

T.C.
BURDUR MEHMET AKİF ERSOY ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
GÜMRÜK İŞLETME ANA BİLİM DALI

İHRACAT SÜRECİNDE KARŞILAŞILAN SORUNLAR:
BURDUR İLİ BUCAK İLÇESİ ÖRNEĞİ

ALİ OSMAN ÖZEKİNCİ

2030201603

YÜKSEK LİSANS TEZİ

DANIŞMAN

DOÇ. DR. ALİ ÖZHAN AKYÜZ

Jüri: Prof. Dr. Mehmet MERT

Jüri: Dr. Öğr. Üyesi Süreyya KOVACI

BURDUR – 2022

T.C.
BURDUR MEHMET AKİF ERSOY ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

ETİK BEYAN

Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Lisansüstü Eğitim-Öğretim ve Sınav Yönetmeliği'ne göre hazırlamış olduğum “İhracat Sürecinde Karşılaşılan Sorunlar Burdur İli Bucak İlçesi Örneği” adlı tezin hazırlanması sürecinde akademik ve etik kuralları ihlal etmediğimi, tezimin özgün olduğunu, başvurduğum kaynakları metin içinde, dipnotlarda ve kaynakçada eksiksiz ve bilimsel kurallara uygun olarak gösterdiğimi taahhüt ederim.

Ali Osman ÖZEKİNCİ

Tarih ve İmza

ÖN SÖZ

Yüksek lisans eğitimim boyunca bilgi ve deneyimleri ile yol gösterici ve destek olan çalışmama katkı sunan değerli danışman hocam sayın Doç. Dr. Ali Özhan AKYÜZ'e sonsuz teşekkür ve saygılarımı sunarım.

Tez çalışmam boyunca yardımını hiç esirgemeyen değerli arkadaşlarım Zafer AVCI ve Muhammet ÇELİK'e sonsuz teşekkürler ederim.

Eğitim hayatım boyunca maddi ve manevi destekleriyle hep yanımda olan aileme sonsuz teşekkürler ederim.



(ÖZEKİNCİ, Ali Osman, İhracat Sürecinde Karşılaşılan Sorunlar: Burdur İli Bucak İlçesi Örneği, Yüksek Lisans Tezi, Burdur, 2022)

ÖZET

Burdur ili Bucak ilçesinde faaliyet gösteren firmaların ihracat sürecinde karşılaştıkları sorunların belirlenmesi, işletmelerin bu sorunları çözmek için oluşturacakları stratejilerde önemli bir yere sahiptir. Araştırmanın yapılacağı bölgedeki işletmelerin, bu süreçteki durumlarının analiz edilmesi ve problemlerin tanımlanması ve çözüm önerileri en temel faktördür. Bu çalışma, ihracat alanında Burdur ili Bucak ilçesinde faaliyet gösteren firmalara uygulanan ilk bilimsel nitelikli çalışmadır.

Çalışmaya katılan firmaların ihracattan sorumlu personelleri ile anket veri toplama yöntemi uygulanarak veriler toplanmış ve SPSS 26 programı kullanılarak veriler analiz edilmiştir. Frekans analiziyle işletmelerin demografik özellikleri ile genel durumları hakkında bilgiler elde edilmiştir. Elde edilen verilere istinaden yapılan analizler sonucunda, ihracat yapan firmaların yurtdışı pazarlara taşıma maliyetlerinin yüksek olması, yüksek enflasyon, gümrük tarifeleri ile ilgili sorunlar ve ülkeler arasında diplomatik sorunların karşılaşılan en önemli sorunlar olduğu tespit edilmiştir. Yapılan çalışmalar sonucunda işletmenin aile şirketi olup olmaması, kurumsallaşma sürecinde yönetim ile doğrudan ilgili olması sebebiyle ihracat sürecinde, karşılaşılan sorunların artırdığı görülmektedir.

Anahtar Kelimeler: İhracat, İhracat Sorunları, Dış Ticaret, Burdur

(ÖZEKİNCİ, Ali Osman, Problems Encountered in the Export Process: The Case of Bucak District of Burdur Province, Master's Thesis, Burdur, 2022)

ABSTRACT

Determining the problems encountered by companies operating in Bucak district of Burdur province in the export process has an important place in the strategies that businesses will create to solve these problems. The most basic factor is the analysis of the situation of the enterprises in the region where the research will be conducted, the identification of the problems, and the solution proposals in this process. It is the first scientific-qualified study applied to companies operating in Bucak district of Burdur province on foreign trade.

The data of the companies participating in the study were collected with the person interested in exports by the survey data collection method and the data were analyzed using the SPSS 26 program. Information about the demographic characteristics of the enterprises and their general status was obtained by frequency analysis. The analysis is based on data obtained as a result of exporting firms to foreign markets high transportation costs, high inflation, and tariffs between the countries with diplomatic issues and problems it has been found that the most important problems you encounter. As a result of the studies carried out, we see that the problems encountered in the export process increase due to the fact whether the enterprise is a family company or not, and is directly related to management in the institutionalization process.

Keywords: Export, Export Problems, Foreign Trade, Burdur

İÇİNDEKİLER

ETİK BEYAN.....	ii
ÖNSÖZ	iii
ÖZET	iv
ABSTRACT	v
KISALTMALAR	ix
TABLO DİZİNİ	xi
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

İHRACAT MEVZUATI

1.1. Gümrük Kanunu'na Göre İhracat Rejimi.....	3
1.2. Gümrük Yönetmeliği'ne Göre İhracat Rejimi	3
1.2.1. Beyan.....	3
1.2.2. Fiili İhracat	3
1.2.3. Geçici Depolama Süresi ve Takip Edilmeyen Beyannameler	4
1.2.4. Deniz ve Hava Taşıtlarına Kumanya, Yağ ve Yakıt Dışında Yapılacak Teslimler	4
1.3. İhracat Yönetmeliğine Göre İhracat Rejimi.....	5
1.3.1. Ön İzne Bağlı İhracat.....	5
1.3.2. Kayda Bağlı İhracat.....	5
1.3.3. Kredili İhracat.....	5
1.3.4. Konsinye İhracat.....	5
1.3.5. İthal Edilen Malların Yeniden İhracı.....	6
1.3.6. Serbest Bölgelere Yapılacak İhracat.....	6
1.3.7. Bağlı Muamele ya da Takas Yoluyla Yapılacak Olan İhracat.....	7
1.3.8. Ticari Kiralama Yoluyla İhracat.....	7
1.3.9. Transit Ticaret	7
1.3.10. Bedelsiz İhracat	8
1.4. İhracat Rejiminde Kullanılan Teslim Şekilleri	8
1.4.1. EXW (Ex-Works) / Satıcının İş Yerinde Teslim	8
1.4.2. FOB (Free On Board) / Gemi Bordasında Teslim	10
1.4.3. FAS (Free Alongside Ship) / Gemi Doğrultusunda Teslim	11
1.4.4. FCA (Free Carrier) / Taşıyıcıya Teslim.....	11
1.4.5. CFR (Cost and Freight) / Mal Bedeli ve Navlun Ödenmiş Olarak Teslim.....	13
1.4.6. CIF (Cost, Insurance and Freight) / Mal Bedeli, Sigorta ve Navlun Ödenmiş Olarak Teslim.....	14
1.4.7. CPT (Freight Carriage Paid to) / Taşıma Ücreti Ödenmiş Olarak Teslim	15
1.4.8. CIP (Carriage and Insurance Paid to / Taşıma ve Sigorta Bedeli Ödenmiş Olarak Teslim.....	16

1.4.9. DPU (Delivered at Place Unloaded) / Belirlenen Yerde Boşaltılmış Teslim	17
1.4.10. DAP (Delivered at Place) / Belirlenen Yerde Teslim	18
1.4.11. DDP (Delivered Duty Paid) / Gümrük Vergileri Ödenmiş Teslim.....	19
1.5. İhracat Rejiminde Ödeme Şekilleri.....	20
1.5.1. Peşin Ödeme.....	20
1.5.2. Mal Karşılığı Ödeme	20
1.5.3. Kabul Kredili Ödeme	20
1.5.4. Akreditifli Ödeme.....	21
1.5.5. Vesaik Mukabili Ödeme.....	28
1.6. Türkiye’deki İhracat Teşvikleri	28
1.6.1. Pazar Araştırması Desteği	28
1.6.2. Araştırma ve Geliştirme Desteği	28
1.6.3. İstihdam Desteği.....	29
1.6.4. Tasarım Desteği.....	30
1.6.5. Uluslararası Fuar ve Sergilere Katılım Desteği	30
1.6.6. Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi	30
1.6.7. Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi Desteği	31
1.6.8. Katma Değer Vergisi İstisnası.....	31
1.6.9. Sektörel Nitelikteki Uluslararası Yurt İçi Fuarlarına Yönelik Destek.....	31
1.6.10. Yurt Dışı Birim, Marka ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi.....	32
1.6.11. Vergi, Resim, Harç Muafiyet İstisnası	32
1.6.12. Türk Eximbank İhracat Kredileri	33

İKİNCİ BÖLÜM

TÜRKİYE İHRACAT DURUMU

2.1. Türkiye’nin İhracat Yapısı.....	36
2.2. Türkiye’nin Gümrüklere Göre İhracat Verileri.....	41

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

BURDUR İLİ BUCAK İLÇESİ İHRACAT YAPAN FİRMALARIN İHRACAT SÜRECİNDE KARŞILAŞTIKLARI SORUNLAR ÜZERİNE BİR UYGULAMA

3.1. Literatür Özeti.....	48
3.2. Araştırmanın Amacı.....	51
3.3. Araştırmanın Önemi	51
3.4. Araştırmanın Sınırlılıkları.....	51
3.5. Araştırmanın Yöntemi	51
3.5.1. Veri Toplama Yöntemi.....	52
3.5.2. Örneklem.....	52
3.5.3. Anket Formunun Oluşturulması	52
3.5.5. Araştırmanın Hipotezleri	53
3.5.6. Anket Ölçeğinin Ön Testi.....	53

3.6. Araştırma Verilerinin Analizi	54
3.6.1. Anket Ölçeğinin Nihai Testi.....	54
3.6.2. Anket Normallik Testi.....	54
3.7. Araştırma Verilerinin Bulguları.....	55
SONUÇ	78
KAYNAKÇA.....	82
EKLER	91
EK – 1 Anket Formu.....	91
ÖZGEÇMİŞ.....	93



KISALTMALAR

AR-GE	: Araştırma ve Geliştirme
BAE	: Birleşik Arap Emirlikleri
BAİB	: Batı Akdeniz İhracatçı Birlikleri
BSMV	: Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi
CFR	: Cost and Freight (Mal ve Taşıma Bedeli Ödenmiş Teslim)
CIF	: Cost Insurance Freight (Mal, Taşıma ve Sigorta Bedeli Ödenmiş Teslim)
CIP	: Carriage and Insurance Paid to (Taşıma ve Sigorta Bedeli Ödenmiş Teslim)
CPT	: Carriage Paid to (Taşıma Ücreti Ödenmiş Teslim)
DAP	: Delivered at Place (Belirlenen Yerde Teslim)
DDP	: Delivered Duty Paid (Gümrük Vergileri Ödenmiş Teslim)
DFİF	: Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu
DİR	: Dahilde İşleme Rejimi
DPU	: Delivered at Place Unloaded (Belirlenen Yerde Boşaltılmış Teslim)
FAS	: Free Alongside Ship (Gemi Doğrultusunda Teslim)
EXW	: Ex-Works (Satıcının İş Yerinde Teslim)
FCA	: Free Carrier (Taşıyıcıya Teslim)
FOB	: Free On Board (Gemi Bordasında Teslim)
GTİP	: Gümrük Tarife İstatistik Pozisyon Numarası
KDV	: Katma Değer Vergisi
KOBİ	: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
TÜİK	: Türkiye İstatistik Kurumu
OAİB	: Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri
SDş	: Sektörel Dış Ticaret şirketleri

SÖİK	: Sevk Öncesi İhracat Kredisi
SPSS	: Statistical Package for Social Science (Sosyal Bilimler için İstatistik Paketi)
TİM	: Türkiye İhracatçılar Meclisi
TOBB	: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TTGV	: Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı
TTK	: Türk Ticaret Kanunu
TÜBİTAK	: Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu
YMM	: Yeminli Mali Müşavir

TABLO DİZİNİ

Tablo 1. EXW Teslim Şekli Masraf ve Risk Dağılımı	9
Tablo 2. FOB Teslim Şekli Masraf ve Risk Dağılımı.....	10
Tablo 3. FAS Teslim Şekli Masraf ve Risk Dağılımı	11
Tablo 4. FCA Teslim Şekli Masraf ve Risk Dağılımı.....	13
Tablo 5. CFR Teslim Şekli Masraf ve Risk Dağılımı.....	14
Tablo 6. CIF Teslim Şekli Masraf ve Risk Dağılımı	15
Tablo 7. CPT Teslim Şekli Masraf ve Risk Dağılımı	16
Tablo 8. CIP Teslim Şekli Masraf ve Risk Dağılımı	17
Tablo 9. DPU Teslim Şekli Masraf ve Risk Dağılımı	17
Tablo 10. DAP Teslim Şekli Masraf ve Risk Dağılımı	18
Tablo 11. DDP Teslim Şekli Masraf ve Risk Dağılımı	19
Tablo 12. Türkiye İhracat Verileri, (Bin \$).....	36
Tablo 13. Türkiye'nin En Fazla İhracat Yaptığı 15 Ülke, (Bin \$).....	36
Tablo 14. Türkiye'nin En Fazla İhracat Yaptığı 15 İl, (Bin \$)	37
Tablo 15. Akdeniz Bölgesi'ndeki İllerin İhracat Rakamları, (Bin \$)	38
Tablo 16. Türkiye'nin Eşya Gruplarına Göre İhracat Rakamları, (ISIC Rev. 3-Ülke, Bin \$)	38
Tablo 17. Türkiye'nin Ödeme Türlerine Göre İhracat Rakamları, (Bin \$).....	39
Tablo 18. Türkiye'nin Taşıma Şekillerine Göre İhracat Rakamları, (Bin \$).....	40
Tablo 19. Türkiye'nin Gümrük ve Dış Ticaret Bölge Müdürlükleri'ne Göre İhracat Rakamları, (\$)	41
Tablo 20. Batı Akdeniz Gümrük ve Dış Ticaret Bölge Müdürlüğü'ne Bağlı Gümrük Müdürlükleri'nin İhracat Rakamları, (\$).....	42
Tablo 21. Orta Akdeniz Gümrük ve Dış Ticaret Bölge Müdürlüğü'ne Bağlı Gümrük Müdürlükleri'nin İhracat Rakamları, (\$).....	43
Tablo 22. Doğu Akdeniz Gümrük ve Dış Ticaret Bölge Müdürlüğü'ne Bağlı Gümrük Müdürlükleri'nin İhracat Rakamları, (\$).....	45
Tablo 23. Türkiye'nin En Çok İhracat Yapan 15 Gümrük Müdürlüğü'nün İhracat Rakamları, (\$)	46
Tablo 24. Çalışmada Kullanılan Anket Ölçeğinin Ön Güvenilirlik Analizi.....	53
Tablo 25. Çalışmada Kullanılan Anket Ölçeğinin Nihai Güvenilirlik Analizi.....	54
Tablo 26. Normallik Testi.....	55
Tablo 27. Cinsiyet Dağılımı.....	55
Tablo 28. Yaş Aralığı.....	55
Tablo 29. Öğrenim Durumu.....	56
Tablo 30. Medeni Dağılımı.....	56
Tablo 31. İşyerinde Çalışma Süresi	56
Tablo 32. İşletmenin Hukuki Yapısı	57
Tablo 33. Aile Şirketi.....	57
Tablo 34. İşletmenin Çalışan Sayısı.....	57
Tablo 35. İşletmenin Kapasite Kullanım Oranı	57
Tablo 36. İşletmenin Faaliyet Süresi.....	58
Tablo 37. İşletmenin İhracat Süresi	58

Tablo 38. İşletmenin İhracat Gelirinin Toplam Gelire Oranı	58
Tablo 39. Yurtdışı Pazarlar Hakkındaki Bilgi Eksikliği	59
Tablo 40. İhracat Pazarlarına Yönelik Araştırma Yetersizliği	59
Tablo 41. İhracat Faaliyetlerine Yeterli Zaman Ayıramaması	59
Tablo 42. İhracat Departmanının Olmaması veya Yetersizliği	60
Tablo 43. Sadece İç Pazara Odaklanmak	60
Tablo 44. Teknolojiyi Yeterli Düzeyde Kullanamama	60
Tablo 45. Eğitimli ve Tecrübeli Personel Eksikliği	61
Tablo 46. Ürünün Yurtdışı Pazar İçin Uygun Olmaması	61
Tablo 47. Ülkelerin Farklı Standartlarda Ürün Talep Etmesi	61
Tablo 48. Ürünlerin Depolanmasından Kaynaklanan Sorunlar	62
Tablo 49. Finansal Kaynakların Yetersizliği	62
Tablo 50. İhracatın Finansman Maliyetinin Yüksekliği	62
Tablo 51. Kredi Faiz Oranlarının Dengesizliği	63
Tablo 52. Üretim Girdi Maliyetindeki Artışlar	63
Tablo 53. Döviz Kurundan Kaynaklanan Sorunlar	63
Tablo 54. Yurtdışı Pazarlardan Alacakların Tahsil Edilememesi	64
Tablo 55. Yurtdışı Pazarlara Taşıma Maliyetlerinin Yüksekliği	64
Tablo 56. Kamu Desteklerinin ve Teşviklerinin Yetersizliği	64
Tablo 57. Bankacılık İşlemlerinden Kaynaklanan Sorunlar	65
Tablo 58. Sigortacılık Hizmetlerinden Kaynaklanan Sorunlar	65
Tablo 59. İç Piyasadaki Ekonomik Belirsizlikler	65
Tablo 60. İthalatçı Ülkedeki Gümrük Vergilerinin Yüksek Olması	66
Tablo 61. İhracat Yapılacak Ülkenin Ekonomik Durumu	66
Tablo 62. Ülkeler Arasındaki Diplomatik Sorunlar	66
Tablo 63. Yurtdışı Pazarlardaki Rekabetin Yüksek Olması	67
Tablo 64. Yurtdışı Pazarlarla İletişimde Yabancı Dil Sorunu	67
Tablo 65. Yurtdışı Pazarlara Zamanında Teslim Edilememesi	67
Tablo 66. Satış Sonrası Hizmetlerin Yetersizliği	68
Tablo 67. İhracat Ürünlerinin Fiyatlandırılmasındaki Sorunlar	68
Tablo 68. Uluslararası Tanıtım Yapamamak (Fuar, Reklam)	68
Tablo 69. Dış Ticaret İşlemlerinde Rüşvet ve Kayırma	69
Tablo 70. KDV İade Sürecinin Uzun Olması	69
Tablo 71. Uluslararası Pazarlardaki Talep Dalgalanmaları	69
Tablo 72. Ambargo ile İlgili Sorunlar	70
Tablo 73. Gümrük Tarifeleri ile İlgili Sorunlar	70
Tablo 74. Yabancı Hükümet Desteklerinin Eksikliği	70
Tablo 75. Yüksek Enflasyon	71
Tablo 76. Üretim Kapasitesindeki Yetersizlikler	71
Tablo 77. İhracat Uzmanlarının İstihdam Edilmesindeki Zorluklar	71
Tablo 78. Anti-Dumping Yasaları İle İlgili Sorunlar	72
Tablo 79. İhracat Sürecinde Karşılaşılan Sorunları Belirlemeye Yönelik Önergeler	72
Tablo 80. Cinsiyete Göre Independent Samoles T - Testi	73
Tablo 81. Aile Şirketi Olup Olmama Independent Samoles T - Testi	74
Tablo 82. Medeni Duruma Göre İhracat Sorunlarına Etkisi	75

Tablo 83. İşletmenin İhracat Yapma Süresine Göre ANOVA Testi.....	75
Tablo 84. İhracat Gelirinin Toplam Gelire Oranı ile Finansal Kaynak Sorunlarına Göre ANOVA Testi	76



GİRİŞ

İhracat, uluslararası pazarlara açılma ve uluslararası pazar paylarının artırılması bakımından, ülkelerin ekonomisini doğrudan etkileyen bir faktördür. Ülkelerin uluslararası platformlardaki konumları, ülkelerin ekonomik göstergeleri sayesinde ölçülebilmektedir. Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin ekonomisi, yaptıkları ihracat ile bağlantılıdır. Hızlı bir şekilde artış gösteren küreselleşme, ülkelerin diğer ülkelerle ticaretini kaçınılmaz kılmıştır. Bu durum firmaların dış pazara olan eğilimlerini artırmıştır. Dolayısıyla uluslararası piyasada rekabet artmış olup ülkeler rekabet ortamının dışında kalmamak ve uluslararası pazar paylarını artırmak için dış ticaret politikalarını iyileştirme yoluna gitmişlerdir.

Dış ticaret hem gelişmiş ülkeler hem de gelişmekte olan ülkeler bakımından önemlidir. Gelişen teknoloji ile birlikte arz ve taleplerde değişiklikler olmuştur. Ülkeler ürettikleri ürünlerin ihracatını yaparken, üretemedikleri ürünleri de ithal ederek ihtiyaçlarını karşılama yoluna gitmişlerdir.

Ulusal ve uluslararası literatürde ihracat sorunları, araştırmacılar tarafından analiz edilmiştir. “İhracat Sürecinde Karşılaşılan Sorunlar: Burdur İli Bucak İlçesi Örneği” isimli çalışmada ihracat yapan işletmelerin, ihracat sürecinde karşılaştıkları problemlerin analiz edilip çözüm önerilerinin sunulması amaçlanmıştır.

İhracat ve dış ticaret sorunları üzerine yapılmış çalışmalar incelendiğinde, nicel veri toplama yöntemi olan anket uygulamasının kullanıldığı görülmüş olup çalışmada da anket veri toplama yöntemi kullanılmıştır.

Bucak ilçesinin araştırma alanı olarak seçilmesindeki en önemli faktör, ihracat yapan işletme sayısının fazla olmasıdır. Batı Akdeniz İhracatçı Birlikleri’ne kayıtlı işletmeler incelendiğinde Burdur ve ilçelerinin ihracat yapan firma sayısının 303 olduğu görülmüştür. Burdur ilinde 62 adet firma kayıtlı iken Bucak ilçesinde 190 adet firmanın kayıtlı olması sebebiyle, Bucak ilçesi araştırma alanı olarak seçilmiştir. BAİB’e kayıtlı ihracat yapan işletme sayıları dikkate alındığında Bucak ilçesinde 190 adet işletme, Burdur ve Bucak ilçesi dışında kalan ilçelerde 113 adet işletme vardır. Bu durum, araştırma alanının Bucak ilçesi olarak belirlenmesinin doğru bir karar olduğunu desteklemektedir. Bu kapsamda Bucak ilçesinde ihracat yapan firmaların, ihracat sürecinde karşılaştıkları sorunlar tespit edilip literatüre katkı sağlaması hedeflenmiştir.

Bucak ilçesinde yapılan bu araştırma ihracatın mevzuattaki yeri, Türkiye'nin genel ihracat yapısı, gümrüklere göre ihracat verileri incelenmiş olup elde edilen verilerin yorumlanması şeklinde üç ana bölümde incelenmiştir.

Birinci bölümde, ihracatın mevzuattaki yerinden, ihracatta kullanılan teslim şekillerinden, ödeme şekillerinden ve ülkemizdeki ihracata yönelik devlet teşviklerinden bilgilere yer verilmiştir.

İkinci bölümde, Türkiye'nin genel ihracat yapısı ve gümrüklere göre ihracat rakamları değerlendirilmiştir.

Üçüncü bölümde ise farklı araştırmacılar tarafından konu ile ilgili yapılmış çalışmaların özeti, çalışmanın amacı, önemi, kapsamı ve kısıtları yer almakla birlikte anket ölçeğine verilen cevapların SPSS 26 paket programında değerlendirilmesi yapılmıştır. Elde edilen verilerin değerlendirilmesi ve sonuç bölümü ile araştırma tamamlanmıştır.

BİRİNCİ BÖLÜM

İHRACAT MEVZUATI

1.1. Gümrük Kanunu'na Göre İhracat Rejimi

4458 Sayılı Gümrük Kanunu'nun, dördüncü kısmının ikinci bölümünün dördüncü ayrımında yer alan ihracat rejimi, madde 150 ve 151'de açıklanmıştır.

Rejim, serbest dolaşımda olan eşyanın ihraç amacıyla Türkiye'den çıkması, aynı zamanda varsa ihracat vergileri ve ticaret politikası önlemlerinin uygulanması ile gerçekleştirilebilmektedir. İhracatı yapılacak eşyaya ait ihracat gümrük beyannamesi yetkili gümrük idaresine sunulur (Gümrük Kanunu, 1999).

İhracatı yapılacak olan eşyanın beyannamenin tescil edildiği tarih ile ülkemizin kara sınırını terk edeceği tarih arasında gümrük kontrolüne tabiidir. Rejimin en önemli noktası, beyannamenin tescil edildiği tarihte eşyanın bulunduğu durumu ve niteliği değiştirilmeden ülkemizin kara sınırını terk etmesidir. Bu şekilde gerçekleşen işlemde, eşyanın üzerinde bulunan gümrük kontrolü de sona ermektedir. (Gümrük Kanunu, 1999).

1.2. Gümrük Yönetmeliği'ne Göre İhracat Rejimi

İhracat rejimi Gümrük Yönetmeliği'nin dördüncü kitap üçüncü kısım beşinci bölümünde 415, 416, 417 ve 418'nci maddelerinde yer almaktadır (Gümrük Yönetmeliği, 2009).

1.2.1. Beyan

İhracat, gümrük beyannamesi yerine bazı belgelerin kullanılması ile de gerçekleştirilebilir. Bu belgeler özel fatura, form 302, ATA ve CPD karneleri, sözlü beyan formu ve kumanya listesidir. Beyana ilave olarak karpostallar, yolcunun kişisel bagajı kapsamında bulunan eşya ve mektuplarda ise gümrük beyannamesi aranmamaktadır (Gümrük Yönetmeliği, 2009).

1.2.2. Fiili İhracat

Fiili ihracat, ihraç eşyasının ülkemiz topraklarını fiilen terk ettiği tarih olmasına rağmen, sevkiyat türüne göre farklılık göstermektedir. Demiryolu ve karayolu ile gerçekleştirilen sevkiyatlarda, yabancı bir ülkeye fiilen çıktığı veya serbest bölgeye fiilen

girdiği tarihtir. Havayolu ve denizyolu ile gerçekleştirilecek sevkiyatlarda ise ihrac eşyasının taşıma aracına yüklenme tarihi değil, taşıma aracının hareket ettiği tarihtir (Gümrük Yönetmeliği, 2009).

1.2.3. Geçici Depolama Süresi ve Takip Edilmeyen Beyannameler

Ülkemize getirilen ve serbest dolaşımda olmayan eşyanın, gümrüğe sunulmasından sonra gümrükçe onaylanmış bir işlem veya kullanıma tabi tutuluncaya kadar geçici depolanan eşya statüsünde bulunmaktadır. İstenilmesi halinde bu uygulama ihrac eşyası için de geçerlidir. İhrac eşyası, geçici depolama yerine alındıktan sonra bir ay kalabilir. Eşya, gümrük beyannamesinin tescil edilip edilmediğine bakılmaksızın bir aylık verilen sürenin bitiminden önce, talep edilmesi halinde ilave olarak üç ay daha ek süre verilir. Normal süre ve ek sürelerin bitmesine rağmen geçici depolama yerinden alınmayan eşya için eşya sahibine, eşyanın alınması konulu tebligat gönderilir. Tebligat tarihinden itibaren otuz gün içinde sahibi tarafından alınmayan eşya gümrüğe terk edilmiş sayılır. Eşya ile ilgili beyanname varsa iptal edilir ve eşya hakkında tasfiye işlemleri başlatılır (Gümrük Yönetmeliği, 2009).

Geçici depolama yerine konulmadan ihracı yapılacak eşyanın gümrük beyannamesinin kapanma süresi iki aydır. Geçerli mazeretler bildirilmesi ile bu süre en fazla iki ay daha uzatılabilmektedir. Normal süre ve verilen ek süreler içinde kapatılmayan beyannameler iptal edilir (Gümrük Yönetmeliği, 2009).

1.2.4. Deniz ve Hava Taşıtlarına Kumanya, Yağ ve Yakıt Dışında Yapılacak Teslimler

Deniz ve hava taşıtlarının, nakliye aracı olarak kullanıldığı durumlarda, dış nakliye diğer bir ifadeyle ihrac eşyasını Türkiye dışına götürmek amacıyla kullanılan taşıma aracının yolda tüketecekleri yakıt, yağ ve kumanyaları Gümrük Yönetmeliği'nin 476 ile 482'nci maddeleri arasında düzenlenmiştir. Bu maddelere istinaden teslim edilen yakıt, yağlar ve kumanyalar ihracat hükmü kapsamındadır. Bunların dışında kalan serbest dolaşımda bulunan donatım ve işletme eşyası da dış nakliyeye çıkacak deniz ve hava taşıtları için teslim edildiğinde, ihracat kapsamında değerlendirilir (Gümrük Yönetmeliği, 2009).

