



# NEVŞEHİR TİCARET VE SANAYİ ODASI

NEVŞEHİR İHRACAT ANALİZ RAPORU

## HAZIRLAYANLAR

**Doc . Dr Serap Çoban**

**Safiye ERDEM**

**Serin Ören**

**İhracat Destek Ofisi**

OCAK, 2019

NEVŞEHİR



## İÇİNDEKİLER

Bölüm 1 :Nevşehir İhracat Sektörel Analizi .....	2
1.1 Nevşehir İhracat Yapısı .....	2
1.2 Firma Yapısı.....	3
1.3 Personel Sayısı .....	3
1.4 Firma Yönetimi .....	4
1.5 Yöneticinin Eğitim Durumu .....	5
1.6 Kalite Standart Sertifikası Sahiplik Oranı .....	6
1.7 Firmaların Dış Ticaret Yapısı.....	7
1.8 İhracat Yapılan Ülkeler.....	7
1.9 Ar-Ge Ve Destekler.....	8
1.10 Firmaların Teknolojiyi Takip Etme Şekilleri.....	9
1.11 Yenilik İçin Yapılan Araştırmalar.....	10
1.12 İşletmelerin Ölçek Yapısı (Ciro).....	10
1.13 Firmaların Büyüme Stratejisi Sahiplik Oranı.....	11
1.14 Firmaların Sektörel Yapısı .....	12
Bölüm 2 : İhtiyaç Analizi	
2.1 Eğitime İhtiyaç Duyulan Konular .....	13
2.2 İhtiyaç Duyulan Mesleki Bilgi Ve Becerileri Geliştirme Eğitimleri .....	14
2.3 İhtiyaç Duyulan Diğer Mevzuat Eğitimleri.....	15
2.4 Beklentiler .....	16
Sonuç .....	16

# BÖLÜM 1: NEVŞEHİR İHRACAT SEKTÖREL ANALİZİ

## 1.1 Nevşehir İhracat Yapısı

2019 yılının ilk üç çeyreğini geride bıraktık ve son çeyreğe girdik. Dünya ekonomisi ve ticaretinde yaşanan gelişmeler ve beklentiler de ihracatımızı etkilemeye devam ediyor. Dünya ekonomisi yılın ilk üç çeyreğinde yüzde 2,6 ile beklentilerin altında büyüdü. Üçüncü çeyrekte ise büyüme yüzde 2,4 olarak gerçekleşti. Küresel sanayi üretimi 2016 yılından bu yana ilk kez 2019 yılı ikinci çeyreğinde küçüldü. Üçüncü çeyrekte de küçülme devam etti.

Türkiye'nin ihracat performansı da son dönemdeki küresel yavaşlamadan olumsuz etkilenmektedir. Son çeyrekte ABD ile Çin'in bir anlaşmaya varabilmesi, korumacılık rüzgarını hafifletecektir. Brexit'te anlaşmalı bir ayrılık belirsizlikleri ortadan kaldıracaktır. Suriye'de çok taraflı bir barış ise orta doğudaki tansiyonu azaltacaktır. Bu olasılıklar ihracatımızı destekleyecektir. Korumacılığın artarak sürmesi, AB'de yavaşlamanın hızlanması, orta doğudaki çatışmacı ortam ve ABD'nin yaptırımlarının artarak sürmesi olasılıkları ise ihracatı olumsuz etkileyecektir (Türkiye İhracatçılar Meclisi, 2019).

**Tablo 1:** İç Anadolu Ocak- Ekim İhracat Değeri

ŞEHİR	2018	2019	% DEĞER	BÖLGE
KAYSERİ	1694116	1815831	7,184615	İÇ ANADOLU
NEVŞEHİR	41854,43	43521,73	3,983569	İÇ ANADOLU
KIRŞEHİR	193458,8	191119	-1,20944	İÇ ANADOLU
KONYA	1457650	1657638	13,71992	İÇ ANADOLU
NİĞDE	47490,91	47606,71	0,243842	İÇ ANADOLU
YOZGAT	6498,659	8756,516	34,74343	İÇ ANADOLU

*Kaynak: TÜİK*

(\*): İllere göre dış ticaret verileri, girişimlerin merkez adreslerinin bulunduğu illere göre oluşturulmaktadır.

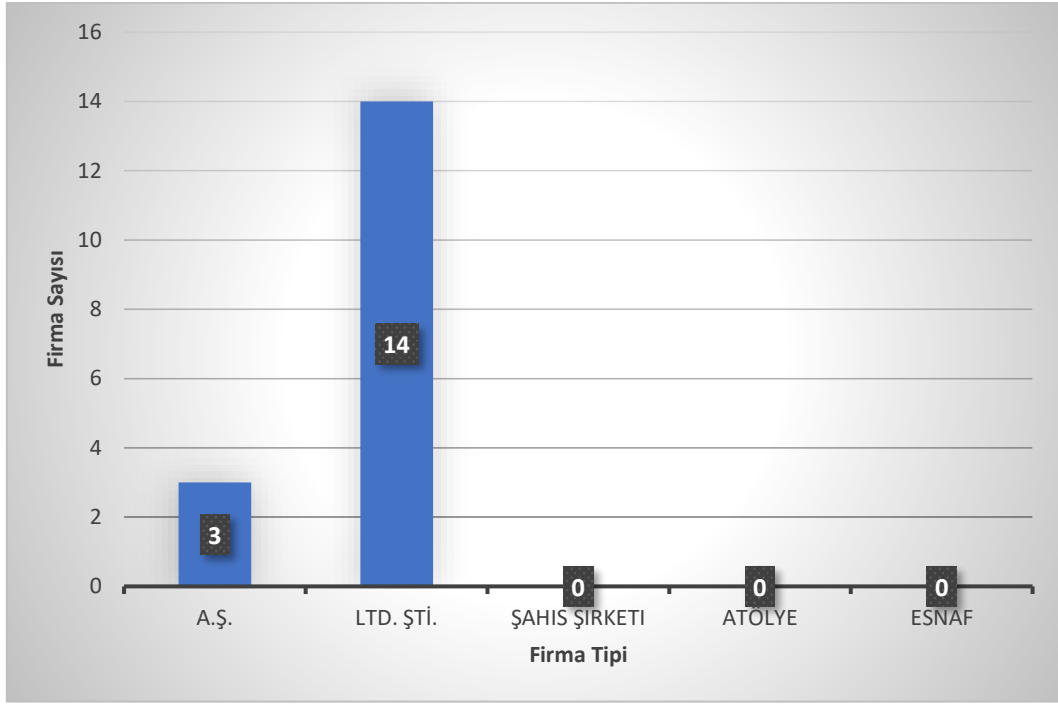
TÜİK' den alınan veriler doğrultusunda 2018/2019 Ocak- Ekim ihracat değerleri İç Anadolu Bölgesindeki 7 il baz alınarak oluşturulmuştur.

Buradan hareketle Nevşehir ili ihracat yapısının değerlendirilmesi için ilgili firmalarla yapılan ön görüşmeler neticesinde anketler düzenlenmiştir. Nevşehir ilinde bulunan 17 firma ile görüşülmüştür. Nihai olarak toplam 17 firmanın katılımı ile anketler tamamlanmıştır.

