete katılan işletmelerin 50 tanesinin küçük ölçekli 100 tanesinin ise orta ölçekli işletme olduğu belirlenmiştir. İşletmeler hukuki statü olarak büyük oranda limited şirket yapısını benimserken kurulma kolaylığı ve sınırlı sorumluluk bu yapının temel tercih nedenini oluşturmaktadır. Tüm işletmelerin 90 tanesi limited şirket 10 tanesi ise anonim şirket statüsündedir. Sermaye şirketlerinin toplam içerisindeki oranı % 66,6 düzeyindedir.

Çizelge 3. İşletmelerin ölçek gruplarına göre hukuki yapıları.

Hukuki Durum	Küçük ölçekli işletmeler (1-9)		Orta ölçekli işletmeler (10 +)		Toplam	
	İşletme sayısı	%	İşletme sayısı	%	İşletme sayısı	%
Şahıs işletmesi	15	30	20	20	35	23,3
Adi ortaklık	-	-	10	10	10	6,6
Limited şirket	30	60	60	60	90	60
Anonim şirket	-	-	10	10	10	6,6
Kolektif şirket	5	10	-	-	5	3,3
<i>Toplam</i>	<i>50</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>150</i>	<i>100</i>

3.2. Faaliyet durumu ve faaliyet yılı

Doğu Akdeniz Bölgesinde yer alan işletmelerin büyük bir kesimi (% 43,4) mobilya imalatı faaliyetini gösterirken kereste imal eden işletme oranı % 26,7 düzeyindedir.

İşletmelerin çalışma süreleri ve faaliyet durumları incelenmiş ve aralarında oluşan ilişki Çizelge 4’de gösterilmiştir.

Çizelge 4. İşletmelerin faaliyet yılı ile faaliyet durumu arasındaki ilişki.

Faaliyet durumu	Faaliyet yılı (0-15)	%	Faaliyet yılı (15 +)	%	Toplam	%
Mobilya	45	56,25	20	28,58	65	43,4
Kereste	15	18,75	25	35,72	40	26,7
Hazır kapı	10	12,5	-	-	10	6,6
Üretim ve Tasarım	-	-	10	14,28	10	6,6
Diğer	10	12,5	15	21,42	25	16,7
Toplam	80	100	70	100	150	100

Çizelgeden de görüldüğü gibi 15 yıldan daha kısa üretim süresine sahip olan işletmelerin % 56,2'si mobilya üretimi, % 18,75'i kereste imalatı, % 12,5'i hazır kapı ve % 12,5'i ise diğer faaliyet alanlarında yoğunlaşmışlardır. 15 yıldan daha uzun yıllar faaliyet gösteren işletmelerin ise % 28,5'i mobilya üretimi, % 35,7'si kereste imalatı, % 14,2'si üretim - tasarım ve % 21,4'ü diğer faaliyet alanlarıyla uğraşmaktadırlar. Diğer imalat grubunu; kontrplak imalatı, bilardo masası imalatı, MDF profilleri imalatı, PVC mobilya imalatı yapan işletmeler oluşturmaktadır. Üretim-tasarım alanında faaliyet gösteren işletmelerin tamamının 15 yıl ve daha fazla bir üretim süresine sahip olması, bu alanda sahip olunması gereken tecrübe ve bilgi birikiminin bir göstergesi olarak kabul edilebilir.

3.3. Çalışanların eğitim durumları

Çalışanların eğitim durumlarını araştırılmış ve elde edilen dağılım Çizelge 5'de gösterilmiştir. Çalışanların büyük bir kesimini, geleneksel üretim yöntemleri bilgisine sahip ve çıraklıktan yetişenler oluşturmaktadır. Meslek lisesi, üniversite ve çıraklık eğitimi mezunları oranı % 27,7 düzeyindedir. Çizelgeden de görüldüğü üzere çalışanların % 46,1'i ilkokul mezunu, % 12,6'sı orta okul mezunu ve % 13,0'ü ise lise mezunudur. Anket çalışması sırasında, kalifiye eleman probleminin işletmelerin büyük bir kesimi tarafından yaşanmakta olduğu belirlenmiş ve bu konuda oluşan sıkıntının üretim faaliyetleri üzerinde olumsuz etkileri belirlenmiştir.