1.3. İhracat Yönetmeliğine Göre İhracat Rejimi

1.3.1. Ön İzne Bağlı İhracat

Eşyanın ihracı ikili veya çok taraflı uluslararası anlaşma, kanun ya da sair mevzuat uyarınca kurumun ön izni alındıktan sonra ihracat ile ilgili işlemlerin yapılabileceği ihracat türüdür. İzin alınması halinde, ihracat işleminin bir aşaması olan fiili ihracat tarihinden önce gerekli kurumlara ibrazı gerekmektedir (İhracı Yasak ve Ön İzne Bağlı Mallara İlişkin Tebliğ, 1996).

1.3.2. Kayda Bağlı İhracat

Kayda bağlı ihracat, ihraç ürününün ihracatçı birlikleri tarafından kayıt altına alındıktan sonra ihracat işlemlerine devam edildiği durumdur. İhracatçılar, gümrük beyannamesi ile birlikte kayıt için daha önce üye oldukları ya da bağlı bulundukları ihracatçı birliklerine başvuru yaparlar. Birlik, gümrük beyannamesine meşruhatı düşerek, işlemin yapılacağı gümrük idaresine ibraz etmesi için ihracatçıya verirler.

Kayda alınmış ihracatta onay, otuz gün içinde alınmalı ve bu süre içinde gümrük idarelerine sunulmalıdır. İhracatın yapılacağı ülke tarafından, ihraç ürünlerine kısıtlama getirilmesi halinde otuz günden daha az ya da daha fazla süre Ticaret Bakanlığı tarafından belirlenir (İhracat Yönetmeliği, 2006).

1.3.3. Kredili İhracat

Değeri yüksek ürün ve hizmetleri ihraç eden firmaları desteklemek amacıyla ortaya çıkmış olup yatırım mallarında beş, tüketim mallarında iki yıldır (Balantekin, 2006: 11).

Bu ihracat türü, 12/07/2008 tarihli 26934 numara ile yayımlanan Resmi Gazete ile İhracat Yönetmeliği'nden kaldırılmıştır.

1.3.4. Konsinye İhracat

Konsinye ihracat, eşyanın kesin satışının daha sonra yapılması koşulu ile dış ülkelerdeki şubelerine ve alıcılara gönderilmesi ile ortaya çıkan ihracat türüdür (Dündar, 2006: 9).

Konsinye ihracat başvuruları, ihracatçı birlikleri genel sekreterliğine yapılır. Ülke politikası açısından Ticaret Bakanlığı tarafından getirilen düzenlemeler kapsamındaki

eşya ile ilgili konsinye ihracat talepleri, Ticaret Bakanlığı'nın uygun görüşü alındıktan sonra gerçekleştirilebilir. Bunun haricindeki eşyalara ilişkin talepler ise direkt ilgili ihracatçı birliği genel sekreterliğince sonuca bağlanmaktadır. Onaylanan gümrük beyannameleri, otuz günlük süre içinde ihracatın yapılacağı gümrük idarelerine sunulur. İhracatçı firma, konsinye eşyanın satışını kesin olarak yaptıktan sonra, otuz gün içinde ihracatçı firma tarafından düzenlenmiş olan kesin satış faturasını ve diğer belgeleri iznin alındığı ihracatçı birliği genel sekreterliğine bildirmektedir. Konsinye eşyanın, fiili ihraç tarihinden itibaren bir yıl içinde kesin satışının gerçekleştirilmesi gerekmektedir. Verilen bu süre haklı ve zorunlu sebepler ile başvurulması halinde, iznin alındığı ihracatçı birlikleri genel sekreterliğince uygun görülmesi halinde iki yıl daha ek süre verilebilmektedir. Konsinye eşyanın satılmaması durumunda, gümrük mevzuatı çerçevesinde ülkemize geri getirilmesi gerekmektedir (Yavuz, 2021: 401).

1.3.5. İthal Edilen Malların Yeniden İhracı

Serbest dolaşıma giriş rejimi bünyesinde ithalatı gerçekleştirilmiş ve yasal vergi yükümlülükleri ortadan kalkmış yani vergileri ödenmiş olan, Türk menşeli olmayan yeni ya da daha önceden kullanılmış eşyaların ihracı, özellik arz etmeyen ihracat bünyesinde yapılabilir. Bu tür ihracatlar, genellikle bir eşyayı tamamlayarak ihraç edilmesinde kullanılır. Örnek olarak, mermer kesmeye mahsus motorlu dairesel testereli makinaların ihracında, kesme işlemini yapan dairesel testerenin ithal edilip, makinaya montajı yapıldıktan sonra ihraç edilmesi bu ihracat türüne girmektedir (Balantekin, 2006: 12).

1.3.6. Serbest Bölgelere Yapılacak İhracat

İhracatın serbest bölgeye yapılması durumunda, farklı bir ülkeye yapılmış gibi değerlendirilerek, mevzuatta yer alan kurallara göre yapılmaktadır. Bu durumun bazı istisnai halleri mevcuttur. DİR, KDV ve EXIMBANK gibi durumlarda kendi kanunları uygulanmaktadır (Yavuz, 2021: 402).

Firmalar faaliyetlerini serbest bölgede devam ettirirken, gümrük ve kurumlar vergisinden muafiyet hakkı kazanarak, maliyetlerini minimum seviyeye indirmektedirler (Balantekin, 2006: 12).

1.3.7. Bağı Muamele ya da Takas Yoluyla Yapılacak Olan İhracat

Bu ihracat türünde, taraf sayısı ikiden fazlaysa taraflar içinde uygulanan takas olarak adlandırılmaktadır (Yavuz, 2021: 398). Takas ise, iki ülke arasında ihracı veya ithali yapılan hizmet, eşya veya teknoloji transferi ücretinin kısmen ya da hepsinin hizmet, eşya ve teknoloji transferiyle veya kısmen döviz ile karşılanması uygulamasına denir (Şıklar, 2008). Başvurular, ithalatçı firma ile yapılan satış sözleşmesinin aslı ile birlikte yeminli tercümanın yaptığı Türkçe çevirisi ve başvuru formu ile birlikte ihracatçı birlikleri genel sekreterliğine yapılmaktadır. Sözleşmede ihraç ve ithal edilecek eşyanın cinsi, GTİP, miktarı, birim fiyatı, toplam eşya değeri ve sözleşmesinin geçerlilik süresini içermesi gerekmektedir. Bu kapsamda ihracat işlemlerine izni verilmiş ihracatın izin yazısının otuz gün içinde gümrük idarelerine ibrazı gerekir (Takas veya Bağı Muamele Yoluyla Yapılacak İhracata İlişkin Tebliğ, 2006).

1.3.8. Ticari Kiralama Yoluyla İhracat

Genelde sezonluk eşyalar için kullanılan ihracat çeşididir (Ünver, 2008: 12). Belirlenen bir süre için kiralama bedeli karşılığında eşyanın yurtdışına çıkarılmasıdır. Bu kapsamda yapılacak olan ihracatta, eşyanın yurtdışında kalma süresi bir yıl olarak belirlenmiştir. Ek süre başvurusu yapılmak istenildiğinde, verilen süre bitiminden önce ihracatçı birliklerine başvuru yapılması halinde, normal süreye ek olarak bir yıl daha süre uzatımı verilmesi mümkündür. Kiralama sözleşmesinin bitiminden sonra, otuz gün içinde yurtdışına çıkarılan eşya ile birlikte kira ücretinin de ülkemize getirilmesi zorunludur. Eğer söz konusu eşya yurtdışında satılmış ise ihracatçı birlikleri genel sekreterliğine başvuru yapılması gerekmektedir. Kesin satış işlemi gerçekleştirildikten sonra, eşya bedelinin de otuz gün içinde ülkemize getirilmesi gerekmektedir (Bedestenci ve Canitez, 2010: 31-32).

1.3.9. Transit Ticaret

Transit ticaret diğer bir ifadeyle transit ihracat, farklı bir ülkeden alınan eşyanın üçüncü bir ülkeye ihracatının yapılması durumudur (Ünver, 2008:13). Yapılan bu ihracat çeşidin de alış tutarları ve satış tutarlarına bakıldığında, zarar durumunun olmaması gerekmektedir (Karafakioğlu, 2010:23). Mevzuat açısından, alış ve satış tutarları arasındaki farkın ülkemize getirilmesi yeterlidir. Diğer ülkeden alınıp üçüncü bir ülkeye satılan eşyadan harç, fon ve vergi alınmaz (Dündar, 2006: 11). Ticaret Bakanlığı'nın

uygun görüş vermediği eşyalar ve ülkeler için transit ticaret kullanılmamaktadır (Karafakioğlu, 2010:23).

1.3.10. Bedelsiz İhracat

Standart ihracat rejiminde olduğu gibi, ihracat bedelinin yurda getirilme zorunluluğu olmayan ihracat türüdür (Balantekin, 2006: 13). Bu kapsamda gönderilen ürünler, ticari mahiyet arz etmeyecek şekilde hediye ve numune olabilir. İhracı yasak olan eşyaların, bedelsiz ihracatının yapılmasına izin verilmemektedir. Bu ihracat türüne konu olan eşya, ihracatta uygulanan desteklerden faydalanamaz (Resmi Gazete, İhracat 2008/12, 12.07.2008).

1.4. İhracat Rejiminde Kullanılan Teslim Şekilleri

1.4.1. EXW (Ex-Works) / Satıcının İş Yerinde Teslim

Ticarete konu olan eşyaların satıcı üretimden sonra teslimatının yaptığı teslim şekli olarak isimlendirilebilir. Eşyaların gümrükleme ve navlun işlemleri yapılmadan, alıcı firmanın kararına bırakılmış olan teslim şeklidir (Gürsoy, 2010: 59).

Uluslararası ticarete yer alan tüm teslim şekillerinde, satıcıların en çok kullanmak istedikleri teslim şekli olarak karşımıza çıkmaktadır. Satıcının diğer teslim şekillerine göre kıyasla en az sorumluluğunun bulunduğu teslim şeklidir. Satıcı, uluslararası ticarete konu olan ürünü sadece üretmekle yükümlüdür. Satıcı üretimi gerçekleştirip, firma ya da deposunun güvenli bir yerine koyup ambalajlama işlemini gerçekleştirir. Alıcı, satıcının ürünleri koyduğu yerden teslim aldıktan sonra kendi ülkesindeki varış yerine kadar olan tüm işlemleri ve masrafları karşılamaktadır (Yavuz, 2021: 262).

EXW fiyatı, uluslararası ticarete konu olan ürünün satıcının normal satış fiyatıdır. Diğer bir ifadeyle eşyanın ticari anlaşma yapılırken satıcı tarafından alıcıya verilen teklif formu ya da proforma faturada yer alan fiyattır. Alıcı gümrükleme, sigorta ve navlun ücretini ödemekle yükümlüdür. Diğer bir ifadeyle EXW fiyat eşyanın üretim maliyeti ve satıcının üretim maliyetinin üzerine eklediği satış kâr payıdır.

Incoterms 2020 klavuzunda satıcı her ne kadar sadece eşyayı hazırlayıp, alıcının sevkiyata hazır olan yerde almasını beklemesi şeklinde ifade ediliyor olsa da satıcı, bu ürünleri alıcının aracına yüklemekten de sorumludur. Bunun yanında eşyanın araca

yüklenmesi için gerekli forklift, yükleyici ya da vinç gibi ekipmanları temininden ve yüklenmesinden de sorumludur.

Alıcı, gümrükleme ile ilgili tüm evrakların düzenlenmesinden ve gümrükleme ücretlerinden sorumludur. Satıcı bu uygulamada, satış faturasını ve çeki listeni düzenleyip alıcının anlaştığı gümrük firmasına iletmekle ve alıcının taşıyıcı firmasına eşyanın tanımını, kaç kilo olduğunu, ne tür kaplara konulduğunu, kaç adet olduğunu ve ambalajlama ile ilgili tüm bilgi ve belgeleri vermekle yükümlüdür.

EXW teslim şeklinde, satıcının ülkesinde ki gümrükleme işlemlerinden alıcı sorumlu olmasına rağmen, satıcı kendi gümrük müşavirinin kullandığı ve gümrükleme işlemlerinin satıcı tarafından tamamlanıp eşya faturasında ya da sonradan düzenleyeceği faturada gümrük masrafları adı altında ekleyerek alıcıya bildirir ve tahsil yoluna gider.

Satıcının sorumluluğu, alıcının anlaştığı taşıyıcı firmaya eşyaları yükleyip eşya ile ilgili taşıyıcı firmanın bilmesi gerektiği tüm bilgileri vermektir.

Ticarete konu olan eşyanın satıcı tarafından, taşıyıcı firmanın aracına yüklendikten sonra kendi ülkesindeki son yere ulaşmaya kadar nakliye ücreti, sigortalama ücreti, gümrükleme ücreti ve kendi ülkesinin mevzuatında bulunan gümrük vergileri gibi tüm ücretlerden ve oluşabilecek tüm risklerden alıcı sorumludur.

Tablo 1. EXW Teslim Şekli Masraf ve Risk Dağılımı

	MASRAFLAR	RİSKLER
Ambalajlama	Satıcı	Satıcı
İç Nakliye	Alıcı	Alıcı
Satıcı Ülkesindeki İhracat Gümrükleri	Alıcı	Alıcı
Taşıma Aracına Yükleme	Alıcı	Alıcı
Taşıma Ücreti	Alıcı	Alıcı
Taşıma Sigortası	Alıcı	Alıcı
Taşıma Aracından Boşaltma	Alıcı	Alıcı
Alıcı Ülkesindeki İthalat Gümrük Ücretleri	Alıcı	Alıcı
Alıcı Ülkesindeki Gümrük Vergileri	Alıcı	Alıcı
Alıcı Ülkesindeki İç Nakliye	Alıcı	Alıcı

Kaynak: UTİKAD, 2022

1.4.2. FOB (Free On Board) / Gemi Bordasında Teslim

İhracat eşyasını satıcı firma sözleşmede belirtilmiş olan yükleme limanında, geminin güvertesinde alıcıya teslim eder. Eşyalar ile ilgili her türlü risk, eşyanın gemi küpeştesini geçtiği andan itibaren, alıcı firmaya geçer (Kabaalioğlu, 1980: 9). Sözleşmede ya da sözleşme niteliği taşıyan proforma faturada teslim şekli “Fob Antalya Port” şeklinde belirtilmişse satıcı firma, alıcı firmanın göndermiş olduğu taşıma aracına yükleme yapıldıktan sonra Antalya limanına götürmekle mükelleftir (Yavuz, 2021: 263).

İhracatçı firma, ürünün maliyeti ve karşıladığı masrafların üzerine kar payı ve ithalatçının eşyayı teslim almak için belirlediği adrese kadar tahakkuk edecek iç nakliye masraflarını, liman masraflarını ve gümrük masraflarını ekleyerek FOB fiyatı belirlemektedir.

Satıcı, fabrikasında yükleme işlemini yapar, ticaretin iç nakliye işlemlerini organize ederek, ithalatçı firmanın bildirmiş olduğu yerde eşyanın gemiye yüklenmesini sağlar ve ihracat gümrük işlemlerini gerçekleştirir. Bunlara ek olarak satıcı gümrük, sevkiyat ve sigorta evraklarının düzenlenebilmesi için alıcıya gerekli bilgileri vermekten de sorumludur.

Alıcı, eşyanın gemiye yüklenmesinden sonra yurtdışı navlun, sigorta ve kendi ülkesindeki tüm işlemlerden sorumludur.

Tablo 2. FOB Teslim Şekli Masraf ve Risk Dağılımı

	MASRAFLAR	RİSKLER
Ambalajlama	Satıcı	Satıcı
İç Nakliye	Satıcı	Satıcı
Satıcı Ülkesindeki İhracat Gümrükleri	Satıcı	Satıcı
Taşıma Aracına Yükleme	Satıcı	Satıcı
Taşıma Ücreti	Alıcı	Alıcı
Taşıma Sigortası	Alıcı	Alıcı
Taşıma Aracından Boşaltma	Alıcı	Alıcı
Alıcı Ülkesindeki İthalat Gümrük Ücretleri	Alıcı	Alıcı
Alıcı Ülkesindeki Gümrük Vergileri	Alıcı	Alıcı
Alıcı Ülkesindeki İç Nakliye	Alıcı	Alıcı

Kaynak: UTİKAD, 2022

1.4.3. FAS (Free Alongside Ship) / Gemi Doğrultusunda Teslim

Bu teslim türü, deniz ve nehir taşımacılığında kullanılmaktadır. İhracatçı firmanın çok fazla sorumluluğunun olmadığı teslim şeklidir (Brodie, 1999:178). Sözleşmede belirlenen yükleme limanında, eşyaların gemi doğrultusunda teslim edilmesiyle ihracatçı firmanın sorumluluğu ortadan kalkmaktadır (Yavuz, 2021: 263). Bu noktadan sonra tüm riskler ve masraflar ithalatçı firmaya geçmektedir.

İhracatçı firma tarafından, EXW fiyatının üstüne yapılmış olan yükleme masraflarını, iç nakliye masraflarını ve ticarete konu olan eşyanın gümrük ücretlerini eklemek suretiyle FAS fiyat hesaplanmaktadır.

Satıcı firma, ihracat eşyasının sevkiyat aracına yüklenmesinden, gemiye kadar olan iç nakliye sürecinin yürütülmesinden sorumlu olmakla birlikte, eğer gemi açıkta demir almış ise mavnalarla eşyayı geminin yanına kadar götürmekle sorumludur. Ayrıca satıcı firma, teslimden sonraki süreç de alıcı tarafından yapılacak işlemler için gerekli bilgileri doğru bir şekilde vermekle de sorumludur.

Alıcı firma eşyaları geminin yanında teslim aldıktan sonra gümrük, nakliye, sigorta ve kendi ülkesinde oluşabilecek masraf ve risklerden sorumludur.

Tablo 3. FAS Teslim Şekli Masraf ve Risk Dağılımı

	MASRAFLAR	RİSKLER
Ambalajlama	Satıcı	Satıcı
İç Nakliye	Satıcı	Satıcı
Satıcı Ülkesindeki İhracat Gümrükleri	Satıcı	Satıcı
Taşıma Aracına Yükleme	Alıcı	Alıcı
Taşıma Ücreti	Alıcı	Alıcı
Taşıma Sigortası	Alıcı	Alıcı
Taşıma Aracından Boşaltma	Alıcı	Alıcı
Alıcı Ülkesindeki İthalat Gümrük Ücretleri	Alıcı	Alıcı
Alıcı Ülkesindeki Gümrük Vergileri	Alıcı	Alıcı
Alıcı Ülkesindeki İç Nakliye	Alıcı	Alıcı

Kaynak: UTİKAD, 2022

1.4.4. FCA (Free Carrier) / Taşıyıcıya Teslim

FCA Teslim şeklini EXW teslim şeklinden ayıran temel faktör, satıcı firmanın ticarete konu olan eşyayı kendi firmasında ya da deposunda yüklemesini tamamladıktan

sonra, alıcı ile anlaşılmış olan yere kadar götürmekle sorumlu olmasıdır. Örneğin, sözleşmede ya da sözleşme niteliği olan proforma faturada, teslim şekli FCA Antalya liman olarak belirlendiyse, ihracatçı firma yüklemesi tamamlanan eşyayı Antalya limanına kadar götürmekle sorumludur.

Alıcı tarafından, FCA teslim şeklinin temel kullanılma amacı, ithalat yapılacak ülkede birden fazla tedarikçi firma ile çalışılıyorsa ve hepsinin nakliyesini aynı zaman ve aynı taşıma aracı ile yapılacağı öngörüldüğü hallerde, alıcı için birden fazla ticaret için her birine ayrı ayrı taşıma ve sigorta yapmak yerine toplu olarak taşıma ve sigorta yapmak daha fazla avantaj sağlayacaktır. Bu nedenle alıcı açısından EXW teslim şekline göre zaman ve maliyet avantajı sağlamaktadır. Bunun dışında FCA teslim şekli ile gemiye yükleme yapılmak istenmesi durumunda liman olarak, tren yüklemesi yapılması durumunda ise tren istasyonu olarak belirlenme durumu da olabilir. Ayrıca yüklemenin konteyner olması durumunda, FCA yerine FOB teslim şekli de kullanılabilir. Aralarındaki temel fark, eşyanın yükleme limanında oluşacak masrafların FCA teslim şeklinde ithalatçı tarafından, FOB yüklemelerde ise ihracatçı tarafından ödenmesidir. FCA teslim şeklinde ihracatçının sorumluluğu, ithalatçının öngördüğü yere eşyayı ya da yüklü konteynere götürdüğü anda sona ermektedir (Incoterms®¹ 2020).

Satıcı firma, eşyanın maliyeti üzerine eklediği kar tutarı ve alıcı ile eşyanın teslim edildiği adrese kadar olan iç nakliye ücretini ve kendi üzerine düşen gümrük masraflarını ekleyerek FCA fiyatını oluşturmaktadır.

FCA teslim şeklinde, satıcının sorumlulukları sözleşmeye göre değişiklik göstermektedir. Sözleşmede yer alan teslim şekli FCA fabrika olarak belirtilmişse, ihracatçı alıcının anlaşmış olduğu araca eşyayı yüklemekle ve gümrükleme ücretleri ödemekle sorumludur (Incoterms® 2020).

Sözleşmede FCA Mersin limanı olarak belirtilmiş ise, satıcı ürünleri yüklemek ve Mersin limanına kadar iç nakliye ücretini ödemekle sorumludur. Ayrıca yükleme ve iç nakliye sırasında oluşabilecek kazaların riskinden de ihracatçı sorumludur. İthalatçı firma, nakliyenin türünden ve nakliye organizasyonundan sorumludur. Anlaştığı nakliye firmasını ve eşyayı nereden teslim almak istediğini ihracatçı firmaya bildirmekle

¹ Paris merkezli Milletlerarası Ticaret Odası (ICC – International Chamber of Commerce) tarafından kuralları düzenlenen, milletlerarası ticari anlaşmazlıkları, uyuşmazlıkları ve hukuksal ihtilafları düzenlemek ve alıcı ile satıcının para ve zaman kaybını önlemek amacıyla, getirilen kurallardır.

yükümlüdür. Eşyanın ve risklerin devri, ihracatçı firmanın alıcının belirlediği yerde eşyayı teslim ettiği anda sona ermektedir.

İthalatçının belirlemiş olduğu sevkiyat türü denizyolu ise liman masrafları, sigorta, navlun, varış limanındaki masraflar ve varış limanından sonraki yani kendi ülkesindeki iç nakliye masraflarından sorumludur.

Tablo 4. FCA Teslim Şekli Masraf ve Risk Dağılımı

	MASRAFLAR	RİSKLER
Ambalajlama	Satıcı	Satıcı
İç Nakliye	Satıcı	Satıcı
Satıcı Ülkesindeki İhracat Gümrükleri	Satıcı	Satıcı
Taşıma Aracına Yükleme	Alıcı	Alıcı
Taşıma Ücreti	Alıcı	Alıcı
Taşıma Sigortası	Alıcı	Alıcı
Taşıma Aracından Boşaltma	Alıcı	Alıcı
Alıcı Ülkesindeki İthalat Gümrük Ücretleri	Alıcı	Alıcı
Alıcı Ülkesindeki Gümrük Vergileri	Alıcı	Alıcı
Alıcı Ülkesindeki İç Nakliye	Alıcı	Alıcı

Kaynak: UTİKAD, 2022

1.4.5. CFR (Cost and Freight) / Mal Bedeli ve Navlun Ödenmiş Olarak Teslim

İhracat eşyasının küpeşteyi geçmesi ile birlikte, ihracatçı firmanın eşyayı teslim ettiği anlamına gelmektedir. Alıcı ve satıcı eşyanın geminin küpeştesini geçtikten sonra teslim etme niyetinde değilse, CPT teslim şeklinin kullanılması daha doğru olacaktır (Bağrıaçık, 2003:37). Satıcı, eşyanın alıcı ile belirlenen yere kadar olan masraflarını karşılamak zorundadır. Eşya gemi bordasına yüklendikten sonra çıkabilecek ek masraflar, alıcı firmaya aittir (Akat, 2008:208).

Satıcı firma EXW fiyatın üzerine ambalajlama, fabrikada yükleme, limana kadar olan iç nakliye, limanda oluşan masraflar, gümrükleme ücretleri ve navlun ücretini ilave ederek CFR fiyatı belirlemektedir.

Satıcı firma, ticarete konu olan eşyanın yüklemesini fabrikasında yapar, iç nakliye sürecini yürütür ve eşyanın gemiye yüklenmesini sağlamaktadır. Kendi ülkesindeki gümrük işlemlerini tamamladıktan sonra, navlun ücretini ödeyerek eşyanın sevkiyatını gerçekleştirmektedir.

Alıcı firma sevkiyat başlangıcında sigorta işlemlerini yapar, eşyayı taşıyan gemi limana ulaştığı andan itibaren oluşan liman ücretlerinden ve kendi ülkesindeki gümrük işlemlerinden dolayı oluşan tüm masraf ve risklerden sorumlu olur. Bu teslim şeklinde alıcının sigorta ettirme sorumluluğu vardır.

Tablo 5. CFR Teslim Şekli Masraf ve Risk Dağılımı

	MASRAFLAR	RİSKLER
Ambalajlama	Satıcı	Satıcı
İç Nakliye	Satıcı	Satıcı
Satıcı Ülkesindeki İhracat Gümrükleri	Satıcı	Satıcı
Taşıma Aracına Yükleme	Satıcı	Satıcı
Taşıma Ücreti	Satıcı	Alıcı
Taşıma Sigortası	Alıcı	Alıcı
Taşıma Aracından Boşaltma	Alıcı	Alıcı
Alıcı Ülkesindeki İthalat Gümrük Ücretleri	Alıcı	Alıcı
Alıcı Ülkesindeki Gümrük Vergileri	Alıcı	Alıcı
Alıcı Ülkesindeki İç Nakliye	Alıcı	Alıcı

Kaynak: UTİKAD, 2022

1.4.6. CIF (Cost, Insurance and Freight) / Mal Bedeli, Sigorta ve Navlun Ödenmiş Olarak Teslim

CIF teslim şeklinde eşya bedeli, sigorta ve navlun CFR teslim şekli ile aynıdır. Tek farkı sevkiyat sırasında eşya ile ilgili zarar oluştuğunda, sigortanın satıcı tarafından yapılması olarak belirtilmiştir (Tomanbay, 2001: 116). Satıcı firma eşyanın % 100'ü kıymetinde sigorta yaptırmalıdır. CIF, sadece denizyolu taşımacılığında değil, demir, hava ve karayolu taşımacılığında da kullanılabilmektedir (Selek, 1997: 65).

Satıcı firma, EXW fiyatın üzerine limana kadar olan iç nakliye, liman masrafları, gümrükleme ücretleri, nakliye ücretini ve sigorta primini ilave ederek CIF fiyatı belirlemektedir.

İhracatçı firma öncelikle eşyanın yüklemesini yapar, iç nakliye sürecini organize ederek eşyanın limana ulaşmasını sağlar, gümrük işlemlerini yürütür, eşyanın sigorta primini ödeyerek eşyanın nakliye ücretinin kendisine ait olacak şekilde süreci tamamlamaktadır.

Alıcı firma, eşyayı taşıyan geminin varış limanına vardığı andan itibaren limandaki masraflar dahil olmak üzere kendi ülkesindeki tüm masraf ve risklerden sorumludur (Incoterms® 2020).

Tablo 6. CIF Teslim Şekli Masraf ve Risk Dağılımı

	MASRAFLAR	RİSKLER
Ambalajlama	Satıcı	Satıcı
İç Nakliye	Satıcı	Satıcı
Satıcı Ülkesindeki İhracat Gümrükleri	Satıcı	Satıcı
Taşıma Aracına Yükleme	Satıcı	Satıcı
Taşıma Ücreti	Satıcı	Alıcı
Taşıma Sigortası	Satıcı	Alıcı
Taşıma Aracından Boşaltma	Alıcı	Alıcı
Alıcı Ülkesindeki İthalat Gümrük Ücretleri	Alıcı	Alıcı
Alıcı Ülkesindeki Gümrük Vergileri	Alıcı	Alıcı
Alıcı Ülkesindeki İç Nakliye	Alıcı	Alıcı

Kaynak: UTİKAD, 2022

1.4.7. CPT (Freight Carriage Paid to) / Taşıma Ücreti Ödenmiş Olarak Teslim

İhracatçı firma, gümrük işlemlerini yaparak eşyayı taşıyıcıyı firmaya teslim eder ve alıcı ile belirlenen varış limanına kadar olan navlun ücretini ödemekle sorumludur (Hinkelman, 2002: 39).

Sözleşmede CPT teriminden sonra varış yerinin adı yer almalıdır; çoklu taşıma sistemi olan kombine taşımacılıkta kullanılır. CPT, gemi ile taşımada kullanılan CFR'nin kombine taşımacılıktaki karşılığı olarak karşımıza çıkmaktadır (Incoterms® 2020).

İhracatçı EXW fiyatın üzerine limana kadar olan iç nakliye, limanda oluşan masraflar, gümrük ücretleri ve navlun bedelini ilave ederek CPT fiyatı oluşturmaktadır.

Satıcı firma sözleşmeye uygun olarak eşyayı hazırlar, alıcı firmanın kendi ülkesindeki işlemler için kullanacağı gerekli belgeleri hazırlar, eşyanın gümrük işlemlerini tamamlar, nakliye ile ilgili süreci organize ederek varış limanına kadar olan ücreti ödemekle sorumludur (Incoterms® 2020).