## 1.2 Firma Yapısı

Şekil 1’de Nevşehir ilinde yer alan işletmelerin genel görünümü için yapılan anket çalışmasından elde edilen sonuçlara göre anonim şirketi, limited şirketi şahıs şirketi, atölye, esnaf yapılarına bakılmıştır.

**Şekil 1: Firma Yapısı**

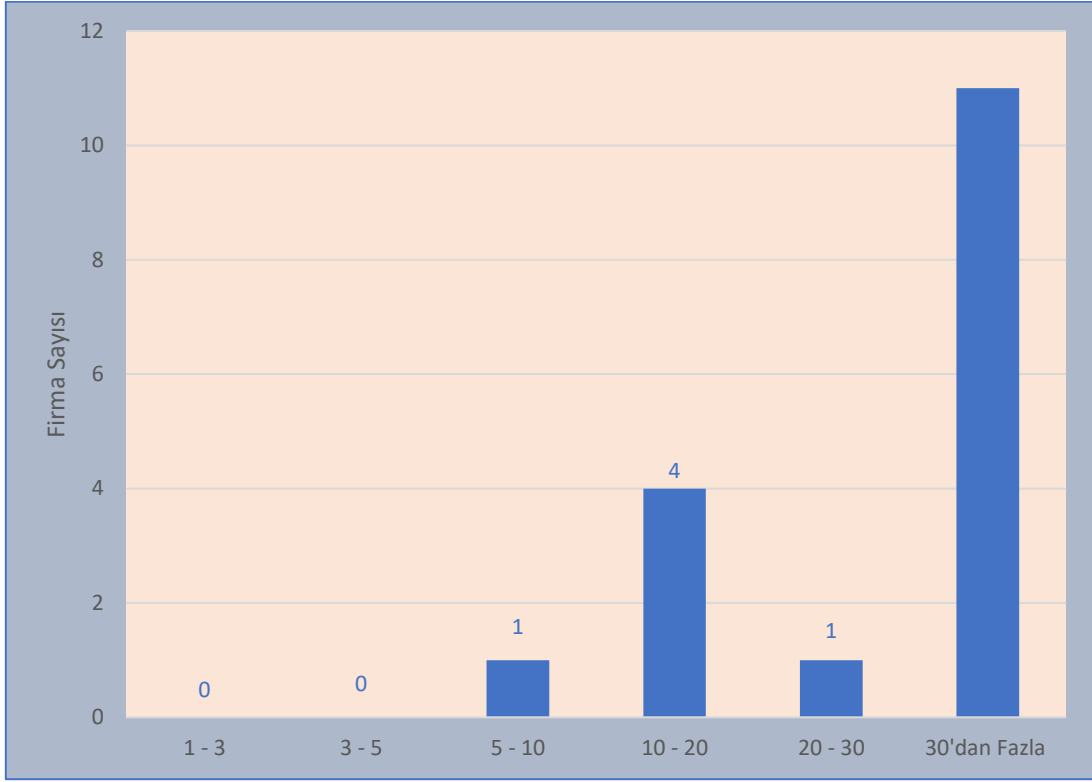


Şekilde görüldüğü üzere firmaların büyük çoğunluğu limited şirketi olduğu anlaşılmaktadır. Anket yapılan toplam 17 firma içinden 3 firma anonim şirketi iken geriye kalan 14 firmanın limited şirketi olduğu görülmektedir. Firmaların % 82 ‘si Limited Şirketi %18’i Anonim Şirketidir.

## 1.3 Personel Sayısı

Sektördeki firmaların personel sayıları dikkate alınarak şekil 2 incelendiği zaman çoğunluklu olarak 11 firmanın 30 ve üzerinde personele sahip olduğu görülmektedir.

**Şekil 2:** Firmalarda Çalışan Personel Sayısı

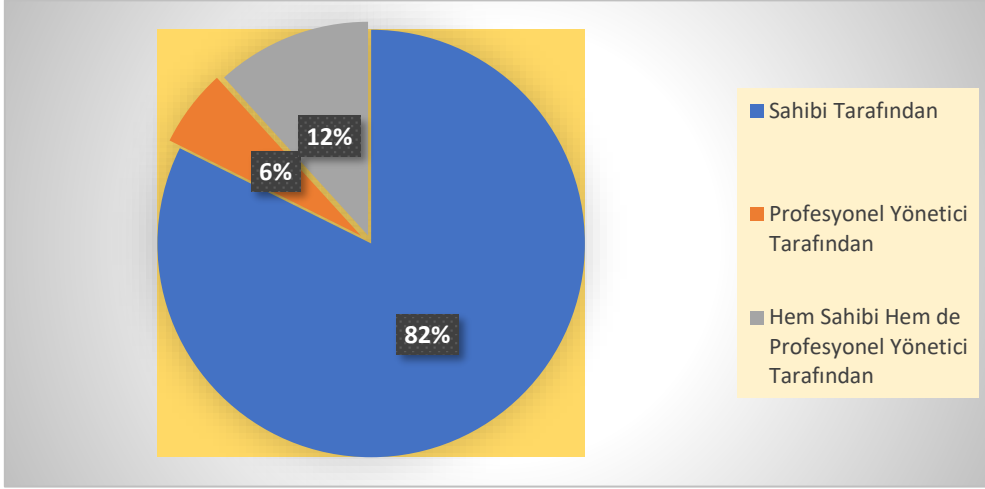


Firmaların % 65'i 30'dan fazla personel çalıştırmaktadır. %23 'ü 10-20 personel çalıştırmaktadır. Firmaların %6'sı 20-30 personel çalıştırmaktadır ve kalan %6'sı da 5-10 personel çalıştırmaktadır.

#### 1.4 Firma Yönetimi

Sektördeki firmaların yönetim yapıları değerlendirildiğinde firmaların şekil 3'te görüldüğü üzere sadece %6'lık kısmının sadece profesyonel yöneticiler tarafından yönetildiği, %12'lik kısmının hem sahibi hem de profesyonel yöneticiler tarafından yönetildiği anlaşılmaktadır. Buna karşılık %82'lik kısmının ise sadece firma sahipleri tarafından yönetildiği görülmektedir.

**Şekil 3: Firma Yönetim Yapısı**

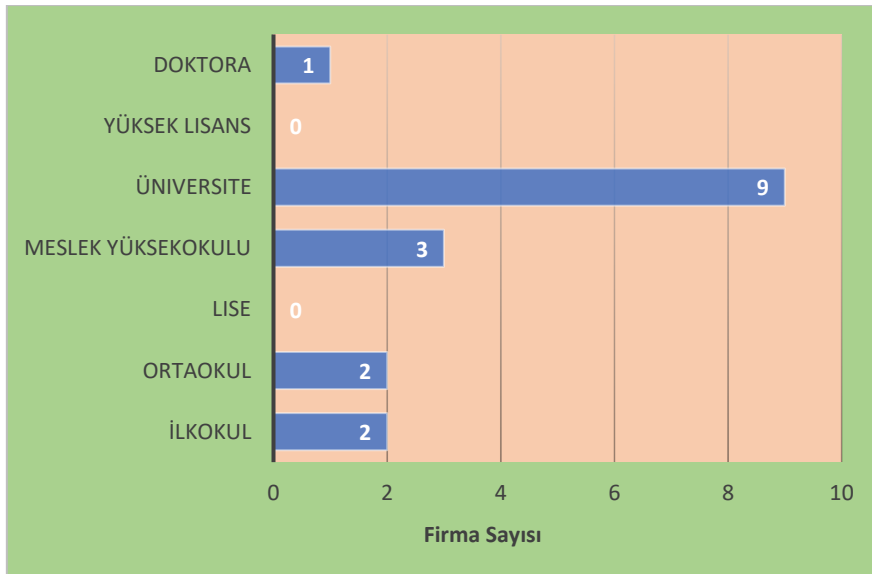


Firmaların yönetim yapısına bakıldığı zaman çoğunlukla aile şirketleri olduğu ve yöneticiliğini de aile bireylerinin yaptığı görülmektedir. Firmaların sadece bir tanesinde aile bireyleri dışında profesyonel yönetici çalışmaktadır. 2 firmada ise firma sahibiyle profesyonel yönetici ortak yönetim yöntemini kullanmaktadır. 2019 Kalkınma Planı'nda da belirtildiği üzere kurumsal yapının aile şirketlerinde zayıf olduğu bilinmektedir.

