



ARAŞTIRMA MAKALESİ / RESEARCH ARTICLE

Atf için / for cited: Kodaloğlu, A.İ., Yiğit, M. (2024). Isparta İlinde Faaliyet Gösteren Firmaların İhracat Sorunlarına İlişkin Bir Araştırma. *Journal of Vocational and Social Sciences of Turkey*, Yıl: 6, Sayı: 16, Aralık 2024, s.1-24.

ISPARTA İLİNDE FAALİYET GÖSTEREN FİRMALARIN İHRACAT SORUNLARINA İLİŞKİN BİR ARAŞTIRMA

Ali İhsan KODALOĞLU¹

Mehmet YİĞİT²

ÖZ

İhracat, gelişmekte olan ülke ekonomilerinin önemli bir itici gücüdür ve Türkiye'nin de temel ekonomik büyüme politikalarından birini teşkil etmektedir. Türkiye'de yerel işletmeler ise ülke ekonomisinde önemli bir rol oynamakta, istihdama önemli ölçüde katkıda bulunmaktadır. Bu çalışmanın amacı, Isparta'daki yerel işletmelerin dış ticarete karşılaştıkları sorunları belirlemek ve çözüm önerileri sunmaktır. Amaç doğrultusunda, nicel analiz yöntemlerinden betimsel analiz yaklaşımı benimsenmiş ve dış ticaret firmalarında çalışan kişilerden anket aracılığıyla veri toplanmıştır. Isparta'da dış ticaret yapan firmalardan 185 tanesine anketler ulaştırılmış 148 tanesinden dönüş alınmıştır. Bu 148 anketten sağlıklı veri elde edilebilen 133 tanesi değerlendirmeye dahil edilmiştir. Ulaşılan sonuçlara göre Isparta'da dış ticaret yapan firmaların karşılaştıkları sorunlardan öne çıkanları döviz kuru dalgalanmaları, dış pazarlardaki fiyat istikrarsızlıkları, yüksek enflasyon, ulusal ekonomideki belirsizlikler ve lojistik sorunlardır.

Anahtar Kelimeler: Isparta, Yerel İşletmeler, İhracat Sorunları

JEL Sınıflandırma Kodları: F10, F14, F19.

A RESEARCH ON EXPORT PROBLEMS OF COMPANIES OPERATING IN ISPARTA PROVINCE

ABSTRACT

Export is an important driving force of developing country economies and constitutes one of Turkey's basic economic growth policies. In Turkey, local businesses play an important role in the country's economy and contribute significantly to employment. The aim of this study is to determine the problems faced by local businesses in Isparta in foreign trade and to offer solutions. For the purpose, a descriptive analysis approach, one of the quantitative analysis methods, was adopted and data was collected from people working in foreign trade companies through a survey. Surveys were sent to 185 companies engaged in foreign trade in Isparta and responses were received from 148 of them. Of these 148 surveys, 133 from which reliable data could be obtained were included in the evaluation. According to the results, the most prominent problems faced by foreign trade companies in Isparta are exchange rate fluctuations, price instability in foreign markets, high inflation, uncertainties in the national economy and logistics problems.

Keywords: Isparta, Local Businesses, Export Problems.

JEL Classification Codes: F10, F14, F19.

¹ 0000-0002-0991-7988, Yüksek Lisans Öğrencisi, Isparta Uygulamalı Bilimler Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik Anabilim Dalı, kdgl32@gmail.com

² 0000-0002-3921-9347, Doç. Dr., Isparta Uygulamalı Bilimler Üniversitesi, Büyükkutlu Uygulamalı Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik Bölümü, mehmetyigit@isparta.edu.tr

Makale Geliş Tarihi / Received : 29.05.2024

Makale Kabul Tarihi / Accepted : 02.10.2024

DOI: 10.21076/jvosst.1492092



1. GİRİŞ

Dış ticaretin ülke ekonomileri açısından önemli bir faaliyet olmasının temeli, ülke üretiminin dış pazarlara açılması ve ekonomiye girdi sağlaması olarak özetlenebilecektir. Bu bağlamda çeşitli teorik yaklaşımlar bu savı desteklemekle birlikte dış ticaretin önemine ilişkin olarak belirgin bir savunucu niteliği sergileyen Merkantilizmdir. Merkantilizm, 16. yüzyılın sonlarından 18. yüzyılın ortalarına kadar Batı Avrupa'da egemen olan bir ekonomik doktrindir. Bu dönemde, devletlerin ekonomik gücünün ve refahının büyük ölçüde dış ticaret yoluyla artırılacağı düşünülmektedir (Smith, 1991, s. 46). Merkantilizm, özellikle ihracatı teşvik ederken, ithalatı sınırlamayı ve ülkeye mümkün olduğunca fazla altın ve gümüş getirmeyi amaçlamıştır. Bu bağlamda, devletler genellikle korumacı politikalar uygulamış, gümrük vergilerini artırmış ve ithalatı kısıtlayan düzenlemeler getirmişlerdir (Jones, 2000, s. 63-64).

Dış ticaret, merkantilist politikalarda merkezi bir rol oynamaktadır ve Merkantilistler, bir ülkenin dış ticaret bilançosunun pozitif olması gerektiğinin ateşli savunucuları olarak tanımlanabilmektedirler. Bu savları ihracatın ithalattan fazla olması gerektiği anlamına gelmektedir ve böylelikle, ülke içine daha fazla altın ve gümüş akışı sağlanarak ulusal servet artırılabilir (Wilson, 1984, s. 106). İhracatın teşviki, yerli sanayilerin gelişmesini ve işsizliğin azalmasını da sağlayacaktır (Thompson, 1996).

Öte yandan dünyada dış ticaretin önemini artıran bir diğer dönüşümsel gelişme olarak da Sanayi Devrimi'ni göstermek mümkün olacaktır. Sanayi Devrimi, insanlık tarihindeki en önemli dönüm noktalarından biridir. 18. ve 19. yüzyıllarda başlayan bu devrim, buhar makinesinin icadıyla başlamış, üretim süreçlerini kökten değiştirmiş ve endüstriyel bir döneme geçişi başlatmıştır. Bu dönemde yaşanan teknolojik ve ekonomik ilerlemeler, üretim sistemlerini geliştirmiş ve bunun sonucunda artan üretim hacimlerine bağlı olarak yeni pazarlara olan ihtiyaç, dış ticaretin önemini de büyük ölçüde artırmıştır.

Sanayi Devrimi öncesi üretim sistemleri genellikle el işçiliği ve zanaatkarlık temeline dayanmaktadır ve ürünlerin üretimi yavaş, maliyetli ve sınırlıdır. Ancak bu devrimle birlikte bu durum kökten değişmiş, icat edilen buhar makinesiyle mekanik üretim süreçlerinin önü açılmış ve fabrikaların ortaya çıkışı başlamıştır. Bununla birlikte, seri üretim teknikleriyle birlikte üretim ve ürün miktarı artmış, maliyetler düşmüş ve kalite yükselmiştir. Bunlarla birlikte artan üretimin arz edileceği piyasa daralmaya başlamış ve yeni piyasa arayışları ile dış ticaret olgusu ivme kazanmaya başlamıştır (Blinder, 2006, s. 114).

Bu gelişmeler, dış ticaretin önemini artırmış ve artan üretim kapasitesi ve daha ucuz maliyetlerle üretilen ürünler, uluslararası pazarlarda rekabet gücünü artırmanın yanı sıra o dönemde Almanya, İngiltere gibi Sanayi Devrimi'nin öncü ülkeleri, ürettikleri malları dünya geneline ihraç ederek büyük gelirler elde etmeye başlamışlardır. Böylelikle sürecin ortaya koyduğu sonuçlara bağlı olarak dış ticaretin ekonomik büyüme ve kalkınma üzerindeki etkisi daha da somutlaşmış ve diğer ülkelerin de bu alandaki ilgisini çekmiştir (Arzova, 2019, s. 12).

Endüstriyel dönemin başlamasıyla birlikte, ülkeler arası ticaret hacmi de hızla artmış, demir yolu ve deniz taşımacılığı gibi ulaşım altyapıları geliştiği için ürünlerin daha hızlı ve ekonomik bir şekilde taşınabilme imkânı oluşmuştur. Bu da farklı bölgelerin üretim avantajlarından faydalanmasını sağlamış ve ticaretin daha da küreselleşmesine yol açmıştır (Takım ve Ersungur, 2015, s. 358).

Yaşanan bu gelişmeler, Sanayi Devrimi'nin üretim sistemlerini geliştirmesi ve dış ticaretin önemini artırması, modern dünyanın temellerini oluşturan önemli bir süreç olduğunu ortaya koymaktadır. Bununla birlikte üretim sistemlerinde meydana gelen teknolojik ilerlemeler ve ekonomik değişimler, küresel ticaretin dinamiklerini kökten değiştirmiş ve uluslararası ticari ilişkilerin derinleşmesine zemin teşkil ettirmiştir.

Dış ticaret, bir ülkenin ekonomisi için hayati bir öneme sahiptir ve özellikle üretici ülkeler için ihracat, ekonomik büyüme ve refahın temel unsurlarından biri olarak kabul görmektedir. İhracat, bir ülkenin üretim kapasitesini değerlendirmesine, yerel pazarların ötesinde uluslararası pazarlarda rekabet edebilmesine olanak tanımakla birlikte üretici ülkeler açısından ihracatın önemi birkaç açıdan değerlendirilebilir. Birincisi, ihracat genellikle ekonominin büyümesini sağlayan ve istihdamı artırıcı bir mahiyete sahiptir. Üretici ülkeler, iç piyasalardaki talep durağanlaştığında veya doygunluk noktasına ulaştığında, dış pazarlara yönelerek üretimlerini devam ettirebilmekte, artırmakta ve yeni iş imkanları oluşturabilmektedirler (Kircicek ve Ozparlak, 2023, s. 192-193).

Diğer taraftan, ihracat ülke ekonomisi açısından gelir getirici ve döviz kazandırıcı bir faaliyet olarak da fonksiyon üstlenmektedir. Bir ülke, ihraç ettiği mal ve hizmetler karşılığında döviz geliri elde etmekte ve bu döviz geliri, uluslararası alanda mal ve hizmet alımı, borç ödemeleri, yatırımlar ve ithalat gibi birçok alanda kullanılmaktadır.



Bu da ülkenin ekonomik gücünü artırmakta ve uluslararası alanda daha etkin bir konuma gelmesini sağlamaktadır (OECD, 2020).

Ayrıca, ihracat üreticilere ölçek ekonomisi sağlamaktadır. Büyük miktarlarda ürün üretilerek dış pazarlara satıldığında, birim maliyetler genellikle düşmekte ve bu da üreticilerin daha rekabetçi fiyatlarla ürünlerini sunmasına ve daha geniş pazarlara ulaşmasına olanak tanımaktadır (Ayyıldız-Onaran ve Yazar-Öztürk, 2008, s. 63). Bununla birlikte, ihracatın üretici ülkeler için teknolojik ve yenilikçi gelişmeleri teşviki de bir diğer değer olarak ifade edilebilecektir. Uluslararası pazarlarda rekabet edebilmek için sürekli olarak yeni ürünler geliştirme, kaliteyi artırma ve verimliliği artırma gibi hedefler, üretici ülkeleri sürekli olarak yenilik yapmaya teşvik etmektedir (Kircicek ve Ozparlak, 2023, s. 194).

Ülke ekonomilerinde ihracatın büyük çoğunluğu ekonomik büyümenin ve istihdamın can damarı olarak kabul edilen (OECD, 2020) KOBİ'ler (Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler), tarafından gerçekleştirilmektedir. KOBİ'lerin ihracattaki rolü hem yerel ekonomileri canlandırmada hem de uluslararası pazarlarda rekabet gücü kazanmada kritik bir faktör niteliği taşımaktadır (World Bank Group, 2019).

Ayrıca, ihracat, KOBİ'lerin teknoloji transferine ve bilgi paylaşımına olanak sağlar. Farklı pazarlarda faaliyet göstermek, işletmelerin yeni teknolojileri benimsemesini ve uluslararası standartlara uyum sağlamasını teşvik etmektedir. Beraberinde, KOBİ'lerin ihracatı, yerel tedarik zincirlerini güçlendirdiği gibi diğer yerel işletmeler için yeni iş fırsatları ve alanları da oluşturabilmektedir. Bu da yerel ekonomilerdeki çeşitliliği artırmakta ve rekabeti teşvik etmektedir. Beraberinde KOBİ'lerin ihracat yapması, ekonomik dengenin sağlanmasına, iç talebe bağımlılığın azalmasına ve böylelikle ekonomik dalgalanmalara karşı daha dirençli bir yapı oluşmasına önemli katkılar sağlamaktadır (UNCTAD, 2021).

KOBİ'ler ülke ekonomisiyle birlikte bölge ekonomilerinin de lokomotifi konumundadırlar. Buldukları bölgelere göre üretim avantajları söz konusu olabilmekte ve bu avantaj bölgesel ürünler, bölgenin konumu, kaynakları gibi hususlara bağlı olarak ortaya çıkabilmektedir. Dolayısıyla küresel anlamda avantajlı üretim imkanına sahip olan KOBİ'lerin dış ticarete daha farklı bir fonksiyona sahip olduklarını söylemek mümkündür. Buna bağlı olarak da bu avantajın desteklenerek hem bölge hem de ülke ekonomisi açısından ihracat gelirlerinin artırılması mümkün olacaktır. Üretim avantajı veya bir ürün grubunda üretim üstünlüğüne sahip olan bölgelerdeki KOBİ'lerin ihracatta desteklenmesi hem bölge ekonomisine hem de ülke ekonomisine çeşitli avantajlar sağlayacaktır. Bu avantajlar genellikle ilgili ürün veya sektörde uzmanlaşmış bölgelerde daha belirgindir ve ihracatın artırılmasıyla ortaya çıkmaktadır. Üretim avantajına sahip bölgelerin ihracatının desteklenmesi hem bölge hem de ülke ekonomisi için önemli faydalar sağlamakta, bu destekler, yerel sektörlerin güçlenmesini, istihdamın artmasını, dış ticaret dengesinin sağlanmasını ve ulusal rekabet gücünün artırılmasını mümkün kılmaktadır. Bu nedenle, üretim üstünlüğüne sahip bölgelerin ihracat potansiyellerinin desteklenmesi stratejik bir yaklaşım olarak değerlendirilebilecektir (IMF, 2001).

Tüm bunların yanı sıra üretim üstünlüğüne sahip bölgelerin başarılı bir şekilde ihracat yapması, ulusal ve uluslararası yatırımcıların da ilgisini çekecektir. Bu da bölgede yatırımın artmasına ve ekonomik büyümenin daha da ivme kazanmasına olanak sağlamaktadır (UNCTAD, 2021).