Satıcının eşyanın taşınma sırasında oluşabilecek hasarlar ile ilgili sorumluluğu, eşyayı taşıyıcı firmaya teslim ettiği anda alıcı firmaya geçer (Selek, 1997:65).

Alıcı, sözleşmede belirtildiği gibi eşya bedelini öder. Kendi ülkesindeki ithalat işlemlerini yürütür ve varsa gümrük vergilerini öder. Eşyanın ilk taşıyıcıya tesliminden sonra, nakliye dışındaki tüm risk ve masraflar alıcıya geçmektedir (Tuncel, 2006:31).

Tablo 7. CPT Teslim Şekli Masraf ve Risk Dağılımı

	MASRAFLAR	RİSKLER
Ambalajlama	Satıcı	Satıcı
İç Nakliye	Satıcı	Satıcı
Satıcı Ülkesindeki İhracat Gümrükleri	Satıcı	Satıcı
Taşıma Aracına Yükleme	Satıcı	Satıcı
Taşıma Ücreti	Satıcı	Alıcı
Taşıma Sigortası	Alıcı	Alıcı
Taşıma Aracından Boşaltma	Alıcı	Alıcı
Alıcı Ülkesindeki İthalat Gümrük Ücretleri	Alıcı	Alıcı
Alıcı Ülkesindeki Gümrük Vergileri	Alıcı	Alıcı
Alıcı Ülkesindeki İç Nakliye	Alıcı	Alıcı

Kaynak: UTİKAD, 2022

1.4.8. CIP (Carriage and Insurance Paid to / Taşıma ve Sigorta Bedeli Ödenmiş Olarak Teslim

İhracatçı tarafından, eşyaların sözleşmede belirtilen yere kadar navlun ve sigortası ödenmiş olan teslim şeklidir. Tek bir taşıma türünün kullanıldığı CIF'den farkı ise, denizyolunda kombine taşımacılıkta kullanılabilir olmasıdır (Parasız ve Yıldırım, 1994:409).

Satıcı firma, EXW fiyatının üzerine ihracat gümrük ücretlerini, taşıma sigortası primlerini ve nakliye bedelini ilave ederek CIP fiyatı oluşturmaktadır.

Satıcı firma, sözleşmeye uygun olarak hazırladığı eşyaların gümrük işlemlerini tamamlayarak, sevkiyat sürecini organize eder. Taşıma ücretini ve sigorta primini öder. Eşyalar ilk taşıyıcıya teslim edildiği andan itibaren, tüm masraf ve riskler alıcıya geçmektedir. Bunlara ilave olarak satıcı firma, alıcının kendi ülkesindeki işlemler için gerekli olan bilgi ve belgeleri hazırlayıp alıcıya teslim etmekle sorumludur.

Alıcı firma ithalat için gerekli belgeleri düzenler, eşyaya ait varsa gümrük vergilerini ve eşyanın varış limanında oluşan masrafları ödeyerek kendi ülkesindeki iç nakliye sürecini yürütür (Incoterms® 2020).

Tablo 8. CIP Teslim Şekli Masraf ve Risk Dağılımı

	MASRAFLAR	RİSKLER
Ambalajlama	Satıcı	Satıcı
İç Nakliye	Satıcı	Satıcı
Satıcı Ülkesindeki İhracat Gümrükleri	Satıcı	Satıcı
Taşıma Aracına Yükleme	Satıcı	Satıcı
Taşıma Ücreti	Satıcı	Alıcı
Taşıma Sigortası	Satıcı	Alıcı
Taşıma Aracından Boşaltma	Alıcı	Alıcı
Alıcı Ülkesindeki İthalat Gümrük Ücretleri	Alıcı	Alıcı
Alıcı Ülkesindeki Gümrük Vergileri	Alıcı	Alıcı
Alıcı Ülkesindeki İç Nakliye	Alıcı	Alıcı

Kaynak: UTİKAD, 2022

1.4.9. DPU (Delivered at Place Unloaded) / Belirlenen Yerde Boşaltılmış Teslim

DPU, taşıma türlerinin hepsinde kullanılabilmektedir. DPU’da ihracatçı firma eşyaları, varış noktasına ulaştırmakla sorumludur (Ağaoğlu, 2020: 1138). İhracatçı firma, sözleşmede yer alan boşaltma noktasına gelen taşıma aracındaki eşyaları indirerek, ilgiliye teslim eder (Incoterms Explained, 2019). Sonuç olarak varış ve teslim yeri aynı yerdir.

İhracatçı firmanın EXW fiyatın üzerine kendi ülkesindeki iç nakliye, gümrük masrafları ve navlun ücretini ilave etmesiyle DPU fiyat ortaya çıkar. Eğer sözleşmede, sigorta priminin satıcı firma tarafından yapılacağı belirtilmişse sigorta ücreti de eklenir.

İhracatçı firma, eşyayı sözleşmeye uygun olarak hazırladıktan sonra eşyanın yüklemesini yapar, iç nakliye sürecini organize eder ve tamamlar, ortaya çıkan masrafları karşılar. İhracat ile ilgili gümrük işlemlerini yürütür. Satış sözleşmesinde, sigortanın satıcı tarafından yapılacağı kararlaştırılmışsa sigortayı yaptırır ve primini öder.

Alıcı, eşya yüklü araç varış yerine geldikten sonra yükü boşaltır ve kendi ülkesindeki ithalat gümrük işlemlerini tamamlamakla sorumludur.

Tablo 9. DPU Teslim Şekli Masraf ve Risk Dağılımı

	MASRAFLAR	RİSKLER
Ambalajlama	Satıcı	Satıcı
İç Nakliye	Satıcı	Satıcı

Satıcı Ülkesindeki İhracat Gümrükleri	Satıcı	Satıcı
Taşıma Aracına Yükleme	Satıcı	Satıcı
Taşıma Ücreti	Satıcı	Satıcı
Taşıma Sigortası	Satıcı	Satıcı
Taşıma Aracından Boşaltma	Alıcı	Alıcı
Alıcı Ülkesindeki İthalat Gümrük Ücretleri	Alıcı	Alıcı
Alıcı Ülkesindeki Gümrük Vergileri	Alıcı	Alıcı
Alıcı Ülkesindeki İç Nakliye	Satıcı	Satıcı

Kaynak: UTİKAD, 2022

1.4.10. DAP (Delivered at Place) / Belirlenen Yerde Teslim

Dış ticaret teslim şekillerinden biri olan DAP, gümrük vergileri ödenmeden teslim şeklidir. Satıcı firma eşyayı sözleşmede belirtilen varış yerine gelen taşıma aracından boşaltmadan, alıcının kararına bırakarak teslim etmektedir (Incoterms® 2020).

Satıcı firma tarafından, EXW fiyatının üstüne ambalajlama, kendi tesisinde yükleme, ihracat gümrük ücretleri, taşıma sigortası primleri, ana nakliye ve alıcının ülkesindeki iç nakliye fiyatlarını ekleyerek DAP fiyat belirlenmektedir.

Satıcı firma, ticarete konu olan eşyanın yüklemesini yapar, iç nakliye ve ana nakliyeyi organize eder, ihracat ile ilgili tüm gümrük sürecini takip ederek ortaya çıkan masrafları öder ve eşyalar varış yerine geldiğinde alıcıya teslim eder. Ancak nihai varış yerinden önce eşyalar bir limana geldiyse, varış limanı ile teslim yeri arasındaki iç nakliye ücretini de satıcı ödemektedir.

Alıcı firma, eşyaları varış yerinden teslim alır ve kendi ülkesindeki gümrük vergilerini ödeyerek süreci tamamlamaktadır.

Tablo 10. DAP Teslim Şekli Masraf ve Risk Dağılımı

	MASRAFLAR	RİSKLER
Ambalajlama	Satıcı	Satıcı
İç Nakliye	Satıcı	Satıcı
Satıcı Ülkesindeki İhracat Gümrükleri	Satıcı	Satıcı
Taşıma Aracına Yükleme	Satıcı	Satıcı
Taşıma Ücreti	Satıcı	Satıcı
Taşıma Sigortası	Satıcı	Satıcı
Taşıma Aracından Boşaltma	Satıcı	Satıcı

Alıcı Ülkesindeki İthalat Gümrük Ücretleri	Alıcı	Alıcı
Alıcı Ülkesindeki Gümrük Vergileri	Alıcı	Alıcı
Alıcı Ülkesindeki İç Nakliye	Satıcı	Satıcı

Kaynak: UTİKAD, 2022

1.4.11. DDP (Delivered Duty Paid) / Gümrük Vergileri Ödenmiş Teslim

DDP teslim şekli DAP teslim şekli ile aynı olmakla beraber tek farkı, DDP teslim şeklinde satıcı firma, alıcının ülkesinde ortaya çıkan gümrük vergilerini de ödemekle yükümlüdür. Bu durumda satıcı, alıcının ülkesindeki normal bir satıcı gibi eşyaları teslim etmektedir (Incoterms® 2020).

Bu teslim şeklinde satıcı firma, tüm masraf ve riskleri üstlenmektedir. Satış sözleşmesine uygun olarak eşyaları hazırlar, kendi ülkesindeki iç nakliye ve gümrük işlemlerini tamamlar, ana nakliye ve sigortalama sürecini organize ederek oluşan tüm ücretleri öder, eşyalar alıcının ülkesine geldiğinde oradaki gümrük vergileri de dahil olmak üzeri tüm masraf ve risklerden birebir sorumludur.

Alıcının bu teslim şeklinde neredeyse hiçbir sorumluluğu yoktur, EXW teslim şeklinin tam tersi bir sorumluluk olduğu bilinmektedir.

Tablo 11. DDP Teslim Şekli Masraf ve Risk Dağılımı

	MASRAFLAR	RİSKLER
Ambalajlama	Satıcı	Satıcı
İç Nakliye	Satıcı	Satıcı
Satıcı Ülkesindeki İhracat Gümrükleri	Satıcı	Satıcı
Taşıma Aracına Yükleme	Satıcı	Satıcı
Taşıma Ücreti	Satıcı	Satıcı
Taşıma Sigortası	Satıcı	Satıcı
Taşıma Aracından Boşaltma	Satıcı	Satıcı
Alıcı Ülkesindeki İthalat Gümrük Ücretleri	Satıcı	Satıcı
Alıcı Ülkesindeki Gümrük Vergileri	Satıcı	Satıcı
Alıcı Ülkesindeki İç Nakliye	Satıcı	Satıcı

Kaynak: UTİKAD, 2022

1.5. İhracat Rejiminde Ödeme Şekilleri

Farklı ülkelerde yer alan satıcı ve alıcı arasında gerçekleşen uluslararası ticaret sisteminde en önemli faktör, eşyaların gönderilmesi ve eşya bedelinin ödenmesidir. Satıcı ve alıcı birbirlerini daha önceden tanıyorlarsa ve güveniyorlarsa en basit, en az maliyetli ödeme yöntemini seçebilirler (Tuncel, 2006: 38). Beş farklı ödeme biçimi vardır (Dündar, 2006: 40).

1.5.1. Peşin Ödeme

İhracatçı açısından en güvenilir yöntemidir (Turhan, 2010:76). Diğer bir ifadeyle ithalatçı firma herhangi bir belge olmaksızın eşya bedelini, eşyanın ihracı yapılmadan ihracatçıya ödediği bir ödeme yöntemidir (Şahin, 2002: 4).

Uluslararası ticaret yapan firmalar eğer ödeme yöntemini peşin olarak kararlaştırdıklarında yapılan ticaret sözleşmesinde en önemli maddelerden biri de banka garantisidir. Ödemeden kaynaklı riskler bankalar aracılığıyla minimum seviyeye indirilebilir (Okur, 2019: 3).

Dış ticarete kullanılan bu sistemde ithalatçı firma ile ihracatçı firma kendi aralarında, güven ilişkisine dayandırılmış ticari anlayışı benimsemişlerdir. Satıcı tarafından bakıldığında minimum riskli ödeme yöntemi olmasına karşılık, uygulamaya bakıldığında çok az kullanıldığı görülmektedir (Okur, 2019: 3).

1.5.2. Mal Mukabili Ödeme

Mal mukabili ödeme, ihracatçının eşyaların ödemesini almadan eşyaları ithalatçıya gönderdiği ödeme şeklidir. Satıcı firma eşyaların sevkini gerçekleştirdikten sonra ilgili evrakları, banka ya da başka bir yolla alıcıya gönderir (Dündar, 2006:42). Alıcı firma, gümrükten gelen eşyaları aldıktan sonra ödemeyi satıcı firmaya gerçekleştirmektedir.

1.5.3. Kabul Kredili Ödeme

Bu ödeme türünde alıcı ve satıcının eşya bedelinin belirli bir tarihte ödenmesini kararlaştırdığı ödeme türüdür ve ödeme poliçe aracılığıyla gerçekleştirilir (Şahin, 2002: 22). Alıcı ve satıcı arasında ortaya çıkabilecek problemlerin en aza indirilebilmesi için, bankaların aracılık etmesi daha sağlıklıdır (Dündar, 2006: 44). Alıcı almış olduğu eşyanın

poliçeye istinaden ödemesini satıcıya yapar. Diğer bir ifadeyle satıcının, alıcıya açmış olduğu kredi çeşididir (Tuncel, 2006:46).

1.5.4. Akreditifli Ödeme

Uluslararası ticaret, yurt içindeki ticarete kıyasla daha zor ve karışıktır. Bunlara ek olarak risk seviyesi oldukça yüksektir. Akreditif her iki tarafı da güvenceye alarak, sorumlulukları net bir şekilde ortaya koymaktadır (Oktay, 2020: 41).

Akreditif, ithalatçı tarafın şartları doğrultusunda, finans kurumunun yani bankanın belli bir tutara kadar, belirlenen vadede gerekli belgelerin ibrazında, ihracatçıya ürün bedelinin ödemesini taahhüt eder (Arzova, 2006: 255). Bir banka tarafından ihracatçıya ödemenin garanti altına alındığını ve belirlenen şartları sağladığında ödemenin gerçekleştirildiği bir sistemdir. Dış ticarete, her iki taraf içinde yüksek güvenilirliği olan ödeme türüdür (Okur, 2019: 12).

Akreditif sisteminin kullanılabilir olması için üç tane sözleşmeye ihtiyaç vardır. Bunlar (Oktay, 2020: 42):

1. Satış sözleşmesi: Alıcı ve satıcı arasında ticaret ile ilgili kurallar yer alır.
2. Alıcı firmanın amir bankası ile yaptığı sözleşme: Akreditif sürecini başlatmak için alıcının kendi bankası ile yaptığı sözleşmedir.
3. Ödemeye dair yapılan sözleşme: Alıcı ve satıcı arasında eşya bedelinin ödeme kurallarının yer aldığı anlaşmadır.

Akreditif ödeme yönteminin özellikleri (Oktay, 2020: 43).

- Akreditif, satıcı için alıcıdan alması gereken bedeli, alıcı için ise yapacağı ödemeye istinaden beklediği ürünü almasını sağlayan, yani her iki taraf için de güvenli bir yöntemdir.
- Her iki tarafı da korumaya yönelik olduğu için, uluslararası ticarete en çok kullanılan ödeme yöntemidir.
- Akreditif, belgelerin yönlendirilmesiyle gerçekleşen bir ödeme sistemidir.
- Akreditif, bu doğrultuda diğer sözleşmelerden farklı bir sözleşme niteliği taşımaktadır.

- Eşyayı gönderen satıcı firmanın ödemesi, banka garantisi altındadır. Bu durumda ihracatçı firma, riski azaltmış olur. Alıcı firma eşya bedelini ödemesini yapmadan önce, satın alacağı eşyayı güvence altına almış olarak sistem devam etmektedir.
- Akreditif, kredi mektubu olarak açıklanabilir. Alıcı firma belirlemiş olduğu amir bankaya, kredi mektubu sayesinde ödemeyi bu mektubun koşullarına istinaden ihracatçı firmanın bankasına, eşya bedelini transfer edeceğini bildirmiş olur. Kısaca akreditif garanti mektubu şeklinde ifade edilebilmektedir.
- Akreditif kurallarına göre ödeme, garanti altındadır. İhracatçının uygun belgeleri ibraz etmesiyle ödeme gerçekleşmektedir.
- Akreditif, diğer dış ticaret ödeme türlerine göre işlem ücreti en yüksek olandır. Bankalar, kendi aralarında yapacakları işlemler için belli oranlarda komisyon almaktadırlar.

- **Akreditif Ödemede Taraflar**

Akreditifli ödeme sisteminin çalışabilmesi için en az dört taraf olmalıdır. Bunlar amir, amir banka, lehtar ve aracı bankadır.

- **Amir**

Amir taraf, satış sözleşmesinde yer alan alıcı firmadır. Alıcı, satıcı ile anlaştıkları sözleşmeyi ve ticaretin bilgilerinin yer aldığı bir talimatı bankasına gönderir, buna ek olarak banka ile sözleşme yaparak akreditif açılmasını ister. Alıcı firma bankaya akreditif açtırma aşamasında, açılması istenilen akreditifin bedeli kadar teminat vermek zorundadır. Bu durumda ödeme garantisi verilmiş olur. Akreditif açıldıktan sonra ithalatçı, ihracatçı ödeme istediğinde, ödemeyi yapacağını taahhüt etmiş olur. Aktif olan akreditif şartlarında da değişiklik talep edebilecek kişi amirdir. Değişiklik durumunda amir komisyon ödeyebilmektedir (Oktay, 2020: 44).

- **Amir Banka**

Akreditif talebini alan ve akreditifin içeriğini oluşturarak, akreditif sürecini başlatan ithalatçı firmanın bankasıdır. Bu bankanın sorumluluğu, akreditif kuralları çerçevesinde ithalatçı firmanın imzalayarak göndereceği poliçe primini ödemek ya da ödeyeceğini taahhüt etmektir. Bu durum, akreditifin çeşidine göre farklılık

gösterebilmektedir. Amir banka, ortaya çıkabilecek risklerden korunmak için, ödemenin gerçekleştirilmesi aşamalarından önce kuralların düzgünce uygulanıp uygulanmadığını dikkatli bir şekilde incelemelidir. Kurallar karşılanmadığı takdirde, ödenmiş olan ücretin amirden yani ithalatçı firmadan geri alınmama riski vardır. Böyle bir durumda amir banka, akreditife konu olan eşyaların satılması ile verdiği krediyi kapatma yoluna gidecektir (Oktay, 2020: 45).

➤ **Lehtar**

Akreditifte lehtar olan taraf, ihracatı yapacak olan taraftır yani satıcıdır. Alıcı, akreditifi lehtara açar. Lehtar, tarafına açılan akreditifin koşullarına uymakla mükelleftir. Bu şarta istisna olarak, akreditifte uygun olmadığını düşündüğü maddelerin revize edilmesini alıcıya talep edebilir. Amir taraf uygun bulması halinde değişiklikleri yapar. Lehtarın, akreditif türüne göre sorumluluklarında artma ve azalma olabilir. Amir taraf ile yaptığı sözleşmeye istinaden, eşyaların ihracatını gerçekleştirir ve ilgili evrakları amir bankaya verecek olan bankaya yani kendi bankasına teslim eder. Belgeler incelendikten sonra akreditife uygun ise eşya bedelini alır (Oktay, 2020: 46).

Lehtar tarafın en önemli sorumluluğu, akreditif metninde belirtilen süre içinde ihracatı gerçekleştirmesidir. Amir bankanın lehtar açısından garantörlüğü vardır, bu garantörlük lehtar rezerv aldığı takdirde sonra ermektedir. Böyle bir durumda süreç, vesaik karşılığı ödeme gibi devam etmektedir. Amir banka, gerçekleşen hata ya da gecikmeden dolayı rezerv durumunu amir tarafa bildirir. Amir taraf kabul ettiği takdirde ödeme gerçekleşir, aksi halde amir bankanın lehtar üzerindeki garantisinin bitmesinden dolayı kendi sorumluluğundaki ödemeyi yapmama hakkı doğmaktadır (Dölek, 2006: 22).

➤ **Aracı Banka**

Dış ticaret ödeme yöntemlerinden akreditifli ödeme sisteminde aracı banka; ihbar bankası, görevli banka ve teyit bankası olmak üzere üçe ayrılmaktadır. Bunlar lehtar tarafın bankalarıdır.

▪ **İhbar Bankası**

Akreditifte, genellikle ihracatçı firmanın ülkesinde bulunan ve akreditif sürecinin başladığını satıcıya bildiren bankaya, ihbar bankası denilmektedir. Satıcı firmaya, akreditifin doğru olduğunu, herhangi bir ödeme sorumluluğu bulunmaksızın ihbar eder.

Bu bankanın gelen metni karşılama, okuma, yorumlama ve ödeme sorumluluğu yoktur, lehtar yani satıcı tarafından gelen belgeleri amir bankaya aktarmaktadır (Okur, 2019: 14).

▪ **Görevli Banka**

Bu banka, bazı durumlarda teyit bankası olabilir; eğer olunmadığı durumlarda amir banka, yani alıcının bankası tarafından görevli bankaymış gibi atanması durumunda, yapılması gereken işlemleri yapma sorumluluğu ortaya çıkmaz. Diğer bir ifadeyle, görevli bankanın sadece belgelerin incelemesinden ve amir bankaya göndermesinden başka hiçbir yükümlülüğü bulunmamaktadır. Amir banka görevli bankaya yetki verdiği durumlarda, sunulan belgeler uygun olduğunda, ibrazını karşılayacağını ihbar mektubunda yer vermişse, lehtara karşı sorumlulukta bulunabilir yani lehtar kendisine uygun ibrazda bulunduğu hallerde ödemeyi yapacak ya da ödeme sözü verebilecektir (Okur, 2019: 14).

▪ **Teyit Bankası**

Teyit bankası, teyitli akreditif türünde karşımıza çıkmaktadır. Ödeme ve borca teyit verir. Tek görevi akreditif ihbarı veya bildirimini yapmak değildir. Genel olarak bakıldığında amir banka gibi sorumluluğu vardır. İhracatçı firmanın akreditifi açan bankanın itibarının veya güveninin yetersiz bulunduğu hallerde, kendi ülkesinde bulunan bir bankadan vesaik belgeleri ile birlikte başvuru yaparak ödemenin yapılacağına dair taahhüt isteyebilmektedir (Oktay, 2020: 48).

Teyit bankası, eğer akreditif tutarının kendisi tarafından lehtara ödenmesi taahhüt edilirse, teyit bankası amir bankanın riskini kendi üzerine almış olur (Onursal, 2013: 321).

• **Akreditif Türleri**

Dış ticaret ödeme türlerinden biri olan akreditif, hem alıcıyı hem de satıcıyı korumaktadır. Ancak her iki tarafından bazı ilave istekleri üzerine akreditifin türleri ortaya çıkmıştır.

➤ **Dönülebilen Akreditif**

Dönülebilen, geri alınabilen akreditif diğer bir ifadeyle kabilirücu akreditif denilebilmektedir ve yabancı kelime terimi “revocable letter of credit” olarak da adlandırılmaktadır (Erdemol 1993: 48).

Bu akreditif türü, ön bilgilendirme yapılmadan amir banka tarafından değiştirebilir ya da iptal edilebilir statüdedir (Pekcan, 1991: 72). Alıcı tarafından avantajlı olmasına rağmen, satıcı tarafından dezavantajlı bir durum söz konusudur. Çünkü amir bankanın lehtara bilgi vermeden yaptığı değişiklikler, satıcı açısından risk teşkil etmektedir (Topal, 2021: 36).

➤ **Dönülemez Akreditif**

Bu akreditif türünün diğer bir adı ise gayri kabili rücu akreditiftir. Alıcının talimatı doğrultusunda amir bankanın, tek başına değişiklik yapma ve iptal etme gibi bir seçeneği bulunmamaktadır. Herhangi bir değişiklik için, amir ve lehtarın ortak karar alması gerekmektedir. Yapılan değişiklik veya iptal işlemlerinde lehtarın, onayı dâhilinde gerçekleşmesi, satıcı tarafından güvenlidir. Bu nedenden dolayı dış ticaret ödeme şekillerinde sıkça kullanılmaktadır (Durmaz, 2009: 42).

Dönülemez akreditif de amir yani alıcı taraf tek başına karar alarak değişiklik ya da iptal etme işlemi yapmaya yetkisi yoktur. Yapılacak değişiklik ya da iptal işleminde lehtar ve amirin diğer bir ifadeyle satıcı ve alıcının ortak kararı olmalıdır. Bu tür akreditif de lehtar yani satıcının onayı dışında herhangi bir durumun gerçekleşmesi imkânsız olduğundan lehtar açısından oldukça güvenlidir. Metinde yer alan açıklamalarda herhangi bir ibare yoksa dönülemez akreditif olduğu anlaşılır. Ayrıyeten eğer dönülebilir akreditif ibaresi geçmiyor ise yine akreditifin dönülemez olduğu anlaşılmaktadır (Karacan, 2010: 122).

➤ **Teyitsiz Akreditif**

Satıcının ülkesinde yer alan ihbar bankası, alıcının bankası olan amir bankanın ödeme sözünü, lehtara yani satıcıya açılmış olan akreditifi ihbar etmektedir. İhbar bankasının herhangi bir ödeme yükümlülüğü yoktur. Tek sorumluluğu, akreditifin gerçek olup olmadığını ve doğruluğunu kontrol ederek, vesaikleri alıcının bankası olan amir bankaya göndermektir (Ünüsan ve Canitez, 2014: 85).

➤ **Teyitli Akreditif**

Satıcının bankası olan lehtar banka, açılmış akreditif talimatına istinaden satıcıya akreditifi ihbar ederken bildirim ile birlikte işlemi gerçekleştirir; bu şekilde akreditif hem

teyitli hem de dönülemez tip bir akreditif olur (Canitez 2008: 85). Teyitli akreditif, dönülebilir statüde açılmaz (Şahin, 2002: 63).

➤ **Rotatif Akreditif**

Rotatif akreditifin diğer bir adı da yenilenebilir akreditiftir; yani daha önce kullanılmış olan akreditifi yenileyerek tekrar kullanılmasına imkan sağlayan akreditif türüdür. Alıcı ve satıcının uzun zamandır ticaret yaptıklarını varsayarsak zaman tasarrufu sağlayabilmeleri için tercih edebilirler. Yapılan ticaretlerden yeniden akreditif açılmayıp daha önceli akreditifleri revize edip kullanacakları için maliyetleri azaltıp süreyi kısaltmaktadır (Tuncel, 2006: 65).

➤ **Devredilebilir Akreditif**

Bazen ticarete konu olan eşyanın bir kısmının ya da hepsinin satıcı tarafından temin edilememesi ya da üretiminin yapılamaması durumunda bu akreditif türü kullanılabilir. Hatta satıcı firma üretici olmayıp aracı firma durumunda da kullanılabilir. Bu durumda hali hazırda bulunan akreditifi, ikinci bir lehtara devretmesi gerekmektedir (Canitez ve Bedestenci, 2007: 209).

Bu akreditif türünde ilk satıcı yani lehtar, alıcının yani amirin kimliğini devrini yaptığı ikinci lehtara aktarılabilmesi için akreditif bölümünde amirin ismi yerine kendi isminin yazılmasını bankasından talep edebilmektedir (Weghause, 2001: 122).

➤ **Vadeli Akreditif**

Normal akreditifte ödeme belgelerin ilgili bankaya ibrazı ile gerçekleştirilmekte iken vadeli akreditifte ise belgelerin ibraz edilmesinden sonra ortaya vade tarihi kavramı çıkmaktadır. Ödeme, alıcı ile satıcının belirlediği vade tarihinde yapılabilmektedir (Bölükbaşı, 2008: 53).

Bu akreditif türünde poliçe mecbur tutulmamıştır (Saraç, 2014: 33). Kabul kredili akreditiften farkı, poliçenin olmaması olarak karşımıza çıkmaktadır (Arzova ve Melemen 1998: 45).

➤ **Görüldüğünde Ödemeli Akreditif**

Alıcı ve satıcı arasında yapılan sözleşmede akreditif kuralları, vadeli akreditif şeklinde olabileceği gibi görüldüğünde ödeme yapılabilecek türde de olabilmektedir

(Selek, 2005: 85). Vadeli akreditif türünde olduğu gibi, herhangi bir vade söz konusu değildir. Sözleşmedeki akreditif kurallarına uygun şekilde ibraz edilen belgelerin, banka tarafından da uygunluğu tespit edildiğinde ödeme yapılmaktadır (Topal, 2021: 39).

➤ **Kırmızı Şartlı Akreditif**

Kırmızı şartlı akreditifte, normal akreditif işleyişine göre bazı durumlar önceden, bazı durumlar sonradan gerçekleşmektedir. Lehtar yani satıcı, ticarete konu olan eşyayı aracı firma ise tedarik etmeden, üretici firma ise üretimi yapmadan önce akreditif tutarının belli bir kısmını ya da tutarın tamamını alabilmektedir. İhracatçı firma, üretim için kullanacağı hammaddeyi tedarik etme maksadıyla akreditif tutarından belli bir kısım alıyorsa alınan sipariş avansı olarak da değerlendirilebilir. Her ne maksatla alırsa alsın lehtar yani satıcı firma, uygun evrak sunma sorumluluğundan kurtulamamaktadır (Okur, 2019: 20).