### 1.5 Yöneticinin Eğitim Durumu

Firmalarda yöneticilerin eğitim durumları incelendiğinde şekil 4'te görüldüğü üzere büyük çoğunluğunun üniversite mezunu oldukları görülmektedir.

**Şekil 4: Firma Yöneticilerinin Eğitim Durumları**

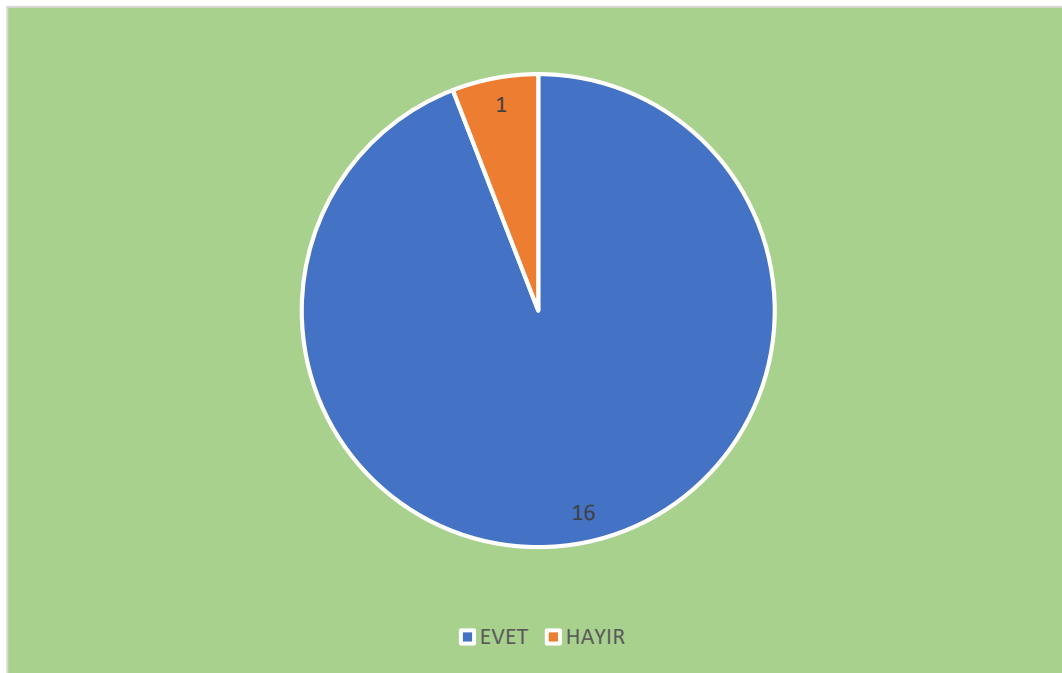


Firmaların 1'inin yöneticisi doktora mezunu olmakla beraber 9'u üniversite mezunu 3'ünün ise yüksekokul mezunu olduğu görülmektedir. Firmaların 2'sinin yöneticisi ortaokul mezunu iken 2'sinin ise ilkokul mezunu olduğu görülmektedir. Eğitim durumu incelendiğinde aile şirketleri de olsa firmaların çoğunun yöneticisinin üniversite mezunu olduğu anlaşılmaktadır. Kurumsallaşmanın ilk aşamalarından olan yöneticinin eğitim durumu şartı Nevşehir ihracatçılarının çoğunda sağlanmaktadır.

## 1.6 Kalite Standart Sertifikası Sahiplik Oranı

Firmaların kalite standartlarını belgeleyen sertifika oranlarına bakıldığında zaman 17 firmadan 16'sının sahip olduğu görülmektedir.

**Şekil 5:** Firmaların Kalite Standart Sahiplik Oranları

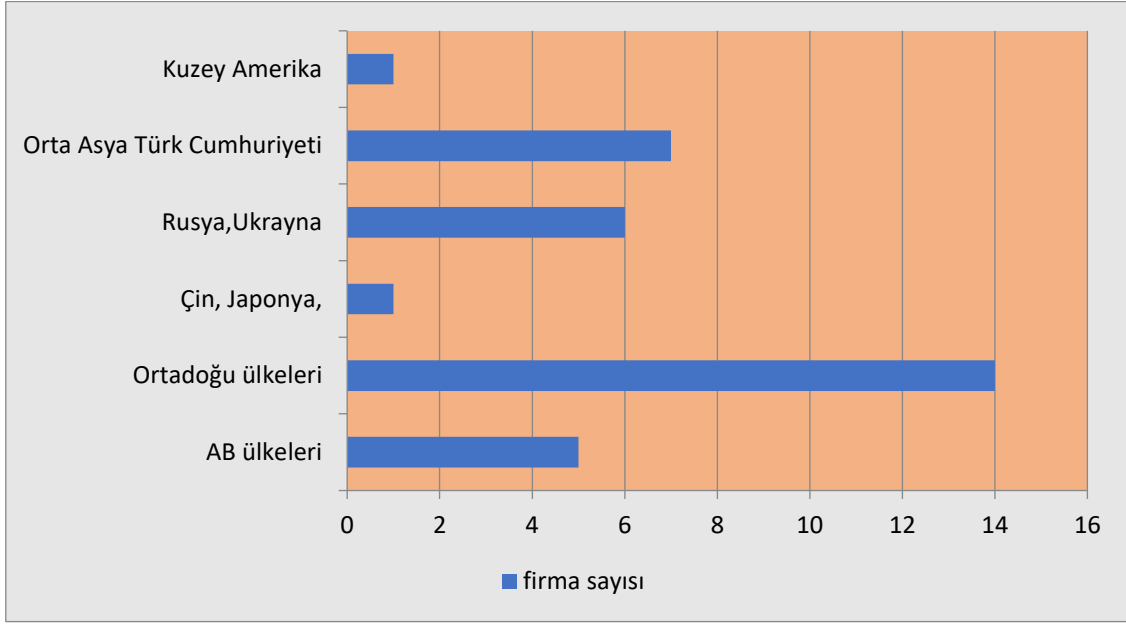


Firmaların sadece 1'i TSE Kalite Standartları Sertifikasına sahip değildir. Firmaların ihracat yapabilmeleri için gerekli olan belgeler arasında bulunan TSE Kalite Standartları Sertifikası'na sahiplik oranı yüksektir.