Çizelgede diğer sütunu ile gösterilen kısım ise yüksek lisans yapmış çalışanlardan oluşmaktadır. Yaptığımız anket sonucunda bu çalışanlar sadece üç işletmede bulunmakta ve toplamın % 0,6'sını oluşturmaktadır.

BATI AKDENİZ BÖLGESİNDE YER ALAN ORMAN ÜRÜNLERİ SANAYİ İŞLETMELERİNİN
İHRACAT PROBLEMLERİ

Çizelge 5. Çalışanların eğitim durumuna (mezuniyet) göre dağılımları.

Öğrenim durumu	İlkokul	Çıraklık eğitimi	Ortaokul	Lise	Meslek lisesi	Üniv.	Diğ.	Top.
Çalışan sayısı	693	240	189	195	99	78	9	1503
%	46,1	15,9	12,6	13	6,6	5,2	0,6	100

3.4. İşletme sahiplerinin ve/veya yöneticilerinin eğitim durumları

Bir işletmenin başarıya ulaşmasında en önemli faktörlerden birisi işletme sahibinin eğitim durumu ve iş kolu hakkındaki bilgisidir. Yapılan anket sonucunda işletme sahiplerinin ve/veya yöneticilerinin % 20,0'sinin ilkokul % 16,6'sının ortaokul, % 40,0'ının lise, % 6,6'sının meslek lisesi, % 16,6'sının üniversite mezunu olduğu belirlenmiştir. Bu sonuçlara göre; orman ürünleri sanayi alanında teknik bilgisi yeterli düzeyde olmayan fakat sermaye sahibi olan kişilerin işletme sahibi oranının daha yüksek olduğu görülmektedir. Elde edilen dağılım Çizelge 6'da gösterilmektedir.

Çizelge 6. Ankete katılan işletme sahiplerinin ve/veya yöneticilerinin eğitim durumları.

Eğitim durumu	İlkokul	Çıraklık eğitimi	Orta okul	Lise	Meslek lisesi	Üniv.	Toplam
Sayı	30	0	25	60	10	25	150
%	20	0	16,6	40	6,6	16,6	100

3.5. Talep düzeyinin önceki yıla göre değişimi

İşletmelerin talep düzeyi; bulunduğu ülkenin veya bölgenin ekonomik durumuna göre, işletme sahibinin veya yöneticinin yeteneğine, rekabet durumuna, ikame malların durumuna ve diğer makro ekonomik şartlara göre değişmektedir.

İçerisinde bulunduğumuz ekonomik krizden çıkış sürecinde işletmelerin üretim kapasitelerini ne oranda kullanabildikleri incelenmiş ve 45 işletmenin ürünlerine olan talep düzeyinin bir önceki yıla göre ortalama olarak % 43 düzeyinde artış göstermiş olduğu belirlenmiştir.

Araştırma sonucunda ankete katılan 150 işletmenin 80'sinin ürünlerine olan talep düzeyinde azalma oluşmuş ve bu azalmanın ortalama olarak % 28 düzeyinde olduğu belirlenmiştir. Araştırma sonucunda 25 işletmenin ürünlerine olan talep düzeyinde bir önceki yıla göre bir değişim olmamıştır. İşletmelerin ortalama kapasite kullanım oranları % 56,5 düzeyindedir.

İşletme sahibi ve/veya yöneticisi üniversite mezunu olan 25 işletmenin 15 tanesinin üretim düzeyi bir önceki yıla göre % 20-100 arasında artış

göstermiştir. Fakat anket sonucuna göre işletme sahibi ve/veya yöneticisi lise mezunu olan 60 işletmenin 35'sinin üretim düzeyi bir önceki yıla göre % 10-80 arasında azalmış, on beş tanesinin üretim düzeyi değişmemiş ve yalnız on tanesinin artmıştır.