Satıcı, eşyayı göndermemesi durumunda ya da uygun evrak hazırlamaması halinde, almış olduğu tutarı faizi ile birlikte alıcının bankası olan amir bankaya ödemesi gerekmektedir (Akın, 2008: 43).

Akreditif metninde ödeme ile ilgili yerlerin kırmızı renk ile yazılması sebebiyle, kırmızı şartlı akreditif olarak adlandırılmaktadır (Toroslu, 1998: 82).

➤ **Yeşil Şartlı Akreditif**

Bu akreditif türü, kırmızı şartlı akreditif ile benzerlik göstermektedir. Eşyalar depoya konulup, depodan orada olduğuna dair bir belgeyi bankaya ibraz ederek ödeme yapılabilir, aksi halde ödeme yapılmamaktadır (Reisoğlu, 2014: 46).

➤ **Karışık Ödemeli Akreditif**

Karışık ödemeli akreditif türü, adından da anlaşılacağı üzere toplam tutarın bir kısmının vadeli, peşin ya da kabul kredili olarak ödenmesini sağlayan sistemdir. Diğer bir ifadeyle toplam tutarın, farklı akreditif çeşitlerine göre ödenmesidir. Örneğin toplam tutarın % 20'lik kısmı peşin, kalan % 80'lik kısım ise teslimden x gün sonra ödeneceğinin kararlaştırılması durumu olarak değerlendirilmektedir (Yılmaz, 2011: 75).

1.5.5. Vesaik Mukabili Ödeme

Bu ödeme sisteminde sevk edilen ihraç eşyasına ait belgeler, satıcının yani lehtarın bankasından, alıcının yani amirin bankasına gönderilmesi ve eşya bedelinin satıcı tarafından tahsil edilmesi ve banka aracılığıyla alıcıya teslimini içeren ödeme sistemidir (Muşovi, 2014: 19).

Alıcı taraf açısından, eşyanın kontrolü yapılarak teslim alınması yönünden oldukça güvenlidir. Alıcı eşyaları kabul etmez ya da vesaiki almayarak ödeme yapmazsa, satıcı eşyaların geri gönderilmesini talep edebilmektedir. Böyle bir durumda, ortaya çıkacak navlun ücretlerini satıcı ödemek zorundadır (Ataman ve Sümer, 2006: 65).

Vesaik mukabili ödeme yönteminde satıcı, eşya bedelini tahsil etmeden alıcı tarafa güvendiği, lakin eşyaların alıcının eline geçmeden önce eşya bedelini tahsil etmek istediği ödeme yöntemidir (Mustafa, 2010: 9).

1.6. Türkiye’deki İhracat Teşvikleri

1.6.1. Pazar Araştırması Desteği

İhracat yapan firmaların, ihracat rakamlarını sürekli olarak artırmak için önemli faktörlerden biri de mevcut pazar türünü artırmaktır. Ekonomik krizler, içinde bulunduğu bölgeyi ve dünya piyasasını etkiler; ancak bu krizlerden her ülke ya da bölge eşit seviyede etkilenmemektedir. Bu sebeple ülkemizdeki firmaların uluslararası piyasada yer edinmeleri olası kriz halinde normal seviyeden daha az etkilenmesi önemlidir (Sinay, 2021: 55).

Firmalar, ihracatını gerçekleştirecek ürünler için yeni pazarlara girerek mevcut pazar paylarını artırmak maksadıyla devlet tarafından desteklenmelidir (Kemer, 2003: 101).

Pazar araştırma desteğinin finansmanı Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu tarafından karşılanmaktadır (Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Desteği Hakkında Tebliğ, 2011/1).

1.6.2. Araştırma ve Geliştirme Desteği

İşletmeler, uluslararası piyasalarda varlıklarını devam ettirebilmek ve rekabet gücünü elinde tutmak için inovasyon sürecine girmişlerdir. Finansal olarak güçlü olan işletmeler, araştırma ve geliştirme bölümüne daha çok ağırlık vermiş olmalarına rağmen

küçük ve orta ölçekli işletmeler inovasyon konusunda daha başarılı olmuşlardır (Örücü vd, 2011: 79).

KOBİ'lerin, araştırma ve geliştirme çalışmaları devlet tarafından desteklenmiştir. Resmi Gazete'de 98/10 numaralı "Araştırma-Geliştirme (Ar-Ge) Yardımına İlişkin Tebliğ" yayımlanmıştır. İşletmelerin icat ve yeni fikirlerini, küresel piyasalarda rekabet düzeyini artırmak amacıyla Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK) ile Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV) firmalara Ar-Ge desteği vermektedir (Selen, 2011: 119).

İşletmelerin Ar-Ge harcamalarına yönelik, TÜBİTAK en çok % 75 oranında destek vermektedir. İşletmelerin, yeni bir ürün bulması ya da var olan ürün üzerinde geliştirme yapılması ve bunlara ek olarak da kalitenin artırılması ya da maliyetlerin azaltılması konusunda KOBİ'lerin yürüttüğü ilk 3 projenin 600.000 Türk Lirası ve 18 ay vade ile desteklemektedir (TÜBİTAK, 2022).

1.6.3. İstihdam Desteği

Kendilerini uluslararası piyasalara adanmış olan Sektörel Dış Ticaret Şirketleri'nin ilk kez işe alacakları tecrübeli ya da ilgili alandan yeni mezun, yönetici ve çalışanların bir yıllık brüt maaşlarını % 75 oranında DFİF üzerinden karşılanacaktır. % 75'lik oran yönetici statüsündeki çalışanlar için yıllık 18.000 ABD Doları, eleman statüsündeki çalışanlar için ise 9.000 ABD Doları tutarında olup her iki statüye de azami tutar üzerinden % 75'lik destek mevcuttur. (İstihdam Yardımı Hakkında Tebliği, 2001/1).

İstihdam edilmesi planlanan personelin yurtiçi ya da yurtdışı aşağıda yer alan alanlarda; (Sığırcı, 2019: 14).

- İşletme,
- İktisat,
- İş İdaresi,
- Uluslararası Ticaret,
- Hukuk
- İdari Bilimler,
- Dış Ticaret gibi konularda,

Mezun olunması veyahut alanında en az üç yıllık deneyime sahip olma koşulu aranmaktadır.

1.6.4. Tasarım Desteği

Tasarım desteği, Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan finanse edilerek firmaların inovasyon ve tasarım ile ilgili çalışmalarının artması amaçlanmıştır. Reklam, danışmanlık, eğitim, pazarlama, tanıtım gibi çalışmaların giderlerini karşılamaktadır (Sığırcı, 2019: 17).

Firmaların bu destekten faydalanabilmeleri için, yapmış oldukları giderleri belgelendirmeleri gerekmektedir (Köksal vd., 2010: 633). Tasarım desteğinden faydalanmak isteyen firmalar, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Genel Sekreterliği'ne başvuru belgeleri ve başvuru formu ile müracaatta bulunurlar (Tayşı, 2012: 26).

1.6.5. Uluslararası Fuar ve Sergilere Katılım Desteği

İşletmelerin mevcut pazar paylarını artırmanın en önemli yollarından biride fuarlara katılmalarıdır. Fuarlar işletmenin satış aşamasına gelmiş ürünlerinin tanıtıldığı, satıcı ile alıcının buluştuğu organizasyonlardır. Yurtdışı fuarlara katılım oldukça maliyetli olduğu için, devlet tarafından ihracatçı firmaların oluşan maliyetlerine destek olmak amacıyla uygulanan devlet desteğidir (İlter ve Çetinkaya, 2014: 227).

Bunlara ek olarak, yapılacak fuarlar yurtdışında olacağı için işletmelerin pazarı yerinde inceleme, araştırma ve rakipleri analiz etme fırsatları da olacaktır (Kemer, 2003: 112).

1.6.6. Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi

Teşvikten yararlanmak isteyen işletmeler, giderlere ilişkin harcama belgelerini, teşvik uygulama usul ve esaslarında belirtilen belgeler ile desteğe konu sertifikayla birlikte alınış tarihinden itibaren en geç altı ay içerisinde üyesi oldukları ihracatçı birlikleri genel sekreterliğine ibraz edilmesi gerekmektedir (Avcı, 2015: 39). İşletmelerin 50.000 ABD Dolarına kadar belgelendirdikleri giderlerin % 50'si devlet tarafından desteklenmektedir (Aslanertik ve Özgen, 2007: 167).

1.6.7. Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi Desteği

Tarımsal ürünlerde ihracat iadesi desteğinin amacı, tarım sektöründe yaşanan sorunlara çözüm üretebilmek ve tarım ürünlerinin dünya piyasalarında rekabet gücünün ve ihracat rakamlarının artırılmasıdır. Ödeme desteği ise, gereken kontrollerin yapılması ile devlet bütçesinden yapılmaktadır (Tuncez, 2011: 350).

Bu destek ile tarım ürünlerinin ihracatı gerçekleştiğinde ödeme oranları esas alınarak hesaplanan tutar, kamuya olan sosyal güvenlik borçları veya vergi dairelerine olan borçlardan mahsup edilerek destek sağlanmaktadır (Kemer, 2003: 107).

1.6.8. Katma Değer Vergisi İstisnası

İhracat yapan işletmelerin, ihracat nedeniyle oluşan katma değer vergisini (KDV), 3065 sayılı Katma Değer Kanunu'nun 32'nci maddesine istinaden iade alma hakları mevcuttur. Bu durumun asıl sebebi ise, firmaların eşya ya da hizmet üretimi sırasında ödemiş oldukları KDV'yi yurtdışında faaliyet gösteren işletmelere yansıtamamalarıdır.

Mevzuatımızda bu durum değerlendirilmiş olup, Yeminli Mali Müşavir (YMM) KDV iadesi formunu doldurup ilgili vergi dairesine ibraz eder. Gerekli kontroller yapılır ve mükellefin talebine istinaden, vadesi geçmiş borçlardan mahsup edildikten sonra kalan kısmı banka hesabına vergi dairesi tarafından transfer edilir (Yılmaz, 2018: 84)

1.6.9. Sektörel Nitelikteki Uluslararası Yurt İçi Fuarlarına Yönelik Destek

Bu desteğin amacı, sektörel nitelikli yurtiçi fuarlara yurtdışı alıcıların gelmesiyle tüm dünyaya tanıtılması amaçlanmıştır. Belirlenen kriterlere haiz olan organizatörlerin tanıtım ve promosyon faaliyetine yönelik giderlerinin belli bir oranın, DFİF tarafından karşılanması öngörülmektedir (Sarıhan vd., 2017: 757).

Mevzuatımızda, 07.08.2014 tarih ve 2014/4 sayılı “Sektörel Nitelikli Uluslararası Yurt İçi Fuarların Desteklenmesine İlişki Karar” Resmi Gazete’de yayımlanmıştır. Bu destekten yararlanılması ön görülen fuarların, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği’nin (TOBB) sitesinde ve Türkiye Ticaret Sicil Gazetesi’nde yayımlanan fuar takviminde olması gerekmektedir. Bunlara ek olarak en son olan yurt içi fuarında ya da son olarak organize edilmiş üç fuardan en az ikisinde;

- En az 1.500 yabancı kişinin gelmesi
- Yabancı ziyaretçi kişi sayısı / toplam ziyaretçi kişi sayısının % 5’ten fazla olması

- En az 300 ziyaretçinin olması
- Yabancı ziyaretçi kişi sayısının / toplam katılımcı kişi sayısının % 5'ten fazla olması
- Katılımcılara en az 10.000 m² standın olması
- Yabancı katılımcının en az 300 m² alanın tahsis edilmesi gerekir.

Bu teşvikten sadece belirli şartları taşıyan, sektörel nitelikli uluslararası yurt içi fuarları organize eden organizatörler ve Türk Ticaret Kanunu (TTK) Kapsamında kurulmuş ve ihracatçı birliklerine üye olan firmalar faydalanabilmektedir. İşletmeler başvurularını ihracatçı birlikler genel sekreterliğine yaparlar. Başvuruları uygun bulunan işletmelere, 49.000 TL'ye kadar olan giderlerin % 50'si desteklenmektedir.

Fuar organizatörlerine yurt dışındaki fuarlar için en fazla 873.000 TL, yurt içindeki giderlerine ilişkin en fazla 291.000 TL olmak şartıyla % 75 oranında destek yapılmaktadır (GAİB, 2022).

1.6.10. Yurt Dışı Birim, Marka ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi

Sunulmuş olan bu devlet desteğinin ana amacı, ülkemizde ticari ve sınai faaliyette bulunan işletmelerin küresel pazarlarda reklamının yapılması amacıyla marka tescil ve yurt dışında açılan birimlerine kira ücretlerini DFİF'ten karşılanarak destekleme amaçlanmıştır. Mevzuatımızda “Yurt Dışı Birim, Marka ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ” 27676 Sayılı Resmi Gazete’ de 2010/6 numara ile yayımlanmıştır (Sarıhan vd., 2017:763).

- Mağazalarda % 50 ila % 60 oranında 100.000 – 120.000 ABD Doları
- Ofis, Showroom ve Reyonlar % 50 ila % 60 oranında 75.000 – 100.000 ABD Doları
- Depolar % 50 ila % 60 oranında 75.000 – 100.000 ABD Doları
- Tanıtım Faaliyetleri % 60 oranında 150.000 – 250.000 ABD Doları
- Yurt Dışı Marka Tescil % 50 oranında 50.000 ABD Doları

1.6.11. Vergi, Resim, Harç Muafiyet İstisnası

İhracat yapan işletmelerin mevcut ihracat rakamlarını artırmak, uluslararası piyasalarda rekabet gücünü artırmak ve yurtdışı pazar paylarını artırmak için ihraç sayılan

satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı hizmetlere damga vergisi, Banka ve Sigorta Muamele Vergisi (BSMV) ve harçlara yönelik istisna sağlanmaktadır (OAİB, 2022).

Mevzuatımızda bu uygulama, “İhracat, Transit Ticaret, İhracat Sayılan Satış ve Teslimler ile Döviz Kazandırıcı Hizmet ve Faaliyetlerde Vergi, Resim ve Harç İstisnası Hakkında Karar” 23.12.1999 tarih ve 99/3812 sayılı karar ile belirlenmiştir.

1.6.12. Türk Eximbank İhracat Kredileri

İhracat ürünleri hazırlayan firmalara yönelik, ihracatı yasak olan ürünler dışındaki ürünlere ihracatı yapma garantisi kapsamında Eximbank tarafından kredi verilir (Demiral, 2018: 263).

1.6.12.1. Kısa Vadeli İhracat Kredileri

İhracat yapan ara firma ya da imalat yapan üretici firmalara yönelik, tedarik veya imalat aşamasında finansman ihtiyaçlarını karşılayabilmek amacıyla, Türk Eximbank tarafından kısa vadeli kredi ile destek sağlanmaktadır. Krediler, bankalar aracılığıyla Türk Lirası ya da yabancı döviz olarak firmalara verilmektedir. Bu krediler reeskont kredisi, sevk öncesi ihracat kredisi ve ihracata hazırlık kredisi olarak ayrılmaktadır (Geçer, 2017: 84)

- **Sevk Öncesi İhracat Kredisi**

Sektör ayrımı yapılmaksızın tüm ihracatçıların ticaretin ilk aşamasından başlayıp son aşamalarına kadar Türk Lirası ya da yabancı döviz cinsinden kullandırılan kısa vadeli kredi türüdür.

İhracatçıların en çok tercih ettiği kredilerin arasında yer almaktadır. Toplam kısa vadeli krediler ele alındığında % 65’ten fazla paya sahiptir. Bu kredi türünde oluşan riskleri, aracı banka üstlendiği için kredi tahsilatında sıkıntı yaşanmamaktadır, diğer bir özelliği ise aynı anda birden fazla işletmeye kredi işlemlerinin başlatılması ve kullanılması gelmektedir (Bozkurt, 2021: 85).

Türk Eximbank, sevk önceki ihracat kredisi kapsamında kabulü uygun bulunan işletme başına üst limit 25 milyon ABD dolarına kadar kredi kullanımı yapabilmektedir (Türk Eximbank, 2022).

- **İhracata Hazırlık Kredisi**

İşletmelerin dış piyasalarda rekabet güçlerini artırabilmeleri için, ihracata hazırlık aşamasında Türk Lirası ve yabancı döviz cinsinden kullandıkları kredi türüdür.

Sevk öncesi ihracat kredilerinde olduğu gibi, aracı banka söz konusu değildir. İşletmeler doğrudan Türk Eximbank'a başvuru yaparlar, uygun bulundukları takdirde işletme başına 25 milyon ABD Dolarına kadar kredi kullanabilmektedirler. KOBİ'lere Türk Lirası cinsinden kullanım yaptırılabilen iken KOBİ olmayanlara JPY, USD, EURO ve GBP cinsinden kredi verilebilmektedir (Türk Eximbank, 2022).

- **Kobi İhracat Kredisi**

Bu kredi türü imalatçılara ya da imalat sektöründe aracı durumda olan KOBİ'lere verilmekte olup, kredi kullanımından sonra serbest döviz ile ihracatı gerçekleştirmelidirler (Bozkurt, 2021: 86). Kredi şartlarına uygun olan KOBİ'lere Türk Lirası kapsamında 540 gün, ABD Dolarında ise azami 5 milyon ABD Dolarına kadar KOBİ ihracat kredisini kullanabilmektedirler (Türk Eximbank, 2022).

- **Reeskont Kredisi**

Bu kredi türünde, ihracat yapan işletmelerin ihracını yapmak istedikleri eşya ya da hizmetler ülkemize döviz kazandırıcı nitelikteyse finansman ihtiyacı kapsamında kullanabilme imkanları bulunmaktadır. Kredinin normal limiti 350 milyon ABD Doları, dış ticaret sermaye şirketi statüsüne haiz firmalar için ise 400 milyon ABD Doları ve 360 günlük vade olarak belirlenmiştir. Reeskont kredisini, Eximbank ve T. C. Merkez Bankası birlikte yürütmektedirler (Türk Eximbank, 2022).

- **Sevk Sonrası Reeskont Kredisi**

TCMB tarafından aracı bankalar vasıtasıyla işletmelere kullandırılan bir kredi türüdür (Vurucu ve Arı, 2017: 224).

Bu kredi türünün amacı ihracat yapan işletmeleri vadeli satışlar yaparak mevcut pazar paylarını artırmak ve küresel piyasalarda rekabet şansını yükseltmek için ortaya çıkarılmıştır. En fazla limit 350 milyon ABD Doları, dış ticaret sermaye şirketi statüsüne haiz firmalar için ise limit 400 milyon ABD Doları olarak belirlenmiş olup vade süresi 360 gündür. Programın alt limiti 1000 ABD Dolarıdır (Türk Eximbank, 2022).

1.6.12.2. Özellikli Krediler

Türk Eximbank tarafından kullanılabilen, normal kredi dışında kalan ve tamamlayıcı özellikte olan kredi türüdür. Yurtdışında üretim gerçekleştirme imkanı olan girişimcilere haiz kredi paketleri ile destekleme yapılmaktadır. Bu kredi orta ve uzun vadeli olarak iki türde kullanılabilir (Ersan, 2012: 117).

- **Yurtdışı Mağazalar ve Yatırım Kredisi**

Bu kredi türü, ihracat yapan işletmelerin yurtdışından marka tanıtım çalışmalarına destek vermek amacıyla oluşturulmuştur. Mevcut ihracat kapasitesini artırmak ve küresel piyasalarda kalıcı hale gelmek isteyen işletmelere, finansman sağlamak amacıyla kullanılmaktadır (Türk Eximbank, 2022).

- **Özellikli İhracat Kredisi**

Türkiye’de yerleşik ve ihracat eşyası üreten işletmelere, Eximbank’ın kredi programları dışında kalan lakin Eximbank’ın uygun bulduğu eşya veya hizmetlerde kullanılan orta vadeli kredi türüdür. On iki aydan uzun sürecek projelerde işletmelere verilmektedir (Türk Eximbank, 2022).

- **İhracata Yönelik Yatırım Kredisi**

İhracatçı firmaların, yatırım amaçlı aldıkları makine ve teçhizat kredisidir. Bu kredi ile ihracata yönelik üretimde kullanılacak olan bu yatırımların desteklenmesi amaçlanmıştır. Başvuru tarihinden yüz seksen güne kadar yapılan harcamaları finanse etmektedir. Limit azami 75 milyon ABD Dolarıdır (Türk Eximbank, 2022). Bir aylık doğalgaz, elektrik, su gibi sarf giderler bu karşılanabilmektedir (Demiral, 2018: 263).

İKİNCİ BÖLÜM

TÜRKİYE İHRACAT DURUMU

Bu bölümde Türkiye'nin ihracat verileri tablolar ile analiz edilmiştir.

2.1. Türkiye'nin İhracat Yapısı

Türkiye'nin 2013-2021 dönemi için ihracat değerleri Tablo 12'de gösterilmiştir.

Tablo 12. Türkiye İhracat Verileri, (Bin \$)

Yıllar	İhracat Rakamları
2013	161.480.915
2014	166.504.862
2015	150.982.114
2016	149.246.999
2017	164.494.619
2018	177.168.756
2019	180.832.722
2020	169.637.755
2021	225.217.776

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), 2022

Tablo 12'de, 2014 yılında bir önceki yıla göre artış görülmesine rağmen 2015 ve 2016 yıllarında azalışlar görülmektedir, 2016 ve 2019 yılları arasında, bir önceki yıla göre pozitif bir artış olmuştur. Bilindiği üzere, 2020 yılında ortaya çıkan COVID-19 salgın hastalığı ile birlikte ihracat rakamlarında azalma görülmektedir. Salgın hastalığın önüne geçilme çabaları olumlu yönde ilerlediği için 2021 yılında ihracat hacminde artış görülmüştür.

Türkiye'nin son beş yılda en çok ihracat yaptığı ülkeler 2021 yılı verilerine göre Tablo 13'te yer almaktadır.

Tablo 13. Türkiye'nin En Fazla İhracat Gerçekleştirdiği 15 Ülke, (Bin \$)

Sıra	Ülke	2017	2018	2019	2020	2021
1	Almanya	15.118.909	16.136.904	15.425.718	14.850.485	17.985.276
2	ABD	8.654.267	8.304.648	8.056.583	9.238.007	13.694.397
3	Birleşik Krallık	9.603.188	11.106.981	10.866.184	10.887.810	13.298.892
4	İtalya	8.473.470	9.560.164	9.299.208	7.635.329	10.752.759
5	Irak	9.054.612	8.346.025	8.997.643	8.077.167	10.003.540
6	İspanya	6.302.134	7.708.391	7.661.440	6.355.179	9.237.082
7	Fransa	6.584.199	7.287.092	7.637.927	6.856.857	8.719.250
8	Hollanda	3.864.485	4.760.561	5.443.805	4.930.426	6.384.419
9	İsrail	3.407.436	3.894.499	4.356.291	4.553.257	6.141.684
10	Rusya	2.734.315	3.399.662	3.852.993	4.164.184	5.289.643
11	BAE	9.184.156	3.137.496	3.517.972	2.717.038	5.179.405

12	Romanya	3.139.187	3.867.039	3.857.233	3.679.337	4.888.223
13	Belçika	3.151.422	3.950.932	3.247.175	3.478.171	4.630.449
14	Polonya	3.070.757	3.346.059	3.308.354	3.338.172	4.485.692
15	Mısır	2.360.734	3.053.534	3.316.666	2.949.179	4.034.279

Kaynak: TÜİK, 2022b

Türkiye'nin 2021 yılı verileri esas alınarak sıralamasının yapıldığı Tablo 13'te görüldüğü üzere, son beş yılda en fazla ihracatın yapıldığı ülkenin Almanya, en az ihracatın yapıldığı ülkenin ise Rusya olduğu görülmektedir. Bir önceki yıla kıyasla Tablo 13 incelendiğinde, 2021 yılında 2020 yılına göre % 48 oranındaki artış ile en fazla artışın BAE olduğu; yine bir önceki yıla göre kıyaslama yapıldığında 2018 yılında 2017 yılına göre % 193 oranında azalış ile yine BAE'nin olduğu tespit edilmiştir.

Türkiye'nin 2017 – 2021 yılları arasında illere göre ihracat rakamları, 2021 yılı esas alınarak Tablo 14'te sıralanmıştır.

Tablo 14. Türkiye'nin En Fazla İhracat Yaptığı 15 İl, (Bin \$)

Sıra	İl	2017	2018	2019	2020	2021
1	İstanbul	81.296.882	84.913.686	85.636.418	79.860.305	105.009.862
2	İzmir	9.253.967	10.164.080	10.108.128	9.880.026	12.677.619
3	Kocaeli	8.180.037	8.960.585	9.887.822	7.721.772	11.964.909
4	Bursa	10.536.085	11.153.402	10.371.116	9.088.062	11.132.474
5	Gaziantep	6.580.701	6.872.019	7.418.005	7.799.878	9.846.669
6	Ankara	6.741.888	7.606.584	8.313.059	7.718.194	9.210.822
7	Sakarya	5.254.589	5.639.479	5.272.698	4.540.480	5.198.198
8	Denizli	2.778.975	3.113.843	2.922.627	2.927.866	4.296.125
9	Hatay	2.333.075	2.846.890	2.837.263	2.397.140	4.039.490
10	Kayseri	1.641.959	2.087.986	2.215.813	2.293.039	3.220.890
11	Konya	1.551.635	1.785.568	1.991.691	2.157.552	2.997.029
12	Manisa	1.993.510	2.291.350	2.462.612	2.308.495	2.829.995
13	Çorum	170.720	741.965	1.541.349	911.301	2.638.873
14	Mersin	1.505.843	1.726.539	1.775.171	1.928.882	2.507.145
15	Adana	1.822.615	1.999.153	1.912.168	1.836.683	2.490.417

Kaynak: TÜİK, 2022c

2017 ile 2021 yılları arasında, Türkiye'nin en fazla ihracat yapan ili İstanbul'dur. 2021 yılı sıralamasında her ne kadar İzmir ili ikinci sırada yer alsada, beş yıllık toplam rakamlar, ikinci sırada Bursa ilinin olduğunu ortaya koymaktadır. Sırasıyla İzmir, Kocaeli, Ankara, Gaziantep, Sakarya, Denizli, Hatay, Manisa, Kayseri, Konya, Adana, Mersin ve Çorum iller takip etmektedir. Tabloda en fazla dikkat çeken Çorum ilinin 2018 yılı ihracat rakamının bir önceki yıla oranla % 334,60 artmasıdır. Bu artışın etkisi, bir sonraki yıl % 107,73 artarak devam etmiştir. 2020 yılında % 40,87 azalış göstermesine rağmen, 2021 yılında % 189,57 oranında artış göstererek artış oranını korumaya çalışmıştır. Genel olarak bakıldığında 2021 yılında Türkiye'nin en çok ihracat yapan 15

ilinin sıralamasında Gaziantep, Denizli, Kayseri, Konya ve Mersin illeri hariç, 2019 yılının ihracat rakamları 2020 yılında azalış göstermektedir. Bu durumun sebebi, tüm dünyayı etkisi altına alan COVID-19 salgın hastalığının olduğu söylenebilir.

Çalışmanın yapıldığı il Akdeniz Bölgesinde yer almaktadır. Bu nedenle Tablo 15'te Akdeniz Bölgesindeki illerin 2017-2021 dönemi ihracat verileri yer almaktadır.

Tablo 15. Akdeniz Bölgesi'ndeki İllerin İhracat Rakamları, (Bin \$)

Sıra	İl	2017	2018	2019	2020	2021
1	Adana	1.822.615	1.999.153	1.912.168	1.836.683	2.490.417
2	Antalya	1.243.564	1.368.765	1.421.947	1.609.223	1.973.855
3	Burdur	206.395	201.995	206.705	220.433	294.794
4	Hatay	2.333.075	2.846.890	2.837.263	2.397.140	4.039.490
5	Isparta	193.482	197.234	210.452	205.402	289.743
6	Mersin	1.505.843	1.726.539	1.775.171	1.928.882	2.507.145
7	Kahramanmaraş	955.598	998.398	905.538	872.101	1.336.414
8	Osmaniye	162.682	271.671	304.974	204.746	418.233

Kaynak: TÜİK, 2022d

Tablo 15'te yer alan verilere göre, Akdeniz Bölgesi'nde en çok ihracat yapılan il Hatay'dır. Hatay'ı sırasıyla Adana, Mersin, Antalya, Kahramanmaraş, Osmaniye, Burdur ve Isparta izlemektedir. 2021 yılında Burdur, Isparta ve Osmaniye illerinin toplam ihracat rakamları Adana, Antalya, Hatay, Mersin ve Kahramanmaraş illerinin ihracat rakamlarından azdır. Genel olarak tablo incelendiğinde denize kıyısı olan illerin, denize kıyısı olmayan illere göre ihracat rakamlarının daha yüksek olduğu anlaşılmaktadır. Diğer bir ifadeyle, 2017 ile 2021 yılı toplam ihracat miktarları incelendiğinde denize kıyısı olan illerin Akdeniz Bölgesi'nin toplam ihracatının % 83'ünü, denize kıyısı olmayan illerin ise % 17'sini oluşturduğunu görülmektedir.

Türkiye'nin 2017-2021 dönemi eşya gruplarına göre ihracat rakamları Tablo 16'da yer verilmiştir.