## 1.7 Firmaların Dış Ticaret Yapısı

Şekil 6’da görüldüğü üzere dış ticaret yapılan ülkelerde öncelikli sırayı Ortadoğu Ülkeleri almaktadır. Beraberinde sıralamayı Orta Asya Türk Cumhuriyetleri izlemektedir.

**Şekil 6: Dış Ticaret Yapılan Ülkeler**



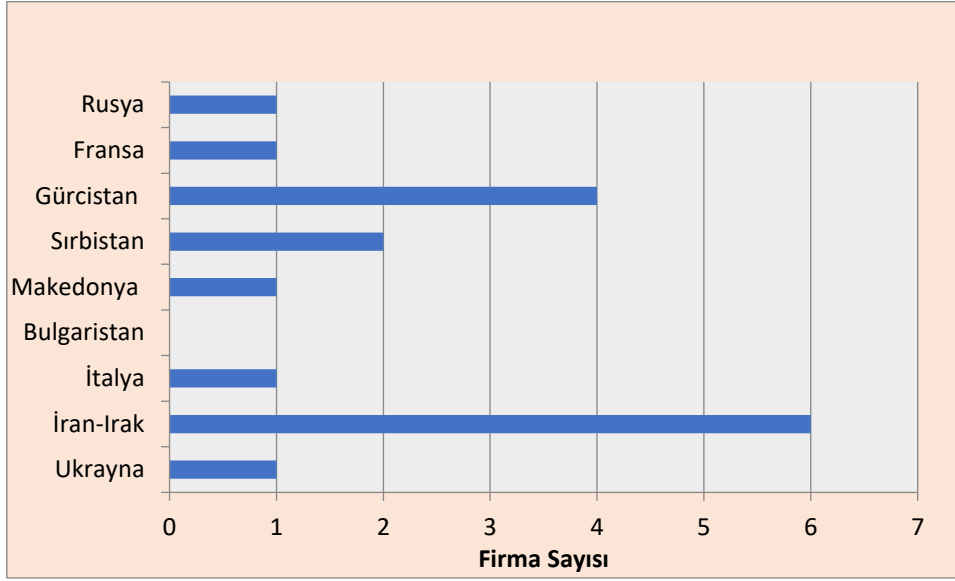
Firmaların 14’ünün Ortadoğu ülkeleri ile dış ticaret yaptığı görülmektedir. Firmaların 7’si Orta Asya Türk Cumhuriyetleri ile ticaret yaptığını belirtmiştir. En az ticaret yapılan ülkeler 1’er firma ile Kuzey Amerika ve Çin-Japonya olduğu görülmektedir. Kuzey Amerika ve Uzak Doğu ülkelerine ticaretin geliştirilmesi ile ilgili çalışmalar yapılabilir, farklı bağlantılar kurulması amacıyla Pazar araştırması yapılması gerekliliği öngörülmüştür.

## 1.8 İhracat Yapılan Ülkeler

Şekil 7’de görüldüğü üzere ihracat yapılan ülkeler sıralamasında ilk sırayı İran ve Irak almaktadır.



**Şekil 7: İhracat Yapılan Ülkeler**

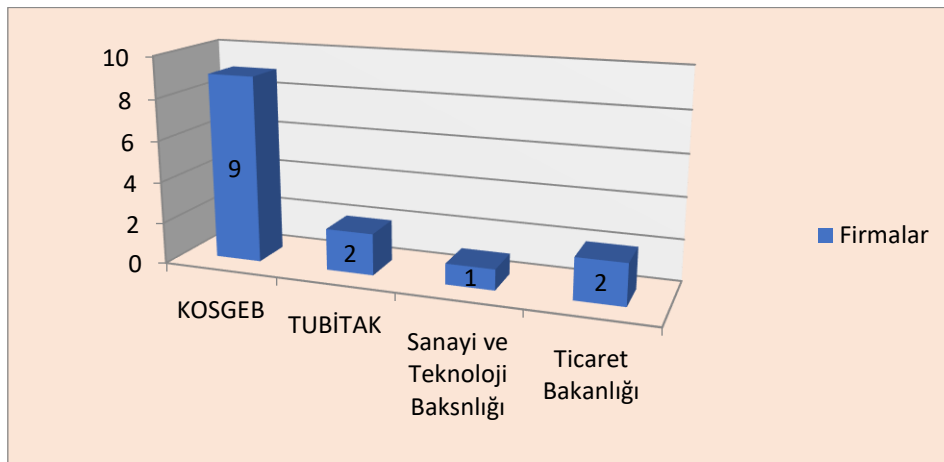


6 Firmanın tercihi olan İran-Irak en çok ihracat yapılan ülkeler olarak görülmektedir. Gürcistan ise 4 firma ile ikinci sırada yer almaktadır. Bulgaristan'a ise ihracat yapılmadığı gözlenmiştir. AB ülkelerine ve sınır ülkelerine ihracatın geliştirilmesi için projeler yapılabilir, gerekli pazar araştırması yapılarak, alım heyetleri ve fuar organizasyonları düzenlenebilir.

### 1.9 Ar-Ge Ve Destekler

Sektördeki firmaların Ar-Ge ve faydalandıkları destekler incelendiği zaman şekil 8'de görüldüğü üzere firmalar tarafından KOSGEB'den sağlanan destek ilk sırayı almaktadır.