İhracatın sayılan faydalarının yanında işletmeler genellikle ihracat yaparken çeşitli zorluklarla da karşılaşmaktadırlar. Bu zorluklar hem iç piyasadaki koşullardan hem de uluslararası ticaretin dinamiklerinden kaynaklanmakta ve yerel işletmeleri rekabet edebilme ve büyüme potansiyellerini tam olarak kullanabilme konusunda sınırlandırabilmektedir. Literatürde yapılan araştırmalar incelendiğinde bu zorlukları aşağıdaki temel başlıklar halinde özetlemek mümkündür (İslambay, 2018; Erkan, 2017; Köybaşı, 2019; Kırıcı, 2019; Dabakoğlu, 2020; Aydın ve Süygün., 2021; Demirel, 2020).

-Finansal Zorluklar: Yerel işletmelerin ihracat yaparken en büyük karşılaştıkları sorunların başında finansal zorluklar gelmektedir. İhracat sürecinde gereken sermaye, döviz kuru dalgalanmaları, ödeme güvencesi sağlama sorunları ve dış ticaret işlemleri için gereken finansal altyapının yetersizliği gibi faktörler hem ihracatı fiyatlamada hem de uluslararası pazarda rekabet edebilmelerini zorlaştırmaktadır.

-Pazar Erişimi ve Pazarlama: Yeni pazarlara giriş, yerel pazarlara göre daha fazla zorluklar içerebilmektedir. Dil bariyerleri, kültürel farklılıklar, yerel düzenlemelere uyum sağlama gerekliliği gibi unsurlar, yerel işletmelerin ihracat yaparken karşılaştığı pazar erişimine ilişkin zorlukları artırabilir. Ayrıca, uluslararası pazarlarda etkili bir



şekilde pazarlama yapabilme yeteneği de önemli olup bu konuda bu işletmelerin sınırlı deneyimleri olabilmekte ve bundan kaynaklı sorunlar oluşabilmektedir.

-Kalite ve Standartlar: Uluslararası pazarlarda ürün ve hizmetlerin kalite standartlarına uyum sağlama gerekliliği, yerel işletmeler için önemli bir zorluktur. Belirli ülkelerin veya bölgelerin teknik düzenlemelerine uyum sağlamak, ürünlerin sertifikasyonu ve kalite yönetim süreçleri için ek maliyetler ve zaman gerektirebilmekte ve bu da işletmelerin ihracat süreçlerini zorlaştırmaktadır.

-Lojistik ve Dağıtım: İhracat yaparken lojistik ve dağıtım süreçleri önemlidir ancak aynı zamanda karmaşık olabilir. Ürünlerin taşınması, gümrük işlemleri, depolama ve dağıtım gibi konular, yerel işletmelerin ihracat sürecinde karşılaştığı pratik zorluklardır. Özellikle lojistik maliyetleri ve zamanlama konusunda doğru stratejiler geliştirmek önem arz etmektedir.

-Rekabet ve Fiyatlandırma: Uluslararası pazarda rekabet, yerel işletmeler için önemli bir zorluk olarak kendini göstermektedir. Büyük ölçekli rakiplerle rekabet etmek, fiyatlandırma stratejileri geliştirmek, rekabetçi fiyatlarla kâr marjını korumak ve müşterilerin beklentilerini karşılayacak hizmet ve ürün kalitesini sunmak, bu işletmelerin başarılı olabilmesi için gereklilik arz etmektedir.

-Dış Ticaret ve Hukuki Mevzuat: Uluslararası ticaretin karmaşıklığı ve dış ticaret mevzuatı, yerel işletmelerin karşılaştığı diğer bir zorluktur. İhracat işlemlerinde doğru belgelerin hazırlanması, gümrük işlemlerinin doğru ve zamanında yapılması, uluslararası sözleşmelerin hukuki boyutları gibi konular, genel olarak küçük çaplı işletmeler için profesyonel destek almadan üstesinden gelmekte zorlanabilecekleri konular olup bu konuda da desteklenmeleri yerel ihracat açısından önem taşımaktadır.

Isparta ili ve çevresindeki KOBİ'lerin ihracatta karşılaştıkları sorunların araştırılması amacıyla hazırlanan bu çalışma, farklı illerde yapılmış çalışmalarla benzer sorunları irdelemesine karşın araştırmanın yapıldığı bölge itibarıyla özertir. Isparta ve çevresindeki illerde özellikle endemik tarım ürünleri ve diğer tarım ürünleri başta olmak üzere yapılan ihracatın bölge ekonomisi, istihdamı ve sanayi gelişimi açısından önem taşımaktadır. Ayrıca dünyaca bilinen gül yetiştiriciliği ve gülden elde edilen ürünlerin ihracatı bölge açısından son derece önemli bir gelir kaynağı olup bu kaynağın doğru ve verimli biçimde işlenebilmesi adına bölge sorunlarının tespiti önem arz etmekte ve buna bağlı olarak çalışma literatürde önem kazanmaktadır. Bu doğrultuda Isparta'da faaliyet gösteren işletmelere ihracat anlamında yol gösterici olmak, sorunlarını tespit etmek çözüm önerileri getirmek istenmektedir.

Bu doğrultuda çalışmanın sonraki bölümünde Türkiye'de yapılan benzer çalışmalar özetlenerek bu çalışmada cevabı aranacak sorular netleştirilecektir. Üçüncü bölümde araştırmanın veri kaynakları ve yöntemi ele alınmış ve yapılan analizler neticesinde elde edilen bulgulara dördüncü bölümde yer verilmiştir. Beşinci bölümde bu bulgulardan hareketle sonuç oluşturulmuş ve öneriler geliştirilmeye gayret edilmiştir.

2. LİTERATÜR

Çalışmada cevabı aranacak soruların netleştirilebilmesi için öncelikle bir literatür taramasına yer vermek yerinde olacaktır.

Turmuş'un (2022) Ankara'da bitkisel gıda üretimi ve ihracatı yapan işletmelerin üretim ve ihracat süreçlerinde yaşadıkları sorunlarını araştırdığı çalışmada toplamda 43 işletme incelenmiş ve araştırma betimsel olup anket formu aracılığı ile toplanan verilerin dağılımlarından hareketle sonuca ulaşılmaya çalışılmıştır. Araştırmacının çalışma neticesinde ortaya koyduğu sorunların nitelikli personel ihtiyacı, yüksek işgücü maliyetleri, finansman desteğinin yetersizliği, kur dalgalanmaları, yüksek nakliye ücretleri, navlun hizmetlerinin maliyetlerinin yüksek olması ve teşviklerin destekleyici olmaması başlıklarından oluştuğu görülmektedir.

Karataş (2020) Gaziantep'te faaliyet gösteren KOBİ'lerin ihracat sürecince karşılaştığı sorunları ekonomiye etkilerini içeren çalışmasında Gaziantep ilinde faaliyet gösteren 285 tekstil firmasıyla araştırmasını gerçekleştirmiştir. Yapılan çalışma neticesinde KOBİ'lerin önemli bir ihracat potansiyeline sahip oldukları olduğu fakat ihracat süreçleri konusunda ve hangi teşviği nasıl kullanabilecekleri konusunda bilgilerinin yetersiz olduğu bu nedenle ihracatı daha az işletme tarafından gerçekleştirilebildiğini dile getirmiştir.

Dabakoğlu (2020) Mardin ili özelinde tarım sektörüne yönelik ihracat sorunlarını araştırdığı çalışmasını 15 firmadan 80 ihracat departmanı çalışanı ile gerçekleştirmiştir. Araştırmanın amacı, tarımsal üretim ihracatında



işletmelerin karşılaştıkları sorunları betimsel istatistikler yardımıyla tespit etmek olarak belirlenmiştir. Araştırma neticesinde elde edilen sonuçlar ise kredi faizlerinin yüksekliği, ihracata yönelik siyasi uygulamalar, ülkeler arası diplomatik sorunlar, kamu destek ve teşviklerinin yetersiz olması, döviz kurundan kaynaklı sorunlar, iç piyasadaki belirsizlik, gümrük vergileri, dış pazar ülkelerinin gümrük uygulamaları, alacakların tahsilinde yaşanan zorluklar ve gümrük uygulamaları şeklinde başlıklar olarak bildirilmiştir.

Yilihamu (2020), İstanbul Maden İhracatçıları Birliği'ne kayıtlı olan işletmelerle gerçekleştirdiği çalışmasında bu işletmelerin Çin'e olan ihracatlarında yaşanan dış ticaret sorunlarını ele almıştır. Araştırma betimsel analiz yöntemiyle 152 işletme üzerinden gerçekleştirilmiş ve veri toplama aracı olarak anket kullanılmıştır. Araştırmada ulaşılan ihracat sorunlarının finansal kaynak bulmada yaşanan zorluklar, nitelikli iş gücü temininin zorluğu, devlet teşvik desteklerinin yetersizliği ve ihracat bürokrasisinin engelleyici yönleri şeklinde ifade edilmiştir.

Çim (2019), Kayseri'de faaliyet gösteren yerel firmaların ihracat sürecinde lojistikte yaşadıkları sorunları ele aldığı çalışmasında bu sorunların tespitine ve önem sıralamasına odaklanmıştır. 56 firma ile gerçekleştirdiği çalışmasında ağırlıklı sorunların konjonktürel dalgalanmaların (savaş, terör olayları, uluslararası siyasi çatışmalar vb.) mevcut pazarlarına ihracatı zorlaştırdığını, navlun giderlerinin yüksek olması nedeniyle işletme maliyetlerinin arttığını, ithalata bağlı olarak ihracat sektöründe maliyetlerin arttığını ve dış gümrüklerde araçların beklemesinden ötürü teslimat sorunları yaşandığını bildirmiştir. Bununla birlikte daha az etkisi olan sorunlar olarak tedarik sürecindeki zaman kayıpları, lojistiğe bağlı olarak geç teslimat, Kayseri'de havayolu kargo taşımacılığının bulunmaması gibi lojistik sorunlara işaret etmiştir.

Köybaşı (2019), İskenderun bölgesinde faaliyet gösteren demir çelik üreticisi yerel işletmelerin ihracat sorunlarını incelediği araştırmasında nitel araştırma yöntemlerinden yüz yüze görüşme tekniğini kullanmış ve araştırma 11 firma ile gerçekleştirilmiştir. Araştırma neticesinde, ortaya çıkan sorunlar sektördeki ilave vergi ve fonların maliyetleri artırması, küresel gelişmelerin (ABD'nin sektöre ek vergi uygulaması) sektörü derinden etkilemesi ve bu konuda yönetim mekanizmalarının gerekli önlemleri daha önce almamış olması, yüksek üretim maliyetleri, rekabete karşı destek mekanizmalarının yokluğu, hammadde ithalinde değişen döviz kurunun maliyetleri yükseltmesi şeklinde ifade edilmiştir.

Erkan'ın (2017) "KOBİ'lerin İhracat Performanslarında Karşılaştıkları Sorunlar ve Çözüm Önerileri: Gaziantep İli Örneği" başlıklı tez çalışmasında Gaziantep ilinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin ihracatta yaşadıkları sorunlara değinilmiştir. Nicel araştırma yöntemlerinden anketin kullanıldığı çalışmada 112 firma ile anket yapılmış ve elde edilen bulgular betimsel istatistiklerle değerlendirilmiştir. Çalışma neticesinde, araştırmaya dahil edilen işletmelerde döviz kuru dalgalanmaları ve devlet teşviklerinden yeterince yararlanamamanın önemli sorunlar olarak ifade edildiği dile getirilmiştir.

Değirmenci (2014) Ankara imalat sanayiinde faaliyet gösteren işletmelerin ihracatta karşılaştıkları sorunları araştırdığı çalışmasında nitel araştırma yöntemlerinden yüz yüze görüşme yaklaşımını kullanmış ve araştırma kapsamında 7 yerel işletme ile görüşme gerçekleştirmek suretiyle bölge de ihracata ilişkin sorunların tespitini gerçekleştirmiştir. Bu doğrultuda araştırmacı bölgedeki imalat sanayii işletmelerinin ihracata dair finansal destek (kredi temini), nitelikli iş gücü, devlet teşvik ve desteklerinden yararlanma olanakları, ihracat bürokrasisinde yaşanan zorluklar şeklindeki sorunların varlığını bildirmiştir.

Çerçel ve Özeltürkay (2014) tarafından gerçekleştirilen çalışma, Mersin Tarsus Organize Sanayi Bölgesi'nde ihracat yapan işletmelerin karşılaştığı zorlukları incelemiştir. Araştırma kapsamında, bölgedeki 108 ihracatçı firmaya anket gönderilmiş ve 49 firma bu ankete katılmıştır. Yapılan analizler neticesinde, firmaların ihracat faaliyetleri sırasında karşılaştıkları yedi ana sorun tespit edilmiş ve bunlar, şirket içi yetersizlikler, finansal engeller, bürokratik zorluklar, yetersiz bilgi, dış pazar koşullarındaki engeller, yüksek ulaşım maliyetleri ve kültürel farklılıklar olarak sayılmıştır. Bu bulgular, organize sanayi bölgelerinde ihracat yaparken karşılaşılan problemlerin daha iyi anlaşılmasına katkı sağlamıştır.

Bozkurt ve Tunç (2014) tarafından yapılan araştırma, Antalya ilinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin dış ticarete karşılaştıkları sorunları ele almıştır. Araştırma, 119 şirkete yönelik anket çalışmasıyla gerçekleştirilmiş ve elde edilen verilerle sorunlar tespit edilmeye çalışılmıştır. Anket sonuçlarına göre, şirketlerin en büyük sorunları arasında döviz kurlarındaki istikrarsızlık, yetersiz devlet desteği ve ülke ekonomisindeki genel istikrarsızlık yer almaktadır. Ayrıca, döviz kuru dalgalanmalarının şirketlerin ihracat performansını olumsuz etkilediği, bu durumun personel sayısı, faaliyet alanları ve pazarlama stratejileri üzerinde de önemli etkiler bıraktığı belirlenmiştir. Araştırma sonucunda, Antalya'daki şirketlerin daha az karşılaştığı sorunlar ise kapasite yetersizliği, ambalajlama,



kalite standartları, tahsilat sorunları, nakliye ve pazar araştırması gibi konular olarak sıralanmıştır. Bu bulgular, bölgedeki KOBİ'lerin dış ticaret faaliyetlerini iyileştirmek için alınması gereken önlemlere ışık tutmaktadır.