Tablo 16. Türkiye'nin Eşya Gruplarına Göre İhracat Rakamları, (ISIC Rev. 3-Ülke, Bin \$)

Sıra	Eşya Grupları	2017	2018	2019	2020	2021
1	Tarım ve Ormancılık	5.287.136	5.556.333	5.515.506	5.878.285	7.190.521
2	Balıkçılık	450.685	485.591	517.101	555.158	651.460
3	Madencilik ve Taş Ocaklığı	3.509.311	3.399.632	3.194.714	2.943.049	4.090.135
4	İmalat Sanayi	147.138.203	157.705.154	161.552.341	150.616.445	200.588.797
5	Elektrik, Gaz ve Su	81.881	99.680	104.451	81.810	248.373

6	Toptan ve Perakende Ticaret	510.030	648.072	563.484	568.859	815.563
7	Gayrimenkul, Kiralama ve İş Faaliyetleri	760	577	680	132	165
8	Diğer Sosyal, Toplumsal ve Kişisel Hizmetler	14.931	25.572	16.662	12.912	16.666

Kaynak: TÜİK, 2022e

Veriler incelendiğinde birinci sırada imalat sanayii gelmektedir. İmalat sanayiinden sonra sırasıyla tarım ve ormancılık, madencilik ve taş ocakçılığı, toptan ve perakende ticaret, balıkçılık, diğer sosyal toplumsal ve kişisel hizmetlerden sonra gayrimenkul kiralama ve iş faaliyetleri gelmektedir. 2017 – 2021 döneminin toplam ihracat miktarları incelendiğinde imalat sanayiinin payı % 94 iken, tarım ve ormancılık, madencilik ve taş ocakçılığı, toptan ve perakende ticaret, balıkçılık, diğer sosyal toplumsal ve kişisel hizmetlerden sonra gayrimenkul kiralama ve iş faaliyetleri gruplarının toplamı ise sadece % 6’dır. Genel olarak tablo incelendiğinde 2018 ve 2019 döneminde eşya grupları ayrımı olmaksızın artış göstermekteyken 2020 yılında düşüş yaşanmıştır. 2021 yılı toplam ihracat miktarları incelendiğinde ise 2017-2021 döneminde en yüksek düzeye ulaşılmıştır.

2017 – 2021 döneminde ödeme türlerine göre ihracat verilerine Tablo 17’de yer verilmiştir.

Tablo 17. Türkiye’nin Ödeme Türlerine Göre İhracat Rakamları, (Bin \$)

Ödeme Türleri	2017	2018	2019	2020	2021
Mal Mukabili	103.789.814	118.160.728	119.597.999	112.826.350	149.551.536
Peşin	21.909.155	18.480.105	22.975.149	24.228.819	34.584.136
Vesaik Mukabili	21.853.673	22.869.221	21.279.106	18.601.759	22.010.961
Kabul Kredili	4.394	10.611	15.660	10.157	28.999
Peşin Akreditif	26.912	25.227	17.605	8.137	8.770
Vadeli Akreditif	1.866.277	2.565.100	2.421.083	2.372.738	2.705.191
Bedelsiz	2.462.006	1.788.268	1.899.037	1.556.198	1.705.548
Ödeme Şekli Belirsiz	2.633.169	2.472.885	1.320.715	1.278.491	1.782.372
Mahsuben Takas	218	0	0	0	21

Özel Takas	933	4.059	6.661	4.368	3.590
Akreditif	9.651.806	10.510.656	11.063.958	8.513.967	12.666.024
Bağlı Muamele	13.311	2.844	815	7.574	1.365
Kabul Kredili Akreditif	13.841	8.746	5.438	5.987	3.356
Kabul Kredili Vesaik Mukabili	147.515	138.701	124.602	116.288	131.460
Kabul Kredili Mal Mukabili	114.605	129.213	100.755	99.100	30.304
Özel Hesap	6.990	2.393	4.138	7.822	4.143

Kaynak: TÜİK, 2022j

Tablo 22 incelendiğinde en fazla kullanılan ödeme türünün mal mukabili olduğu anlaşılmakta olup; sırasıyla peşin, vesaik mukabili, akreditif, vadeli akreditif, ödeme şekli belirsiz, bedelsiz, kabul kredili vesaik mukabili, kabul kredili mal mukabili, peşin akreditif, kabul kredili, kabul kredili akreditif, bağlı muamele, özel hesap, özel takas ve mahsuben takas gelmektedir. Mahsuben takas ödeme türünün 2018, 2019 ve 2020 yılında hiç tercih edilmediği gözlemlenmiştir.

2017 – 2021 dönemine ait taşıma şekillerine göre ihracat verilerine Tablo 18’de yer verilmiştir.

Tablo 18. Türkiye’nin Taşıma Şekillerine Göre İhracat Rakamları, (Bin \$)

Taşıma Türü	2017	2018	2019	2020	2021
Denizyolu	93.378.625	108.802.681	109.114.264	100.907.927	133.716.012
Demiryolu	699.915	753.544	971.021	1.287.765	1.648.589
Karayolu	50.988.408	52.222.468	54.461.860	53.127.588	68.750.801
Havayolu	17.217.240	14.127.905	14.849.231	12.732.561	18.735.590
Diğer	2.210.432	1.262.157	1.436.347	1.581.914	2.366.785

Kaynak: TÜİK, 2022k

Tablo 23 incelendiğinde 2017 – 2021 döneminde en çok tercih edilen taşıma türünün denizyolu olduğu; denizyolunu sırasıyla karayolu, havayolu, diğer taşıma türü ve demiryolunun izlediği görülmektedir. Denizyolunun en çok tercih edilen taşıma şekli olmasındaki ana faktör, ağır ve hacimli yükler için başka alternatifinin olmamasıdır. Limanlara demiryolunun bağlanması ile iç nakliye masrafı karayoluna kıyasla azalmış ve denizyolunun tercih edilmesine de katkı sağlanmıştır.

Yıllara göre toplam hacimsel rakamları ele alındığında 2017 yılında % 57, 2018 yılında % 61, 2019 yılında % 60, 2020 yılında % 59 ve 2021 yılında % 59 pay ile denizyolu taşımacılığı diğer tüm taşıma türlerine göre daha fazla tercih edilmiştir. 2017 – 2021 dönemi incelendiğinde denizyolu taşıma şeklinin ihracat miktarı 545.919.509 Amerikan Doları olarak gözlemlenmiş olup bu rakam, diğer taşıma türlerine oranladığımızda ise % 60’lık bir paya sahip olduğu anlaşılmaktadır.

2.2. Türkiye’nin Gümrüklere Göre İhracat Verileri

Gümrükler Genel Müdürlüğü’ne bağlı Gümrük ve Dış Ticaret Bölge Müdürlüklerinin 2017-2021 dönemi ihracat rakamları, 2021 yılı sıralamasına göre tablo 19’da verilmiştir.

Tablo 19. Türkiye’nin Gümrük ve Dış Ticaret Bölge Müdürlükleri’ne Göre İhracat Rakamları, (\$)

	Bölge	2017	2018	2019	2020	2021
TR 1	İstanbul	81.296.882	84.913.686	85.636.418	79.860.305	105.009.862
TR 2	Batı Marmara	1.970.068	2.281.610	2.349.438	2.320.783	3.072.642
TR 3	Ege	15.964.588	17.611.987	17.651.666	17.308.058	22.649.754
TR 4	Doğu Marmara	25.598.950	27.475.076	27.509.312	23.268.397	30.988.421
TR 5	Batı Anadolu	8.611.805	9.695.585	10.571.366	10.133.764	12.490.185
TR 6	Akdeniz	8.423.257	9.610.647	9.574.222	9.274.613	13.350.094
TR 7	Orta Anadolu	2.167.529	2.653.563	2.783.613	2.836.838	3.980.169
TR 8	Batı Karadeniz	1.674.854	2.745.488	3.616.324	3.233.308	6.398.100
TR 9	Doğu Karadeniz	1.841.051	1.548.355	1.902.448	1.806.537	2.150.143
TR A	Kuzeydoğu Anadolu	177.133	143.105	143.542	148.488	175.313
TR B	Ortadoğu Anadolu	689.519	554.881	584.034	581.695	889.293
TR C	Güneydoğu Anadolu	8.576.547	8.685.172	9.142.537	9.883.780	12.442.923

Kaynak: TÜİK, 2022f

Tablo incelendiğinde en çok ihracat gerçekleştiren İstanbul Gümrük ve Dış Ticaret Bölge Müdürlüğü’nün birinci sırada yer aldığı görülmektedir. İstanbul Gümrük ve Dış Ticaret Bölge Müdürlüğü dışındaki bölge müdürlüklerinin 2021 yılı toplam ihracat miktarı 108.587.037 Amerikan Doları iken, İstanbul Gümrük ve Dış Ticaret Bölge Müdürlüğü’nün 105.009.862 Amerikan Dolarıdır. Bu bağlamda, 2021 yılında Türkiye’nin ihracatının % 49’luk kısmı İstanbul Gümrük ve Dış Ticaret Bölge Müdürlüğü tarafından gerçekleştirilmiştir. 2017 – 2021 dönemi performans kriteri incelendiğinde ise, 2021 yılında bir önceki yıla kıyasla % 49 oranında artış göstererek Batı Akdeniz Gümrük ve Dış Ticaret Bölge Müdürlüğü olduğu görülmektedir. 2017 – 2021 dönemi en düşük

performans ise, 2018 yılında bir önceki yıla kıyasla % 24 oranında Kuzeydoğu Anadolu Gümrük ve Dış Ticaret Bölge Müdürlüğü ve Orta Anadolu Gümrük ve Dış Ticaret Bölge Müdürlüğü'nün olduğu görülmektedir. 2017 – 2021 dönemi toplam ihracat miktarları incelendiğinde sırasıyla İstanbul, Doğu Marmara, Ege, Batı Anadolu, Akdeniz, Güneydoğu Anadolu, Batı Karadeniz, Orta Anadolu, Batı Marmara, Doğu Karadeniz, Ortadoğu Anadolu ve Kuzeydoğu Anadolu Gümrük ve Dış Ticaret Bölge Müdürlüğü olduğu görülmektedir.

Batı Akdeniz Gümrük ve Dış Ticaret Bölge Müdürlüğü'ne bağlı Gümrük Müdürlüklerinin 2017 – 2021 dönemine ait ihracat verilerine Tablo 20'de yer verilmiştir.

Tablo 20. Batı Akdeniz Gümrük ve Dış Ticaret Bölge Müdürlüğü'ne Bağlı Gümrük Müdürlükleri'nin İhracat Rakamları, (\$)

Gümrük Müdürlüğü	Tip	2017	2018	2019	2020	2021
Antalya	A	976.179.156	973.436.380	536.132.773	783.210.185	980.817.283
Antalya Havalimanı	A	283.683.774	427.106.468	90.494.723	229.007.360	382.938.246
Antalya Serbest Bölge	A	41.414.266	53.033.792	197.795.512	101.148.919	142.460.147
Isparta	A	70.538.947	63.985.259	58.719.329	77.388.921	92.489.556
Alanya	A	4.238.551	7.686.893	12.169.970	701.832	2.627.087
Kaş	B	0	0	0	0	0
Finike	B	96.721.151	101.062.494	96.221.633	119.785.198	144.107.755
Bodrum	A	15.508.272	49.420.336	24.394.920	2.715.238	14.590.006
Marmaris	A	23.369.417	10.281.499	7.947.497	9.259.380	5.880.111
Milas Havalimanı	A	450.008.584	527.006.519	543.699.912	526.208.155	713.140.860
Dalaman Havalimanı	A	44.258.846	76.287.629	75.004.284	21.688.133	29.892.898
Fethiye	A	71.447.948	80.068.145	70.755.456	71.342.950	83.028.845

Kaynak: TÜİK, 2022h

Tabloda Batı Akdeniz Bölge Müdürlüğü'ne kayıtlı 12 adet Gümrük Müdürlüğü'nün olduğu görülmektedir. Bu Gümrük Müdürlüklerinin 2 tanesi B tipi

gümrük müdürlüğü², 10 tanesi de A tipi gümrük müdürlüğü³'dür. Antalya iline bağlı 6 adet (Antalya, Antalya Havalimanı, Alanya, Kaş ve Finike) Muğla iline bağlı 5 adet (Bodrum, Marmaris, Milas Havalimanı, Dalaman Havalimanı ve Fethiye) ve Isparta iline bağlı 1 adet gümrük müdürlüğü bulunmaktadır. Tablo 20'de görüldüğü üzere, Kaş Gümrük Müdürlüğü'nün ihracat verileri sıfırdır. Bunun nedeni ithalat ve ihracat işlemlerinden ziyade Yunanistan'ın doğudaki kara parçası olan Meis (Kastellorizo) adasına yirmi dakikalık uzaklığı ve Kaş ilçesinin en uç noktasından bu adaya en yakın mesafenin 3 kilometreye yakın olması nedeniyle insan ve eşya kaçakçılığını önlemek için güvenliğe yönelik faaliyetlerinin daha fazla olmasıdır.

2017 – 2021 dönemi incelendiğinde en çok ihracat yapan gümrük müdürlükleri sırasıyla Antalya, Milas Havalimanı, Antalya Havalimanı, Finike, Antalya Serbest Bölge, Fethiye, Isparta, Dalaman Havalimanı, Bodrum, Marmaris ve Alanya'dır.

2017 – 2021 dönemi performans kriteri incelendiğinde 2021 yılında bir önceki yıla kıyasla % 81 oranında artış ile Bodrum Gümrük Müdürlüğü'nün olduğu görülmektedir. En düşük performans oranının ise 2020 yılında bir önceki yıla göre % 1634 oranında azalış ile Alanya Gümrük Müdürlüğü'nün olduğu tespit edilmiştir. Bu dönemde 5 yıllık veriler incelendiğinde her yıl bir önceki yıla göre sürekli artış gösteren bir gümrük müdürlüğünün olmadığı görülmektedir. Yıl bazında toplam veriler incelendiğinde, 2.589.345.707 Amerikan Doları ile en çok ihracat 2021 yılında gerçekleşmiştir.

Orta Akdeniz Gümrük ve Dış Ticaret Bölge Müdürlüğü'ne bağlı Gümrük Müdürlüklerinin 2017 – 2021 dönemine ait ihracat verilerine Tablo 21'de yer verilmiştir.

Tablo 21. Orta Akdeniz Gümrük ve Dış Ticaret Bölge Müdürlüğü'ne Bağlı Gümrük Müdürlükleri'nin İhracat Rakamları, (\$)

Gümrük Müdürlüğü	Ti pi	2017	2018	2019	2020	2021
Mersin	A	7.490.203.247	9.666.328.951	9.613.500.794	10.393.943.459	13.255.643.703
Mersin Serbest Bölgeler	A	216.397.072	280.967.109	307.432.488	332.389.118	444.491.185

² B sınıfı gümrük müdürlükleri, yalnızca yolcu ve yolcu beraberinde gelen eşya ile bakanlıkça belirlenen gümrük işlemlerini yapmaya yetkili gümrük müdürlükleridir.

³ A sınıfı gümrük müdürlükleri, her türlü gümrük işlemlerini yapmaya yetkili gümrük müdürlükleridir.

Mersin Akaryakıt	A	146.836	44.664	0	0	527
Taşucu	A	287.795.424	284.604.334	332.622.455	327.610.388	439.725.536
Adana	A	760.879.950	828.517.125	778.988.347	790.015.542	1.091.504.748
İncirlik	A	0	0	88.066	204.244	470.056
Botaş	A	920.459	809.608	814.612	1.052.481	901.047
Yumurtalık Serbest Bölge	A	103.299.221	128.660.468	113.793.260	139.914.904	190.724.374

Kaynak: TÜİK, 2022i

Tablo incelendiğinde Mersin iline bağlı 4 adet (Mersin, Mersin Serbest Bölge, Mersin Akaryakıt ve Taşucu) Adana iline bağlı 4 adet (Adana, İncirlik, Botaş ve Yumurtalık Serbest Bölge) olmak üzere 8 adet gümrük müdürlüğünün olduğu görülmekte olup hepsi A tipi gümrük müdürlüğüdür.

Mersin Akaryakıt Gümrük Müdürlüğü, 4458 Sayılı Gümrük Kanunu'na bağlı olan Gümrük Yönetmeliği'nin 600'ncü maddesinde yer alan yabancı limanlara sefer yapan gemiler ile yabancı bandralı gemilerin tüketecekleri akaryakıt ile ilgili gümrük işlemlerinin yapıldığı gümrük müdürlüğüdür. Söz konusu gümrük müdürlüğünün 2019 ve 2020 yılında yaşanan COVID-19 salgın hastalığı sebebiyle ihracat yapmadığı görülmektedir.

İncirlik Gümrük Müdürlüğü askeri statüde olduğu için NATO sözleşmesi kapsamında ülkemize getirilen eşyaların kati ve geçici gümrük vergisinden muaf olarak ithalat işlemlerini ve görevli personelin görev süresini tamamladıktan sonra çıkış işlemlerini gerçekleştirdiği gibi Geçici İthal Edilen Kara Taşıtlarına İlişkin Tebliğ'e göre ülkemize gelen taşıtların giriş ve çıkış işlemlerini yürütür. 2017 ve 2018 yılında ihracat yapılmadığı, 2019 2020 ve 2021 yıllarında ihracat tarafında sürekli artış gösterdiği görülmektedir.

2017 – 2021 dönemi incelendiğinde en çok ihracat yapılan Mersin Gümrük Müdürlüğü olmakla birlikte; sırasıyla Adana, Taşucu, Mersin Serbest Bölge, Yumurtalık Serbest Bölge, Botaş, İncirlik ve Mersin Akaryakıt Gümrük Müdürlüğü'dür. En çok ihracat, yıl bazında değerlendirildiğinde ise 15.423.461.176 Amerikan Doları ile 2021 yılında gerçekleşmiştir. Performans olarak değerlendirildiğinde (sıfır olan veriler dikkate alınmadan) ise 2021 ve 2020 yılında bir önceki yıla kıyasla % 57 oranında artış göstererek

İncirlik Gümrük Müdürlüğü olduğu görülmektedir. En düşük performansın ise, 2021 yılında bir önceki yıla göre % 17 azalış göstererek Botaş Gümrük Müdürlüğü'nün olduğu tespit edilmiştir.

Doğu Akdeniz Gümrük ve Dış Ticaret Bölge Müdürlüğü'ne bağlı Gümrük Müdürlüklerinin 2017 – 2021 dönemine ait ihracat verilerine Tablo 22'de yer verilmiştir.

Tablo 22. Doğu Akdeniz Gümrük ve Dış Ticaret Bölge Müdürlüğü'ne Bağlı Gümrük Müdürlükleri'nin İhracat Rakamları, (\$)

Gümrük Müdürlüğü	Tipi	2017	2018	2019	2020	2021
İskenderun	A	2.373.759.663	3.259.920.397	4.662.419.918	5.058.580.080	8.424.551.756
Cilvegözü	A	130.410.000	44.596.511	79.071.737	121.048.233	95.220.569
Yayladağı	A	0	0	0	0	0
Antakya	A	375.828.831	385.447.903	329.340.960	243.152.411	319.538.119
İsdemir	A	1.694.525.208	2.052.390.387	1.243.784.964	546.799.581	1.192.914.397
Osmaniye	A	0	9.098.713	28.164.847	19.888.953	18.291.800
Zeytin Dalı	A	0	0	1.743.845	2.089.090	1.628.577

Kaynak: TÜİK, 2022₁

Tablo 22 incelendiğinde 7 adet gümrük müdürlüğünün olduğu, bunların 6 tanesi Hatay ilinde (İskenderun, Cilvegözü, Yayladağı, Antakya, İsdemir ve Zeytin Dalı); 1 tanesi Osmaniye ilinde yer almakta olup, hepsi A tipi gümrük müdürlüğüdür. En çok ihracatın gerçekleştiği, İskenderun Gümrük Müdürlüğü'nü sırasıyla İsdemir, Antakya, Cilvegözü, Osmaniye ve Zeytin Dalı Gümrük Müdürlükleri izlemektedir.

Yayladağı Gümrük Müdürlüğü'nde ihracat yapılmadığı anlaşılmaktadır. Bunun nedeni Suriye Arap Cumhuriyeti'ne bağlı Kesep Gümrüğü'ne açılan sınır kapısının olmasıdır.

Osmaniye Gümrük Müdürlüğü, 2017 yılında kurulup 2018 yılında hizmete başladığı için 2017 yılında ihracat verisi yoktur. 28.164.847 Amerikan Doları ile en fazla ihracatını 2019 yılında yaptı olduğu görülmektedir.

Zeytin Dalı Gümrük Müdürlüğü, 2018 yılının ortasında kurulup ve 2018 yılının 4. çeyrek döneminde hizmete başlaması nedeniyle 2017 ve 2018 yılında ihracat verisi yoktur. 2.089.090 Amerikan Doları ile en fazla ihracat 2020 yılında gerçekleştirmiştir.

Performans olarak, 2019 yılında bir önceki yıla kıyasla % 68 oranında Osmaniye Gümrük Müdürlüğü olup en az performansa sahipken; 2018 yılında önceki yıla göre % 192 oranında azalış göstererek Cilvegözü Gümrük Müdürlüğü'nün olduğu tespit edilmiştir. İskenderun Gümrük Müdürlüğü 2017 - 2021 dönemindeki 23.779.231.814 Amerikan Doları hacim ile diğer gümrük müdürlüklerinin toplam hacminden fazladır. Bu değer Doğu Akdeniz Gümrük ve Dış Ticaret Bölge Müdürlüğü'nün toplam hacminde ise % 73'lük paya sahip olduğunu göstermektedir. 2017 – 2021 dönemi incelendiğinde 10.052.145.218 Amerikan Doları ile en fazla ihracat 2021 yılında gerçekleşmiştir.

Türkiye'nin 2017 – 2021 döneminde en çok ihracat yapan 15 gümrük müdürlüğü, 2021 yılı sıralaması esas alınarak Tablo 23'te gösterilmiştir.

Tablo 23. Türkiye'nin En Çok İhracat Yapan 15 Gümrük Müdürlüğü'nün İhracat Rakamları, (\$)

Gümrük Müdürlüğü	Tip	2017	2018	2019	2020	2021
Murat Bey	A	20.851.523.233	20.679.278.341	20.510.370.468	20.217.804.572	26.931.431.906
Aliğa	A	9.942.547.482	11.950.293.721	14.691.619.294	12.619.255.685	18.501.019.038
Mersin	A	7.490.203.247	9.666.328.951	9.613.500.794	10.393.943.459	13.255.643.703
Erenköy	A	9.915.489.325	11.553.710.256	11.195.195.883	9.955.331.895	13.237.446.050
Derince	A	8.727.451.492	9.841.939.695	10.308.956.528	10.190.376.350	13.052.400.532
Ambarlı	A	9.653.173.979	10.698.621.356	10.904.381.770	10.714.907.150	12.266.180.412
Gemlik	A	11.752.515.707	12.161.252.740	11.269.219.971	9.956.976.723	11.527.895.554
İstanbul Havalimanı	A	0	0	6.827.366.932	5.699.306.915	10.798.282.903
İzmit	A	8.204.071.618	10.088.604.182	9.861.082.197	8.646.717.982	9.943.362.009
İzmir	A	8.651.223.312	9.044.017.052	8.521.939.247	7.727.316.853	8.821.233.303
İskenderun	A	2.373.759.663	3.259.920.397	4.662.419.918	5.058.580.080	8.424.551.756
Dilovası	A	4.466.455.801	5.903.790.869	5.496.012.579	5.173.499.065	7.611.811.461
Bursa	A	2.770.181.163	3.012.506.336	3.018.419.852	2.876.766.678	3.963.627.266
Gaziantep	A	3.777.535.701	3.616.853.147	3.424.078.983	2.979.263.351	3.705.044.677
Tekirdağ	A	1.184.667.976	1.585.046.680	1.630.364.136	1.646.518.410	3.460.310.926

Kaynak: TÜİK, 2022g

Tablo 23’te 2021 yılı en çok ihracat yapan gümrük idareleri incelendiğinde tip olarak hepsinin A tipi olduğu görülmektedir. Gümrük idarelerinin performansları incelendiğinde ise 4 tanesinin İstanbul, 3 tanesinin Doğu Marmara, 2 tanesinin Ege ve Uludağ, birer tane de Orta Akdeniz, Uludağ, Doğu Akdeniz, GAP ve Batı Marmara Gümrük ve Dış Ticaret Bölge Müdürlüğü’ne bağlı olduğu görülmektedir.

Gümrük müdürlüklerinin ihracat performanslarını incelendiğinde 2021 yılında bir önceki yıla kıyasla % 52 oranında artış oranı ile Tekirdağ Gümrük Müdürlüğü olduğu görülmektedir. İkinci sırada ise, 2021 yılında bir önceki yıla göre % 47 artış ile İstanbul Havalimanı Gümrük Müdürlüğü’nün olduğu tespit edilmesine rağmen bir önceki yılın performans sıralaması dikkate alındığında % 20 oranında azalış ile sonuncu sırada yer almaktadır. 2020 yılının, 2019 yılına göre azalmasının sebebi COVID-19 salgını sürecinde uluslararası uçuşların iptal edilmesidir. Salgının etkisi azalmasıyla birlikte uçuşların normale dönmesiyle, 2021 yılında artmış olup performans değerlendirmesinde İstanbul Havalimanı Gümrük Müdürlüğü ikinci sıraya yerleşmiştir. Bunlara ek olarak, İstanbul Havalimanı Gümrük Müdürlüğü 2017 yılında kurulmuş olup, 2018 yılında faaliyete geçmiştir. 2017 ve 2018 yılında ihracat verisinin olmamasına rağmen 2019, 2020 ve 2021 yıllarındaki ihracat miktarlarına bakıldığında, 2017-2021 dönemindeki sıralamada en çok ihracat miktarına sahip olan gümrük idarelerinde ilk 15’e girmiş olup, 12’nci sırada yer almaktadır.

Görüldüğü üzere Murat Bey Gümrük Müdürlüğü eski adıyla Halkalı Gümrük Müdürlüğü, ülkemizin en çok ihracat yapan gümrük müdürlüğüdür. 2017-2021 dönemi toplam veriler incelendiğinde Murat Bey Gümrük Müdürlüğü yine sıralamanın en başında yer almaktadır. İkinci sırada yer alan Aliğa Gümrük Müdürlüğü ile Murat Bey Gümrük Müdürlüğü arasında 2017-2021 dönemindeki fark 41.485.673.300 dolardır. Bu fark 2017-2021 yılı toplam miktarlardaki sıralamada yer alan 10’ncu sıradaki Dilovası, 11’nci sıradaki İskenderun, 12’nci sıradaki İstanbul Havalimanı, 13’ncü sıradaki Gaziantep, 14’ncü sıradaki Bursa ve 15. sıradaki Tekirdağ Gümrük Müdürlüğü ihracat rakamlarından fazladır.

Genel olarak toplam miktarlar açısından incelendiğinde 2018 yılında 2017 yılına göre % 13 artış, 2019 yılında 2018 yılına göre % 8 artış, 2020 yılında 2019 yılına göre % 8 azalış ve 2021 yılında 2020 yılına göre % 25 artış tespit edilmiştir.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

BURDUR İLİ BUCAK İLÇESİ İHRACAT YAPAN FİRMALARIN İHRACAT SÜRECİNDE KARŞILAŞTIKLARI SORUNLAR ÜZERİNE BİR UYGULAMA

Çalışmanın üçüncü ve son bölümünde daha önce yapılan çalışmaların özeti, araştırmanın amacı, önemi, sınırlılıkları, yöntemi veri toplama tekniği, hipotezler ve verilerin analizlerine yer verilmiştir.

3.1. Literatür Özeti

Armağan (2004) Aydın ilinde gerçekleştirdiği ve 60 firmanın katıldığı araştırmada, anket tekniği uygulamıştır. Araştırma sonucunda finansman, gümrük ve siyasi belirsizlikler ihracat sorunları olarak tespit edilmiştir.

Balantekin (2006), Kayseri’de bulunan 87 firmaya ihracattaki sorunları tespit etmek amacıyla anket uygulamıştır. Elde edilen veriler sonucunda firmaların aile şirketi olması, devlet desteklerinden yeterince faydalanamamaları, deneyimli personel eksikliği, üretim maliyetleri ve finansal sorunlar ihracat sürecinde karşılaşılan problemler olarak saptanmıştır.

Altıntaş ve diğerleri (2007) firmaların ihracat departmanlarında sorumlu olan 145 kişiye anket uygulaması yapmışlardır. Araştırmada, KOBİ’lerin ihracat problemleri ve algılanan ihracat performansları arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Çalışmanın sonucunda ise mevzuat sorunları ve ihracat pazarlarındaki rekabetin, ihracatta karşılaşılan sorunlar olduğunu belirlemişlerdir. Ayrıca mevzuatın basitleştirilmesi ve ihracat pazarlarındaki rekabetin azalmasının, ihracat performansına olumlu yönde yansıtacağını dile getirmişlerdir. Tespit edilen bu iki ana sorundan sonra karşılaşılan diğer engeller ise devletin koymuş olduğu engeller olarak bulunmuştur.