Anket çalışması sırasında bazı işletmeler yıllık satış tutarı çeşitli nedenlerle vermek istememişlerdir. Yıllık satış tutarını bildiren işletmelerin ortalama yıllık satış tutarı 268,5 milyar olduğu ortaya çıkmıştır.

3.6. Ankete katılan işletmelerin ürettikleri ürünleri pazarladıkları yerler

Ankete katılan işletmelerin tamamı ürünlerini il genelinde satışa sunabilmektedirler. Üretimlerini il geneli yanında bölgesel pazarlara da yönlendiren işletme sayısı 75'dir. Tüm işletmelerin sadece 20 tanesi ulusal düzeyde pazarlama imkanına sahip olup uluslararası pazarlama faaliyetinde bulunan işletme sayısı ise 40 adettir.

Tüm işletmeler düzeyinde yapılan üretim miktarının yaklaşık olarak % 75,0'i il geneline sunulurken, işletmeler % 13,0 düzeyindeki üretimlerini ise bölgesel piyasalara yönlendirmektedirler. Toplam üretim miktarının sadece % 4,0'ü ulusal pazarlarda pazarlamakta ve % 8,0'lik üretim düzeyi ise yurt dışı piyasalara sunulmaktadır.

Bölgesel düzeyde pazarlama imkanına sahip olan 75 işletme, üretimlerinin ortalama olarak % 25,3'lük kesimini bölgesel pazarlara yönlendirebilmektedir.

Ulusal pazarlara üretim yapan 20 işletme ise, üretim hacminin % 27,5'ini ulusal pazarlarda kullanmakta olup % 72,5 düzeyindeki üretim kapasitesini ise il ve bölge pazarları için kullanmaktadır.

Ankete çalışması sırasında uluslararası düzeyde pazarlama imkanına sahip olduğu belirlenen 40 işletme ortalama olarak üretim kapasitelerinin % 30'luk kesimini uluslararası düzeyde kullanırken diğer kapasite potansiyeli iç pazarlarda değerlendirilmektedir.

3.7. İşletmelerin iç piyasa ile karşılaştıkları sorunlar

İşletmelerin büyük bir kısmı üretimlerini iç piyasa koşulları doğrultusunda şekillendirmektedirler. Bu nedenle iç piyasada yaşanan sorunlar işletmelerin üretim faaliyetlerini ve karlılık düzeylerini önemli ölçüde etkili olmaktadır. İşletmelerin iç piyasa ile ilgili olarak yaşamakta oldukları problemler önem sırasına göre araştırılmış ve elde edilen dağılım Çizelge 7'de verilmiştir.

Araştırma sonucuna göre anket kapsamında yer alan işletmelerin en önemli sorununu iç pazar darlığı oluşturmaktadır. Yaşanan yoğun rekabet

BATI AKDENİZ BÖLGESİNDE YER ALAN ORMAN ÜRÜNLERİ SANAYİ İŞLETMELERİNİN
İHRACAT PROBLEMLERİ

ve plansız olarak oluşturulan işletmeler, kısıtlı olan iç pazar şartlarının işletmeler üzerinde olumsuz bir baskı oluşturmaya neden olmaktadır. Tüm işletmelerin % 70'i bu sorunu 1. sırada önemli olarak kabul etmektedirler.

Mevcut finansal olanakların ve alternatiflerin tam olarak bilinmemesi ve banka kredileri ve öz kaynak koşulları ile çalışma ortamında ihtiyaç karşılama amacıyla olan işletmeler için finansal sorunlar ve kalifiye eleman eksikliği, ilk sırada belirtilen ikincil derecede önemli sorun olarak karşımıza çıkmaktadır. Teknolojik eksiklikler ve üretim ile ilgili sorunlar işletmeler tarafından önemli görülmemektedir.

Çizelge 7. İşletmelerin iç piyasa ile karşılaştıkları sorunlar.