İşleker (2010), Türkiye'deki ihracat teşviklerinin Adana ilindeki etkilerini inceleyen bir araştırma gerçekleştirmiştir. Araştırma, Adana'daki ihracatçı işletmelerin teşvik programlarından ne ölçüde yararlandıklarını belirlemeyi amaçlamıştır. Bu bağlamda, ihracat teşviklerinin tanımı ve Türkiye'de nasıl uygulandığına dair bilgiler ele alınmıştır. Çalışma kapsamında, 2009 yılında ihracat yapan 30 Adana merkezli işletme örneklem olarak seçilmiş ve bir anket yardımıyla veriler toplanmıştır. Anket sonuçları, işletmelerin ihracat teşviklerini kullanım düzeylerini ve bu teşviklerin bölgesel ekonomik gelişim üzerindeki etkilerini ortaya koymuştur. Araştırmada karşılaşılan sorunlar arasında finansman zorlukları, bürokrasi, yabancı pazar bilgisi eksiklikleri, yüksek riskler, rekabetçi fiyatlandırma yapamama, güçlü uluslararası rekabet, yetersiz kurumsal destek, yüksek nakliye maliyetleri, hedef pazarların koyduğu engeller, yetersiz dış dağıtım ağları, yetersiz teşvikler ve nitelikli personel eksikliği yer almıştır.

Sönmez ve Arslan (2007), Türkiye'deki mobilya endüstrisinin ihracat süreçlerini ve bu süreçlerde yaşanan zorlukları detaylandıran bir araştırma yapmıştır. Ankara ve Bursa/İnegöl'deki mobilya sektöründe faaliyet gösteren 97 işletme üzerinde gerçekleştirilen anket çalışmasıyla elde edilen veriler, ihracat sürecindeki engeller ve çözüm önerileri üzerine yoğunlaşmıştır. Araştırmadan çıkan sonuçlara göre, ihracatı artırmak adına KOBİ'lerin bürokratik süreçler hakkında daha iyi bilgilendirilmesi, bürokratik engellerin azaltılması, devlet destekli pazar araştırması ve bilgilendirme kuruluşlarının sayısının artırılması gerekmektedir. Ayrıca, ihracat yapmak isteyen firmalara sunulan devlet teşviklerinin çoğaltılması ve özellikle markalaşma ve pazar araştırması konularında firmaların devlet imkanlarından daha fazla faydalanabilmesi için gerekli adımların atılması önerilmektedir. Bu öneriler, Türkiye mobilya endüstrisinin global pazarlardaki rekabet gücünü artırmayı hedeflemektedir.

Literatür incelendiğinde yerel işletmelerin ihracat süreçlerindeki ortak zorluklar, bilgi eksikliği, lojistik sorunlar, finansal zorluklar, bürokrasi, dış pazar koşulları ve teşviklerin yetersizliği olarak özetlenebilir. İşletmelerin ihracat süreçleri ve teşvikler konusunda yetersiz bilgiye sahip olmaları, işletmelerin ihracat potansiyelini tam olarak kullanmalarını engellemektedir. Ayrıca, yüksek nakliye maliyetleri, döviz kuru dalgalanmaları ve devlet desteklerinin yetersizliği gibi faktörlerin de ihracatı olumsuz etkilediği görülmektedir. Bu bulgulardan hareketle aşağıdaki araştırma soruları belirlenmiştir:

1. Yerel işletmelerin ihracatta karşılaştıkları uluslararası sorunların en belirgin olanları nelerdir?
2. Yerel işletmelerin ihracatta karşılaştıkları ulusal sorunlarının en belirgin olanları nelerdir?
3. Yerel işletmelerin ihracatta karşılaştıkları işletmeye dair sorunların en belirgin olanları nelerdir?
4. Yerel işletmelerin ihracatta karşılaştıkları uluslararası çevre kaynaklı sorunlar demografik özelliklere göre farklılaşmakta mıdır?
5. Yerel işletmelerin ihracatta karşılaştıkları ulusal sorunlar demografik değişkenlere bağlı olarak farklılaşmakta mıdır?
6. Yerel işletmelerin ihracatta karşılaştıkları işletmeyle ilgili sorunlar demografik değişkenlere bağlı olarak farklılaşmakta mıdır?

3. VERİ VE YÖNTEM

Araştırmada kullanılan veriler anket aracılığıyla elde edilmiştir. İki bölümden oluşan anketin ilk bölümünde katılımcıların demografik özelliklerini belirlemeye yönelik ifadeler bulunmaktadır. Bu ifadeler, çalıştığı işletmedeki görevi, cinsiyet, yaş, eğitim durumu, kurumda çalışma süresi ve medeni durumu olarak belirlenmiştir. Veriler işletmenin en üst düzey yetkililerinden toplanmaya çalışılmış fakat her zaman başarılamamıştır. Anketi cevaplayanların 61 tanesi kendisini yönetici, 31 tanesi kendisini departman sorumlusu ve 41 tanesi kendisini işgören olarak tanıtmıştır. Bunların yanı sıra katılımcının çalıştığı işletmenin özelliklerini belirlemek adına işletmede çalışan sayısı, ihracat miktarının yıllık hasılatı oranı ve kaç ülkeye ihracat yapıldığı şeklindeki ifadeler yer verilmiştir.

Araştırmada, işletmelerin ihracata ilişkin sorunlarının belirlenmesi adına Karataş'ın (2020) çalışmasından alınan ve orijinalini Katsikeas ve Morgan'ın (1994) geliştirdiği ve Türkçeye çevirisi Canitez (2004) tarafından yapılan ölçek kullanılmıştır. Ölçek beşli likert yapıdadır ve toplamda 46 maddeden oluşmaktadır. Bu 46 maddenin ilk 19 maddesi ihracatta yaşanan uluslararası sorunları değerlendirmektedir. Bu sorular, uluslararası pazarın özellikleri ve ihracat ülkelerinin iç düzenlemeleri gibi hususlardan kaynaklanan sorunlara odaklanmaktadır. 20-31 numaralı 12

madde ise ihracatta yaşanan sorunların ulusal uygulamalar ve düzenlemelerle ilgili hususlarını değerlendirmek üzerine yapılandırılmıştır. Bu 12 ifade, ulusal düzeyde yapılan kanuni düzenlemeler, ihracat prosedürlerinin işleyişi, lojistik tarafında taşıma ve liman işletmelerinden kaynaklı sorunlar gibi hususlardan oluşmaktadır. Son 15 madde ise işletmeyle ilgili sorunları belirlemek amacıyla oluşturulmuştur. Bu madde ifadeleri, işletme yönetiminin ihracat konusundaki tutumu, işletmenin üretim imkanları, ihraç pazarlara yönelik ilgisi ve bu yöndeki çalışmalarını gibi hususları değerlendirir niteliktedir.

Bu araştırmanın evrenini Isparta ili sınırları içerisinde yer alan ve ihracat yapan işletmeler oluşturmaktadır. Bu evreni temsil edecek olan örneklemin oluşturulmasında kolayda örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Isparta Ticaret ve Sanayi Odasına e-posta ile ulaşılarak Isparta'da odaya kayıtlı işletme sayısı ile bu işletmelerin kaç tanesinin ihracat yaptığı bilgisi talep edilmiştir. Cevaben odaya kayıtlı 7052 işletme olduğu ve bunların 751 tanesinin ihracat yaptığı tarafımıza iletilmiştir (Isparta Ticaret ve Sanayi Odası, kişisel iletişim, 19 Eylül 2024). Bu verilerden hareketle örneklem büyüklüğü

$$n = \frac{NZ^2p(1-p)}{(N-1)e^2 + Z^2p(1-p)} \quad (1)$$

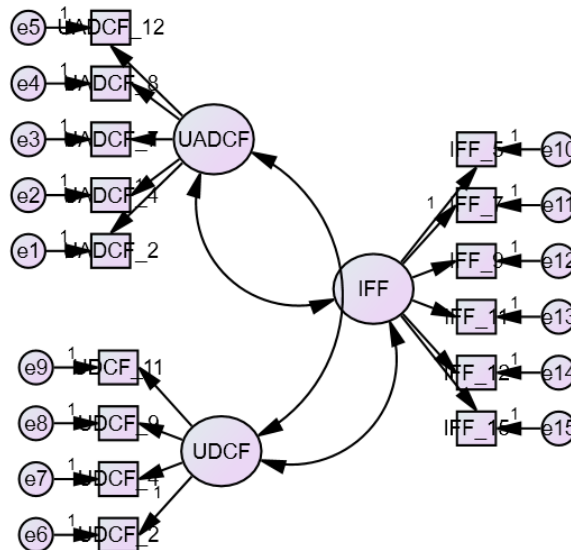
formülü ile hesaplanmıştır. Formülde n örneklem büyüklüğünü, N anakitle büyüklüğünü, Z güven aralığına göre Z tablo değerini, p olumlu olay olasılığını (0,5) ve e hata payını (0,05) temsil etmektedir. Formül sonucuna göre ulaşılabilecek örneklem büyüklüğü 254 gözlemdir. Ancak maalesef bu sayının 185'ine ulaşılabilemiş ve anket formu dağıtılabilemiştir. Bu formların 148'i geri dönmüş ve yapılan incelemelerle sağlıklı doldurulmamış (%40 ve üzeri boş yanıt ve tek bir puanlı kullanılan işaretlemeler) olan formlar kapsam dışı bırakılmıştır. Bunun neticesinde elde kalan 133 sağlıklı anket ile çalışma devam ettirilmiştir. Yapılan güç analizi sonucunda bu sayının orta düzeydeki bir etki büyüklüğünü (d = 0,5), %5 hata payı ve %80 güç ile anlamlı bir şekilde tespit etme olasılığının yaklaşık olarak %98.2 olduğu hesaplanmıştır.

3.1. Doğrulayıcı Faktör Analizi

Yukarıda da açıklandığı gibi çalışmada kullanılan anket üç boyuttan oluşmaktadır.

Şekil 1'de sonuçları gösterilen doğrulayıcı faktör analizi sonuçlarına göre uluslararası dış çevre faktörleri 5 ifadeden, ulusal dış çevre faktörleri 4 ifadeden ve işletme fonksiyonlarından kaynaklanan sorunlar faktörü 6 ifadeden oluşmuştur. Diğer ifadeler standartlaştırılmış regresyon katsayılarının 0,7'den küçük olması ve başka çok sayıda ifadeyle yüksek kovaryansa sahip olması nedenleriyle analiz sonucunda ölçekten çıkarılmıştır. Alt boyutlar bu halleriyle uyum indekslerinden beklenen değerleri sağlamaktadır (CMIN/DF: 1,288, GFI: 0,904, NFI: 0,934, CFI: 0,984, RMSEA: 0,047) (Gürbüz ve Şahin, 2017; 343).

Şekil 1. Doğrulayıcı Faktör Analizi Sonuçları





Ölçeğe ilişkin yapılan güvenilirlik ve geçerlilik analizi neticesinde her bir boyut için Tablo 1'deki ortalamalar ve güvenilirlik katsayıları tespit edilmiştir.

Tablo 1. Ölçek Alt Boyutları İçin Ortalama ve İç Tutarlılık Katsayıları

	Ort.	Ss.	Cronbach's Alpha
Uluslararası_Sorunlar	3,8526	1,04675	0,928
Ulusal_Sorunlar	3,9774	0,98591	0,913
İşletme_Kaynaklı_Sorunlar	3,6491	0,86079	0,921
<i>İhracat Sorunları Ölçeği</i>	<i>3,8045</i>	<i>0,86079</i>	<i>0,946</i>

Tablo 1'deki verileri dikkate alındığında her bir sorun için oluşturulan alt boyutların güvenilirlik düzeyleri için oldukça güvenilir değerlendirmesi yapmak mümkün olmaktadır (Güriş ve Astar, 2014, s. 246).

3.2. Verilerin Analizi

Araştırmada katılımcılardan elde edilen verilerin analizinde SPSS 22.0 paket programından yararlanılmıştır. Verilerin analizinde betimleyici istatistikler kullanılmış ve ana sorun başlıklarını oluşturan sorun kaynaklarının katılımcılar tarafından ne şekilde değerlendirildiği tespit edilmeye çalışılmıştır. Bununla birlikte betimsel tarama için demografik değişkenlerle ihracat sorunları arasındaki fark ilişkisi irdelenmiştir. Bu noktada kullanılacak olan istatistiksel testlerin belirlenmesi için serilerin normal dağılıma uyup uymadıkları kontrol edilmiştir. Bu amaçla serilere ilişkin çarpıklık ve basıklık değerleri kullanılmıştır. Çarpıklık ve basıklık değerlerinin -1,96 ile +1,96 arasında olması durumunda serinin dağılımının normal dağılıma uyduğu kabul edilebilir (Güriş ve Astar, 2014, s. 155).

3.2.1. Demografik Değişkenlere İlişkin Bulgular

Aşağıdaki Tablo 2'de örnekleme ilişkin demografik özellikler özet şekilde sunulmuştur.

Tablo 2. Demografik Değişkenlerin Frekans Dağılımları

Demografik Değişken	Gruplar	n	%
Pozisyon	Yönetici	61	45,9
	Departman Sorumlusu	31	23,3
	İşgören	41	30,9
Cinsiyet	Kadın	68	51,1
	Erkek	65	48,9
Yaş	18-34	40	30,1
	35-44	16	12,0
	45 ve üzeri	77	57,9
Eğitim Durumu	Lise	5	3,8
	Lisans	86	64,7
	Lisansüstü	42	31,6
İşletmede Çalışma Süresi	1-4 Yıl	32	24,1
	5-7 Yıl	23	17,3
	8 Yıl ve daha fazla	78	58,6
Medeni Durum	Evli	67	50,4
	Bekar	65	48,9
Çalışan Sayısı	1-39	32	24,2
	40-49	38	28,8
	50-100	28	21,2
	101 ve üzeri	34	25,8
	İşletme ihracatının toplam üretimine oranı	%20'den az	41
	%21-40 arası	43	32,8
	%41 ve üzeri	47	35,9
İhracat Yapılan ülke sayısı	1-4	45	35,7
	5-7	30	23,8
	8 ve üzeri	51	40,4

Tablo 2'deki katılımcıların demografik özelliklerinden pozisyona göre dağılımları incelendiğinde, %45,9'u yönetici, %23,3'ü departman sorumlusu ve %30,9'u işgören şeklindedir. Bununla birlikte katılımcıların %51,1'i kadın ve %48,9'u erkeklerden oluşmaktadır. Katılımcıların yaşları incelendiğinde ise 18-34 yaş grubu,



katılımcıların %30,1'ini oluştururken 35-44 yaş grubu da %12'sini oluşturmaktadır. Öte yandan katılımcıların %57,9'u da 45 yaş üzeri yaş aralığında yer almaktadırlar.