Ünver (2008) tarafından hazırlanan yüksek lisans tez çalışmasında, Konya’da bulunan bazı işletmelere, ihracatta karşılaştıkları sorunları tespit etmek amacıyla anket çalışması uygulamıştır. Elde edilen verilerde işletmelerin kapasitelerini tam olarak kullanamamaları, döviz kurlarında yaşanan istikrarsızlıklar, ihracat ürününün elde edilmesinde kullanılan ham madde fiyatlarının yüksek olması, dış ticaret konusunda

deneyimli personelin bulunamaması ve teknolojinin yeterli seviyede kullanılmaması ihracat sürecinde karşılaşılan sorunlar olarak tespit edilmiştir.

Uysal (2013) yaptığı çalışmada, Manisa ilinde bitkisel ürün sektöründe faaliyet gösteren 51 firmaya anket uygulaması yapmıştır. Elde edilen veriler önemlilik derecesine göre beş alt kategoride incelemiştir. Birinci derecede üretim ile ilgili sorun olduğu, devamında ise ihracat sürecinde hazırlanması ve alınması gereken izinler olduğu, paketlenme ile ilgili sorunların üçüncü kategoride yer aldığı, ithalatçı ülke ile yaşanan sorunların dördüncü, sevkiyat ile ilgili sorunların beşinci sırada yer aldığı tespit edilmiştir.

Aksoy ve Yıldırım (2013) yılında yapmış oldukları çalışmada, Zonguldak ilinde faaliyette bulunan 35 işletmeye anket uygulaması yapmışlardır. Elde edilen sonuçlara göre gümrük tarifeleri, finansal sorunlar, üretim maliyetlerinin yüksek olması ve vergisel boyutta yaşanan sorunlar ihracat sorunları olarak tespit edilmiştir.

Altun (2017) yapmış olduğu çalışmada, farklı sektörlerde faaliyet gösteren KOBİ'lerin ihracatta karşılaştıkları sorunları incelemek için 20 firma ile mülakat gerçekleştirmiştir. Yapılan mülakatlar sonucunda Avrupa ve Ortadoğu'ya göre sınıflandırma yapıldıktan sonra Avrupa'ya ihracatta en önemli sorunun sosyokültürel farklılıklar olduğu, Ortadoğu'da ise düzensiz siyasi ortamın olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

İslambay (2018) yapmış olduğu yüksek lisans tez çalışmasında, Konya ilinde bulunan ve imalat sektöründe faaliyet gösteren 300 firmanın katıldığı araştırmada, anket yöntemi kullanarak veriler elde etmiştir. Anket sonucunda elde edilen veriler incelendiğinde ekonomik kriz, yetersiz sermaye, kredi faizlerinin yüksek olması, döviz kurundaki istikrarsızlık, deneyimli personelin az olması firmaların ihracatta karşılaşılan sorunları olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Dabakoğlu ve Bakan (2021) yapmış oldukları çalışmada, Mardin ilinde tarım sektöründe faaliyet gösteren 99 firmaya anket uygulaması gerçekleştirmiştir. Elde edilen sonuçlar ülkelerin dış ilişkilerinde yaşamış oldukları sorunlar, hammadde maliyetlerindeki artışlar, devlet desteklerinin ve teşviklerinin yetersizliği kredi faiz oranlarındaki artışlar, ülke içindeki siyasi belirsizlikler, ihracatta karşılaşılan sorunlar olarak tespit edilmiştir.

Jalali (2012) yapmış olduğu çalışmada, İran ile Yunanistan arasındaki ihracat engelleri ile Yunan işletmelerin İran pazarına hakim olmasındaki ihracat performanslarını değerlendirmiştir. Çalışmada 141 Yunan firmasına anket uygulanmıştır. Araştırma sonuçları incelendiğinde, ihracat performanslarını etkileyen problemler arasında uygunsuz fiyatlandırma, dış pazarda bilgilerinin yetersiz olması, üretim kapasitesinin yetersiz olması, dış pazardaki rekabetin fazla olması, gümrük vergilerinin yüksek olması ve tarife dışı engeller problem olarak tespit edilmiştir. Özellikle tarife dışı engeller Yunan ihracatçıların tarım ürünlerinde performanslarını olumsuz yönde etkilediği tespit edilmiştir.

Sudarevic ve Radojevic (2014) yapmış oldukları araştırmada, Sırbistan'da faaliyette bulunan 137 işletmeye anket uygulaması yaparak ihracatta karşılaşılan sorunları tespit etmeye çalışmışlardır. Anket sonuçlarının analizlerine göre, ihracat için kullanılması öngörülen kredi prosedürlerinin zor ve maliyetli olması, ihracat ürününü elde etmek için sermayenin yetersiz olması, devletin ihracat desteklerinin yeterli seviyede olmaması ve ihracat pazarı hakkında yeterli derecede bilgi elde edilememesi ihracat problemleri olarak belirlenmiştir.

Mpunga (2016) yapmış olduğu araştırmada, Tanzanya'da faaliyet gösteren 130 işletmeye anket yöntemini uygulayarak verilere ulaşmıştır. Araştırma sonucunda elde edilen verilere göre dil sorunu, kendi ülkesindeki karışık ticaret mevzuatı, yabancı alıcıların ürünlere ilgisizliği, pazar fiyatlarının belirgin olmaması, iki ülke arasındaki vize prosedürleri ve yüksek vergiler ihracat sorunları olarak belirlenmiştir.

Wijayarathne ve Perera (2018) yaptıkları araştırmada, ihracat sürecinde karşılaşılan sorunları belirlemek amacıyla Sri Lanka'da faaliyet gösteren 129 işletmeye anket yöntemini kullanarak veriler elde etmişlerdir. Elde edilen sonuçlara göre, sermaye maliyetinin yüksek olması, devlet desteklerinin yetersizliği, teknolojinin yeterli seviyede kullanılmaması, mevzuatın karmaşık olması, ülkeler arasındaki siyasi istikrarsızlık, döviz kurlarındaki değişimler, ihracata konu ürünün kalitesi, yüksek sigorta maliyetleri ihracat sorunları olarak belirlenmiştir.

Toulova ve diğerleri (2018) yılında yaptıkları çalışmada, Çek Cumhuriyeti'nde faaliyette bulunan gıda ve odun sektöründe hizmet veren 135 firmaya anket yöntemini uygulayarak veriler elde etmişlerdir. Anketlerden elden edilen verilere göre, en önemli

ihracat sorunları arasında dış pazarlardaki deneyim eksikliği ve yabancı dil sorunu olduğu orta çıkmıştır.

3.2. Araştırmanın Amacı

Burdur zengin yeraltı kaynakları sayesinde, Akdeniz bölgesinin ihracatını önemli derecede etkilemektedir. Burdur ili Bucak ilçesinde faaliyette bulunan işletmelerin ihracat yaparken karşılaştıkları sorunları tespit etmek ve çözüm önerileri sunmak amaçlanmıştır.

3.3. Araştırmanın Önemi

Ülkeler, teknolojik gelişmeler ve artan nüfusa oranla kendi ihtiyaçlarını karşılamakta zorlanmaları nedeniyle dış ticaret yapma gereksinimleri duymuşlardır. Uluslararası ticarete ihracatın ve ithalatın birbirini dengelemesi gerekmektedir. Daha avantajlı duruma geçmek için ise ihracat rakamlarının ithalat rakamlarından daha fazla olması gerekmektedir. 2010 – 2021 dönemi TÜİK verileri incelendiğinde, ülkemizin dış ticaret açığının olduğu tespit edilmiş, bu nedenle araştırma ihracat ile ilgili sorunları ele almıştır.

İncelenen alanyazınlarda, işletmelerin ihracat sürecinde karşılaştıkları problemlere yönelik araştırmaların (Armağan, 2004; Altıntaş vd., 2007; Ünver, 2008; Aksoy ve Yıldırım, 2013; Uysal, 2013; Balantekin, 2006; Altun, 2017; İslambay, 2018; Dabakoğlu ve Bakan, 2021) olduğu belirlenmiştir. Burdur ili Bucak ilçesindeki işletmelerin ihracat sürecinde karşılaştıkları sorunların tespit edilmesi, bu çalışma kapsamında sorunlara yönelik çözümlerin hali hazırda ihracat yapan firmalara ve ihracat yapmak isteyen firmalara yol göstermesi ve ülkemizin dış ticaret açığının kapanmasına yönelik fayda sağlaması beklenmektedir. Araştırmanın daha önceki araştırmalardan farklılığı değişkenleri, örnekleme ve tespitleri ile literatüre katkısı hedeflenmiştir.

3.4. Araştırmanın Sınırlılıkları

Çalışmanın ana kütesini sektör ayrımı olmaksızın Batı Akdeniz İhracatçılar Birliği'ne (BAİB) üye olan, Burdur ili Bucak ilçesinde faaliyet gösteren işletmeler oluşturmaktadır.

3.5. Araştırmanın Yöntemi

Bu bölümde çalışmanın veri toplama yöntemi, örnekleme, anket ölçeğinin oluşturulması, hipotezler ve çalışmanın ön güvenilirlik testi bulunmaktadır.

3.5.1. Veri Toplama Yöntemi

Çalışmanın amacına ulaşmak adına, verilerin toplanması için birincil kaynaklara başvurularak oluşturulan anket ölçeği ile gerçekleştirilmiştir. Anket formları işletmelerin ihracat biriminden sorumlu personel tarafından doldurulmuştur.

Anketin uygulanması sırasında Burdur ili Bucak ilçesinde faaliyet gösteren işletmelere e-posta yoluyla ulaşılmaya çalışılmıştır. E-posta gönderilen firmaların iş yoğunluklarından ya da önemsiz posta kutusuna düşmesi risk olarak görüldüğü için e-posta gönderildikten sonra işletme yetkilileri telefon ile aranarak, çalışma hakkında bilgiler verilmiş ve önem derecesi anlatılarak anketlerin takibi yapılmıştır. Veriler SPSS 26 programında incelenerek analiz edilmiştir.

Uygulama, 15/07/2022 – 31/08/2022 tarihleri arasında gerçekleştirilmiştir.

3.5.2. Örneklem

Araştırmada Burdur ili Bucak ilçesinde Batı Akdeniz İhracatçı Birlikleri' ne bağlı 190 işletme belirlenmiş olup, 190 işletmeye ulaşılmaya çalışılmıştır. 23 tanesinin aktif olmadıkları 38 tanesi araştırma ile ilgilenmediklerini belirtirken, 129 işletme anket uygulamasına katılarak çalışmanın örneklemi oluşturmaktadır.

3.5.3. Anket Formunun Oluşturulması

Çalışmada, Gümrük Müdürü Ahmet Kartal'ın (2010), yüksek lisans tezi için hazırladığı anket formu, Prof. Dr. Murat Canitez'in (2004), doktora tezi için hazırladığı anket formu, Dr. Öğr. Üyesi Canan Yıldırım'ın (2011), yüksek lisans tezi için hazırlamış olduğu anket formu ve Hatice Nur Kuzgun'un (2016) yüksek lisans tezinde kullanmış olduğu anket formlarından faydalanılarak, araştırmaya uygun ölçek tasarlanmıştır. Anket formunda iki bölüm yer almaktadır.

Anket ölçeğinin birinci bölümünde, ankete katılım gösteren kişilerin ve işletmelerin demografik özellikleri ile ilgili sorular yer almaktadır.

İkinci bölümde ise ankete katılan işletmelerin ihracat sürecinde karşılaştıkları sorunlar ile ilgili 40 soruluk bir ölçek yer almaktadır, ölçeğin değerlendirilmesinde “1= Kesinlikle Engel Olmuyor”, “2= Engel Olmuyor”, “3= Kararsızım”, “4= Engel Oluyor”, “5= Kesinlikle Engel Oluyor” ifadelerinin yer aldığı likert tip beşli dereceleme ölçeği kullanılarak, elde edilen veriler sayısallaştırılmıştır.

3.5.5. Araştırmanın Hipotezleri

H1: Araştırmaya katılan işletmelerin ihracat departmanlarında çalışan kişilerin, cinsiyet bakımından ihracatta karşılaştıkları sorunlara yönelik algıları arasında anlamlı bir fark yoktur.

H2: Araştırmaya katılan işletmelerin aile şirketi olup olmamaları bakımından ihracatta karşılaştıkları sorunlara yönelik algıları arasında anlamlı bir fark yoktur.

H3: Araştırmaya katılan işletmelerin ihracat departmanlarında çalışan kişilerin, medeni durumları bakımından ihracatta karşılaştıkları sorunlara yönelik algıları arasında anlamlı bir fark yoktur.

H4: Araştırmaya katılan işletmelerin ihracat yapma süreleri bakımından ihracat sürecinde karşılaştıkları sorunları istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık yoktur.

H5: Araştırmaya katılan işletmelerin ihracat gelirinin toplam gelire oranı ile ihracat problemi olan finansal sorunlar ile istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık yoktur.

3.5.6. Anket Ölçeğinin Ön Testi

Çalışmada kullanılan anket formunun güvenilirlik seviyesini tespit etmek için istatistiksel yöntemler kullanılmaktadır. Literatür incelendiğinde en çok kullanılan yöntemlerden biri olan Cronbach α katsayısıdır, bu yöntem Cronbach tarafından 1951 yılında geliştirilmiş olup ölçekteki değişkenlerin iç tutarlılık derecesini değerlendirebilen bir yöntemdir. Sonuçlar 0 ile 1 arasında değer almaktadır. Elde edilen katsayı değeri 0,70'in üzerinde olan ölçeklerin içsel tutarlılığa sahip olduğu, yani ele alınan anket ölçeğinin güvenilir olduğunu göstermektedir (Bayram, 2015: 128).

Araştırmada kullanılan anket formunun güvenilirliğini ölçmek için 30 firmanın doldurmuş olduğu anket formu kullanılmıştır. Ön test için SPSS 26 (Statistical Packet for Social Science) programı kullanılmıştır. Yapılan analiz sonucunda Cronbach's Alpha katsayısı 0,934 olarak tespit edilmiştir. Tespit edilen bu katsayı sonucu, anket formunun güvenilir derecede olduğunu göstermektedir.

Tablo 24. Çalışmada Kullanılan Anket Ölçeğinin Ön Güvenilirlik Analizi

Ölçek Soru Sayısı	Cronbach's Alpha Katsayısı	Anket Sayısı
40	0,934	30

3.6. Araştırma Verilerinin Analizi

3.6.1. Anket Ölçeğinin Nihai Testi

Çalışmada kullanılan ihracat yapan firmaların, ihracat süreçlerinde karşılaştıkları sorunları tespit etmeye yönelik hazırlanan ölçeğin Cronbach's Alpha katsayısı 0,89 olarak tespit edilmiştir. Katsayı değerinin 0,70'den büyük olması, araştırmada kullanılan ölçeğin güvenilir olduğunu göstermektedir. Bu bağlamda kullanılan ölçeğin güvenilirlik seviyesinin yüksek olduğu gözlemlenmiştir. Ölçeğin Cronbach's Alpha katsayı değeri Tablo 25'de yer verilmiştir.

Tablo 25. Çalışmada Kullanılan Anketin Nihai Güvenilirlik Analizi

Ölçek Soru Sayısı (Frekans)	Cronbach's Alpha Katsayısı	Anket Sayısı
40	0,89	129

3.6.2. Anket Normallik Testi

Tablo 26'da yapılan normallik testlerine yer verilmiştir. Verilerin normal dağılım gösterip göstermedikleri Kolmogorov-Smirnov ve Shapiro Wilk testlerinin sonuçlarına göre yorumlanmaktadır. Katılımcı sayısının 29'dan az olduğunda Shapiro Wilk, 29'dan fazla olduğunda Kolmogorov- Smirnov testi uygulanmaktadır. Test sonucu 0,05'ten küçük olduğu durumda veriler normal dağılım göstermemiştir, test sonucu 0,05'ten büyük olduğu durumda verilerin normal dağılım gösterdiği kabul edilmektedir (Kalaycı vd., 2008).

Kolmogorov- Smirnov test sonucuna göre bayan yöneticilerin Sig. değeri 0,179 erkek yöneticilerin Sig. değeri 0,200 olduğu için verilerin normal dağıldığı sonucuna ulaşılmıştır ($p>0,05$).

Skewness ve Kurtosis değerlerinin +1.0 ve - 1.0 değerleri dışında kalması büyük ölçüde çarpık bir dağılımın yani verilerin normal dağılmadığını göstermektedir (Hair vd., 2013). Bu değerlerin sıfırdan uzaklaşması halinde, normallik durumunun azalacağı anlamı taşımaktadır (Tabachnick ve Fidell, 1989: 74).

Kolmogorov-Smirnov testine ek olarak Skewness ve Kurtosis değerleri yani çarpıklık ve basıklık değerleri yorumlanmıştır. Ortaya çıkan sonuçlar +1.0 ve - 1.0 değerleri arasında yer aldığı için veriler normal dağıldığı tespit edilmiştir.

Tablo 26. Normallik Testi

İhracat Sorunları Önergeleri	Bayan Yöneticilere Göre		
	Kolmogorov - Smirnov Sonuçları		
	Statistic	df	Sig.
	0,122	37	0,179
	Descriptives Sonuçları		
	Skewness	-0,661	0,388
	Kurtosis	0,247	0,759
	Erkek Yöneticilere Göre		
	Kolmogorov - Smirnov Sonuçları		
	Statistic	df	Sig.
	0,056	92	0,200
	Descriptives Sonuçları		
	Skewness	-0,507	0,251
	Kurtosis	0,498	0,311

3.7. Araştırma Verilerinin Bulguları

Araştırmaya katılan firmaların ihracat departmanlarında çalışanların, cinsiyet dağılımı Tablo 27’de görülmektedir.

Tablo 27. Cinsiyet Dağılımı

	Frekans	Yüzde
Erkek	92	71,3
Kadın	37	28,7
Toplam	129	100

Anket araştırmasına katılan firmaların ihracat departmanı ile sorumlu kişilerin % 71,3’ü erkek, % 28,7’si kadındır.

Tablo 28. Yaş Aralığı

	Frekans	Yüzde
18-28	17	13,2
29-39	57	44,2

40-49	35	27,1
50-59	17	13,2
60-Üzeri	3	2,3
Toplam	129	100

Tablo 28 incelendiğinde işletmelerin genç istihdam oranının yüksek olduğu görülmektedir.

Tablo 29. Öğrenim Durumu

	Frekans	Yüzde
İlkokul	7	5,4
Lise	37	28,7
Önlisans	33	25,6
Lisans / Lisansüstü	52	40,3
Toplam	129	100

Çalışmaya katılan firmaların ihracat departmanlarında istihdam edilen personelin eğitim durumunun en fazla lisans / lisansüstü seviyede olduğu gözlemlenmiş olup sırasıyla lise, önlisans ve ilkokul olduğu belirlenmiştir.

Tablo 30. Medeni Dağılımı

	Frekans	Yüzde
Bekar	36	27,9
Evli	93	72,1
Toplam	129	100

Araştırmaya katılan kişilerin medeni durumları % 27,9 bekar, % 72,1 oranında ise evli olarak gözlemlenmiştir.

Tablo 31. İşyerinde Çalışma Süresi

	Frekans	Yüzde
1 Yıldan Az	15	11,6
1 – 4 Yıl Arası	50	38,8
5 – 9 Yıl Arası	42	32,6
10 – Yıl ve Üzeri	22	17,1
Toplam	129	100

İşletmelerin ihracat departmanlarındaki çalışan personelin, firmada toplam çalışma süresi % 38,8 oranla 1 – 4 yıl arası olduğu gözlemlenmiştir, fakat 5 – 9 yıl arası çalışanların sayısı ile arasında % 6,2’lik fark ortaya çıkmaktadır. Bu bağlamda firma içi statü değişikliklerinin olmadığı ya da az sayıda olduğu sonucu ortaya çıkmaktadır.

Tablo 32. İşletmenin Hukuki Yapısı

	Frekans	Yüzde
Şahıs Firması	9	7
Limited Şirket	114	88,4
Anonim Şirket	6	4,7
Diğer	0	0
Toplam	129	100

Araştırmaya katılan işletmelerin hukuki yapısının % 88,4 oranla limited şirket olduğu gözlemlenmiştir. Şahıs firmaları, yurtdışı pazarda prestij görmemesi ile birlikte güven sorununu ortaya çıkardığı için çok fazla tercih edilmemektedir. Anonim şirketlerin ise limited şirketlere göre belli bir sermaye üzerinde olması durumunda, bünyesinde avukat bulundurma zorunluluğu olduğu için ek maliyet ortaya çıkarmaktadır. Türk Ticaret Kanunu'nda anonim şirketlerin kurulabilmesi için minimum 5 kişi olması kurulabilmekteydi. Yapılan yeni düzenlemeler ile tek ortaklı kurulabilmektedir. Bu bağlamda araştırmaya katılan firmaların, yapılan bu düzenlemeden önce kuruldukları için büyük çoğunluğu limited şirkettir.

Tablo 33. Aile Şirket

	Frekans	Yüzde
Evet	30	23,3
Hayır	99	76,7
Toplam	129	100

Tablo 33'e göre araştırmaya katılan firmaların % 23,3'ü aile şirketi, % 76,7'si aile şirketi olmadığı tespit edilmiştir.

Tablo 34. İşletmenin Çalışan Sayısı

	Frekans	Yüzde
1 – 9 Arası	22	17,1
10 – 49 Arası	79	61,2
50 – 99 Arası	28	21,7
100 – ve Üzeri	0	0
Toplam	129	100

Araştırmaya katılan firmaların 250 çalışanın altında istihdamı olduğu için KOBİ statüsündedir. İlk sırada % 61,2 oranla 10 – 49 arası istihdam görülmektedir.

Tablo 35. İşletmenin Kapasite Kullanım Oranı

	Frekans	Yüzde
% 0 – 25	18	14,0
% 26 – 50	44	34,1
% 51 – 75	29	22,5
% 76 - 100	38	29,5
Toplam	129	100

Tablo 35’e göre kapasite kullanım oranları ele alındığında ilk sırada % 34,1 oranla % 26 – 50 olduğu gözlemlenmiş olup, en son sırada ise % 14,0 oranla % 0 – 25 olduğu belirlenmiştir.

Tablo 36. İşletmenin Faaliyet Süresi

	Frekans	Yüzde
1 – 5 Yıl	10	7,8
6 – 10 Yıl	47	36,4
11 – 15 Yıl	37	28,7
16 – 20 Yıl	32	24,8
21 ve Üzeri	3	2,3
Toplam	129	100

Araştırmaya katılan firmaların % 36,4 oranındaki pay ile 6 – 10 yıl arasında faaliyette bulundukları tespit edilmiştir. En az oranın % 2,3 ile 21 yıl ve üzeri olduğu görülmektedir.

Tablo 37. İşletmenin İhracat Süresi

	Frekans	Yüzde
1 – 5 Yıl	57	44,2
6 – 10 Yıl	45	34,9
11 – 15 Yıl	24	18,6
16 – 20 Yıl	3	2,3
Toplam	129	100

Tablo 37’de araştırmaya katılan firmaların ihracat yapma sürelerine yer verilmiştir. Veriler incelendiğinde, 16 – 20 yıl arasında ihracat gerçekleştirenlerin oranları en düşük seviyede olduğu görülmektedir.

Tablo 38. İşletmenin İhracat Gelirinin Toplam Gelire Oranı

	Frekans	Yüzde
% 0 – 25	31	24,0
% 26 – 50	28	21,7
% 51 – 75	31	24,0

% 76 - 99	38	29,5
% 100	1	0,8
Toplam	129	100

Tablo 38’de ihracat satışlarının toplam satışlara oranı yer verilmiştir. % 100 olan 1 firmanın olduğu tespit edilmiştir. En fazla % 29,5 oranla % 76 – 99 arasındadır.

Tablo 39. Yurtdışı Pazarlar Hakkındaki Bilgi Eksikliği

	Frekans	Yüzde
Kesinlikle Engel Olmuyor	10	7,8
Engel Olmuyor	29	22,5
Kararsızım	39	30,2
Engel Oluyor	27	20,9
Kesinlikle Engel Oluyor	24	18,6
Toplam	129	100

Tablo 39’da “ İşletmenin yurtdışı pazarlar hakkındaki bilgi eksikliği” sorusuna verilen cevaplar yer almaktadır. Buna göre “engel olmuyor” ve “engel oluyor” cevaplarına karşılık olarak firmaların % 30,2 oranla “Kararsız” oldukları görülmektedir.

Tablo 40. İhracat Pazarlarına Yönelik Araştırma Yetersizliği

	Frekans	Yüzde
Kesinlikle Engel Olmuyor	8	6,2
Engel Olmuyor	25	19,4
Kararsızım	39	30,2
Engel Oluyor	40	31,0
Kesinlikle Engel Oluyor	17	13,2
Toplam	129	100

Araştırmaya katılan firmaların, ihracat sürecinin en başında yer alan ihracat pazar araştırmasının ihracatta bir sorun olarak ortaya çıktığı % 31,0 oranla Tablo 40’da yer verilmiştir.

Tablo 41. İhracat Faaliyetlerine Yeterli Zaman Ayıramaması

	Frekans	Yüzde
Kesinlikle Engel Olmuyor	9	7,0
Engel Olmuyor	18	14,0
Kararsızım	46	35,7
Engel Oluyor	45	34,9
Kesinlikle Engel Oluyor	11	8,5
Toplam	129	100

“İşletmenin ihracat faaliyetlerine yeteri kadar zaman ayıramaması” sorusuna ilk sırada % 35,7 oranla “Kararsızım” seçeneği işaretlenmiştir.

Tablo 42. İhracat Departmanının Olmaması veya Yetersizliği

	Frekans	Yüzde
Kesinlikle Engel Olmuyor	9	7,0
Engel Olmuyor	12	9,3
Kararsızım	40	31,0
Engel Oluyor	55	42,6
Kesinlikle Engel Oluyor	13	10,1
Toplam	129	100

Tablo 42’de yer alan verilere göre işletmede ihracat departmanının olmaması veya yetersizliği % 42,6 oranla, ihracat sürecinde karşılaşılan sorun olarak tespit edilmiştir. Bu tip işletmelerde genellikle ön muhasebe departmanının aynı zamanda ihracat operasyon sürecini de yürüttüğü gözlemlenmiştir.

Tablo 43. Sadece İç Pazara Odaklanmak

	Frekans	Yüzde
Kesinlikle Engel Olmuyor	10	7,8
Engel Olmuyor	19	14,7
Kararsızım	44	34,1
Engel Oluyor	42	32,6
Kesinlikle Engel Oluyor	14	10,9
Toplam	129	100

Araştırmaya katılan firmaların iç pazara odaklanması, ihracat sürecini olumlu ya da olumsuz yönde etkilemediği tablo 43’de yer alan verilere göre tespit edilmiştir. “Kesinlikle Engel Olmuyor” cevabının “Kesinlikle Engel Oluyor” cevabına göre 3,1 oranında az olması sebebiyle iç pazara odaklanmanın ihracatın önünde olan bir engel olduğu görülmektedir.

Tablo 44. Teknolojiyi Yeterli Düzeyde Kullanamama

	Frekans	Yüzde
Kesinlikle Engel Olmuyor	8	6,2
Engel Olmuyor	26	20,2
Kararsızım	36	27,9
Engel Oluyor	41	31,8
Kesinlikle Engel Oluyor	18	14,0

Toplam	129	100
--------	-----	-----

Tablo 44'e göre "Teknolojiyi yeterli düzeyde kullanamama" yargısına % 31,8 oranla "Engel Oluyor" seçeneğinin ilk sırada yer aldığı gözlemlenmiştir.

Tablo 45. Eğitimli ve Tecrübeli Personel Eksikliği

	Frekans	Yüzde
Kesinlikle Engel Olmuyor	8	6,2
Engel Olmuyor	12	9,3
Kararsızım	36	27,9
Engel Oluyor	54	41,9
Kesinlikle Engel Oluyor	19	14,7
Toplam	129	100

Araştırmaya katılan firmaların, ihracat sürecinde eğitimli ve tecrübeli personel eksikliğinin sorun olarak gördükleri tespit edilmiştir.

Tablo 46. Ürünün Yurtdışı Pazar İçin Uygun Olmaması

	Frekans	Yüzde
Kesinlikle Engel Olmuyor	9	7,0
Engel Olmuyor	17	13,2
Kararsızım	22	17,1
Engel Oluyor	57	44,2
Kesinlikle Engel Oluyor	24	18,6
Toplam	129	100

Tablo 46'ya göre, ihracat konusu ürünün yurtdışı pazara uygun olmaması sorun olarak gözlemlenmiştir. Bu bağlamda üretilen ürünlerin yurtiçi pazara arz edildiği ya da yurt içi ürün talepleri ile yurtdışı ürün taleplerinin birbirinden bağımsız olduğu kanısı ortaya çıkmaktadır.

Tablo 47. Ülkelerin Farklı Standartlarda Ürün Talep Etmesi

	Frekans	Yüzde
Kesinlikle Engel Olmuyor	5	3,9
Engel Olmuyor	20	15,5
Kararsızım	31	24,0
Engel Oluyor	50	38,8
Kesinlikle Engel Oluyor	23	17,8
Toplam	129	100

Tablo 47’ye göre ithalatçı ülkeler, belli bir ürün grubunun üretim ya da pazarlama firmalarından aynı ürünü farklı standartlarda talep etmesi, ihracatçı firma tarafından üretiminin zorlaştırılması ya da tedarik sürecinin sıkıntıya girmesi gibi nedenlerden dolayı % 38,8 oranla “Engel Oluyor” sonucunu ortaya çıkarmaktadır.