Önem Sırası	1.	%	2.	%	3.	%	Toplam	%
İç Pazar darlığı	105	70	30	20	15	10	150	100
Rekabet yoğunluğu	70	46,6	50	33,3	30	20	150	100
Finansal sorun	70	46,6	50	33,3	30	20	150	100
Hammadde problemleri	30	20	30	20	90	60	150	100
Teknolojik eksiklik	25	16,6	85	56,6	40	26,6	150	100
Kalifiye eleman	70	46,6	35	23,3	45	30	150	100
Pazarlama sorunu	50	33,3	55	36,6	45	30	150	100
Üretim ile ilgili problemler	20	13,3	65	43,3	65	43,3	150	100
Diğer	-	0	35	23,3	115	76,6	150	100

Hammadde sorunları işletmeler için diğer problemler yanında önemli bir sorun teşkil etmemektedir. Araştırmaya göre işletmelerin % 60.0'ı için hammadde problemleri 3. sırada yer almaktadır.

Teknolojik eksiklikler işletmelerin daha kaliteli ürünleri daha ucuza üretmelerini ve üretim miktarının düşük olmasına neden olan önemli bir faktördür. Çizelge 7'de görüldüğü gibi işletmelerin % 56,6'sı için 2. sırada önemli bir sorun olarak karşımıza çıkmaktadır.

Orman ürünleri sanayi alanında faaliyet gösteren işletmeler emek yoğun bir çalışma ortamına sahip olup kalifiye eleman gereksinimi yüksek düzeyde olan bir yapıya sahiptirler. Daha yoğun olarak sipariş

bağlı üretim biçimini benimseyen işletmeler için eleman sorunu daha önemli bir hal almaktadır. Yapılan araştırmaya göre işletmelerin % 46,6'sı için kalifiye eleman 1. sırada önemli olmakta, % 23,3'ü için 2. sırada önemli olmakta, % 30,0'u için ise 3. sırada önemli olmaktadır.

İşletmelerin büyük kısmının siparişe göre üretim yapıyor olması, pazarlama alanında bir sorun yaşanmıyor düşüncesinin hakim olmasına neden olmaktadır. Gerçekte yeni pazar ve ürün oluşturma düşüncesinden uzak olunması yaşanmakta olan sorunların temel nedenini oluşturmaktadır. Araştırmaya göre pazarlama sorunu işletmelerin % 33,3'ü için 1. sırada % 36,6'sı için 2. sırada % 30,0'u için 3. sırada yer almaktadır.

Daha önce de belirtildiği gibi iç piyasa ile ilgili en önemli sorun piyasa darlığıdır. İşletmeler iç piyasa darlığı nedeni ile dış piyasalara yönelerek karlarını daha yüksek düzeye çıkarmak istemektedirler. Araştırma sonucuna göre işletmelerin % 83,3'ü yurtdışı piyasalara yönelmek istemekte ve % 16,6'sı ise iç piyasada daha iyi mal satabilme ve benzeri nedenlerle yurtdışı piyasalarına yönelmek istememektedir.

Dış piyasalar yönelmede işletmelere yardımcı olabilecek kurum ve kuruluşlar hakkında işletmelerin bilgi sahibi olup olmadıkları incelenmiş ve orman ürünleri alanında faaliyet gösteren işletmelerin % 48'i ihracat ile ilgili kurumlardan haberdar iken % 52'si ilgili kurumlardan haberdar olmadığı belirlenmiştir.

Yurtdışı piyasalarında etkin bir rekabet için piyasaları sürekli takip etmek gerekmektedir. Özellikle küçük ve orta ölçekli firmalar gerek finansman ve piyasaları takip alanında oluşan eksiklik ve gerekse profesyonel yönetici eksikliği gibi nedenlerle yurtdışına açılma konusunda yetersiz kalmaktadırlar. Orman ürünleri sanayisindeki işletmelerin % 83,3'ü yurtdışı piyasalarını takip edememektedir.