Katılımcıların eğitim durumlarına göre dağılımları incelendiğinde ise %68,4'ünün lisans mezunu ve %31,6'sı lisansüstü mezunu olduğu görülmektedir. İşletmede çalışma süreleri bakımından katılımcı dağılımları incelendiğinde ise 1-4 yıl aralığında olanların oranı %24,1, 5-7 arası sürelerde çalışanların oranı %17,3 ve 8 yıl ve daha fazla sürelerde çalışanların oranı ise %58,6 olarak tespit edilmiştir. Bu oranlar doğrultusunda katılımcıların büyük çoğunluğunun uzun süreden beri mevcut işletmelerinde çalıştıkları söylenebilmektedir.

Medeni durumlarına göre dağılımları ise %51,1 evli ve %48,9 bekar şeklindedir. Ayrıca işletmelerin çalışan sayılarına yönelik frekans dağılımlarında %24,8'inin 1-39 arası çalışan olduğu, %28,6'ı 40-49 çalışan ve %21,1'i de 50-100 arası çalışana sahiptir. 101 ve daha fazla sayıda çalışan olan işletme oranı ise %25,6'dır.

İşletme ihracatının toplam üretimine oranına bakıldığında %20'den az olan işletme oranı %30,8'i, %21-40 arası olan işletme oranı %33,8 ve %41 ve üzeri olan işletmelerin oranı da %35,3 olarak tespit edilmiştir. Bununla birlikte katılımcıların çalıştıkları işletmelerin ihracat ülke sayıları dağılımı %34,6'sı 1-4 arası ülke, %24,1'i 5-7 arası ülke ve %41,4'ü de 8 ve üzeri ülke şeklinde gerçekleşmiştir.

İşletme ihracatının toplam üretimine oranı, çoğunlukla %21-40 arasında değişmektedir ve bu da işletmelerin önemli bir kısmının üretimini ihracata yönelik olduğunu göstermektedir. İhracat yapılan ülke sayısı açısından, çoğu işletme birden fazla ülkeye ihracat yapmakta ve özellikle 8 ve üzeri ülkeye ihracat yapanlar en büyük grubu oluşturmaktadır.

3.2.2. Betimleyici İstatistiklerden Elde Edilen Bulgular

Araştırma kapsamında, katılımcıların sorunlar için yaptıkları değerlendirmeler tanımlayıcı istatistiklerle değerlendirilmiş ve elde edilen analiz sonuçları Tablo 3 ile verilmiştir.

Tablo 3. Uluslararası Sorunları için Tanımlayıcı İstatistikler

	N	Ort.	Ss.
1. Değişik karmaşık ve yabancı bulunan yasalar, dokümantasyonlar, işlemler, protokoller, uygulamalar	133	2,6541	0,98508
2. Döviz kurundan kaynaklanan sorunlar*	133	4,0551	1,16036
3. Ürün standartları, etiketlemeler ve işaretlemelerden kaynaklanan sorunlar	133	3,3008	0,92920
4. Dağıtım kanallarında yer alan araçlar	133	3,7143	1,19704
5. Uygun dağıtım kanallarının yokluğu	133	3,6015	1,12775
6. Satış sonrası hizmetlerin yetersizliği	133	3,4211	1,03872
7. Problemlili ve yüksek maliyetli taşıma hizmetleri	133	3,8722	1,15085
8. Uluslararası dağıtım kanalları ve araçlar hakkında bilgi edinmedeki zorluklar	133	3,7820	1,21442
9. Ödemelerden kaynaklanan sorunlar	133	3,9173	1,17451
10. Bankacılık hizmetlerinden kaynaklanan sorunlar	133	3,6917	1,21344
11. Sigortacılık hizmetlerinden kaynaklanan sorunlar	133	3,2857	1,04860
12. Depolama sorunları	133	3,8496	1,21541
13. İhraç pazarlarındaki politik istikrar sorunu	133	3,7895	1,08748
14. Ülkeler arasındaki diplomatik sorunlar	133	3,5564	1,07600
15. Yabancı ülkelerin korumacılık eğilimleri	133	3,4436	1,01065
16. İhraç pazarlarında oluşan fiyatlar	133	4,0526	1,09625
17. Yabancı pazarlardaki rekabet	133	3,9248	1,14564
18. Uluslararası pazarlardaki talep dalgalanmaları	133	3,9248	1,20368
19. İhracat pazarlarının analiz edilmesinde toplanan bilgilerin sınırlı olması ve bilgi toplamadaki sorunlar	133	3,8421	1,16021

* Koyu yazılmış ifadeler DFA sonrası ölçekte yer alan ifadelerdir.

Tablo 3'te sunulan analiz neticesinde katılımcıların uluslararası konularla ilgili sorun algılarını oluşturan ifadelere verdikleri yanıtların ortalamaları değerlendirilmiştir. İfadelere ilişkin ortalamalar incelendiğinde en yüksek ortalamanın "Döviz kurundan kaynaklanan sorunlar"a ait olduğu ($\bar{X}=4,0551, \pm 1,16036$) görülmektedir. Yüksek ortalama döviz kurundan kaynaklı sorunların yüksek bir zorluk seviyesi içerdiğini işaret etmektedir ve bu sorunun yönetilebilir olmadığı şeklinde değerlendirilmektedir. Döviz kuru dalgalanmaları, dış ticaret işlemlerini ortak bir kanaate bağlı olarak etkileyen ve risk içeren bir sorun olarak ortaya koymaktadır.



İkinci sırada ise ihracat pazarlarındaki fiyatlar yer almaktadır. İhracat pazarlarında fiyatlar, tek başına değerlendirildiğinde ($\bar{X}=4,0526\pm1,09625$) yüksek ortalamanın bu soruna ilişkin ortak bir kanaatin yanı sıra sorunun derinliğine de işaret ettiği söylenebilmektedir. Bununla birlikte yabancı pazarlardaki rekabet ve talep dalgalanmaları gibi faktörler de ihracat pazarındaki fiyatlarla ortak olarak değerlendirildiğinde ortalama olarak 3,9248 gibi bir puanlamadan bahsetmek mümkündür. Bu ortalama puandan hareketle uluslararası pazarlarda rekabetin ve fiyat dalgalanmalarının Isparta ili ihracatçıları için sıklıkla karşılaşılan sorunların önemlilerinden olduğuna işaret etmektedir.

Öte yandan, dağıtım kanallarındaki araçlarla ilgili sorunlar, ($\bar{X}=3,7143, \pm1,19704$) orta düzeyde bir sorun olarak değerlendirilmiş ve bununla birlikte benzer şekilde ürünlerin uygun standartlara uygunluğu ve etiketleme gereksinimleri de ($\bar{X}=3,3008, \pm0,92920$) yine ortalama seviyede bir sorun olarak ifade edilmiştir. Bunların yanı sıra ödemelere ilişkin gecikmeler, bankalar arası işlemlerin ortaya çıkardığı sorunlar, iş yükü gibi hususlara bağlı olarak ödeme ve bankacılık hizmetlerinden kaynaklanan sorunlar, $\bar{X} (=3,6917, \pm1,21344)$ da yine katılımcıların dikkat çektiği bir diğer hususu oluşturmuştur.

Bunların yanı sıra uluslararası ticaretin esaslarını belirleyici olan ihracat ülkelerinin yasal düzenlemeleri ve bunlara bağlı olarak ortaya çıkan dokümantasyon sürecine ilişkin bir sorunun varlığı da dile getirilmiş ($\bar{X}=2,6541, \pm0,98508$) ancak ifade ortalaması incelendiğinde bu sorunun düşük düzeyli ve yönetilebilir bir mahiyette olduğu değerlendirilmiştir.

Bir diğer sorun grubu olan ulusal uygulamalar ve yapıdan kaynaklı sorunlara yönelik katılımcı değerlendirmelere yönelik olarak betimleyici istatistik gerçekleştirilmiş ve elde edilen bulgulara Tablo 4'te yer verilmiştir.

Tablo 4: Ulusal Sorunlar için Tanımlayıcı İstatistikler

	N	Ort.	Ss.
1. Ulusal pazarlarda talep olduğunda ihracat pazarlarının ihmal edilmesi	133	2,9925	1,03350
2. Yoğun bir şekilde ulusal pazarlara odaklanmak*	133	3,7594	1,11566
3. Yüksek enflasyon	133	4,3083	0,98612
4. Ulusal ekonomi ve pazarlardaki belirsizlik	133	4,1203	1,12167
5. İhracatla ilgili kamu kuruluşlarının ağır ve yavaş bürokratik uygulamaları	133	3,2782	1,03977
6. Vergi teşviklerinin ve kamu finansal desteklerin yetersizliği	133	3,8271	1,04092
7. Devletin uluslararası pazarlara yönelik konumlandırma ve tutundurma eylemlerindeki yetersizliği	133	3,9549	1,07213
8. İhracata dönük etkin ve verimli olmayan devlet yardımları	133	3,3459	0,91325
9. Taşıma alt yapısı ve liman hizmetleri	133	4,0602	1,09239
10. İletişim olanakları	133	3,5639	1,02509
11. Bankacılık hizmetleri	133	3,9699	1,10055
12. Rüşvet ve kayırma	133	3,6917	1,32677

* Koyu yazılmış ifadeler DFA sonrası ölçekte yer alan ifadelerdir.

Tablo 4'teki veriler incelendiğinde en yüksek ortalamanın “yüksek enflasyon ($\bar{X}=4,3083, \pm0,98632$)” ve “ulusal ekonomi ve pazarlardaki belirsizlik ($\bar{X}=4,1203, \pm1,12167$)” ifadelerine ait oldukları görülmektedir. Türkiye'nin özellikle 2020 yılında yaşanan pandemiden sonra ekonomisinde meydana gelen şiddetli dalgalanmalarla birlikte ortaya çıkan yüksek enflasyon sorunu tüm sektörleri doğrudan etkilemiştir. İhracat sektöründe bu sorunlar üretim maliyetleri, taşıma maliyetleri, çalışan maliyetleri gibi ürün fiyatlarını doğrudan etkileyecek olan sorunları da beraberinde getirmiştir. Buna bağlı olarak ortaya çıkan bu tablo ülke ekonomisiyle ilişkili olarak doğal bir duruma işaret olarak değerlendirilebilecektir.

Diğer taraftan yüksek ortalamaya sahip olan “taşıma alt yapısı ve liman hizmetleri ($\bar{X}=4,0602, \pm1,09239$)” ifadesine ilişkin ortalamanın da yüksek olduğu görülmektedir. Bu sorun, doğrudan ihracat sistemiyle ilgili olup ilgili idarelerin müdahale edebileceği ve ihracatçıyı doğrudan etkileyen bir sorun niteliğindedir. Bu konuda, Ispartalı ihracatçıların limanların işleyişine yönelik sorun algılarının önemli bir husus olduğunu ifade etmek mümkün olacaktır. Ayrıca, bu hususla yakın bir perspektifte ele alınabilecek olan “Rüşvet ve kayırma” kaynaklı sorunlara da katılımcılar tarafından işaret edildiği ve ortalama olarak bu sorunun da ($\bar{X}=3,6917, \pm1,32677$) belirgin bir biçimde kendini gösterdiği söylenebilmektedir.

Sayılan bu iki sorunla ilişkili olarak değerlendirilebilecek olan “İhracatla ilgili kamu kuruluşlarının bürokratik uygulamaları” ifadesine ilişkin ortalama ($\bar{X}=3,2782, \pm1,03977$) dikkate alındığında ise ihracata yönelik



düzenlemelerin tekrar gözden geçirilmesi şekline bir kanaatin varlığından söz etmek de mümkün olabilmektedir. Bununla birlikte “Vergi teşviklerinin ve kamu finansal desteklerin yetersizliği ($\bar{X}=3,8271\pm1,04092$)” ve “İhracata dönük etkin ve verimli olmayan devlet yardımları ($\bar{X}=3,3459\pm0,091325$)” ifadelerine ilişkin ortalamalar da yine kamu otoritesinin hayata geçirdiği politikaların katılımcılar tarafından yetersiz olarak değerlendirildiğinin bir göstergesi olarak yorumlanabilmektedir.

Diğer taraftan “Yoğun bir şekilde ulusal pazarlara odaklanmak ($\bar{X}=3,7594, \pm1,11566$)”: ve “Ulusal pazarlarda talep olduğunda ihracat pazarlarının ihmal edilmesi ($\bar{X}=2,9925, \pm1,03350$)” ifadeleri birlikte değerlendirildiğinde katılımcıların ihracat odaklı faaliyet göstermek istedikleri ancak iç pazardan gelen talebin de ihracatla birlikte karşılanması noktasında üretimin yetersiz olduğu söylenebilecektir. Her iki ifade için elde edilen istatistik değerleri işletmelerin sorunları farklı perspektiflerde değerlendirdiği şekilde yorumu mümkün kılmaktadır.

Araştırmanın üçüncü sorun grubu olarak işletme kaynaklı sorunlar ele alınmıştır. Bu sorunlara ilişkin ifadelere verilen yanıtları değerlendirmeye yönelik yapılan betimleyici istatistik çıktıları Tablo 5 ile verilmiştir.

Tablo 5. İşletme Kaynaklı Sorunlar için Tanımlayıcı İstatistikler

	N	Ort.	Ss.
1. İhracat faaliyetlerine yönetimin yeteri kadar zaman ayıramaması	133	3,2932	1,02825
2. İhracat pazarlama planının olmaması veya yapılmaması	133	3,4286	0,96362
3. İhracat departmanının olmayışı ya da yetersizliği	133	3,2782	1,13720
4. Üst yönetimin ihracata yönelik istek, davranış ve kararlılığındaki istikrarsızlıklar	133	3,4812	1,03427
5. Uluslararası pazarlara yönelik satış çabalarındaki yetersizlikler*	133	3,4812	1,07732
6. Paketleme sorunları	133	3,4887	1,17819
7. Ürünün kendisinden kaynaklanan sorunlar	133	3,5113	1,19732
8. Fiyatlandırmada yaşanan zorluklar	133	3,8797	1,09432
9. İhracat pazarlarına yönelik Pazar araştırmasının yokluğu ya da yetersizliği	133	3,6617	1,05088
10. İthalatçının istediği ürün ve kalite standartlarının karşılanmasındaki zorluklar	133	3,6917	1,12264
11. İhracatı finanse edecek kadar çalışma sermayesinin olmaması	133	3,7068	1,16633
12. İhracatın finansmanında kullanılabilir fonların yüksek maliyetli olması	133	3,7368	1,10024
13. Üretim kapasitesindeki yetersizlikler	133	3,6241	1,21606
14. Eğitimsiz ve tecrübesiz ihracat personeli	133	3,8271	1,15805
15. İhracat uzmanlarının istihdam edilmesindeki zorluklar	133	3,7970	1,09931

* Koyu yazılmış ifadeler DFA sonrası ölçekte yer alan ifadelerdir.