Tablo 48. Ürünlerin Depolanmasından Kaynaklanan Sorunlar

	Frekans	Yüzde
Kesinlikle Engel Olmuyor	5	3,9
Engel Olmuyor	22	17,1
Kararsızım	33	25,6
Engel Oluyor	52	40,3
Kesinlikle Engel Oluyor	17	13,2
Toplam	129	100

Anket çalışmasına katılan firmalar, ihracat ürününün depolarda beklemesi ek depo maliyetinden ziyade beklemeden kaynaklı ürünlerde meydana gelebilecek hasar ve bozulmalardan dolayı % 40,3 oran ile “Engel Oluyor” seçeneğini seçmişlerdir.

Tablo 49. Finansal Kaynakların Yetersizliği

	Frekans	Yüzde
Kesinlikle Engel Olmuyor	4	3,1
Engel Olmuyor	14	10,9
Kararsızım	36	27,9
Engel Oluyor	46	35,7
Kesinlikle Engel Oluyor	29	22,5
Toplam	129	100

Tablo 49’da işletmelere “Finansal Kaynakların Yetersizliği” yargısı sorulmuş olup firmalar % 35,7 oranla “Engel Oluyor” seçeneğini seçmişlerdir. Bu durumun sebebi hem ihracatçı hem de ithalatçı firma tarafından değerlendirilmiştir. İthalatçı ülkenin mevzuatında yer alan gümrük vergisi tutarının, ihracatçı ülkede ise üretiminde ya da tedarik aşamasındaki finansal sorunlar, ihracat sürecinde yaşanan olumsuzluklar olarak tespit edilmiştir.

Tablo 50. İhracatın Finansman Maliyetinin Yüksekliği

	Frekans	Yüzde
Kesinlikle Engel Olmuyor	3	2,3
Engel Olmuyor	18	14,0
Kararsızım	40	31,0
Engel Oluyor	44	34,1

Kesinlikle Engel Oluyor	24	18,6
Toplam	129	100

Tablo 50'ye göre ihracatın finansman maliyetinin yüksekliği %34,1 oran ile “Engel Oluyor” olarak belirlenmiştir. Bazı niteliklere haiz olan firmalara sunulan sevk öncesi ihracat kredilerinin, faiz oranlarının yüksek olmasından kaynaklanmaktadır.

Tablo 51. Kredi Faiz Oranlarının Dengesizliği

	Frekans	Yüzde
Kesinlikle Engel Olmuyor	5	3,9
Engel Olmuyor	14	10,9
Kararsızım	40	31,0
Engel Oluyor	37	28,7
Kesinlikle Engel Oluyor	33	25,6
Toplam	129	100

Araştırmaya katılan şirketlerin “Kredi Faiz Oranlarının Dengesizliği” önermesine verdiği cevaplarda “Kararsızım Bölümü” yok sayıldığında, “Engel Oluyor” cevabını verenlerin sayısı “Engel Olmuyor” cevabını veren işletmelerden daha yüksek olması sebebiyle, kredi faiz oranlarının dengesizliği ihracat sürecinde karşılaşılan sorun olarak ortaya çıkmaktadır.

Tablo 52. Üretim Girdi Maliyetindeki Artışlar

	Frekans	Yüzde
Kesinlikle Engel Olmuyor	6	4,7
Engel Olmuyor	21	16,3
Kararsızım	30	23,3
Engel Oluyor	45	34,9
Kesinlikle Engel Oluyor	27	20,9
Toplam	129	100

Üretim girdi maliyetleri hem yurtiçi hem yurt dışı satışları doğrudan etkileyen faktörler arasında yer alması nedeniyle çalışmaya katılan firmalar tarafından % 34,9 oran ile “Engel Oluyor” seçeneği işaretlenmiştir.

Tablo 53. Döviz Kurundan Kaynaklanan Sorunlar

	Frekans	Yüzde
Kesinlikle Engel Olmuyor	11	8,5
Engel Olmuyor	17	13,2
Kararsızım	28	21,7

Engel Oluyor	38	29,5
Kesinlikle Engel Oluyor	35	27,1
Toplam	129	100

Tablo 53’de “Döviz kurundan kaynaklanan sorunlar” yargısına verilen cevapların % 29,5 oranla ihracatta karşılaşılan sorun olduğu anlaşılmaktadır. İhracat süreci, yurtiçi satış süreçlerinden daha uzun sürmesi ve döviz kurunda oluşan dalgalanmalardan dolayı firmalar için dezavantaj olarak değerlendirilmektedir.

Tablo 54. Yurtdışı Pazarlardan Alacakların Tahsil Edilememesi

	Frekans	Yüzde
Kesinlikle Engel Olmuyor	5	3,9
Engel Olmuyor	20	15,5
Kararsızım	26	20,2
Engel Oluyor	57	44,2
Kesinlikle Engel Oluyor	21	16,3
Toplam	129	100

Araştırmaya katılan firmalar, yaptıkları ihracat işlemlerinden doğan alacakların tahsil edilmediği durumlarda mahkeme yoluna başvurmaktadırlar. Mahkeme eşyanın bulunduğu ülkede görüldüğü ve sürecin uzun zaman alması nedeniyle firmalar tarafından % 44,2 oran ile “Engel Oluyor” seçeneğinin işaretlendiği görülmektedir.

Tablo 55. Yurtdışı Pazarlara Taşıma Maliyetlerinin Yüksekliği

	Frekans	Yüzde
Kesinlikle Engel Olmuyor	4	3,1
Engel Olmuyor	15	11,6
Kararsızım	26	20,2
Engel Oluyor	46	35,7
Kesinlikle Engel Oluyor	38	29,5
Toplam	129	100

Tablo 55’te taşıma maliyetlerinin katılım oranı verilmiştir. İhracata “Engel Oluyor” cevabını verenlerin sayısı % 35,7 oranla daha yüksektir. Bu durum birbirleriyle uzak mesafede olan ülkeler arasında sıklıkla yaşanmakta iken sadece karayolu bağlantısı olması taşıma maliyetini daha fazla artırmaktadır.

Tablo 56. Kamu Desteklerinin ve Teşviklerinin Yetersizliği

	Frekans	Yüzde
--	---------	-------

Kesinlikle Engel Olmuyor	3	2,3
Engel Olmuyor	15	11,6
Kararsızım	45	34,9
Engel Oluyor	33	25,6
Kesinlikle Engel Oluyor	33	25,6
Toplam	129	100

Araştırmaya katılan firmalara “Kamu desteklerinin ve teşviklerinin yetersizliği” yargısı sorulmuş olup % 34,9 oranında “Kararsızım” seçeneği seçilmiştir.

Tablo 57. Bankacılık İşlemlerinden Kaynaklanan Sorunlar

	Frekans	Yüzde
Kesinlikle Engel Olmuyor	8	6,2
Engel Olmuyor	11	8,5
Kararsızım	29	22,5
Engel Oluyor	49	38,0
Kesinlikle Engel Oluyor	32	24,8
Toplam	129	100

Tablo 57’de ihracat sürecinde banka işlemlerinden kaynaklanan sorunlara büyük çoğunlukla engel olduğu tespit edilmiştir. İthalatçı ülkede bulunun bankanın, ihracatçı ülkesinde bulunan banka ile anlaşmasının olmamasından kaynaklı aracı banka kullanımının, karşılaşılan sorunları artırdığı gözlemlenmiştir.

Tablo 58. Sigortacılık Hizmetlerinden Kaynaklanan Sorunlar

	Frekans	Yüzde
Kesinlikle Engel Olmuyor	12	9,3
Engel Olmuyor	16	12,4
Kararsızım	28	21,7
Engel Oluyor	46	35,7
Kesinlikle Engel Oluyor	27	20,9
Toplam	129	100

Tablo 58’de “Sigortacılık hizmetlerinden kaynaklanan sorunlar” yargısına % 35,7 oranında “Engel Oluyor” seçeneği seçilmiştir. İhracata konu olan eşyanın sigortalama sürecinde satıcı ve alıcıdan ziyade taşıyıcı firmanın riski göz önünde bulundurulmaktadır.

Tablo 59. İç Piyasadaki Ekonomik Belirsizlikler

	Frekans	Yüzde
Kesinlikle Engel Olmuyor	8	6,2
Engel Olmuyor	15	11,6

Kararsızım	35	27,1
Engel Oluyor	39	30,2
Kesinlikle Engel Oluyor	32	24,8
Toplam	129	100

Araştırmaya katılan firmaların çoğunluğu “İç piyasadaki ekonomik belirsizler” yargısına ihracat sürecinde yaşanan bir engel olarak gördükleri anlaşılmaktadır.

Tablo 60. İthalatçı Ülkedeki Gümrük Vergilerinin Yüksek Olması

	Frekans	Yüzde
Kesinlikle Engel Olmuyor	3	2,3
Engel Olmuyor	13	10,1
Kararsızım	38	29,5
Engel Oluyor	52	40,3
Kesinlikle Engel Oluyor	23	17,8
Toplam	129	100

Tablo 60’da % 40,3 oran ile ithalatçı ülkenin uyguladığı gümrük vergilerinin ihracat sürecinde karşılaşılan bir sorun olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 61. İhracat Yapılacak Ülkenin Ekonomik Durumu

	Frekans	Yüzde
Kesinlikle Engel Olmuyor	11	8,5
Engel Olmuyor	15	11,6
Kararsızım	31	24,0
Engel Oluyor	49	38,0
Kesinlikle Engel Oluyor	23	17,8
Toplam	129	100

Araştırmaya katılan firmalar Tablo 61’e göre ithalatçı ülkenin ekonomik düzeyinin yüksek olması ihracatı olumlu yönde, düşük olması ise olumsuz etkilediği % 38,0 oran ile tespit edilmiştir.

Tablo 62. Ülkeler Arasındaki Diplomatik Sorunlar

	Frekans	Yüzde
Kesinlikle Engel Olmuyor	2	1,6
Engel Olmuyor	13	10,1
Kararsızım	40	31,0
Engel Oluyor	38	29,5
Kesinlikle Engel Oluyor	36	27,9
Toplam	129	100

Tablo 62’de “Kararsızım” seçeneği çıkarıldığı zaman, ithalatçı ve ihracatçı ülkeler arasındaki diplomatik sorunlar büyük çoğunlukla ihracatı olumsuz yönde etkilediği tespit edilmiştir.

Tablo 63. Yurtdışı Pazarlardaki Rekabetin Yüksek Olması

	Frekans	Yüzde
Kesinlikle Engel Olmuyor	7	5,4
Engel Olmuyor	15	11,6
Kararsızım	39	30,2
Engel Oluyor	48	37,2
Kesinlikle Engel Oluyor	20	15,5
Toplam	129	100

Firmaların “Yurtdışı Pazarlardaki Rekabetin Yüksek Olması” yargısına katılım oranı Tablo 63’de verilmiştir. % 37,2 oran ile yurtdışı pazarlardaki rekabetin yüksek olması ihracat sürecinde karşılaşılan engel olarak tespit edilmiştir.

Tablo 64. Yurtdışı Pazarlarla İletişimde Yabancı Dil Sorunu

	Frekans	Yüzde
Kesinlikle Engel Olmuyor	7	5,4
Engel Olmuyor	20	15,5
Kararsızım	33	25,6
Engel Oluyor	43	33,3
Kesinlikle Engel Oluyor	26	20,2
Toplam	129	100

Tablo 64’e göre “Kararsızım” seçeneği yok sayıldığı da anket çalışmasına katılan firmaların büyük çoğunluğu “Yurtdışı Pazarlarla İletişimde Yabancı Dil Sorunu” önermesinin ihracat sürecinde yaşanan bir sorun olarak gördüğü anlaşılmaktadır.

Tablo 65. Yurtdışı Pazarlara Zamanında Teslim Edilmemesi

	Frekans	Yüzde
Kesinlikle Engel Olmuyor	9	7,0
Engel Olmuyor	15	11,6
Kararsızım	29	22,5
Engel Oluyor	46	35,7
Kesinlikle Engel Oluyor	30	23,3
Toplam	129	100

Çalışmaya katılan firmalar ilk ihracattan sonra yapılan ihracatlarda, ilk ihracatın zamanında tesliminin yapılamaması, sonraki ihracatlarını olumsuz yönde etkilediğini Tablo 65’de yer alan % 46 oran ile tespit edilmiştir.

Tablo 66. Satış Sonrası Hizmetlerin Yetersizliği

	Frekans	Yüzde
Kesinlikle Engel Olmuyor	5	3,9
Engel Olmuyor	19	14,7
Kararsızım	31	24,0
Engel Oluyor	44	34,1
Kesinlikle Engel Oluyor	30	23,3
Toplam	129	100

Tablo 66’ya göre araştırmaya katılan firmaların büyük çoğunluğu, satış sonrası yapılan hizmetlerin yetersiz olması yargısına, sonraki ihracatlarında engel teşkil ettiği % 34,1 oran ile tespit edilmiştir.

Tablo 67. İhracat Ürünlerinin Fiyatlandırılmasındaki Sorunlar

	Frekans	Yüzde
Kesinlikle Engel Olmuyor	9	7,0
Engel Olmuyor	15	11,6
Kararsızım	26	20,2
Engel Oluyor	50	38,8
Kesinlikle Engel Oluyor	29	22,5
Toplam	129	100

İhracat sürecinin yurtiçi satışlara oranla daha uzun sürmesi ve bu süre zarfında da döviz kurunun artıp azalmasına bağlı olarak ihracat fiyatının belirlenmesindeki sorunlar % 38,8 oran ile ihracatta karşılaşılan bir sorun olduğu saptanmıştır.

Tablo 68. Uluslararası Tanıtım Yapamamak (Fuar, Reklam)

	Frekans	Yüzde
Kesinlikle Engel Olmuyor	6	4,7
Engel Olmuyor	16	12,4
Kararsızım	39	30,2
Engel Oluyor	41	31,8
Kesinlikle Engel Oluyor	27	20,9
Toplam	129	100

Tablo 68’de çalışmaya katılan firmaların “Uluslararası Tanıtım Yapamamak İhracat Sürecinde Sonraki İhracatları Olumsuz Etkiler” yargısına katılım oranını göstermektedir. Buna göre, % 31,8 oran ile “Engel Oluyor” seçeneği işaretlenmiş olup katılmayanların sayısının düşük olduğu görülmektedir.

Tablo 69. Dış Ticaret İşlemlerinde Rüşvet ve Kayırma

	Frekans	Yüzde
Kesinlikle Engel Olmuyor	6	4,7
Engel Olmuyor	17	13,2
Kararsızım	35	27,1
Engel Oluyor	42	32,6
Kesinlikle Engel Oluyor	29	22,5
Toplam	129	100

Tablo 69’da “Dış Ticaret İşlemlerinde Rüşvet ve Kayırma” yargısının ihracat sürecinde karşılaşılan bir sorun olduğu % 32,6 oran ile tespit edilmiştir.

Tablo 70. KDV İade Sürecinin Uzun Olması

	Frekans	Yüzde
Kesinlikle Engel Olmuyor	8	6,2
Engel Olmuyor	12	9,3
Kararsızım	36	27,9
Engel Oluyor	40	31,0
Kesinlikle Engel Oluyor	33	25,6
Toplam	129	100

Tablo 70’de “KDV İade Sürecinin Uzun Olması” yargısının ihracat sürecinde karşılaşılan bir sorun olduğu % 31,0 oran ile tespit edilmiştir.

Tablo 71. Uluslararası Pazarlardaki Talep Dalgalanmaları

	Frekans	Yüzde
Kesinlikle Engel Olmuyor	5	3,9
Engel Olmuyor	18	14,0
Kararsızım	31	24,0
Engel Oluyor	41	31,8
Kesinlikle Engel Oluyor	34	26,4
Toplam	129	100

Araştırmaya katılan firmaların “Uluslararası Pazarlardaki Talep Dalgalanmaları” önermesine büyük çoğunlukla katıldıklarını Tablo 71’de görülmektedir. Bu sorunun asıl

nedeni ihracata konu olan eşyanın alternatiflerinin tercih sebebi olmasından kaynaklanmaktadır.

Tablo 72. Ambargo ile İlgili Sorunlar

	Frekans	Yüzde
Kesinlikle Engel Olmuyor	8	6,2
Engel Olmuyor	17	13,2
Kararsızım	30	23,3
Engel Oluyor	45	34,9
Kesinlikle Engel Oluyor	29	22,5
Toplam	129	100

Tablo 72’de “Ambargo İle İlgili Sorunlar” önermesinin % 34,9 oran ile “Engel Oluyor” seçeneğinin işaretlendiği görülmektedir.

Tablo 73. Gümrük Tarifeleri ile İlgili Sorunlar

	Frekans	Yüzde
Kesinlikle Engel Olmuyor	7	5,4
Engel Olmuyor	11	8,5
Kararsızım	29	22,5
Engel Oluyor	46	35,77
Kesinlikle Engel Oluyor	36	27,9
Toplam	129	100

Tablo 73’e göre ankete katılan firmaların gümrük tarifelerinin yeterli derecede bilinmemesi alıcı ülkede farklı eşya beyanını ortaya çıkardığından dolayı vergi kaybına neden olması, ihracatçı ülkenin riskli ülkeler kategorisine girmesinden dolayı ihracat sürecinde yaşanan sorun olarak gözlemlenmiştir.

Tablo 74. Yabancı Hükümet Desteklerinin Eksikliği

	Frekans	Yüzde
Kesinlikle Engel Olmuyor	6	4,7
Engel Olmuyor	16	12,4
Kararsızım	34	26,4
Engel Oluyor	38	29,5
Kesinlikle Engel Oluyor	35	27,1
Toplam	129	100

Genellikle üçüncü dünya ülkelerinde karşılaşılan hükümet desteklerinin yetersiz seviyede olması % 29,5 oran ile ihracat sorunları arasında olduğu Tablo 74'e göre saptanmıştır.

Tablo 75. Yüksek Enflasyon

	Frekans	Yüzde
Kesinlikle Engel Olmuyor	6	4,7
Engel Olmuyor	12	9,3
Kararsızım	29	22,5
Engel Oluyor	45	34,9
Kesinlikle Engel Oluyor	37	28,7
Toplam	129	100

Enflasyon oranındaki yükselişlerin ticareti olumsuz etkilediğinden ötürü Tablo 75'e göre büyük çoğunluk “Engel Oluyor” ve “Kesinlikle Engel Oluyor” seçeneğini işaretlemiştir.

Tablo 76. Üretim Kapasitesindeki Yetersizlikler

	Frekans	Yüzde
Kesinlikle Engel Olmuyor	5	3,9
Engel Olmuyor	15	11,6
Kararsızım	30	23,3
Engel Oluyor	51	39,5
Kesinlikle Engel Oluyor	28	21,7
Toplam	129	100

İhracata konu eşyanın yeterli miktarda üretilmemesinin Tablo 76'ya göre ihracat sürecinde karşılaşılan problemler arasında olduğu % 39,5 oran ile anlaşılmaktadır.

Tablo 77. İhracat Uzmanlarının İstihdam Edilmesindeki Zorluklar

	Frekans	Yüzde
Kesinlikle Engel Olmuyor	8	6,2
Engel Olmuyor	15	11,6
Kararsızım	27	20,9
Engel Oluyor	39	30,2
Kesinlikle Engel Oluyor	40	31,0
Toplam	129	100

Tablo 77’de görüldüğü üzere ihracat departmanında istihdam edilecek personel bulunmasında yaşanan zorlukların, ihracat sürecinde karşılaşılan sorunlardan olduğunu ortaya koymaktadır.

Tablo 78. Anti-Damping Yasaları İle İlgili Sorunlar

	Frekans	Yüzde
Kesinlikle Engel Olmuyor	10	7,8
Engel Olmuyor	12	9,2
Kararsızım	40	31,0
Engel Oluyor	25	19,4
Kesinlikle Engel Oluyor	42	32,6
Toplam	129	100

Tablo 78’e göre “Anti-Damping Yasaları ile İlgili Sorunlar” önermesine % 32,6 oran ile ihracatta karşılaşılan sorunlar arasında olduğu gözlemlenmiştir.

Tablo 79. İhracat Sürecinde Karşılaşılan Sorunları Tespit Etmeye Yönelik Hazırlanan Önergeler

İhracat Sürecinde Karşılaşılan Sorunlar ile Alakalı Önergeler	Ortalama	Standart Sapma
1 İşletmenin yurt dışı pazarlar hakkındaki bilgi eksikliği	3,2016	1,20792
2 İhracat pazarlarına yönelik araştırmaların yetersizliği	3,2558	1,10594
3 İşletmenin ihracat faaliyetlerine yeteri kadar zaman ayıramaması	3,2403	1,02907
4 İhracat departmanının olmaması veya yetersizliği	3,3953	1,02636
5 Sadece iç pazara odaklanmak	3,2403	1,08091
6 Teknolojiyi yeterli düzeyde kullanamamak	3,2713	1,12328
7 İhracat pazarlamasında eğitimli ve tecrübeli personel eksikliği	3,4961	1,05419
8 İhraç edilecek ürünün yurt dışı pazarlar için uygun olmaması	3,5426	1,14570
9 Ülkelerin farklı standartlarda ürün talep etmesi	3,5116	1,07614
10 Ürün depolanmasından kaynaklanan sorunlar	3,4186	1,04356
11 Finansal kaynakların yetersizliği	3,6357	1,04536
12 İhracatın finansman maliyetinin yüksekliği	3,5271	1,02376
13 Kredi faiz oranlarının dengesizliği	3,6124	1,09908
14 Üretim girdi maliyetindeki artışlar	3,5116	1,13273
15 Döviz kurundan kaynaklanan sorunlar	3,5349	1,25652
16 Yurt dışı pazarlardan alacakların tahsil edilememesi	3,5349	1,06100
17 Yurt dışı pazarlara taşıma maliyetlerinin yüksekliği	3,7674	1,09339
18 Kamu desteklerinin ve teşviklerinin azlığı ve zor anlaşılır olması	3,6047	1,06374
19 Bankacılık işlemlerinden kaynaklanan sorunlar	3,6667	1,12731
20 Sigortacılık hizmetlerinden kaynaklanan sorunlar	3,4651	1,21865
21 İç piyasadaki ekonomik belirsizlikler	3,5581	1,16530
22 İthalatçı ülkenin uyguladığı gümrük vergilerinin yüksek olması	3,6124	0,97074
23 İhracat yapılacak ülkenin ekonomik durumu	3,4496	1,16566
24 Ülkeler arasındaki diplomatik sorunlar	3,7209	1,03060
25 Yurt dışı pazarlardaki rekabetin yüksek olması	3,4574	1,06072
26 Yurt dışı pazarlarla iletişimde yabancı dil sorunu	3,4729	1,13934
27 Ürünün yurt dışı pazara zamanında teslim edilmemesi	3,5659	1,17157
28 Satış sonrası hizmetlerin yetersizliği	3,5814	1,11592

29	İhracat ürünlerinin fiyatlandırılmasındaki sorunlar	3,5814	1,16389
30	Uluslararası tanıtım yapamamak (Fuar, Reklam vb.)	3,5194	1,09759
31	Dış ticaret işlemlerinde rüşvet ve kayırma	3,5504	1,11776
32	İhracattan doğan KDV İade sürecinin uzun olması	3,6047	1,14849
33	Uluslararası pazarlardaki talep dengesizlikleri	3,6279	1,1324
34	Ambargo ile ilgisi sorunlar	3,5426	1,15925
35	Gümrük tarifeleri ile ilgili sorunlar	3,7209	1,12484
36	Yabancı hükümet desteklerinin eksikliği	3,6202	1,14696
37	Yüksek enflasyon	3,7364	1,11467
38	Üretim kapasitesindeki yetersizlikler	3,6357	1,06755
39	İhracat personel istihdam zorlukları	3,6822	1,20536
40	Anti-Damping yasaları ile ilgili sorunlar	3,5969	1,24699

Tablo 80. Cinsiyete Göre Bağımsız İki Örneklem T - Testi

	N	Ort.	Sd.	Df	T	P	Cohen's d
Kadın	37	3,2973	0,99624	127	1,088	0,279	0,021
Erkek	92	3,5217	1,08413				
Sig. 0,805							

Birbirinden bağımsız iki grubun ortalamalarının arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığı, parametrik bir test olan bağımsız iki örneklem t-testi uygulanarak ortaya çıkmaktadır. Bu testin uygulanabilmesi için ön şart olarak verilerin normal dağılım göstermesi gerekmektedir. Veriler normal dağılım göstermediği durumda parametrik olmayan Mann-Whitney U testi uygulanabilmektedir (Mert, 2016: 62).

İki grup arasında etki büyüklüğünü ölçmek için Cohen's d katsayısı kullanılabilir. Bu katsayı grupların ortalamaları arasındaki fark ile standart sapma oranlarına göre hesaplanabilmektedir. Çıkan sonuçların $d=0,20$ düşük düzeyde, $d=0,50$ orta düzeyde ve $d=0,80$ büyük düzeyde etki olduğu anlaşılmaktadır (Cohen, 1988).

Ankete katılan işletmelerin ihracat birim çalışanlarının cinsiyet dağılımlarına göre farklılıkları bağımsız iki örneklem t-testi Tablo 80'de yer almaktadır. Elde edilen bulgulara göre varyanslar homojen dağılmıştır (Sig.=0,805>0,05).

Hipotez 1: Araştırmaya katılan işletmelerin, ihracat departmanlarında çalışan kişilerin cinsiyet bakımından ihracatta karşılaştıkları sorunlara yönelik algıları arasında anlamlı bir fark yoktur.

Tablo 80 incelendiğinde bağımsız iki örneklem t-testi, erkek ve kadın ihracat birim çalışanlarının ihracatta karşılaştıkları sorunlara yönelik algılarını ortaya koymak için kullanılmıştır. Veriler incelendiğinde, kadın (Ort. 3.29, Sd. 0,99) ve erkek (Ort. 3.52, Sd. 1,08) grupları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunamamıştır ($t[127]=1,088$; $p<0,279$). Buna göre kadın çalışanların tutumları erkeklere kıyasla daha az olmasına rağmen aradaki fark, istatistiksel olarak anlamlı değildir. Cohen's d değeri incelendiğinde [$(d=0,021)<0,20$] cinsiyetin ihracat sorunlarına küçük düzeyde etkilediği görülmektedir. Hipotez 1 kabul edilmiştir.

Tablo 81. Aile Şirketi Olup Olmama Bağımsız İki Örneklem T - Testi

Aile Şirketi	N	Ort.	Sd.	Df	T	P	Cohen's d
Evet	30	3,6000	1,06997	127	2,108	0,037	0,292
Hayır	99	3,1313	1,06567				
Sig. 0,703							

Çalışmaya katılan işletmelerin aile şirketi olup olmadıklarına göre farklılıkları bağımsız iki örneklem t-testi uygulanarak Tablo 81'de yer almaktadır. Elde edilen bulgulara göre varyanslar homojen dağılmıştır (Sig.=0,703>0,05).

Hipotez 2: Araştırmaya katılan işletmelerin, aile şirketi olup olmamaları bakımından ihracatta karşılaştıkları sorunlara yönelik algıları arasında anlamlı bir fark yoktur.

Tablo 81 incelendiğinde bağımsız iki örneklem t-testi, işletmelerin aile şirketi olup olmamalarının, ihracatta karşılaştıkları sorunlara yönelik algılarını ortaya koymak için kullanılmıştır. Veriler incelendiğinde, aile şirketi (Ort. 3.60, Sd. 1,069) ve aile şirketi olmayanlar (Ort. 3.13, Sd. 1,065) arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olduğu ortaya çıkmıştır ($t[127]=2,108$; $p>0,037$). Cohen's d değeri incelendiğinde [$0,20<(d=0,292)<0,50$] etki büyüklüğünün orta düzeyde olduğu görülmektedir. Buna göre aile şirketi olanlar olmayanlara göre ihracat sürecinde karşılaştıkları sorunlar daha fazladır. Hipotez 2 reddedilmiştir.

Aile içerisindeki kişilerin kayırıldığı, bu durumun da diğer personellerin motivasyonunu düşürdüğü, ailevi sorunların işletmeye olumsuz yönde etkilediği, aile

içindeki rollerin işletmenin merkezi yönetime doğru yönelmesini ve yeniliklere ayak uyduramamasını ortaya çıkarmaktadır (Yolaç ve Doğan, 2011).

Tablo 82. Medeni Duruma Göre İhracat Sorunlarına Etkisi

Medeni Durum	N	Ort.	Sd.	Df	T	P	Cohen's d
Evli	93	3,7204	1,10695	127	-0,870	0,386	0,016
Bekar	36	3,5278	1,18288				
Sig. 0,821							

Ankete katılan işletmelerin ihracat birimi çalışanlarının medeni durum dağılımlarına göre farklılıkları bağımsız iki örneklem t-testi Tablo 82’de yer verilmiştir. Elde edilen bulgulara göre varyanslar homojen dağılmıştır (Sig.=0,821>0,05).

Hipotez 3: Araştırmaya katılan işletmelerin, ihracat departmanlarında çalışan kişilerin medeni durumları bakımından ihracatta karşılaştıkları sorunlara yönelik algıları arasında anlamlı bir fark yoktur.