**Şekil 8: Firmaların AR-GE ve Destek Yapıları**

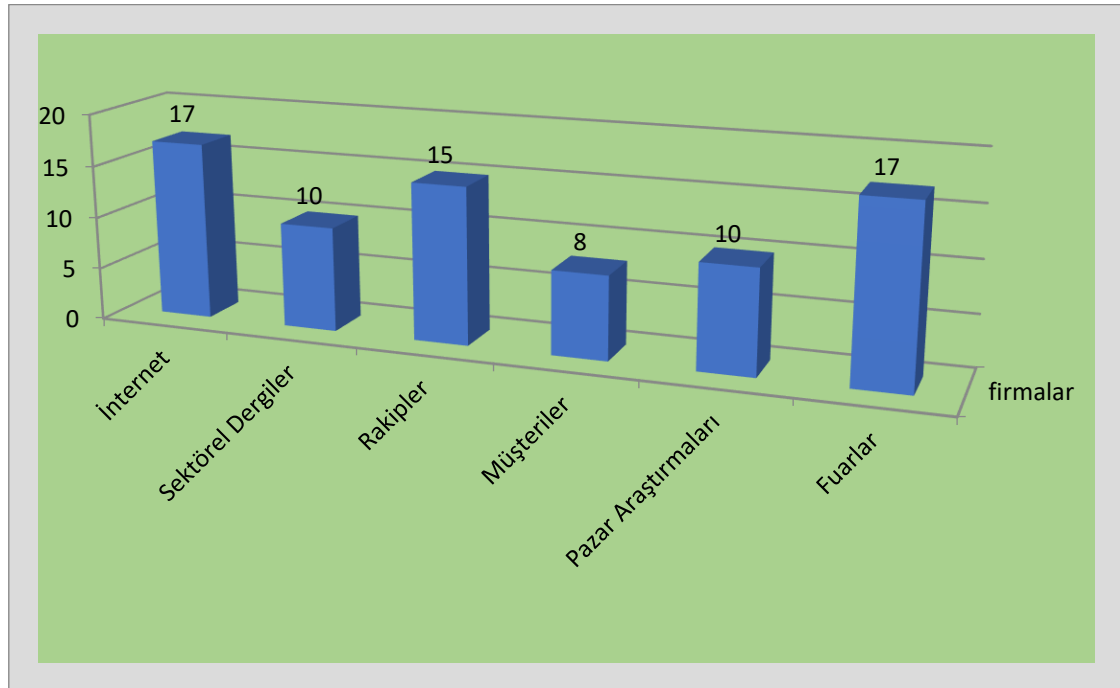


Toplam 14 firma desteklerden yararlanmaktadır. 3 firma ise Devlet desteklerini kullanmadığını belirtmiştir. Firmaların 9'unun KOSGEB desteğinden yararlandığı görülmektedir. 2'şer firma ile TÜBİTAK ve Ticaret Bakanlığı destekleri 2.sırada yer almaktadır. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı desteklerinden faydalanan firma sayısı ise 1'dir. Firmaların Ar – Ge potansiyellerinin tamamını kullanmadığı görülmektedir. Devlet destekleri hakkında bilgilendirmelerin artırılması gerektiği, çok bilinen KOSGEB destekleri hariç diğer kurumların ARGE destekleri hakkında bilgilendirmelerin yapılması gerekliliği görülmüştür.

### 1.10 Firmaların Teknolojiyi Takip Etme Şekilleri

Şekil 9 incelendiğinde firmaların teknolojiyi takip etme şekilleri görülmektedir. Şekle göre ankete katılan firmaların tercih sıralamalarında ilk sıraları internet ve fuarlar almaktadır.

**Şekil 9: Teknoloji Takip Etme Şekilleri**

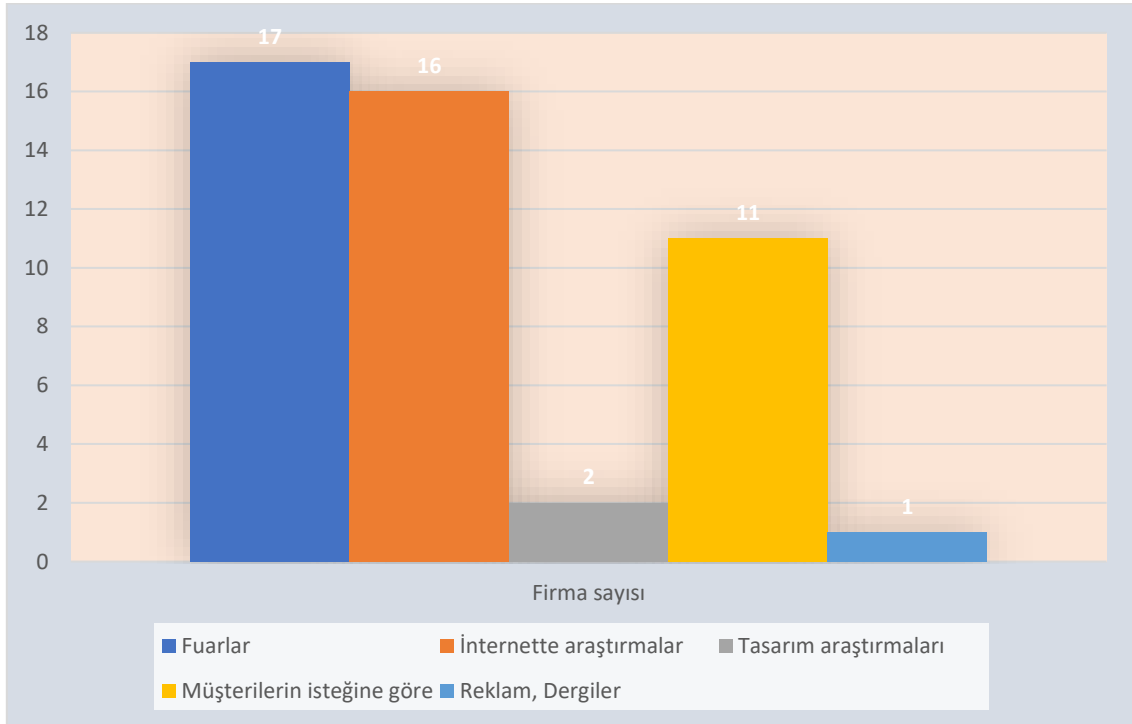


Firmaların hepsinin fuar ve internet aracılığı ile teknolojiyi takip ettikleri görülmektedir. Sektörel dergiler ve pazar araştırmaları aracılığıyla teknolojiyi takip eden firma sayısı 10'dur. Firmaların 15'i rakipleri vasıtasıyla teknolojiyi takip ettiğini belirtmiştir. 8 firma ise müşteriler vasıtasıyla teknolojiyi takip etme şeklini tercih etmektedir.

## 1.11 Yenilik İçin Yapılan Araştırmalar

Sektördeki firmaların yeniliğe yönelik olarak yaptıkları araştırmalar değerlendirildiğinde firmaların şekil 10’da görüldüğü üzere tasarım araştırmaları, reklam ve dergiler firmaların tercih sıralamalarında son sıralarda yer almaktadır.

Şekil 10: Yenilik İçin Yapılan Araştırmalar

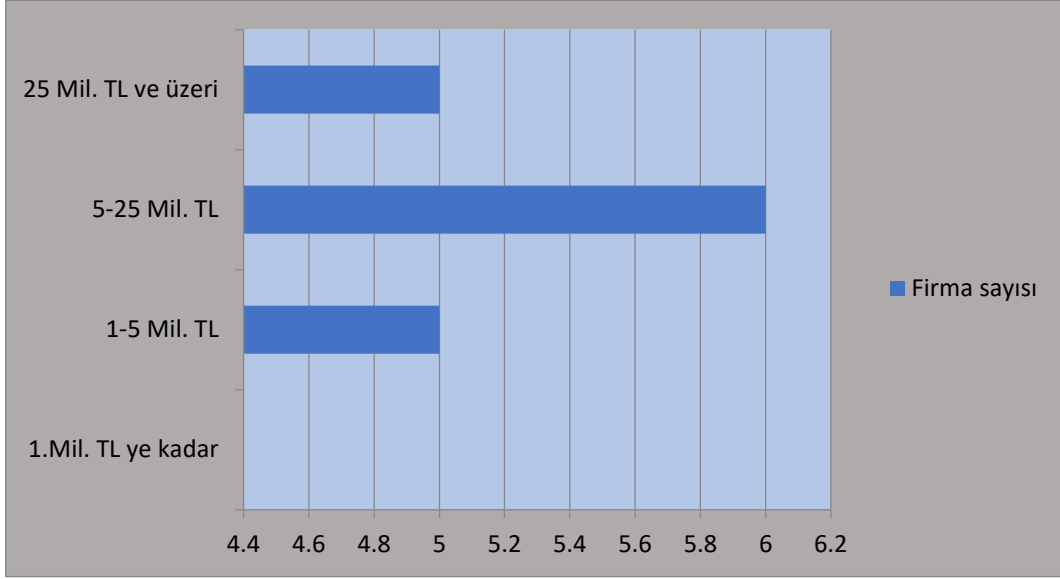


Firmaların tamamının fuarları yenilik için araştırma yapmak üzere incelediği tespit edilmiştir. 16’sının ise interneti kullanarak yenilik araştırması yaptığı görülmüştür. Müşterilerden alınan geri bildirimler aracılığı ile yenilik araştırmasını yapan firmaların sayısı ise 11’dir. Tasarım araştırması seçeneğini tercih eden 2 firma olmuştur. Reklam ve dergiler seçeneğini tek firma tercih etmektedir.