Tablo 5'teki veriler incelendiğinde, en yüksek ortalamaya sahip olan sorunun “fiyatlandırmada yaşanan zorluklar ($\bar{X}= 3.8797, \pm1.09432$)” olduğu görülmektedir. Bu soruna ilişkin ortalama dikkate alındığında önemli bir sorunu teşkil ettiği ve katılımcıların bu konuda farklı düzeylerde zorluklar yaşadığı söylenebilmektedir. İkinci sırada yer alan sorun kaynağı olarak “Eğitimsiz ve Tecrübesiz İhracat Personeli”nin ($\bar{X}=3.8271, \pm1.15805$) varlığı görülmektedir. Bu hususta da genel kanaat eğitimsiz personelin önemli bir sorun kaynağı olduğu yönünde olmakla birlikte bu sorunlar işletmelerde farklı seviyelerde kendini göstermektedir. “Üst Yönetimin İhracata Yönelik Tutumu”nun da ($\bar{X}=3.4812, \pm1.03427$) önemli bir sorun olarak algılandığı görülmektedir.

İşletmelerde yönetim kaynaklı sorunlar incelendiğinde ise üst yönetimin ihracat faaliyetlerine gereken ilgiyi göstermedikleri ve yeterli zamanı ayırmadıkları şeklinde bir algının varlığı söz konusudur. Bu algı “İhracat Faaliyetlerine Yönetimin Zaman Ayıramaması ($\bar{X}=3.2932 \pm1.02825$)” ifadesiyle kendini göstermekte ve işletmelerin genelinde benzer görüşlerin varlığı söylenebilmektedir. Yönetimin ihracata yönelik yaklaşımının getirdiği diğer sorunlar da benzer şekilde katılımcıların ifadelerinde kendini göstermektedir. Buna bağlı olarak “pazar araştırması eksikliği ($\bar{X}=3.6617 \pm1.05088$)”, “ihracat pazarlama planının olmaması ($\bar{X}=3.4286 \pm0.96362$)” “ihracat departmanının yetersizliği ($\bar{X}=3.2782 \pm1.13720$)”, “uluslararası pazarlara yönelik satış çabaları ($\bar{X}=3.4812 \pm1.07732$)” ve “İhracat Uzmanlarının İstihdamı ($\bar{X}= 3.7970 \pm1.09931$)” şeklindeki sorun kaynaklarının da yine yönetim ekseninde oluşan sorunlar olarak katılımcılar tarafından ifade edildiği görülmektedir.

Bunun yanı sıra işletmenin fiziki şartları, sermaye ve üretim araçları bakımından da sorunların varlığı dikkat çekmektedir. Bu bağlamda katılımcılar “çalışma sermayesi eksikliği ($\bar{X}=3.7068 \pm1.16633$)”, “finansman



maliyetleri ($\bar{X}=3.7368 \pm 1.10024$)”, “üretim kapasitesi yetersizlikleri ($\bar{X}=3.6241 \pm 1.21606$)”, “ithalatçı standartlarına uyum ($\bar{X}=3.6917 \pm 1.12264$)” “ürün kaynaklı sorunlar ($\bar{X}=3.5113 \pm 1.19732$)” ve “paketleme sorunları ($\bar{X}=3.4887 \pm 1.17819$)” şeklindeki sorunlara işaret etmektedirler.

3.2.3. Katılımcıların Demografik Özelliklerine Göre Sorun Algılarına Yönelik Bulgular

Katılımcıların demografik özelliklerine ilişkin sorun algıları arasındaki farklılığın tespiti noktasında yapılacak olan analizin belirlenmesinde değişkenlerin demografik değişkenlere bağlı olarak normal dağılım sergileyip sergilemedikleri analiz edilmiş, yapılan analizlerde basıklık ve çarpıklık değerleri her bir grup için hesaplanıp dikkate alınarak fark analizleri için uygun olan varyans karşılaştırma testi (parametrik veya non-parametrik testler) kullanılmıştır.

Katılımcıların pozisyonlarına bağlı olarak sorunları algılama biçimlerinde farklılık olup olmadığı analiz edilmiş; değişkenlerin dağılımının normalliğine ilişkin basıklık ve çarpıklık değerleri Tablo 6 ile ve elde edilen bulgular Tablo 7 ile verilmiştir.

Tablo 6. Sorun Kaynakları ve Pozisyon Değişkenlerine İlişkin Çarpıklık ve Basıklık Değerleri

	N	Min.	Max.	Ort.	Ss.	Çarpıklık İstatistik		Basıklık İstatistik	
						Sh.	Sh.		
Pozisyon = Yönetici (Müdür ve Müdür Yrd.)									
Uluslararası Sorunlar	61	1,00	5,00	4,1344	1,01831	-1,223	0,306	0,643	0,604
Ulusal Sorunlar	61	1,75	5,00	4,2992	0,87300	-1,241	0,306	0,755	0,604
İşletme Kaynaklı Sorunlar	61	1,67	5,00	3,7432	0,95140	-0,385	0,306	-0,996	0,604
Pozisyon = Departman Sorumlusu									
Uluslararası Sorunlar	27	2,00	5,00	3,8370	1,00925	-0,620	0,448	-0,789	0,872
Ulusal Sorunlar	27	1,25	5,00	3,8148	1,13424	-0,623	0,448	-0,755	0,872
İşletme Kaynaklı Sorunlar	27	1,83	5,00	3,5556	0,91404	-0,412	0,448	-0,922	0,872
Pozisyon = İşgören									
Uluslararası Sorunlar	24	1,60	5,00	3,4500	0,98731	-0,187	0,472	-0,561	0,918
Ulusal Sorunlar	24	2,00	5,00	3,5312	0,87325	-0,474	0,472	-0,727	0,918
İşletme Kaynaklı Sorunlar	24	2,00	5,00	3,4583	0,95711	0,063	0,472	-0,857	0,918

Tablo 6’daki veriler incelendiğinde değişkenlere ilişkin dağılımın basıklık ve çarpıklık değerleri doğrultusunda normal dağılım sergiledikleri görülmektedir.

Tablo 7. Çalışanların İşyerindeki Pozisyonlarına Göre Sorun Algılarının Farklılaşp Farklılaşmadığına İlişkin ANOVA Sonuçları

		N	Ort.	Ss	F	p	Farkın Kaynağı*
Uluslararası Sorunlar	Yönetici	61	4,1344	1,01831	4,066	0,020	1-3
	Departman Sorumlusu	27	3,8370	1,00925			
	İşgören	24	3,4500	,98731			
Ulusal Sorunlar	Yönetici	61	4,2992	,87300	6,550	0,002	1-3
	Departman Sorumlusu	27	3,8148	1,13424			
	İşgören	24	3,5313	,87325			
İşletme Kaynaklı Sorunlar	Yönetici	61	3,7432	,95140	0,916	0,403	
	Departman Sorumlusu	27	3,5556	,91404			
	İşgören	24	3,4583	,95711			

* Tukey HSD testi sonuçlarıdır.

Tablo 7’de sunulan ANOVA analizi sonuçlarına göre, uluslararası ve ulusal sorunlara yönelik algı çalışanların işyerindeki pozisyonlarına göre farklılaşmaktadır. Her iki sorun grubunda da yönetici pozisyonunda çalışanların sorun olduğuna yönelik algıları işgören kategorisindeki çalışanlara göre daha yüksektir. İşgören pozisyonundaki



çalışanların işle ilgili daha spesifik görevler yürütürken yöneticilerin işle ilgili tüm süreçlerde çok daha geniş bir pencereden değerlendirme yapmaları gerekliliği bu farklılığı açıklayabilecek bir argüman olabilir.

Katılımcıların cinsiyetlerine bağlı olarak ihracatla ilgili sorun değerlendirmelerinin farklılaşıp farklılaşmadığı analiz edilmiş; değişkenlerin dağılımının normalliğine ilişkin basıklık ve çarpıklık değerleri Tablo 8 ile ve elde edilen analiz sonuçları Tablo 9 ile verilmiştir.

Tablo 8. Sorun Kaynakları ve Cinsiyet Değişkenlerine İlişkin Çarpıklık ve Basıklık Değerleri

	N	Min.	Max.	Ort.	Ss.	Çarpıklık		Basıklık	
						İstatistik	Sh.	İstatistik	Sh.
Cinsiyet = Kadın									
Uluslararası Sorunlar	68	2,00	5,00	4,1382	0,84518	-0,721	0,291	-0,364	0,574
Ulusal Sorunlar	68	2,00	5,00	4,2684	0,81419	-0,885	0,291	-0,315	0,574
İşletme Kaynaklı Sorunlar	68	1,67	5,00	3,8627	0,87670	-0,440	0,291	-0,672	0,574
Cinsiyet = Erkek									
Uluslararası Sorunlar	65	1,00	5,00	3,5538	1,15530	-0,236	0,297	-1,263	0,586
Ulusal Sorunlar	65	1,25	5,00	3,6731	1,06151	-0,404	0,297	-1,005	0,586
İşletme Kaynaklı Sorunlar	65	1,83	5,00	3,4256	0,96826	0,087	0,297	-1,156	0,586

Tablo 8 verileri incelendiğinde değişkenlere ilişkin dağılımın basıklık ve çarpıklık değerleri doğrultusunda normal dağılım sergiledikleri söylenebilmektedir.

Tablo 9. Cinsiyete Göre Sorun Algılarının Farklılaşıp Farklılaşmadığına İlişkin T-Testi Sonuçları

	Cinsiyet	N	Ort.	Ss.	t	sd	p
İşletme Kaynaklı Sorunlar	Kadın	68	4,1382	,84518	3,340	131	0,001
	Erkek	65	3,5538	1,15530			
Uluslararası Sorunlar	Kadın	68	4,2684	,81419	3,639	131	0,000
	Erkek	65	3,6731	1,06151			
Ulusal Sorunlar	Kadın	68	3,8627	,87670	2,731	131	0,007
	Erkek	65	3,4256	,96826			

Tablo 9'daki sonuçlara göre çalışanların sorun algıları her üç kategoride de kadınlarda daha yüksektir: Kadınlarda üç kategoride de mevcut sorunların erkeklere göre daha yüksek düzeyde olduğunu belirtmişlerdir.

Biri diğer demografik değişken olan yaşa göre katılımcıların sorun algıları değerlendirilmiş; değişkenlerin dağılımının normalliğine ilişkin basıklık ve çarpıklık değerleri Tablo 10 ve elde edilen analiz çıktıları Tablo 11 ile verilmiştir.

Tablo 10. Sorun Kaynakları ve Yaş Değişkenlerine İlişkin Çarpıklık ve Basıklık Değerleri

	N	Min.	Max.	Ort.	Ss.	Çarpıklık		Basıklık	
						İstatistik	Sh.	İstatistik	Sh.
Yaş = 18-34									
Uluslararası Sorunlar	40	1,60	5,00	3,2750	0,90660	-0,011	0,374	-0,859	0,733
Ulusal Sorunlar	40	2,00	5,00	3,5500	0,84010	-0,349	0,374	-0,691	0,733
İşletme Kaynaklı Sorunlar	40	2,00	5,00	3,4833	0,90488	0,097	0,374	-0,814	0,733
Yaş = 35-54									
Uluslararası Sorunlar	87	1,00	5,00	4,1448	1,01692	-1,141	0,258	0,311	0,511
Ulusal Sorunlar	87	1,25	5,00	4,2500	0,94776	-1,278	0,258	0,742	0,511
İşletme Kaynaklı Sorunlar	87	1,67	5,00	3,7739	0,94349	-0,391	0,258	-0,983	0,511

Tablo 10 verileri incelendiğinde yaş gruplarına bağlı olarak değişkenlere ilişkin dağılımın basıklık ve çarpıklık değerleri doğrultusunda normal dağılım sergiledikleri söylenebilmektedir.



Tablo 11. Yaşa Göre Sorun Algılarının Farklılaşp Farklılaşmadığına İlişkin T Testi Sonuçları

	Cinsiyet	N	Ort.	Ss.	t	sd	p
Uluslararası Sorunlar	18-34	40	3,2750	0,90660	-4,628	125	0,000
	35-54	87	4,1448	1,01692			
Ulusal Sorunlar	18-34	40	3,5500	0,84010	-4,002	125	0,000
	35-54	87	4,2500	0,94776			
İşletme Kaynaklı Sorunlar	18-34	40	3,4833	0,90488	-1,633	125	0,105
	35-54	87	3,7739	0,94349			

Tablo 11'deki sonuçlar incelendiğinde uluslararası ve ulusal sorunların yaşa göre farklılaştığı görülmektedir. Buna göre her iki sorun kategorisinde de orta yaşlı denilebilecek (35-54 yaş aralığı) katılımcıların sorun algıları diğer yaş grubundaki katılımcılardan yüksektir. İşletme kaynaklı sorunlara yönelik algı ise yaşa göre farklılaşmamaktadır.

Araştırmanın diğer bir demografik değişkeni olan eğitim durumuna göre sorun algısı değerlendirilmiş; değişkenlerin dağılımının normalliğine ilişkin basıklık ve çarpıklık değerleri Tablo 12 ve elde edilen bulgular Tablo 13 ile verilmiştir.

Tablo 12. Sorun Kaynakları ve Eğitim Durumu Değişkenlerine İlişkin Çarpıklık ve Basıklık Değerleri

	N	Min.	Max.	Ort.	Ss.	Çarpıklık İstatistik	Sh.	Basıklık İstatistik	Sh.
Eğitim Durumu = Lisans									
Uluslararası Sorunlar	86	1,00	5,00	3,7651	0,99182	-0,558	0,260	-0,479	0,514
Ulusal Sorunlar	86	1,25	5,00	3,8285	0,96730	-0,555	0,260	-0,586	0,514
İşletme Kaynaklı Sorunlar	86	1,67	5,00	3,5833	0,90631	-0,078	0,260	-0,858	0,514
Eğitim Durumu = Lisansüstü									
Uluslararası Sorunlar	42	1,80	5,00	4,1381	1,10121	-0,986	0,365	-0,541	0,717
Ulusal Sorunlar	42	2,00	5,00	4,3214	0,96159	-1,263	0,365	0,254	0,717
İşletme Kaynaklı Sorunlar	42	1,83	5,00	3,8095	1,00444	-0,481	0,365	-1,137	0,717

Tablo 12 verileri incelendiğinde değişkenlerin eğitim durumu gruplarına ilişkin dağılımın basıklık ve çarpıklık değerleri doğrultusunda normal dağılım sergiledikleri söylenebilmektedir.