3.8. İşletmelerin ihracat yapamayıışındaki faktörler

Ankete katılan 150 işletmenin 110 adedi ihracat yapmazken 40 adet işletme ihracat yapabilmektedir. İhracat yapan işletmelerin % 46,2'si kendi imkanları ile, % 16,2'si dış ticaret sermaye şirketleri yardımı ile, % 36,2'si yurt dışı temsilcilikleri ile ve % 1,2'si ise ihracatı geliştirme merkezi (İGEME) yardımı ile ihracat yapmaktadırlar.

İhracat yapamayan 110 adet işletmenin ihracat yapamayıışında bir çok faktör etkilidir. Bazı çalışmalarda dış ticarete en önemli rekabet sorunu olarak teknik donanım eksikliği gösterilmesine karşın (Kurtoglu vd., 1997a) işletmelerin ihracat yapamayıışındaki en önemli faktör bürokratik işlemlerin fazlalığı olarak belirlenmiştir. Ankete katılan işletmelerin % 60'ı için bürokratik işlemler en önemli sorunu teşkil etmektedir. Bundan

BATI AKDENİZ BÖLGESİNDE YER ALAN ORMAN ÜRÜNLERİ SANAYİ İŞLETMELERİNİN İHRACAT PROBLEMLERİ

başka ihracatta finansman problemleri ve yabancı müşterilere ulaşamama işletmeler için diğer önemli faktörleri oluşturmaktadır.

İşletmelerin ihracat yapamayışındaki önemli faktörlerin başında ihracat konusunda bilgi verecek kuruluşlara ulaşamama ve bilgi yetersizliği gelmektedir. İhracat konusunda bilgi verecek kuruluşların başında üniversiteler, çeşitli devlet ve özel kuruluşları gelmektedir. İşletmeler bu kuruluşların kendilerini bilgilendirmelerini talep etmektedir. Diğer önemli faktörler ise ürün maliyetinin yabancı firmalardan yüksek olması ve ihracat işlemlerini yürütecek personel sıkıntısıdır. İşletmelerin yabancı firmalarla etkin bir rekabet yapabilmeleri için öncelikle ürün maliyetinin yabancı firmalara eşit yada daha düşük bir düzeye taşınmaları gerekmektedir.

Yapılan çalışma sonucunda ihracatta yaşanan sorunların önem sırasına göre dağılımı Çizelge 8’de gösterilmektedir.

Bu çalışmaların sonuçlarına göre; bürokratik işlemlerin fazlalığı, Ürün maliyetinin yabancı firmalardan yüksek olması, yabancı müşterilere ulaşamama, yatırım ve teknolojik yetersizlik, yabancı pazarları tanımama, İhracatta finansman problemleri, ihracat konusunda bilgi verecek kuruluşlara ulaşamama, ihracat konusunda bilgi yetersizliği önemli etkenler olduğu görülmektedir.

Kapasite darlığı, ihracat işlemlerini yürütecek personel darlığı, iç piyasada daha iyi mal satabilme, dış rakiplere nazaran kalite düşüklüğü işletmelerin ihracat yapamayışındaki önemli olmayan etkenlerdir.

4. SONUÇ VE ÖNERİLER

Batı Akdeniz Bölgesinde yer alan Orman Ürünleri Sanayi işletmelerinin ihracata yönelik sorunlarının incelendiği bu çalışmada büyük çoğunluğunu (% 43,4) mobilya üreticisi firmaların oluşturduğu 150 adet işletme incelemeye tabi tutulmuştur. Çalışma kapsamındaki işletmelerin 50 adedi küçük ölçekli işletme statüsünde bulunurken 100 adedi orta ölçekli işletme sınıfında yer almaktadır. İşletmelerin 110 adedi ürünlerini ulusal alanda pazarlama imkanına sahipken 40 adet işletme uluslar arası pazarlarda faaliyet gösterebilmektedir.

Yapılan çalışma sonucunda iç pazarda faaliyet gösteren işletmelerin % 70’inin en önemli sorunu iç pazar darlığı olarak belirlenirken finansal sorunlar, rekabet yoğunluğu ve kalifiye eleman eksikliği ikinci derecede öncelikli sorunlar olarak kendini göstermektedir.