## 1.12 İşletmelerin Ölçek Yapısı (Ciro)

Şekil 11’de görüldüğü gibi ankete katılan firmaların ölçek yapılarında ilk sıralamada 5-25 Mil. TL yer almaktadır.

**Şekil 11: İşletmelerin Ölçek Yapısı (Ciro)**

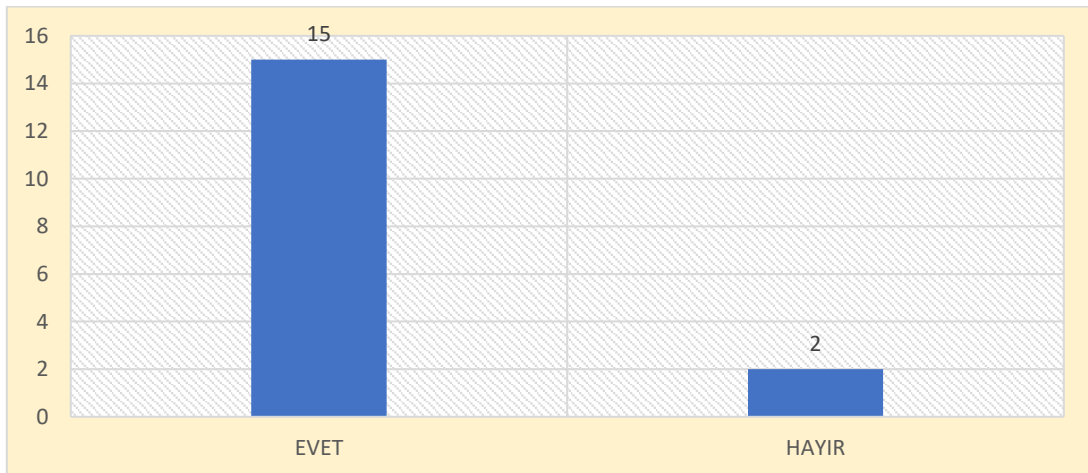


Firmaların 6'sının 5-25 Milyon TL ciroya sahip olduğu, 5'inin ise 25 Milyon TL ve üzeri ciroya sahip olduğu görülmektedir. Firmaların 5'inin ise 1-5 Milyon TL arası ciroya sahip olduğu görülmektedir. 1 firma ise cirosunu belirtmek istememiştir.

### 1.13 Firmaların Büyüme Stratejisi Sahiplik Oranı

Ankete katılan sektördeki 17 firmanın büyüme stratejisi sahiplik oranları değerlendirildiğinde şekil 13'te görüldüğü üzere toplamda 15 firmanın sahiplik oranı varken 2 firmanın sahiplik oranı bulunmamaktadır.

**Şekil 12: Büyüme Stratejisi Sahiplik Oranı**

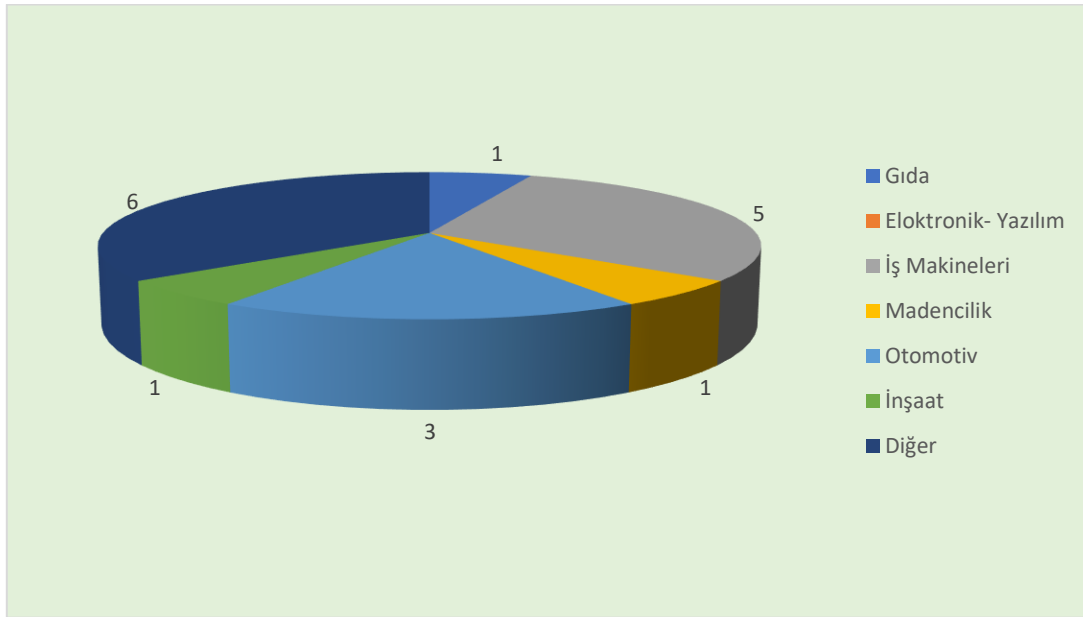


Kurumsallaşmanın bir diğer şartı olan Büyüme Stratejisi, “Yeni Nesil Patronlar” Paneli’nde belirtildiği üzere firmalar için kritik bir öneme sahiptir. Firmaların bu konuda profesyonel danışmanlık alması gerekliliği öngörülmektedir.

### 1.14 Firmaların Sektörel Yapısı

Şekil 14 incelendiğinde firma sektörlerinde ilk sırayı gıda sektörünün almasına karşın elektronik-yazılım sektörünün listede yer almadığı görülmektedir.