Tablo 13. Katılımcıların Eğitim Durumlarına Göre Sorun Algılarının Farklılaşp Farklılaşmadığına İlişkin T-Testi Sonuçları

	Eğitim Durumu	N	Ort.	Ss.	t	df	p
Uluslararası Sorunlar	Lisans	86	3,7651	,99182	-1,926	126	0,056
	Lisansüstü	42	4,1381	1,10121			
Ulusal Sorunlar	Lisans	86	3,8285	,96730	-2,712	126	0,008
	Lisansüstü	42	4,3214	,96159			
İşletme Kaynaklı Sorunlar	Lisans	86	3,5833	,90631	-1,279	126	0,203
	Lisansüstü	42	3,8095	1,00444			

Tablo 13 verileri incelendiğinde lisansüstü mezuniyete sahip katılımcıların ulusal sorunları lisans mezunlarına nazaran daha belirgin bir biçimde algıladıkları ve etkisini önemsedikleri görülmektedir.

Çalışanların işletmede çalışma sürelerinin ihracata ilişkin sorunları değerlendirmeleri üzerinde bir fark etkisi oluşturup oluşturmadığı değerlendirilmiş; değişkenlerin dağılımının normalliğine ilişkin basıklık ve çarpıklık değerleri Tablo 14 ve elde edilen bulgulara Tablo 15'te yer verilmiştir.

Tablo 14. Sorun Kaynakları ve Kurumda Çalışma Süresi Değişkenlerine İlişkin Çarpıklık ve Basıklık Değerleri

	N	Min.	Max.	Ort.	Ss.	Çarpıklık İstatistik	Sh.	Basıklık İstatistik	Sh.
Kurumda Çalışma Süresi = 1-4 Yıl									
Uluslararası Sorunlar	32	2,00	5,00	3,1125	0,87685	0,246	0,414	-0,950	0,809
Ulusal Sorunlar	32	1,25	5,00	3,2891	0,88698	-0,359	0,414	-0,621	0,809



İşletme Kaynaklı Sorunlar	32	2,00	5,00	3,3750	0,92748	0,349	0,414	-0,804	0,809
Kurumda Çalışma Süresi = 5-7 Yıl									
Uluslararası Sorunlar	23	1,00	5,00	3,1739	1,12218	-0,141	0,481	-0,980	0,935
Ulusal Sorunlar	23	1,75	5,00	3,4565	0,98757	-0,343	0,481	-1,141	0,935
İşletme Kaynaklı Sorunlar	23	1,83	5,00	3,4275	1,00482	0,001	0,481	-1,075	0,935
Kurumda Çalışma Süresi = 8 Yıl ve daha fazla									
Uluslararası Sorunlar	78	2,20	5,00	4,3564	0,76593	-1,073	0,272	0,092	0,538
Ulusal Sorunlar	78	2,00	5,00	4,4135	0,77483	-1,252	0,272	0,486	0,538
İşletme Kaynaklı Sorunlar	78	1,67	5,00	3,8269	0,90431	-0,472	0,272	-0,783	0,538

Tablo 14 verileri incelendiğinde değişkenlerin işletmede çalışma süresi değişken gruplarına bağlı olarak dağılımın basıklık ve çarpıklık değerleri doğrultusunda normal dağılım sergiledikleri söylenebilmektedir.

Tablo 15. İşletmede Çalışma Süresine Göre Sorun Algılarının Farklılaşp Farklılaşmadığına İlişkin ANOVA Sonuçları

		N	Ort.	Ss.	F	p	Farkın Kaynağı
Uluslararası Sorunlar*	1-4 Yıl	32	3,1125	,87685	32,208	0,000	1-3 ve 2-3**
	5-7 Yıl	23	3,1739	1,12218			
	8 Yıl ve daha fazla	78	4,3564	,76593			
Ulusal Sorunlar	1-4 Yıl	32	3,2891	,88698	25,579	0,000	1-3 ve 2-3***
	5-7 Yıl	23	3,4565	,98757			
	8 Yıl ve daha fazla	78	4,4135	,77483			
İşletme Kaynaklı Sorunlar	1-4 Yıl	32	3,3750	,92748	3,487	0,033	1-3
	5-7 Yıl	23	3,4275	1,00482			
	8 Yıl ve daha fazla	78	3,8269	,90431			

* Bu seride homojenite varsayımı sağlanamadığından (Levene istatistiği: 4,329, Sig: 0,015) gruplar arası fark Kruskal Wallis ile sınanmıştır.

** Seriler normal dağılıma uyup homojen varyans varsayımını ihlal ettiği için Post Hoc testi olarak Tamhane's T2 testi kullanılmıştır.

*** Tukey HSD Post Hoc testi sonuçlarıdır.

Tablo 15'teki sonuçlar incelendiğinde tüm sorunlara yönelik algının işyerinde çalışma süresine göre farklılaştığı görülmektedir. Buna göre bariz bir şekilde işyerinde çalışılan süre arttıkça sorun algıları da yükselmektedir. İşyerinde 8 yıl ve üzerinde çalışanların sorunlara yönelik algıları daha kısa süre çalışanlardan daha yüksektir.

Katılımcıların medeni durumlarına göre sorun algılarının farklılaşp farklılaşmadığı analiz edilmiş; değişkenlerin dağılımının normalliğine ilişkin basıklık ve çarpıklık değerleri Tablo 16 ve elde edilen analiz sonuçları Tablo 17 ile verilmiştir. Tablo 17 verileri doğrultusunda medeni durumun sorun algısı bağlamında bir fark unsuru olmadığı görülmüştür.

Tablo 16. Sorun Kaynakları ve Medeni Durum Değişkenlerine İlişkin Dağılımın Normalliği Testi

	N	Min.	Max.	Ort.	Ss.	Çarpıklık İstatistik	Sh.	Basıklık İstatistik	Sh.
Medeni Durum = Bekar									
İşletme Kaynaklı Sorunlar	65	1,60	5,00	3,7785	0,99632	-0,475	0,297	-0,831	0,586
Uluslararası Sorunlar	65	2,00	5,00	4,0000	0,92174	-0,658	0,297	-0,474	0,586
Ulusal Sorunlar	65	2,00	5,00	3,6103	0,88255	-0,241	0,297	-0,867	0,586
Medeni Durum = Evli									
İşletme Kaynaklı Sorunlar	67	1,00	5,00	3,9134	1,10054	-0,684	0,293	-0,704	0,578
Uluslararası Sorunlar	67	1,25	5,00	3,9403	1,04997	-0,714	0,293	-0,694	0,578
Ulusal Sorunlar	67	1,67	5,00	3,6667	1,00042	-0,179	0,293	-1,195	0,578

Tablo 16 verileri incelendiğinde medeni durum gruplarına göre değişkenlere ilişkin dağılımın basıklık ve çarpıklık değerleri doğrultusunda normal dağılım sergiledikleri söylenebilmektedir.



Tablo 17. Medeni Duruma Göre Sorun Algısı

	Medeni Durum	N	Ort.	Ss.	t	sd	p
İşletme Kaynaklı Sorunlar	Bekar	65	3,7785	,99632	-0,738	130	0,462
	Evli	67	3,9134	1,10054			
Uluslararası Sorunlar	Bekar	65	4,0000	,92174	0,347	130	0,729
	Evli	67	3,9403	1,04997			
Ulusal Sorunlar	Bekar	65	3,6103	,88255	-0,343	130	0,732
	Evli	67	3,6667	1,00042			

Tablo 17'den takip edilebilen verilere göre medeni durum sorun algılarını anlamlı şekilde farklılaştırmamaktadır. İşletmede çalışan sayısına bağlı olarak sorun algısı düzeyleri değerlendirilmiş; değişkenlerin dağılımının normalliğine ilişkin basıklık ve çarpıklık değerleri Tablo 18 ile ve elde edilen bulgular Tablo 19 ile verilmiştir.

Tablo 18. Sorun Kaynakları ve Çalışan Sayısı Değişkenlerine İlişkin Dağılımın Normalliği Testi

	N	Min.	Max.	Ort.	Ss.	Çarpıklık İstatistik	Sh.	Basıklık İstatistik	Sh.
Çalışan Sayısı = 1-39									
Uluslararası Sorunlar	32	1,80	4,60	3,1500	0,82070	0,090	0,414	-0,934	0,809
Ulusal Sorunlar	32	1,25	5,00	3,3047	0,91081	-0,179	0,414	-0,452	0,809
İşletme Kaynaklı Sorunlar	32	1,67	5,00	3,2448	0,95601	0,429	0,414	-0,716	0,809
Çalışan Sayısı = 40-49									
Uluslararası Sorunlar	38	1,00	5,00	4,2737	1,03184	-1,742	0,383	2,560	0,750
Ulusal Sorunlar	38	2,00	5,00	4,2566	0,84727	-1,004	0,383	-0,014	0,750
İşletme Kaynaklı Sorunlar	38	1,83	5,00	3,8421	0,91857	-0,599	0,383	-0,484	0,750
Çalışan Sayısı = 50-250+									
Uluslararası Sorunlar	62	2,00	5,00	3,9452	0,99781	-0,610	0,304	-0,854	0,599
Ulusal Sorunlar	62	1,75	5,00	4,1532	0,96385	-1,032	0,304	-0,059	0,599
İşletme Kaynaklı Sorunlar	62	1,83	5,00	3,7177	0,90112	-0,250	0,304	-1,016	0,599

Tablo 18 verileri incelendiğinde 40-49 arasında çalışanı bulunan işletmelerdeki uluslararası sorunlar algısı dışındaki serilerin normal dağılım sergiledikleri söylenebilmektedir.

Tablo 19. İşletmedeki Çalışan Sayısına Göre Katılımcıların Sorun Algılarının Farklılaşp Farklılaşmadığına İlişkin ANOVA Sonuçları

		N	Ort.	Ss.	F	p	Farkın Kaynağı
Uluslararası Sorunlar	1-39	32	3,1500	,82070	24,687*	0,000	1-2 ve 1-3**
	40-49	38	4,2737	1,03184			
	50-250+	62	3,9452	,99781			
Ulusal Sorunlar	1-39	32	3,3047	,91081	11,462	0,000	1-2 ve 1-3***
	40-49	38	4,2566	,84727			
	50-250+	62	4,1532	,96385			
İşletme Kaynaklı Sorunlar	1-39	32	3,2448	,95601	4,095	0,019	1-2
	40-49	38	3,8421	,91857			
	50-250+	62	3,7177	,90112			

*İlgili seri normallik varsayımını karşılamadığı için Kruskal Wallis Testi uygulanmıştır. İlgili istatistik Ki-Kare değeridir.

** Mann-Whitney U testi sonuçlarıdır.

*** Tüket HSD testi sonuçlarıdır.



Tablo 19'daki sonuçlara göre tüm sorun algıları çalışan sayısına göre farklılaşmaktadır. Tüm sorun kategorilerinde çalışan sayısı en düşük işletmelerdeki sorunlara yönelik algı çalışan sayısı daha yüksek olan işletmelere göre daha düşüktür. Başka bir deyişle tüm kategorilerdeki sorunlara yönelik algı çalışan sayısı arttıkça yükselmektedir.

İşletmelerinin faaliyetlerinin yüzde olarak ne kadarını ihracata ayırdıklarına bağlı olarak bir diğer ifadeyle işletme faaliyetlerini ne kadarı ihracata yönelik olduğuyula ilişkili olarak sorun algısı değerlendirilmiş; değişkenlerin dağılımının normalliğine ilişkin basıklık ve çarpıklık değerleri Tablo 20 ve elde edilen bulgulara Tablo 21'de yer verilmiştir.

Tablo 20. Sorun Kaynakları ve İşletmenin İhracat Oranı Değişkenlerine İlişkin Çarpıklık ve Basıklık Değerleri

	N	Min.	Max.	Ort.	Ss.	Çarpıklık		Basıklık	
						İstatistik	Sh.	İstatistik	Sh.
İşletmenin İhracat Oranı = %20'den az									
Uluslararası Sorunlar	41	1,80	5,00	3,3512	0,85297	-0,079	0,369	-0,826	0,724
Ulusal Sorunlar	41	2,00	5,00	3,5793	0,78350	-0,196	0,369	-0,530	0,724
İşletme Kaynaklı Sorunlar	41	2,00	5,00	3,5122	0,85097	0,318	0,369	-0,700	0,724
İşletmenin İhracat Oranı = %21-40 arası									
Uluslararası Sorunlar	43	1,00	5,00	4,2465	0,98835	-1,651	0,361	2,540	0,709
Ulusal Sorunlar	43	2,25	5,00	4,2558	0,80083	-0,902	0,361	-0,359	0,709
İşletme Kaynaklı Sorunlar	43	1,67	5,00	3,7868	0,95489	-0,628	0,361	-0,637	0,709
İşletmenin İhracat Oranı = %41 ve üzeri									
Uluslararası Sorunlar	47	2,00	5,00	3,9277	1,10605	-0,603	0,347	-1,183	0,681
Ulusal Sorunlar	47	1,25	5,00	4,0745	1,20226	-1,006	0,347	-0,547	0,681
İşletme Kaynaklı Sorunlar	47	1,83	5,00	3,6170	1,01195	-0,199	0,347	-1,264	0,681

Tablo 20 verileri incelendiğinde işletmenin ihracat oranı gruplarına bağlı olarak değişkenlere ilişkin dağılımın basıklık ve çarpıklık değerleri doğrultusunda, ihracat oranı %21-%40 arası değişen işletmelerin uluslararası sorunlar serisi hariç, normal dağılım sergiledikleri söylenebilmektedir.

Tablo 21. İhracat Gelirlerinin Toplam Hasıladaki Payına Göre Katılımcıların Sorun Algılarının Farklılaşp Farklılaşmadığına İlişkin ANOVA Sonuçları

		N	Ort.	Ss.	F	p	Farkın Kaynağı***
Uluslararası Sorunlar	%21'den az	41	3,3512	0,85297	19,529*	0,000	1-2 ve 1-3
	%21-40 arası	43	4,2465	0,98835			
	%41 ve üzeri	47	3,9277	1,10605			
Ulusal Sorunlar	%21'den az	41	3,5793	0,78350	15,361**	0,000	1-2 ve 1-3
	%21-40 arası	43	4,2558	0,80083			
	%41 ve üzeri	47	4,0745	1,20226			
İşletme Kaynaklı Sorunlar	%21'den az	41	3,5122	0,85097	0,907	0,406	
	%21-40 arası	43	3,7868	0,95489			
	%41 ve üzeri	47	3,6170	1,01195			

* Uluslararası sorunlar serisi ihracat oranı %21-40 arasındaki işletmelerde normal dağılmadığı için Kruskal-Wallis testi uygulanmıştır.