Çizelge 8. Ankete katılan işletmelerin ihracat yapamayıışlarındaki faktörler.

Faktörler	Çok önemli	%	Önemli	%	Az önemli	%	Önemsiz	%	Fikrim yok	%
İç piyasada daha iyi mal satabilme	30	20	30	20	20	13,3	70	46,6	-	-
Ürün maliyetinin yabancı firmalardan yüksek olması	20	13,3	65	43,3	15	10	15	10	35	23,3
Bürokratik işlemlerin fazlalığı	90	60	30	20	10	6,6	-	-	20	13,3
Yabancı müşterilere ulaşamama	50	33,3	50	33,3	30	20	5	3,3	15	10
Yabancı pazarları tanımama	45	30	60	40	30	20	5	3,3	10	6,6
İhracatta finansman problemleri	50	33,3	30	20	50	33,3	15	10	-	-
Yatırım ve teknolojik yetersizlik	40	26,6	45	30	15	10	25	16,6	20	13,3
Kapasite darlığı	30	20	35	23,3	55	36,6	20	13,3	10	6,6
İhracat konusunda bilgi verecek kuruluşlara ulaşamama	30	20	70	46,6	25	16,6	20	13,3	-	-
İhracat konusunda bilgi yetersizliği	40	26,6	70	46,6	35	23,3	5	3,3	-	-
İhracat işlemlerini yürütecek personel darlığı	25	16,6	35	23,3	55	36,6	30	20	-	-
Dış rakiplere nazaran kalite düşüklüğü	25	16,6	25	16,6	30	20	50	33,3	15	10

BATI AKDENİZ BÖLGESİNDE YER ALAN ORMAN ÜRÜNLERİ SANAYİ İŞLETMELERİNİN İHRACAT PROBLEMLERİ

Dış pazarda faaliyet gösteren işletmelerin ise % 60'lık kesimi bürokratik işlemleri ihracata yönelimde temel sorun olarak görürken finansman, müşterilere ulaşamama ve eğitilmiş çalışan eksikliği önemli olan diğer sorun grubunu oluşturmaktadır.

Orman ürünleri sanayi alanında faaliyet gösteren işletmeler dış piyasalar hakkında yeterli deneyime sahip değildirler. Uluslar arası rekabetten kaygı duyan işletmelerin geleneksel işletmecilik yöntemleri ile faaliyetlerine devam etmeleri (Kurtoğlu vd., 1997a) iç pazar koşulları doğrultusunda çalışmak zorunda kalmalarına neden olmakta ve işletmelerin gelişimi dolaylı olarak engellenmektedir.

İç pazar darlığı ve yaşanan şiddetli rekabet nedeni ile işletmeler satış potansiyellerini tam olarak kullanamamaktadırlar. Bu nedenle ihracata yönelemeyen işletmeler zamanla küçülmekte ve piyasa koşulların içerisinde pasif düzeyde kalmaktadırlar.

İşletmelerin gelişmeleri, hem iç ve hem de dış piyasa koşullarında etkin hale gelebilmeleri yeni ürün geliştirebilmeleri ile mümkündür. Çalışmada Batı Akdeniz Bölgesinde yer alan orman ürünleri sanayi işletmelerinin büyük kısmının geleneksel ürünleri ile üretim faaliyetlerine devam ettiği belirlenmiştir. Bu işletmelerde talep düzeyi hızlı bir biçimde düşmekte ve zamanla piyasada küçülmek zorunda kalmaktadırlar.