**Şekil 14:** Firmaların Sektörel Yapısı



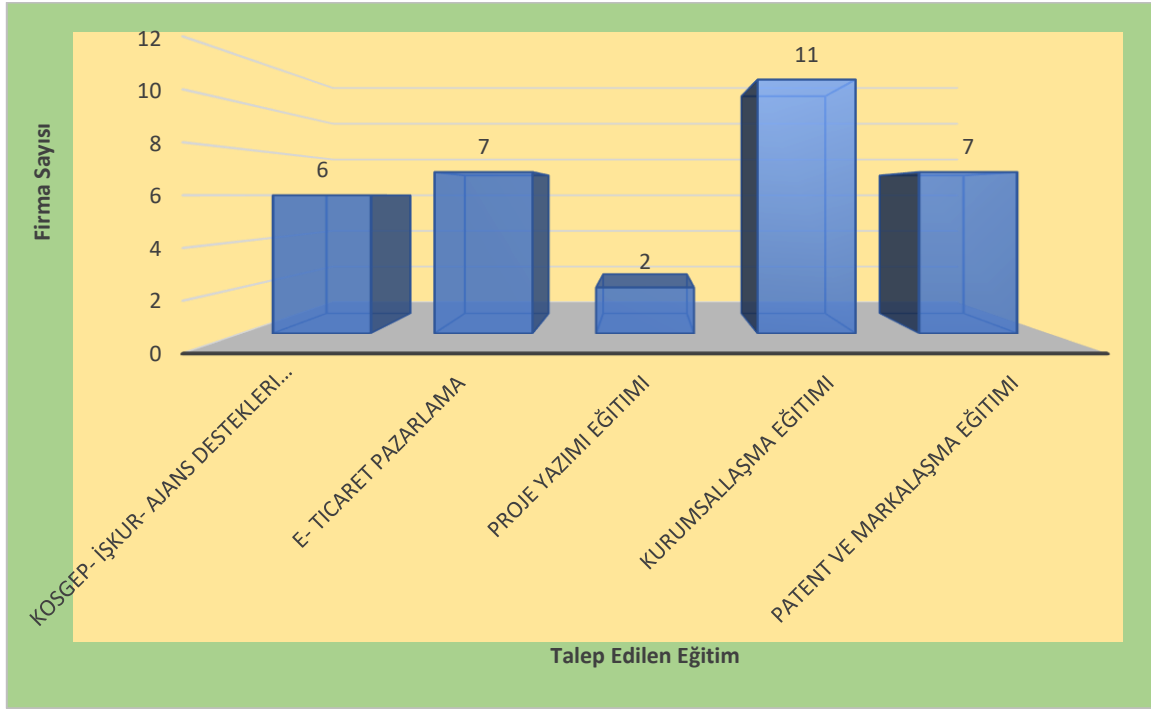
Firmaların 5’i İş Makineleri sektöründedir. Firmaların 3’ü ise Otomotiv sektöründedir. 1 firma İnşaat sektöründe, 1 firma Madencilik ve Gıda sektörlerindedir. 6 firma ise diğer sektörler seçeneğini tercih etmişlerdir. Elektronik ve Yazılım sektörlerinde firma bulunmamaktadır. Elde edilen veriler Nevşehir’de ihracat yapan firmaların sektörel dağılımı ve ihracat sorunları arasındaki benzerliği göstermektedir. Diğer sektörler kategorisinde demir-çelik, karöser ekipmanları gibi sektörler yer almaktadır.

## BÖLÜM 2. EĞİTİM İHTİYAÇ ANALİZİ

### 2.1 Eğitime İhtiyaç Duyulan Konular

Şekil 15'te görüldüğü üzere ankete katılan 17 firmadan 11'inin kurumsallaşma eğitimine ihtiyaç duyduğu görülmekte iken 2 firmanın proje yazımı eğitimine sahip olduğu görülmektedir.

**Şekil 15:** Firma Eğitimlerinde İhtiyaç Duyulan Konular

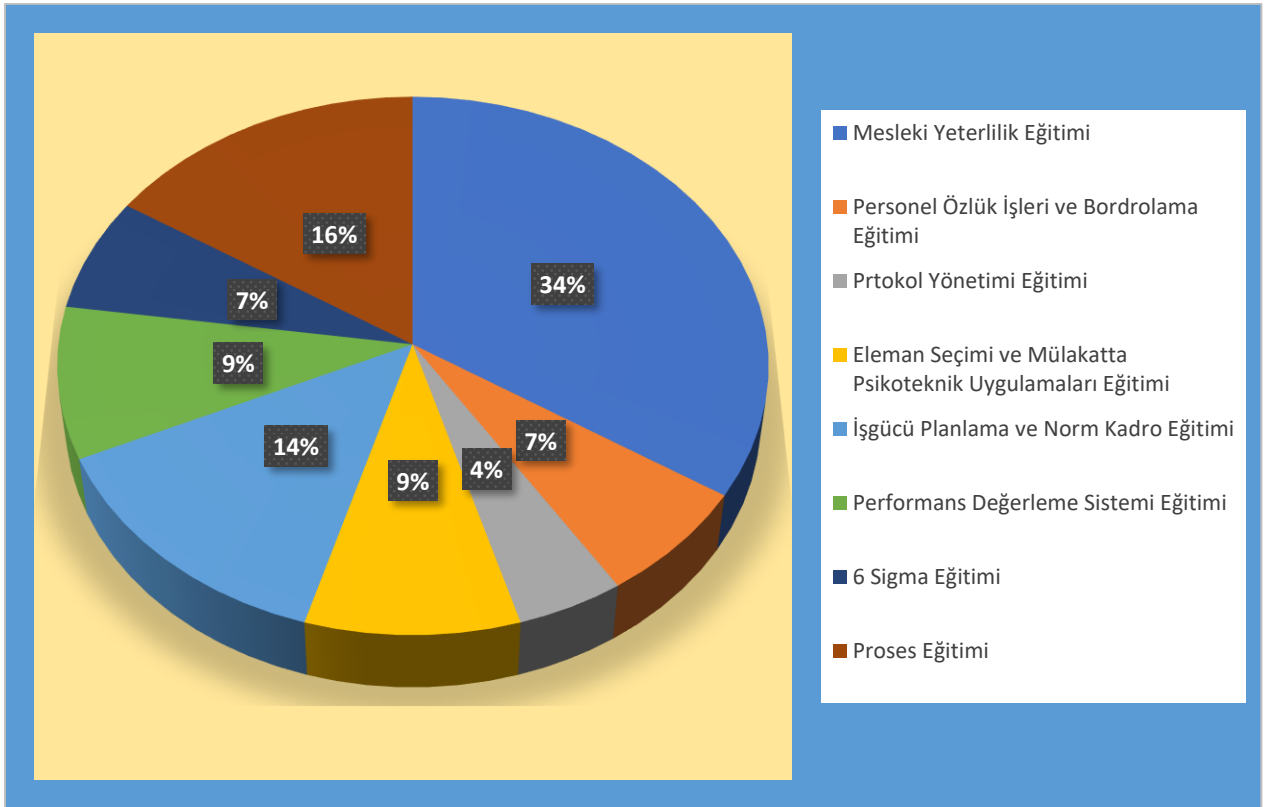


Firmaların 11'i kurumsallaşma eğitimine ihtiyaç duymaktadır. 7 firma Patent ve Markalaşma Eğitimi ve E-Ticaret Pazarlama eğitimi talep etmektedir. Devlet destekleri hakkında bilgilendirme ve eğitim talep eden firma sayısı 6'dır. 2 firma ise Proje Yazımı Eğitimi istemektedir. Nevşehir İhracatçılarının şirket yapıları da göz önünde bulundurulduğunda kurumsal yapıya sahip olmak istedikleri ve bu konuda desteğe ihtiyaç duydukları tespit edilmiştir. Patent ve Markalaşma sadece ihracat yapan firmaların değil Nevşehir genelindeki diğer imalatçıların da talep ettiği bir eğitimidir (*NTSO Eğitim Talep Anketi, 2018*).

## 2.2 İhtiyaç Duyulan Mesleki Bilgi Ve Becerileri Geliştirme Eğitimleri

Şekil 16'da ankete katılan firmaların mesleki bilgi ve beceri geliştirme eğitimlerine olan katılım oranları verilmiştir. Yapılan anket doğrultusunda firmaların %34'ü mesleki yeterlilik eğitimine öncelik verirken buna karşılık %4'lük kısmı Protokol Yönetimi Eğitimine öncelik vermektedir.