** Seri homojen varyans varsayımını karşılamamaktadır. O nedenle Kruskal-Wallis testi uygulanmıştır.

*** Farkın kaynağı Mann-Whitney U testi ile belirlenmiştir.

Tablo 21'deki sonuçlar incelendiğinde uluslararası ve ulusal sorunlara yönelik algıların satış hasılatının ne kadarının ihracattan temin edildiğine göre farklılaştığı görülmekte iken yukarıdaki pek çok analiz sonucunda



olduğu gibi işletme kaynaklı sorunlara yönelik algının farklılaşmadığı görülmektedir. Buna göre ihracatı görece az olan işletmelerdeki sorun algısı, ihracatı yüksek olan işletmelere göre daha düşüktür. Başka bir deyişle, doğal olarak ihracatın toplam hasıladaki oranı arttıkça ihracatla ilgili uluslararası ve ulusal sorunlar daha belirgin hale gelmektedir.

İşletmelerin ihracat yaptıkları ülke sayısına göre sorun algıları değerlendirilmiş; değişkenlerin dağılımının normalliğine ilişkin basıklık ve çarpıklık değerleri Tablo 22 ve elde edilen bulgulara Tablo 23'te yer verilmiştir.

Tablo 22. Sorun Kaynakları ve Ülke Sayısı Değişkenlerine İlişkin Çarpıklık ve Basıklık Değerleri

	N	Min.	Max.	Ort.	Ss.	Çarpıklık		Basıklık	
						İstatistik	Sh.	İstatistik	Sh.
Ülke Sayısı = 1-4									
Uluslararası Sorunlar	45	2,00	5,00	3,2578	0,88792	0,161	0,354	-0,922	0,695
Ulusal Sorunlar	45	1,25	5,00	3,5111	0,95786	-0,244	0,354	-0,710	0,695
İşletme Kaynaklı Sorunlar	45	2,00	5,00	3,5296	0,90194	0,139	0,354	-0,951	0,695
Ülke Sayısı = 5-7									
Uluslararası Sorunlar	30	1,60	5,00	3,9400	1,08297	-0,664	0,427	-0,801	0,833
Ulusal Sorunlar	30	2,00	5,00	4,2250	0,96568	-0,973	0,427	-0,179	0,833
İşletme Kaynaklı Sorunlar	30	1,67	5,00	3,4833	1,04803	-0,038	0,427	-1,237	0,833
Ülke Sayısı = 8 ve üzeri									
Uluslararası Sorunlar	51	1,00	5,00	4,3255	0,96495	-1,799	0,333	2,786	0,656
Ulusal Sorunlar	51	1,75	5,00	4,2745	0,91002	-1,374	0,333	0,978	0,656
İşletme Kaynaklı Sorunlar	51	1,83	5,00	3,7810	0,91195	-0,534	0,333	-0,743	0,656

Tablo 22 verileri incelendiğinde uluslararası sorunlara ilişkin serinin 8 ve üzeri ülkeye ihracat yapan işletmelerde normal dağılmadığı, diğer tüm serilerin normal dağılıma uyduğu söylenebilir.

Tablo 23. İhracat Yapılan Ülke Sayısına Göre Katılımcıların Sorun Algılarının Farklılaşp Farklılaşmadığına İlişkin ANOVA Sonuçları

		N	Ort.	Ss.	F	p	Farkın Kaynağı
	5-7	30	3,94	1,08297			
	8 ve üzeri	51	4,3255	0,96495			
Ulusal Sorunlar	1-4	45	3,5111	0,95786	9,102	0,000	1-2 ve 1-3***
	5-7	30	4,225	0,96568			
	8 ve üzeri	51	4,2745	0,91002			
İşletme Kaynaklı Sorunlar	1-4	45	3,5296	0,90194	1,267	0,285	
	5-7	30	3,4833	1,04803			
	8 ve üzeri	51	3,781	0,91195			

* Seri 8 ve üzeri ülkeye ihracat yapan işletmelerde normal dağılmadığı için fark analizi Kruskal Wallis testi ile yapılmıştır. İlgili değer Ki-Kare değeridir.

** Mann-Whitney U testi sonucudur.

*** Tukey HSD testi ile sınıanmıştır.

Tablo 23'teki sonuçlara göre yine uluslararası ve ulusal sorunlar ihracat yapılan ülke sayısına göre farklılaşırken işletme kaynaklı sorunlar farklılaşmamaktadır. Buna göre Tablo 21'deki sonuçların ima ettiği sonuca benzer şekilde ihracat yapılan ülke sayısı arttıkça uluslararası ve ulusal sorunlara yönelik algı da yükselmektedir.

Demografik değişkenlere ilişkin bulguları tartışma ve sonuç başlığında daha rahat tartışabilmek ve okuyucu için de bu tartışmayı kolaylaştırmak adına bulguların bir özet sunulmuştur.



Tablo 24. Demografik Faktörlere İlişkin Analizlerin Özet Bulguları

	Uluslararası Sorun Algısı	Ulusal Sorun Algısı	İşletme Kaynaklı Sorun Algısı
İşyerindeki Pozisyon	Yönetici > İşgören	Yönetici > İşgören	
Cinsiyet	Kadın > Erkek	Kadın > Erkek	Kadın > Erkek
Yaş	Yaşlı > Genç	Yaşlı > Genç	
Eğitim Durumu		Lisansüstü > Lisans	
Çalışma Süresi	8+ yıl > Daha düşük çalışma süreleri	8+ yıl > Daha düşük çalışma süreleri	8+ yıl > Daha düşük çalışma süreleri
İşletmedeki çalışan sayısı	1-39 çalışan < Daha yüksek çalışan sayıları	11-39 çalışan < Daha yüksek çalışan sayıları	1-39 çalışan < Daha yüksek çalışan sayıları
İhracat gelirlerinin toplam hasıla içindeki payı	%21'den az < %21'den fazla	%21'den az < %21'den fazla	
İhracat yapılan ülke sayısı	1-4 ülke < Daha yüksek sayıda ülke	1-4 ülke < Daha yüksek sayıda ülke	

4. TARTIŞMA VE SONUÇ

Araştırmada elde edilen bulgular bu bölümde literatürdeki benzer çalışmalarla karşılaştırılarak tartışılmış ve sonuca ulaşılmaya çalışılmıştır.

Yapılan analizler neticesinde uluslararası konularla ilgili sorunların en belirgin olanları döviz kuru dalgalanmaları, dış pazarda fiyat istikrarsızlığı ve rekabet koşullarının Türk firmalar için zorluğu konuları yer almaktadır. Bu noktada, döviz kurunun ulusal düzenlemelerle ilgili olarak değerlendirilmesi aynı zamanda ulusal sorunlar tarafında yer alan ihracat konusundaki kamu düzenlemelerinin de gözden geçirilmesi ihtiyacı yönündeki fikri destekler niteliktedir. Diğer taraftan, dış pazarda oluşan fiyat dalgalanmaları da iç işleyişteki kur dalgalanmaları ile doğrudan ilişkili olup rekabette diğer ihracatçı ülkeler açısından fiyat üstünlüğü ortaya çıkarabilmektedir. Buna bağlı olarak çalışmada ortaya çıkan bu sonucun kur ve döviz politikaları ile ilişkili olarak değerlendirilmesi gerekmektedir. Öte yandan ihracat pazarlarındaki fiyatlar da katılımcılar açısından yukarıdaki izahlara bağlı olarak önemli bir sorun kaynağı olarak ifade edilmiştir. Bu doğrultuda literatürdeki araştırmalar incelendiğinde, Erkan'ın (2017) Gaziantep ilindeki ihracatçı KOBİ'ler üzerinden yaptığı araştırmasında da benzer bulguların varlığı tespit edilmiştir. Öte yandan Erkan (2017) krizler sonrası yerel KOBİ'lerin Avrupa Birliği bölgelerinde ihracatta kur dalgalanmaları, teşvikler ve devlet desteği gibi konularda sorunlar yaşadıklarını ifade etmektedir. Bunlarla birlikte literatürde devlet teşviklerinin KOBİ'lere yeterince yansıtılmamasından kaynaklı ihracat sorunlarının oluştuğuna işaret eden çalışmalar yer almaktadır (Karacıbioğlu, 2007; Acılar ve Hatipoğlu, 2016; Türko ve Kadiroğlu, 2016).

Bir diğer bulgu ise dağıtım kanallarının yetersizliği ve araçların neden olduğu sorunlar şeklindedir. Dağıtım kanallarının yetersizliği özellikle Isparta için liman şehirlerine ulaşımın ürün maliyetlerini artırması bakımından değerlendirilmesi gerekecektir. Her ne kadar Akdeniz'e yakınlığı söz konusu olsa da Karadeniz pazarı ve Avrupa pazarlarına erişim noktasında lojistik maliyetlerin artacağı açıktır. Buna bağlı olarak bu maliyetlerin düşürülmesi noktasında demiryolu ulaşımının en efektif alternatif olacağı kanaatindeyiz. Böylelikle lojistik maliyetleri düşürülebilecek ve buna bağlı olarak Ispartalı ihracatçılar bu düşen maliyetlerle birlikte fiyat rekabetinde bir avantaj edinebilmiş olacaklardır. Literatürdeki çalışmalar incelendiğinde, bu bulguya paralel olarak Jones vd.'nin (2011) yerel işletmelerin, yeterli lojistik destek ve dağıtım ağına erişimden yoksun olduklarını ve bunun da ürünlerini uluslararası alıcılara buluşturmada zorluklara yol açtığını ifade etmektedir. Ayrıca, Smith (2015) ise araştırmasında etkili bir dağıtım ağı kurmanın yüksek maliyeti, küçük ve orta ölçekli işletmeler için büyük bir engel teşkil ettiğini belirtmektedir. Bu maliyetler, nakliye, gümrük ve depolama ücretlerinden oluştuğunu ve ihracatın karlılığını önemli ölçüde azalttığından önemli bir sorun olarak ortaya çıktığını dile getirmektedir. Benzer bulgular farklı araştırmalarda da dile getirilmiştir (Köybaşı, 2019; Değirmenci, 2014). Bu doğrultuda Wang (2019) yerel işletmelerin, dağıtım süreçlerini iyileştirmek için uluslararası lojistik firmaları veya yerel dağıtım şirketleri ile stratejik ortaklıklar kurarak, lojistik kapasiteyi artıracaklarını ve maliyetleri düşürebileceklerini ifade etmekte ve bu sorun için çözüm önerisi getirmektedir.



Bir diğer sorun kaynağı olan ödemeden kaynaklanan sorunlar ise ithalatçı ülkelerden yapılan ödemelerdeki gecikmeleri ifade etmektedir. Bu durumda ihracatçılar alamadıkları ödemeler karşısında ödeme yapma sorunları yaşamakta ve bu da üretim süreçlerini etkileyebilmektedir. Dolayısıyla bu sorunun aşılması noktasında ihracatın kredilendirilmesi konusunun bankacılık düzenlemeleri ile ihracatçıyı destekler bir niteliğe kavuşturulması gerekmektedir. Benzer şekilde Köybaşı (2019), geciken ödemelerin işletmelerin üretim planlaması, hammadde tedariki ve kendi ödemelerini zamanında yapamayarak faiz yükü altına girmeleri gibi sorunlara yol açtığını dile getirmiştir. Bu doğrultuda Değirmenci (2014), Dabakoğlu (2020), Turmu (2022) gibi araştırmacılar da aynı yönde sorunların varlığına işaret etmektedirler.

Ayrıca, ihraç ülkelerinin yasal düzenlemelerine ilişkin sorunlar da kendini göstermektedir. Ancak bu sorunlar, işletmelerin mahiyetine bağlı olarak etki göstermektedir. Kurumsal ve daha profesyonel işleyen firmalar bu düzenlemelere erken uyum sağlayabilmekte ve bu sorunu aşabilmektedirler. Daha küçük çaplı firmalar ise bu konuda daha geri planda kalmakta ve bu da onlar açısından bir sorun olarak kendini göstermektedir. Brown (2018), çeşitli ülkelerin gümrük düzenlemeleri ve ticaret politikaları, dağıtım süreçlerini karmaşık ve zaman alıcı hale getirebildiğini ve bunun da yerel işletmelerin hızlı ve etkin bir şekilde yeni pazarlara girmesini zorlaştırarak bir sorun unsuru oluşturduğunu dile getirmektedir (Brown, 2018). Benzer şekilde gümrük düzenlemelerinin yerel işletmeler için teslimat gecikmeleri, geçiş maliyetleri, nakliye maliyetleri gibi sorunlar teşkil ettiğine işaret eden farklı çalışmalar da literatürde yer almaktadır (Dabakoğlu, 2020; Köybaşı, 2019; Turmuş, 2022).

Ulusal dış çevre kaynaklı sorunlar incelendiğinde ise ülkenin ekonomik durumu ve ekonomi politikalarının ihracatın önemli bir sorunu olduğu ortaya çıkmaktadır. Yüksek enflasyon, üretim maliyetlerini etkilediği gibi sabit olmayan enflasyon da fiyatlar dengesini belirsiz hale getirmektedir. Böylece belirsiz bir maliyet profili oluşmakta ve ihracatçılar üretim süreçlerinde çekingen davranmaktadırlar. Bu da üretimi azalttığı gibi ihracatı da doğrudan düşürmektedir. Bunların yanı sıra bürokrasinin getirdiği zorluklar ve limanlarda ihracatçının aleyhine uygulamalar da yine bölge ihracatçısının işaret ettiği sorunlar arasında yer almaktadır. Öyle ki limanlarda yaşanan kayırma ve rüşvet konularına dikkat çeken katılımcılar bu konuların çözüme kavuşturulması için etkin yasal düzenlemelerin gerekliliğinde hemfikirdirler. Yüksek enflasyona bağlı olarak taşıma maliyetleri, kur politikalarına bağlı olarak fiyat istikrarsızlığı ve hammadde temin zorlukları da yine ulusal dış çevre sorunları arasında dile getirilmektedir. Aynı zamanda enerji ve girdi maliyetlerinin üstüne çalışan maliyetlerinin artarak eklenmesi üretimi yavaşlattığı gibi ihracatı da iyice sıkıntıya sokmaktadır. Benzer şekilde Yilhamu (2020) Çin özelinde ihracat yapmakta olan yerel işletmelerin bu noktada pazarın üretim kapasitesini dikkate alarak oldukça zorlandıklarını ve buna karşın hükümet desteğinin yetersiz olmasından dolayı yerel işletmelerin bu pazarda rekabet edemediklerini veya uzun süreli var olamadıklarını ifade etmektedir. Taylor (2017), ihracat yapan yerel işletmelere lojistik ve gümrük süreçlerinde hükümetler tarafından destek sağlanarak bu işletmelerin gelişimine katkıda bulunulabileceği dile getirilmiştir. Bu destekler ise vergi indirimleri, sübvansiyonlar ve eğitim programları şeklinde önerilmektedir.