Dış ticaret dengesinde pozitif bir eğilime sahip olan ve dış ticaret hacminde önemli bir artış gösteren mobilya sanayinde (Kurtoğlu vd., 1997b) işletmelerin büyük bir kısmı yurt dışı piyasalara yönelmek istemekte fakat bürokratik işlemlerin çokluğu ve dış piyasalar hakkında oluşan bilgi eksikliği işletmelerin önünü tıkamaktadır. Kriz dönemi ile birlikte iç piyasalarda oluşan olumsuzluk bir anlamda işletmeleri çıkış yolu olarak ihracata yöneltmiştir. Bu durum, krizin olumsuz yanları içerisinde bulunabilecek belki de tek olumlu noktadır. Ancak dış piyasalara hazır olmayan gerekli teknolojik yapıyı ve elemanı istihdam edemeyen işletmeler bu olanaklardan yararlanamamaktadırlar. Bu nedenle başta finansman alanı olmak üzere bir çok alanda sorun yaşamaktadırlar. İşletmelerin kendilerine yardımcı olabilecek kurumlardan bihaber olmaları da olumsuzluk boyutunu daha üste seviyelere taşımaktadır.

İşletmelerin daha güvenli bir ortamda ve önlerini görebilecek bir konumda ihracata yönelmeleri için, ihracata destek veren kuruluşlar ile işbirliği içerisinde girmeleri teşvik edilmeli, işletmelerin yapmakta zorluk çektiği bürokratik işlemlerin bu aracı kurumlar tarafından yapılması sağlanmalıdır.

İşletmelerin finansman alanında yaşamakta olduğu sorunlar alternatif finansal araçların işletmelere tanıtılması ve kullanılması ile çözülebilir.

Bu nedenle leasing, factoring, takas ve diğer finansman yöntemlerinin işletme yöneticilerine ve/veya sahiplerine tüm yönleri ile tanıtılması gerekmektedir. İşletmelerde finansal konularda uzman kişilerin istihdamına olanak sağlanmalıdır.

KAYNAKLAR

- Akyüz, K.C., 1995. Trabzon İlindeki Küçük ve Orta Ölçekli Orman Ürünleri Sanayi İşletmelerinin Sosyo-Ekonomik Tahlili. KTÜ Fen Bilimleri Enstitüsü, Trabzon.
- Akyüz, K.C., 2000. Doğu Karadeniz Bölgesinde Yer Alan Küçük ve Orta Ölçekli Orman Ürünleri Sanayi İşletmelerinin Yapısal Analizi. KTÜ Fen Bilimleri Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Trabzon.
- Akyüz, K.C., Akyüz, İ., Serin, H., ve Cındık, H., 2003. Türkiye'nin dış ticaretinde orman ürünleri sanayiinin konumu. Pazarlama Dünyası Dergisi, Mart-Nisan.
- Cındık, H., Serin, H., Akyüz, K. C., ve Akyüz, İ., 2002. doğu karadeniz ve doğu akdeniz bölgesi kobi niteliğindeki orman ürünleri sanayi işletmelerinin sosyo-ekonomik yönden incelenmesi (Trabzon ve İçel örneği). II. Ulusal Ormancılık Kongresi Bildiri Kitabı, Cilt 3, 15-18 Mayıs 2002, Artvin.
- Serin, H., Akyüz, İ., Cındık, H., Akyüz, K. C., 2000. İçel ili küçük ve orta ölçekli orman ürünleri sanayi işletmelerinin yapısı, sorunları ve çözüm önerileri. Gazi Üniversitesi Orman Fakültesi Dergisi, 2(1): 34-36.
- KOSGEB, 1997a. İmalat sanayi işletmeler profili. Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme Başkanlığı, Göstergeler Dizisi: 1, T.C. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı. Ankara
- KOSGEB, 1997b. . Akdeniz Bölgesinde küçük ve orta ölçekli sanayi işletmeler profili. Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme Başkanlığı, Göstergeler Dizisi: 5, T.C. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı. Ankara
- Kurtoğlu, A., Koç, H., ve Aksu, B., 1997a. Avrupa Birliği ve Gümrük Birliği sonrası Türkiye mobilya sanayinin rekabet düzeyi. I. Ulusal Mobilya Kongresi, Bildiriler Kitabı, Kasım 1997, Ankara, s:21-32.
- Kurtoğlu, A., Koç, H., ve Aksu, B., 1997b. Türkiye mobilya endüstrisinin dış ticaret analizi, I. Ulusal Mobilya Kongresi, Bildiriler Kitabı, Kasım 1997, Ankara, s: 45-58.