**Şekil 16:** Firmaların İhtiyaç Duyduğu Mesleki Bilgi ve Beceri Geliştirme Eğitimleri

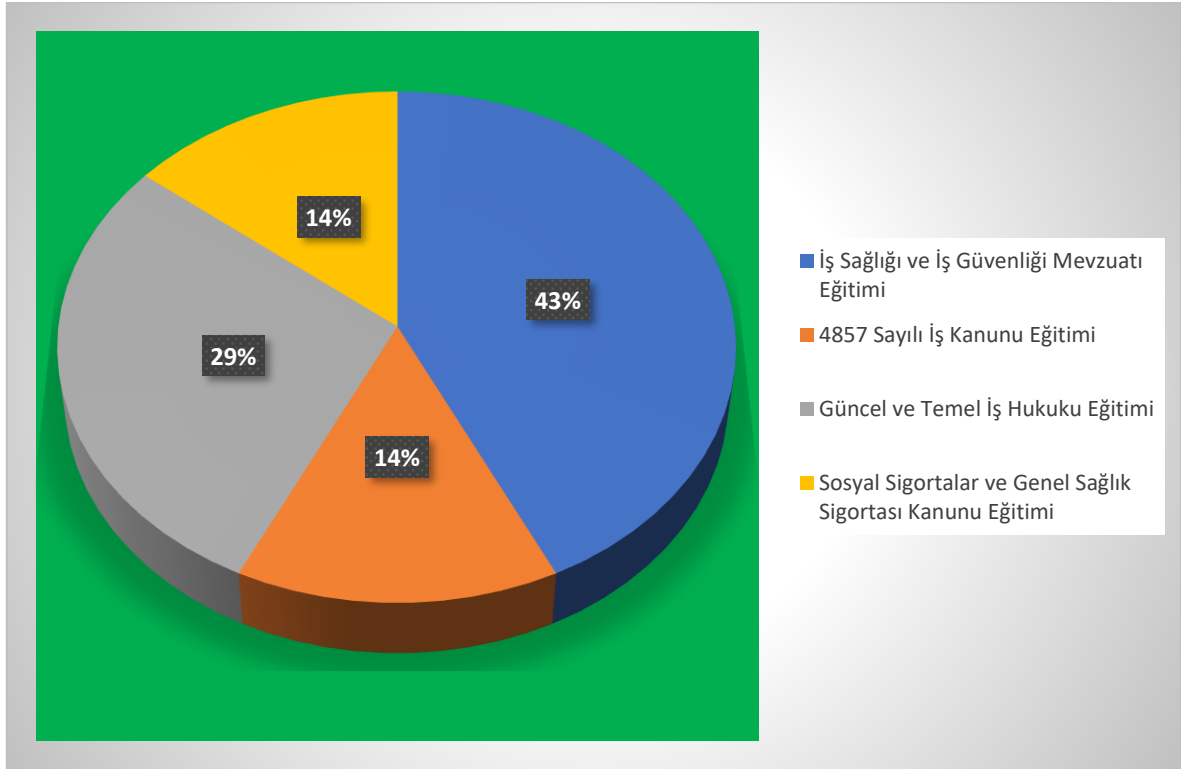


Firmaların Personellerinin mesleki gelişimini artırmak için talep ettiği eğitimler içerisinde ilk sırada Mesleki Yeterlilik Eğitimi gelmektedir. Bunu Proses Eğitimi ve İşgücü Planlama ve Norm Kadro Eğitimi takip etmektedir. Talep edilen eğitim başlıkları arasında en az ihtiyaç duyulan eğitim Protokol Yönetimi Eğitimidir. Elde edilen veriler ışığında Firmaların iş ve üretim geliştirme safhalarında gelişmek istedikleri görülmüştür. Personel seçiminin önemine değinen Eleman Seçimi ve Mülakatta Psikoteknik Uygulamaları Eğitimi talebi de firmaların kalifiye eleman çalıştırmak istediğini ve bu süreçte destek almak istediğini belirtmektedir.

### 2.3 İhtiyaç Duyulan Diğer Mevzuat Eğitimleri

Sektördeki firmaların ihtiyaç duydukları diğer mevzuat eğitimleri değerlendirildiğinde firmaların şekil 17’de görüldüğü üzere iş sağlığı ve iş güvenliği mevzuatı eğitimi ankete katılan firmalar arasında ilk sırada yer almaktadır. Buna karşılık 4857 sayılı iş kanunu eğitimi ve sosyal sigortalar ve genel sağlık sigortası kanunu eğitimleri firmaların tercih sıralamalarında son sıralarda yer almaktadır.

**Şekil 17: Firmaların İhtiyaç Duyduğu Diğer Mevzuat Eğitimleri**



Firmaların % 43’ü İş Sağlığı ve İş Güvenliği Mevzuatı Eğitimi talebinde bulunmuştur. %29 Oranında ise Güncel ve Temel İş Hukuku Eğitimi 2. Sırada yer almaktadır. Eğitim talep edilen mevzuat eğitimlerine bakıldığı zaman kendi haklarını bilen, iş sağlığı ve güvenliğine dikkat eden personellerin çalıştığı kurumsal firmalar olma isteği görülmektedir. Bu konuda gerekli mevzuat eğitimleri paketler halinde sunulabilir.



## 2.4 Beklentiler

Firmaların talepleri ve beklentileri sorulduğunda gündeme getirilen konular :

- 1- Doğalgaz hattı için gerekli alt yapı çalışmalarının yapılması.
- 2- Kalifiyeli eleman sorununun giderilebilmesi için “Sanayide gerekli iş kollarını içeren bir okulun açılması (lise gibi), eğitimin bitiminden sonra ise firmaların yanında işe başlama olanağı” gibi çözüm önerilerinin uygulanması talebi.
- 3- Ticaret ve Sanayi Odası’nın ziyaret ve etkinliklerini artırması.
- 4- Sanayi içerisindeki yolların düzeltilmesi.
- 5- Nevşehir Ticaret ve Sanayi Odası’nın sertifika programlarının artırılması.
- 6- Sanayi bölgesindeki yer sıkıntısının giderilmesi için alternatifler üretilmesi.

## SONUÇ

Nevşehir’de ihracat yapan firmalarla yapmış olduğumuz anket çalışması ve sektörel analiz sonucunda firmaların Kurumsallaşma ve bu hususta alınabilecek Devlet Destekleri hakkında bilinçlendirilmesi gerektiğini ortaya çıkarmıştır. İhracat Destek Ofisi olarak 2020 eğitim planına dahil edilebilecek eğitimlerin belirlenmesi hususunda firmaların görüşleri değerlendirilerek planlama yapılması öngörülmüştür. Firmaların sektörlerinde yaşadıkları problemleri meslek komiteleri toplantılarında gündeme getirilerek gerekli adımların atılması hususu önem taşımaktadır.

Yapılan analizler sonucunda firmalarımızda fiziki eksikliklerin dışında bilgi eksikliklerinin de varlığı tespit edilmiştir. Geniş bir bilgi ağı kurarak İhracat Destek Ofisi bilgilendirme yöntemlerini geliştirmek ve ihtiyaç halinde sürekli bilgi ve danışmanlık vermek üzere hizmetlerimizi artırmak gerekliliği görülmüştür.