Katılımcıların işaret ettikleri bir diğer sorun olan iç pazar talebinin karşılanmasının ihracatı engellemesi hem maliyetlerin artması hem de dövizin dalgalı seyri ile doğrudan ilişkilendirilebilecektir. Nitekim daha düşük marjlar ve daha yüksek maliyetlerle yapılan üretime karşın iç pazar arzının karşılanması yönündeki bürokratik baskılar ihracatçıların üretim süreçlerini de etkilediği gibi düşük karlılıkla faaliyetlerin devam ettirmeleri de çok mümkün olmamaktadır. Dolayısıyla iç pazarın talebinin karşılanarak dış pazara yönelimin artırılabilmesi için üretimin desteklenmesi ve artırılması gerekmektedir. Bu hususa bağlı olarak (Smith, 2020a) iç pazar taleplerini karşılamaya yönelik yoğunlaşma, işletmelerin üretim ve finansal kaynaklarını büyük ölçüde tüketeceğini ve bunun da uluslararası pazarlara açılma için gerekli yatırımların ertelenmesine neden olarak bir sorun kaynağı teşkil edeceğini dile getirmektedir. Ayrıca Johnson (2019) yalnızca iç pazara odaklanmanın, işletmelerin pazar çeşitliliğini sınırladığını ve ekonomik durgunluk gibi yerel pazar risklerine karşı daha savunmasız hale getirdiğini öne sürmekte ve yerel işletmelerin karşılaştıkları bu soruna karşılık girişimlerin desteklenmesini, böylelikle hem üretici sayısı artırılırken hem de istihdam ve ekonomik büyümeye katkı sağlanacağını önermektedir.

İşletme kaynaklı sorunları iste temelde yönetim kaynaklı sorunlardan oluşmaktadır. Yönetimin ihracatı desteklemesi ve bu konuda işletmenin ihtiyaçlarını karşılaması temel bir sorumluluk niteliğinde olmasının yanı sıra ihracatı da artırabilecektir. Bu soruna ek olarak personelin eğitimsiz ve deneyimsiz olması da yine yönetime bağlı sorunlardan bir diğeridir. Bunların yanı sıra işletmenin mevcut üretim imkanlarının yetersizliği ve üretim sistemlerinin modernleştirilememesi de yine işletme kaynaklı sorunlar arasında dile getirilmiştir. Bu duruma ilişkin literatür incelendiğinde, yönetimlerin ihracata yönelik negatif tavrının yani yönetimlerin ihracat fırsatlarına karşı çekimser veya olumsuz tutumlarının, işletmelerin yeni pazarlara açılma şansını azalttığı ve bunun da pazar



çeşitliliğini ve işletme gelirlerini sınırladığı dile getirilmektedir (Smith, 2020b, s. 657). Ayrıca bu tutuma bağlı olarak küresel pazarlardaki rekabetçi dinamiklerden uzak kalmak, işletmelerin sektördeki yeniliklerden ve teknolojik gelişmelerden de geri kalmasına neden olduğu bunun da uzun vadede işletmenin rekabet gücünü azalttığı ifade edilmektedir (Johnson, 2019: 554; Lee & Carter, 2018: 138). Diğer taraftan iç pazara aşırı bağımlılık, yerel veya global ekonomik krizler karşısında işletmeleri savunmasız bırakmaktadır. Dış pazarlara açılmamak, işletmelerin bu tür dönemlerde daha büyük finansal risklerle karşılaşmasına yol açmaktadır (Wilson, 2021, s. 36; Değirmenci, 2014; Turmuş, 2022).

Demografik bulgular, Türkiye’de ihracat yapan firmaların uluslararası ve ulusal sorunlara dair algılarının, firmanın büyüklüğü, ihracat deneyimi ve çalışanların demografik özelliklerine göre değişkenlik gösterdiğini ortaya koymaktadır. Özellikle yöneticiler, uzun süredir aynı firmada çalışanlar ve yüksek eğitim düzeyine sahip bireyler bu sorunları daha yoğun bir şekilde algılamaktadır. Bu grupların, deneyimlerinden ve bilgi birikimlerinden kaynaklı olarak dış piyasaların ve ülke içi ekonomik koşulların firma üzerindeki etkilerini daha iyi kavradıkları ileri sürülebilir.

Ayrıca, küçük ölçekli firmaların ve ihracat geliri düşük olan firmaların sorun algılarının daha düşük olması, bu işletmelerin uluslararası pazarlarda daha az riskle karşılaşmaları veya bu pazarlardaki değişimlerden daha az etkilenmeleri ile ilişkilendirilebilir. İhracat yapılan ülke sayısı arttıkça algılanan sorunların da arttığı, bu firmaların daha geniş bir yelpazede farklı düzenlemeler ve ekonomik belirsizliklerle karşı karşıya kaldığını göstermektedir. Bu bulgular, ihracat yapan firmaların karşılaştıkları sorunların kişisel ve kurumsal deneyimlere göre farklılaştığını ve destek mekanizmalarının bu farklılıkları göz önünde bulundurarak geliştirilmesi gerektiğini ortaya koymaktadır.

Bu sorun kaynaklarına yönelik olarak da aşağıdaki önerileri sunulmuştur:

- Kur dalgalanmalarına yönelik olarak işletmelerin bilinçlendirilmesi ve ihracat finansmanında kamu kaynaklarının düşük maliyetlerle kullanılarak ihracat gelirlerinin artırılmasına yönelik politikaların hayata geçirilmesi gerekmektedir.
- İhracat teşviklerinden yararlanamama noktasında işletmelerin belirli kriterleri sağlamamaları veya bu konuda yeterli bilgiye sahip olmadıklarından bu teşviklere baş vurmadıkları düşünülmektedir. Buna bağlı olarak işletmelerin bilinçlendirilmesi ve bilgilendirilmesi bu teşviklerin amacına daha iyi hizmet edeceği ve böylelikle yerel ihracatın desteklenmesiyle hem bölgesel hem de ulusal ekonomiye önemli katkılar sağlanmış olacaktır.
- İşletmelerin ihracat pazarları ve ihracat süreçleri hakkındaki bilgi yetersizliği dikkate alınarak bu bağlamda ilgili bakanlık birimleri, meslek odaları ve ilgili STK’lar tarafından eğitim programlarını oluşturulmasının teşviki ile birlikte genele yayılması önem arz etmektedir. Böylelikle oluşacak olan daha bilinçli bir yapı ile ihracatta hem pazar hem de gelir artışı söz konusu olabilecektir.
- Ödemelere ilişkin gecikmelerin ortaya koyduğu sorunların aşılması için uluslararası sigortalama yöntemleri ve dış kaynaklı düşük kredi kaynakları hakkında işletmelerin bilgilendirilerek bu konuda oluşan sorunların önemli ölçüde azaltılabileceği önerilmektedir.
- İhracat yapma amacıyla olan şirketlere gerek ülke sayısı, gerek hasıla hacmi olarak ihracatlarını artırdıkça daha profesyonel ve tecrübeli yöneticiler ve işgörenlerle çalışmalarını gerektiği tavsiyesi verilebilir.

KAYNAKLAR

- Acılar, A. ve Hatipoğlu, C. (2015). İşletmelerin ihracat yapmama nedenleri: Birecik ilinde bir uygulama, Global Business Researc Congress, Işık Üniversitesi, İstanbul, 4-5 Haziran, (308-318).
- Arzova, S. B. (2019). Sanayi Devrimi Sonrası Avrupa ve Amerika’da Ticaret Eğitimi. Muhasebe Enstitüsü Dergisi, (61), 9-24.
- Aydın, A. C. & Süygün, M. S. (2021). Küçük ve orta ölçekli işletmelerin ihracat.
- Ayyıldız-Onaran, Z. ve Yazar-Öztürk, T. (2008). The Effects of Economic Policies and Export Promotion on Export Revenues in Developing Countries. Journal of Naval Science and Engineering, 4(1), 60-75.



- Blinder, A. S. (2006). Offshoring: the next industrial revolution?. *Foreign Affairs*,85(2), 113-128.
- Bozkurt, Ö. Ç., & Tunç, H. (2018). Kobilerde dış ticaret sorunları: Antalya ili örneği. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 14(2), 381-398.
- Brown, L. (2018). "Regulatory barriers to international trade." *Global Trade and Customs Journal*, 13(1), 42-58.
- Canitez, M. (2004). Kobilerin İhracat Sürecinde Karşılaştıkları Sorunlar: Tekstil Sektöründe Ampirik Bir Araştırma. (Doktora Tezi, Niğde Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı).
- Çerçel, S., & Özeltürkay, Y. E. (2014). Organize Sanayi Bölgelerinde Dış Ticaret Sorunları: Mersin Tarsus Organize Sanayi Bölgesinde Bir Uygulama. *Journal of The Faculty of Economics and Administrative Sciences*.
- Çim, A. O. (2019). Kayseri’de Faaliyet Gösteren Firmaların İhracatta Karşılaştıkları Sorunlar, Yüksek Lisans Tezi, Nuh Naci Yazgan Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kayseri.
- Dabakoğlu, M. (2020). Türkiye’de tarım sektörünün ihracat sorunları: Mardin ili örneği (Yüksek Lisans Tezi, Mardin Artuklu Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü).
- Değirmenci, Ş. (2014). Ankara’daki İmalat Sanayi Sektöründe Faaliyet Gösteren Orta Ölçekli İhracatçı İşletmelerin İhracat Sürecinde Karşılaştıkları Sorunlar, Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Ankara.
- Demirel, F. (2020). KOBİ’lerin İhracat Faaliyetlerinde Karşılaştıkları Sorunların İhracat Performansına Etkileri: Konya Tarım Makineleri Sektöründe Bir Araştırma.
- Erkan, H. (2017). KOBİ’lerin İhracat Performanslarında Karşılaştıkları Sorunlar ve Çözüm Önerileri: Gaziantep İli Örneği, Yüksek Lisans Tezi, Hasan Kalyoncu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Gaziantep.
- Gürbüz, S., & Şahin, F. (2017). Sosyal bilimlerde araştırma yöntemleri: Felsefe-yöntem-analiz. Seçkin Yayınları.
- Güriş, S. & Astar, M., (2014). Bilimsel Araştırmalarda SPSS ile İstatistik, DER Yayınları, İstanbul.
- IMF (2001). Global Trade Liberalization and the Developing Countries. <https://www.imf.org/external/np/exr/ib/2001/110801.htm>.
- İslambay, T. (2018). Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmelerin İhracat Sorunları: Konya .
- İşleker, A. (2010). İhracatı Teşvik Politikalarının Adana İli Üzerinde Etkinliği. (Yüksek Lisans Tezi, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü).
- Johnson, M. (2019). "Local market focus and its impact on international expansion." *International Business Review*, 28(3), 543-556.
- Jones, E. L. (2000). *The European Miracle: Environments, Economies and Geopolitics in the History of Europe and Asia*. Cambridge University Press.
- Jones, E., Smith, J., & Taylor, R. (2011). "Challenges faced by SMEs in the global market." *Journal of International Business Studies*, 42(3), 555-572.
- Karacibioğlu, S. R. (2007). KOBİ’lerin finansman sorunları ve çözüm önerileri: Muğla Örneği, Yüksek Lisans Tezi, Aydın Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Aydın.



- Karataş, S. (2020). Kobi'lerin İhracat Sorunları: Gaziantep'te Tekstil İşletmelerinde Bir Alan Araştırması. (Yüksek Lisans Tezi Hasan Kalyoncu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü).
- Katsikeas, C. S., & Morgan, R. E. (1994). Differences in Perceptions of Exporting Problems Based on Firm Size and Export Market Experience. *European journal of marketing*, 28(5), 17-35.
- Kırıncı, A. (2019). Kobi'lerin İhracat Sorunları Ve Devlet Destekleri: Kahramanmaraş Örneği. (Yüksek Lisans Tezi, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü).
- Kırcıcek, T., Ozparlak, G., (2023). The essential role of international trade on economic growth. *Journal of Economics, Finance and Accounting (JEFA)*, 10(4), 191-202.
- Köybaşı, E. H. (2019). İskenderun Bölgesindeki Demir Çelik Firmaları Özelinde, Demir Çelik Sektörünün İhracatta Karşılaştıkları Sorunlar ve Çözüm Önerileri, Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Lee, H., & Carter, S. (2018). "Barriers to international trade for SMEs." *Journal of International Trade & Economic Development*, 27(2), 123-140.
- OECD (2020). "The Role of SMEs in International Trade and Investment." <https://www.oecd.org/trade/topics/smes/>.
- Smith, A. (1991). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Everyman's Library.
- Smith, J. (2020a). "Challenges of meeting domestic demand in small businesses." *Journal of Small Business Management*, 58(4), 650-668.
- Smith, J. (2020b). "Exploring the reluctance towards export activities in SMEs." *Journal of Small Business Management*, 58(4), 650-668.
- Smith, K. (2015). "Cost analysis of international shipping for SMEs." *International Journal of Logistics Management*, 26(2), 303-321.
- Sönmez, A., & 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. (2015). Taşıma Şekillerine Göre Türkiye'de Dış Ticaretin Analizi: Mevcut Durum, Sorunlar ve Beklentiler. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 19 (3): 357-376.
- Taylor, R. (2017). "Government support for export initiatives." *Economic Policy Review*, 22(1), 100-115.
- Thompson, E. P. (1996). *The Making of the English Working Class*. Vintage.
- Turmuş, E. (2022). Ankara İlinde Bitkisel Ürün İşleyen Ve İhracatında Bulunan Gıda Sanayi İşletmelerinin Yapısı Ve Sorunları Üzerine Bir Araştırma. Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Ankara.
- Türko, E. S. ve Kadiroğlu A. (2016). Yerel ekonomik kalkınma ve ihracat: Erzurum ilinde bir uygulama', 2. Uluslararası Kafkasya-Orta Asya Dış Ticaret ve Lojistik Kongresi, Atatürk Üniversitesi, Erzurum, 20-22 Ekim, (1-24).
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (2021). "Supporting SMEs in International Trade: Key Challenges and Policy Recommendations." https://unctad.org/system/files/official-document/tdr2021overview_en.pdf.



- Wang, Y. (2019). "The role of strategic partnerships in supply chain management." *Supply Chain Management Review*, 23(4), 34-45.
- Wilson, C. (1984). *Economic History of Europe: War, Taxes and Gold*. Routledge.
- Wilson, T. (2021). "The risks of domestic market dependency in times of economic crisis." *Global Trade and Finance Journal*, 32(1), 22-37.
- World Bank Group (2019). "Small and Medium Enterprises (SMEs) Finance." <https://www.worldbank.org/en/topic/sme/finance>.
- Yilihamu, M. (2020). *Kobilerin Çin'e Olan İhracatlarında Karşılaştıkları Sorunlar: İstanbul Maden İhracatçıları Birliği Örneği*. Yüksek Lisans Tezi, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü, Ankara.