Tablo 82 incelendiğinde bağımsız iki örneklem t-testi, evli ve bekar ihracat birimi çalışanlarının ihracatta karşılaştıkları sorunlara yönelik algılarını ortaya koymak için kullanılmıştır. Veriler incelendiğinde, evli (Ort. 3.72, Sd. 1,10) ve bekar (Ort. 3.52, Sd. 1,18) grupları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunamamıştır ($t[127]=-0,870$; $p<0,386$). Buna göre bekar çalışanların tutumları evli çalışanlara kıyasla daha az olmasına rağmen aradaki fark, istatistiksel olarak anlamlı değildir. Cohen’s d değeri incelendiğinde $[(d=0,016)<0,20]$ etki büyüklüğünün küçük düzeyde olduğu görülmektedir. Hipotez 3 kabul edilmiştir.

Tablo 83. İşletmenin İhracat Yapma Süresine Göre Tek Yönlü Varyans Analizi

İhracat Süresi	N	X	Ss	Varyansın Kaynağı	KT	Sd	KO	F	P	Anlamlılık
1-5	57	3,5619	0,43929	G. Arası	1,826	2	0,913	4,017	0,020	([1-5]-[11-15])
6-10	45	3,6228	0,49059	G. İçi	28,633	126	0,227			
11-15	27	3,3039	0,52758	Toplam	30,459	128				
Toplam	129	3,5291	0,48781							
Sig. 0,411										

Tek yönlü varyans analizi ile ikiden fazla olan ve birbirinden bağımsız grupların ortalamalarının eşit olup olmadığı anlaşılmaktadır. Tek yönlü varyans analizi, parametrik testlerden biri olduğu için testi yapılmadan önce iki ön şartın sağlanması gerekmektedir. Bunlar, verilerin normal ve homojen dağılımlarıdır. Ön iki koşuldan birinin sağlanamaması durumunda Kruskal-Wallis testi yapılabilmektedir (Mert, 2016: 75).

Ankete katılan işletmelerin ihracat yapma süreleri ile ihracat sürecinde karşılaştıkları sorunlara göre dağılımları tek yönlü varyans analizi Tablo 83’de gösterilmiştir. Elde edilen bulgulara göre varyansların homojen dağıldığı görülmektedir (Sig.=0,411>0,05).

Hipotez 4: Araştırmaya katılan işletmelerin, ihracat yapma süreleri bakımından ihracat sürecinde karşılaştıkları sorunları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık yoktur.

Tablo 83 incelendiğinde araştırmaya katılan işletmelerin ihracat sürecinde karşılaştıkları sorunlar ihracat yapma sürelerine göre istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık göstermektedir ($F= 4,017$; $p< 0,020$). İşletmelerin ihracat sürecinde karşılaştıkları sorunların, ihracat yapma süreleri ile arasındaki anlamlı farklılığı gösterdiğini belirlemek amacıyla yapılan LDS testi sonuçlarına göre 1 ila 5 yıl arasında ihracat yapan firmaların tutumları ($X=3,56$), 11 ila 15 yıl arasında ihracat yapan firmalardan ($X=3,30$), 6 ila 10 yıl arasında ihracat yapan firmaların ise ($X=3,62$), 11 ila 15 yıl arasında ihracat yapan firmalardan ($X=3,30$) daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Bu durumda işletmelerin ihracat tecrübelerinin artması ile karşılaştıkları sorunlar arasında negatif bir ilişkinin olduğu gözlemlenmiştir. Hipotez 4 reddedilmiştir.

Hipotez 5: Araştırmaya katılan işletmelerin, ihracat gelirinin toplam gelire oranı ile ihracat problemi olan finansal sorunlar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık yoktur.

Tablo 84. İhracat Gelirinin Toplam Gelire Oranı ile Finansal Kaynak Sorunlarına Göre Tek Yönlü Varyans Analizi

Oran	N	X	Ss	Varyansın Kaynağı	KT	Sd	KO	F	P
% 0-25	31	3,7742	0,84497	G. Arası	5,501	3	1,834	1,706	0,169
% 26-50	28	3,9286	0,89974	G. İçi	134,375	125	1,075		
% 51-75	31	3,3871	1,17409	Toplam	139,876	128			

% 76-99	39	3,5128	1,14413
Toplam	129	3,5291	1,04536

Tablo 84 incelendiğinde, araştırmaya katılan işletmelerin ihracat gelirinin toplam gelire oranı ile ihracat sürecinde karşılaşılan bir sorun olan finansal kaynak sorunları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılığın olmadığı görülmektedir. ($F= 1,706$; $p>0,169$). Hipotez 5 kabul edilmiştir.



SONUÇ

Uluslararası etkileşimin artmasıyla ülkeler, maliyet avantajı elde etmek ile birlikte ürettikleri ürünlerin ihracatını gerçekleştirerek ekonomik anlamda fayda sağlamaktadırlar. Ülkelerin ihracat rakamları ithalat rakamlarının üzerinde ise bu durum refah seviyesi ve kişi başına düşen milli gelirlerinde artış sağlamakla ve ülkeyi ekonomik yönden güçlendirmektedir. Ülkelerin ekonomik yönden güçlü olması, uluslararası ticaretteki konumunu doğrudan etkilemektedir. İhracat sürecinde karşılaşılan sorunların gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için önemli olduğu bilinmektedir.

Bu çalışmada, Burdur ili Bucak ilçesinde ihracat yapan 129 firmaya anket uygulaması yapılarak verilere ulaşılmıştır. Bu veriler sayesinde araştırmaya katılım gösteren işletmelerin, ihracat sürecinde karşılarına çıkan sorunlar tespit edilmiş olup çözüm önerileri sunulmaya çalışılmıştır.

Çalışma üç bölümden oluşmaktadır.

Çalışmanın birinci bölümünde, mevzuatta yer alan ihracat ve ihracat ile ilgili teşviklerin yanı sıra uluslararası ticarete yer alan teslim ve ödeme şekillerine yer verilmiştir.

İkinci bölümde, ülkemizin ihracat verileri yıllara, ülkelere, çalışmanın yapıldığı bölgeye, eşya gruplarına, ödeme ve taşıma modlarına göre incelenmiş olup sonrasında ise ülkemizdeki gümrüklerin ihracat verilerine göre inceleme yapılmıştır.

Çalışmanın üçüncü bölümünde ise ihracat sorunları ile ilgili daha önce yapılan çalışmalar, araştırmanın amacı, önemi ve sınırlılıkları yer almaktadır. Anket sonuçları SPSS 26 paket programında değerlendirilmiştir. Elde edilen sonuçların analizi, ihracat sürecinde karşılaşılan sorunlar ve hipotezlerin sonuçları bu bölümde yer almaktadır.

Araştırmanın hipotez değerlendirmeleri aşağıda verilmiştir.

- Araştırmaya katılan işletmelerin, ihracat departmanlarında çalışan kişilerin cinsiyet bakımından ihracatta karşılaştıkları sorunlara yönelik algıları arasında anlamlı bir farklılığın olmadığı tespit edilmiş ve hipotez 1 kabul edilmiştir.

- Araştırmaya katılan işletmelerin aile şirketi olup olmamaları bakımından ihracatta karşılaştıkları sorunlara yönelik algıları arasında anlamlı bir farklılığın olduğu tespit edilmiş ve hipotez 2 reddedilmiştir.
- Araştırmaya katılan işletmelerin ihracat departmanlarında çalışan kişilerin medeni durumları bakımından, ihracatta karşılaştıkları sorunlara yönelik algıları arasında anlamlı bir farklılığın olmadığı tespit edilmiş ve hipotez 3 kabul edilmiştir.
- Araştırmaya katılan işletmelerin ihracat yapma süreleri bakımından, ihracat sürecinde karşılaştıkları sorunları istatistiksel olarak anlamlı bir farklılığın olduğu tespit edilmiş ve hipotez 4 reddedilmiştir.
- Araştırmaya katılan işletmelerin ihracat gelirinin toplam gelire oranı ile ihracat sürecinde karşılaşılan bir sorun olan finansal kaynak sorunları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılığın olmadığı tespit edilmiş ve hipotez 5 kabul edilmiştir.

Anket çalışmasına katılan firmaların ihracat sürecinde karşılaştıkları sorunlara yer verilmiştir. Yapılan değerlendirme sonunda en önemli sorunlar, önem sırasına göre aşağıda gösterilmiştir.

- Yurt dışı pazarlara taşıma maliyetlerinin yüksekliği
- Yüksek enflasyon
- Gümrük tarifeleri ile ilgili sorunlar
- Ülkeler arasındaki diplomatik sorunlar
- İhracat personel istihdam zorlukları
- Bankacılık işlemlerinden kaynaklanan sorunlar
- Üretim kapasitesindeki yetersizlikler
- Finansal kaynakların yetersizliği
- Uluslararası pazarlardaki talep dengesizlikleri
- Yabancı hükümet desteklerinin eksikliği

Yapılan çalışmada en önemli ihracat sorunlarına çözüm önerileri sırasıyla aşağıda verilmiştir.

- Uluslararası taşımada ürünler, parsiyel ve tam yük olarak sınıflandırılmaktadır. Parsiyel eşya taşıma fiyatının, tam yük taşıma fiyatına oranla daha yüksek olduğu bilinmektedir. İllerimizde bulunan ticaret ve sanayi odalarına, uluslararası taşıma veri tabanının kurulmasını daha az maliyet ile eşya taşınmasına olanak sağlayacağı öngörülmektedir. İthalatçı ya da ihracatçı ülkelerin dış ticarete konu olan eşyanın taşınması konusunda, devlet desteklerinin olması dış ticareti olumlu yönde etkilemesi beklenmektedir.
- Ülke ekonomisini iyileştirecek adımlar atılmasının, enflasyona pozitif yönde yansması olacağından ihracatta karşılaşılan sorunları azaltması beklenmektedir.
- Ülkemizde ihracat yapabilme koşullarından birisi ilgili ihracatçı birliklerine üye olmaktır. Bu koşulun kayıt olma sürecinde gümrük tarifeleri ile ilgili eğitimlerin verilmesi durumunda, ihracatta karşılaşılan sorunların başında yer almayacağı öngörülmektedir.
- Ülkeler arası diplomatik ve ticari ilişkilerin geliştirilmesi, yeni ticaret anlaşmalarının yapılmasına zemin hazırlayacaktır.
- Ülkeler arasında ticari anlaşmalar yapılmalı bu anlaşma kapsamında yapılan ticarete ilişkin iki ülke alıcı ya da satıcı konumunda olan işletmelere destek vermelidir.
- İhracatçı birlikleri, üniversiteler ve ihracat yapan işletmeler ortaklaşa hareket ederek istihdam sorununun ortadan kaldırılmasına katkı sağlaması beklenmektedir.
- Bankacılık problemlerinin en başında, alıcı ve satıcının bankaları arasında anlaşma olmamasıdır. Bu da aracı banka kullanılmasını zorunlu kılmaktadır. Bu anlaşmanın sağlanması, oluşan bankacılık sorunlarına çözüm olabilecektir.
- İhracat yapan ve kapasite raporlarında yer alan verilere göre, kapasite kullanım oranı % 75 ve üzeri kullanan işletmelere, yatırım ve teşvik belgesi kapsamında üretim alanlarını genişletici destekler sağlanmalıdır.

- Finansal kaynakların yeterli olmadığı durumlarda, ihracatçının kullanımına fayda sağlayacak düşük faizli krediler sunulması, ihracatı artırma yolunda önemli bir adım olacaktır.
- İhracatçı birlikleri tarafından, uluslararası piyasalardaki gelişmelerin takip edilmesini sağlayacak ve meydana gelen gelişmeleri raporlayacak bir merkez kurulmalıdır. Kurulacak olan bu merkez, ihracat yapan firmalara sürekli bilgi akışı sağlayacak ve sektörel gelişmelerin takip edilmesini mümkün kılacaktır.



KAYNAKÇA

- Ağaoğlu, C. (2020). Incoterms® 2020. *Public and Private International Law Bulletin*, 40(2), 1113-1149.
- Akat, Ö. (2008). Uluslararası Pazarlama Karması ve Yönetimi (6. Baskı) Ekin Yayınları: Bursa.
- Akın, H. (2008). Yeni İşimiz Dış Ticaret, Güncellenmiş 7. Baskı, Ankara: Elma Yayınevi.
- Aksoy, R. ve Yıldırım, C. (2013). Zonguldak İlinde İhracat Yapan Firmaların İhracatta Karşılaştıkları Sorunlar. *Uluslararası İşletme ve Yönetim Dergisi*, 1(3), 249-268.
- Altun, İ. (2017). Determinants of The Export Performance of SMEs: Comparative Analysis of Turkish SMEs Exporting to Middle East and European Regions. *International Journal of Business and Social Science*, 8(3), 75-88.
- Altıntaş, H. M. Tokol, T. ve Harcar, T. (2007). The effects of export barriers on perceived export performance: An empirical research on SMEs in Turkey. *EuroMed Journal of Business*, 2(1), 36-56.
- Armağan, E. A. (2004). Aydın İlinde Küçük ve Orta Ölçekli Tarıma Dayalı Sanayi İşletmelerinin Genel Özellikleri ve İhracat Sorunları. *Tarım Ekonomisi Dergisi*, 10(1 ve 2), 13-25.
- Arzova, B. (2006). İhracat Hakkında Her Şey. Türkmen Kitapevi, İstanbul.
- Arzova, S. B. ve Melemen M. (1998). Uygulamalı Uluslararası Ticaret ve Finansman Teknikleri ve Ticari İngilizce, 1. Basım, İstanbul: Alfa Yayınevi.
- Aslanertik, B. E. ve Özgen, I. (2007). Otel işletmelerinde çevresel muhasebe. *Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 8(2), 163–179.
- Ataman, Ü. ve Sümer, H. H. (2006). Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi. Türkmen Kitabevi.
- Avcı, İ. (2015). *İhracatta Uygulanan Teşviklerin Uluslararası Pazarlamaya Etkisi ve Bir Uygulama*. İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi.

- Bağrıaçık, A. (2003). Belgelerle Uygulamalı Dış Ticaret İşlemleri. Baskı, İstanbul: Bilim Teknik Yayınevi.
- Balantekin, B. E. (2006). *İhracatta KOBİ'lere sağlanan devlet destekleri ve KOBİ'lerin ihracatta karşılaştıkları sorunlar ve Kayseri'de bir anket uygulaması*. [Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi]. Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kayseri.
- Bayram, N. (2015). Sosyal Bilimlerde SPSS ile Veri Analizi. Bursa: Ezgi Kitabevi.
- Bedestenci, H. Ç. ve Canitez, M. (2010); Dış Ticaret İşlemler ve Uygulamalar. Gazi Kitabevi. Ankara.
- Bozkurt, M. (2021). *İhracat Teşvikleri ve KOBİ'lerin Karşılaştıkları Sorunlar*. [Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi]. Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Karaman.
- Bölükbaşı, S. (2008). *Akreditifli İşlemlerde Karşılaşılan Sorunlar ve Çözüm Önerileri Üzerine Bir İnceleme*. [Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi]. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Brodie, P. (1999). Commercial Shipping Handbook. LLP. London. TOBB: KOBİ Rehberi. Yorum Matbaacılık. Ankara. 2002.
- Canitez, M. ve Bedestenci, Ç. (2007). Dış Ticaret İşlemler ve Uygulamalar. (4. Baskı) Gazi Kitabevi. Ankara.
- Canitez, M. (2008). Dış Ticaret: İşlemler ve Uygulamalar. 6. Basım. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Cohen, J. (1988). Statistical Power Analysis For The Behaviour Science. New York: Lawrence Erlbaum Associated.
- Dabakoğlu, M. ve Bakan, S. (2021). Tarım Sektörünün İhracat Sorunları: Mardin İli Örneği. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (45), 251-272.
- Demiral, A. (2018). İhracat Kredisi Sigortasının Önemi: Türkiye Örneği. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 10(19), 262-276.
- Dölek, A. (2006). Uluslararası Ticaret ve Türkiye Uygulamaları. İstanbul: Arıkan Basım Yayın Dağıtım.

- Durmaz, S. (2009). *Dış Ticarete Karşılaşılan Sorunlar ve Çözüm Önerileri* [Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi]. Marmara Üniversitesi.
- Durukanoglu, N. (2008). *Dış Ticaret Dünyası: Örnek Olay ve Tablolar*. Beta Basım Yayın Dağıtım AŞ., İstanbul.
- Dündar, S. (2006). *Dış Ticaret İşlemleri Çerçevesinde İthalat ve İhracat İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi*. [Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi]. Kocaeli Üniversitesi.
- Erdemol, H. (1993). *Bankalarda Dış Ticaret ve Uygulama*, 1. Basım, İstanbul: Akbank Ekonomi Yayınları.
- Ersan, A. (2012). Devlet tarafından sağlanan diğer destekler. İstanbul: İstanbul Ticaret Odası (Yayın No: 2011-22).
- Geçer, T. (2017). Eximbank “Teminat Mektubu” Toplama Bankası Mı ? *Uluslararası Ticaret ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 1(2), 81–86.
- Gürsoy, Y. (2010). *Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi*. Ekin Basım Yayın Dağıtım. Bursa.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E., and Tatham, R. L. (2013). *Multivariate Data Analysis*: Pearson Education Limited.
- Hinkelman, E. G. (2002). *Uluslararası Ödemeler*. Berk Kaplaner. İstanbul: Kontent Kitap.
- ICC, (2020). Incoterms® 2020 Yayın No: 723 E
- İlter, B. ve Çetinkaya, M. (2014). KOBİ’lerin Ticari Fuar Teşviklerinden ve Dış Ticaret Fırsatlarından Yararlanma Düzeyi. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 12(24), 226–249.
- İslambay, T. (2018). *Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin İhracat Sorunları: Konya İmalat Sektöründe Bir Araştırma*. [Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi] KTO Karatay Üniversitesi.
- Kabaalioğlu, H. (1980). “*İhracat ve Uluslararası Hukuk*”, İhracatçılar için Pazarlama Yönetimi Semineri, İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi, 17-21 Nisan.
- Kalaycı, Ş. (2008), *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*. Ankara: Asil Yayın Dağıtım.

- Karacan, S. (2010). Dış Ticaret ve Dış Ticaret İşlemleri Muhasebesi. Umut Tepe Yayınları. Kocaeli.
- Karafakioğlu, M. (2008); Uluslararası Pazarlama Yönetimi Teori, Uygulama ve Örnek Olaylar, Beta Yayınları, İstanbul.
- Kaya, F. (2013). Dış Ticaret ve Finansmanı, İstanbul: Beta Yayınları.
- Köksal, T. Parlatan, A. Ve Bora, Ö. (2010). İhracat Teşvikleri: Dahilde İşleme Rejimi ve Diğer Teşvik Uygulamaları. Ankara: Adalet Yayınevi.
- Kutlu, E. (2011). İthalat ve İhracat Uygulamaları. Anadolu Üniversitesi Yayınları. 4. Baskı. Eskişehir.
- Mert, M. (2016). SPSS STATA Yatay Kesit Veri Analizi Bilgisayar Uygulamaları. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Mpunga, H. S. (2016). Examining the Factors Affecting Export Performance for Small and Medium Enterprises (SMEs) in Tanzania, *Journal of Economics and Sustainable Development*, 7(6), 41-51.
- Mustafa, A. (2010). *Dış Ticarete Ödeme Şekilleri*, [Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi], Trakya Üniversitesi.
- Muşovi, E. (2014). *Dış Ticarete Ödeme Şekilleri, İhracatçı Açısından Güven Problemi ve Çözüm Önerileri*, [Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi], Okan Üniversitesi.
- Selek, A. S. (1997). Dış Ticaret İşlemleri ve Tek Düzen Muhasebe Sistemine Uygun Olarak Muhasebeleştirilmesi. Birleşik Matbaacılık, İzmir.
- Selek, S. ve Gönen, S. (2005). Dış Ticaret İşlemlerinden Akreditifli Ödeme Şeklinin Muhasebeleştirilmesi. *Ankara, Yaklaşım Dergisi*, (27).
- Sığırcı, C. B. (2019). *İhracat Teşviklerinin Türk Mobilya Sektörü İhracatı Üzerindeki Etkileri*. [Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi], İstanbul Ticaret Üniversitesi.
- Sudarević, T. and Radojević, P. D. (2014). Internal and External Export Barriers: Analysis From Serbian SME's Point Of View. *Industrija*, 42(2), 131-153
- Şahin, A. (2002). İhracata Yönelik Finansman Araçları. İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi. 3. Baskı. Ankara.

- Şıklar, İ. (2008). İthalat ve İhracat Uygulamaları. Anadolu Üniversitesi Yayınevi. Eskişehir.
- Tabachnick, B. G. and Fidell, L. S. (1989). Using Multivariate Statistics (2. Edition). New York: Harper Collins College Publishers.
- Tayş, Ş. (2012). Sınai Mülkiyet Hakları Ve TRB 1 Uygulamaları. Fırat Kalkınma Ajansı.
- Tomanbay, M. (2001). Dış Ticaret Rejimi ve İhracatın Finansmanı. Hatiboğlu Yayınevi.
- Topal, B. (2021). *Uluslararası Ticarete Ödeme Aracı Olan Akreditif Ve Banka Uygulamaları*. [Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi] Sivas Cumhuriyet Üniversitesi.
- Toroslu, M. V. (1998). Akreditif İşlemleri ve Muhasebesi, *Vergi Sorunları Dergisi*, C. XVII, Y. Sayı: 121.
- Toulova, M. Votoupalova, M. and Kubickova, L. (2015). Barriers of SMEs internationalization and strategy for success in foreign markets. *International Journal of Management Cases*, 17 (1).
- Tuncel, M. (2006). *Türk Dış Ticaretinde Teslim ve Ödeme Şekillerinin Ekonomik Analizi: Eğitim Gereklilerinin Belirlenmesine İlişkin Bir Model Önerisi*. [Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi]. T.C. Gazi Üniversitesi.
- Tunçez, H. A. (2011). Türkiye Muhasebe Standardı-41 Tarımsal Faaliyet Kapsamında Devlet Teşvikleri ve Muhasebe İşlemleri, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 14 (1-2), 349-362.
- Turhan, N. (2010). Dış Ticaret ve Akreditifli İşlemlerin Uluslararası Uygulamaları Kılavuzu. Adalet Yayınevi, Ankara.
- Oktay, B. (2020). *Dış ticarete ödeme şekilleri ve Eskişehir Organize Sanayi Bölgesi'nde dış ticaret faaliyetinde bulunan firmaların ödeme tercihleri*. [Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi]. Anadolu Üniversitesi.
- Okur, M. (2019). *Uluslararası Ticarete Ödeme ve Teslim Şekilleri: Karınca Lojistik Örneği*. [Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi]. İstanbul Arel Üniversitesi.
- Onursal, E. (2013). Mevzuat ve Teknik Yönleri İle Dış Ticaret. Seçkin Yayıncılık. Ankara.

- Örücü, E., Kılıç, R. ve Savaş, A., (2011). KOBİ'lerde İnovasyon Stratejileri ve İnovasyon Yapmayı Etkileyen Faktörler: Bir Uygulama. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 12(1).
- Parasız, İ. M. ve Yıldırım, K. (1994). Uluslararası Finansman. Bursa: Ezgi Kitabevi Yayını.
- Pekcan, E. (1991). Dış Ticarete Uluslararası Kurallar ve Banka Uygulamaları. 1. Basım. İstanbul. C Yayınları.
- Reisoğlu, S. (2014). Akreditif ile İlgili 600 Sayılı Kuralların Uygulanması ve Sorunlar. 1. Baskı Ankara. Banka Ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü Yayınevi.
- Sarihan, A. Y. İncaz, S. ve Yaprak, B. (2017). Devlet Teşviklerinin Firmaların İhracat Performansına Etkisi: İstanbul İhracatçıları Örneği. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 31(3), 757–763.
- Selen, U. (2011). Maliye Politikası Aracı Olarak Teşvik Uygulamaları. Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- Sinay, M. (2021). *Stratejik Ticaret Politikası Teorileri Işığında İhracat Teşviklerinin Performansı: Türkiye Örneği* [Yayımlanmamış Doktora Tezi]. Bursa Uludağ Üniversitesi.
- Uysal, Ş. (2013). Manisa İlinde Bitkisel Ürünler İhracatında Karşılaşılan Sorunlar ve Çözüm Önerileri. *Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 11(3), 498-517.
- Ünüsan Ç. ve Canitez M. (2014). Dış Ticaret İşlemler ve Uygulamalar, 9. Basım, Gazi Kitabevi, Ankara.
- Ünver, İ. (2008). *Konya'da Faaliyet Gösteren Otomotiv Yan Sanayi İşletmelerinin İhracatta Yasadığı Sorunlar ve Çözüm Önerileri*. [Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi]. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Vurucu, M. ve Arı, M. U. (2017). Bankacılıkta Dış Ticaret İşlemleri. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Yavuz, H. (2021). Gümrük Mevzuatı ve Uygulamaları. Vadi Grafik. Ankara.
- Yılanlı, E. H. (2003). Dış Ticaret İşlemleri. İstanbul: Beta Yayınevi.
- Yılmaz, M. (2011). 111 Soruda Akreditif, Optimist Yayın ve Dağıtım.

- Yılmaz, M. (2018). Dış Ticarete Giriş (4. Baskı.). Ankara: Gazi Kitabevi.
- Yolaç, S. ve Doğan, E. (2011). Küreselleşme Sürecinde Aile İşletmelerinde Yönetim Ve Kurumsallaşma. *İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası*, 61(2), 83-110.
- Weghause, K. (2001). Sigorta İşleyişi. *İstanbul: Koç-Allianz*.
- Wijayarathne, J. M. D. S. and Perera, M. P. S. R. (2018). Sri Lankan SMEs and Perceived Export Barriers: Evidence from Manufacturing Sector. *Asian Journal of Economics, Business and Accounting*, 7(3), 1-10.

T.C. Resmi Gazete

- Bedelsiz İhracata İlişkin Tebliğ. İhracat: 2008/12. (2008, 12 Temmuz). Resmi Gazete (Sayı: 26934). Erişim adresi: <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2008/07/20080712-13.htm>
- Gümrük Kanunu. (1999, 4 Kasım). Resmi Gazete (Sayı: 23866). Erişim adresi: <https://www.resmigazete.gov.tr/arsiv/23866.pdf>
- Gümrük Yönetmeliği. (2009, 7 Ekim). Resmi Gazete (Sayı: 27369). Erişim adresi: <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2009/10/20091007M1-1.htm>
- İhracat Yönetmeliği. (2006, 6 Haziran). Resmi Gazete (Sayı: 26190). Erişim adresi: <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2006/06/20060606-10.htm>
- İhracı Yasak ve Ön İzne Bağlı Mallara İlişkin Tebliğ. İhracat: 96/31. (1996, 19 Eylül). Resmi Gazete (Sayı: 22762). Erişim adresi: <https://www.resmigazete.gov.tr/arsiv/22762.pdf>
- İstihdam Yardımı Hakkında Tebliğ, Tebliğ No: 2000/1. Para Kredi ve Koordinasyon Kurulu. (2000, 20 Ocak). Resmi Gazete (Sayı: 23948). Erişim adresi: <https://www.resmigazete.gov.tr/arsiv/23948.pdf>
- Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Desteği Hakkında Tebliğ. Tebliğ No: 2011/1. Para Kredi ve Koordinasyon Kurulu. (2011, 21 Mart). Resmi Gazete (Sayı: 27881). Erişim adresi: <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2011/03/20110321-2.htm>

İnternet Kaynakları

- GAİB, (2021). Fuar Destekleri Destek Üst Limitleri Hk. <https://www.gaib.org.tr/tr/hali/duyurular/fuar-destekleri-destek-ust-limitleri-hk-2798.html>, Erişim Tarihi: 12.07.2022
- Incoterms Explained, (2022). Delivered at Place Unloaded DPU (Incoterms 2020). <https://bit.ly/3uFQC7I>, Erişim Tarihi: 08.07.2022).
- OAİB, (2022). Vergi Resim Harç İstisnası Belgesi ve Uygulaması. <https://www.oaib.org.tr/tr/bilgi-merkezi-sikca-sorulan-sorular-vergi-resim-harc-istisnasi-belgesi-ve-uygulamasi-hakkinda-bilgi-verebilir-misiniz.html>, Erişim Tarihi: 12.07.2022
- Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), (2022a). Dış ticaret istatistikleri. <https://biruni.tuik.gov.tr/disticaretapp/disticaret.zul?param1=0¶m2=0&sitce=0&isicrev=0&sayac=5801>, Erişim Tarihi: 05.07.2022.
- TÜİK, (2022b). Dış Ticaret İstatistikleri. <https://biruni.tuik.gov.tr/disticaretapp/disticaret.zul?param1=4¶m2=0&sitce=0&isicrev=0&sayac=5808>, Erişim Tarihi: 05.07.2022.
- TÜİK, (2022c). Dış Ticaret İstatistikleri. <https://biruni.tuik.gov.tr/disticaretapp/disticaret.zul?param1=9¶m2=0&sitce=0&isicrev=0&sayac=5811>, Erişim Tarihi: 06.07.2022.
- TÜİK, (2022d). Dış Ticaret İstatistikleri. <https://biruni.tuik.gov.tr/disticaretapp/disticaret.zul?param1=9¶m2=0&sitce=0&isicrev=0&sayac=5811>, Erişim Tarihi: 06.07.2022.
- TÜİK, (2022e). Dış Ticaret İstatistikleri. <https://biruni.tuik.gov.tr/disticaretapp/disticaret.zul?param1=2¶m2=4&sitce=0&isicrev=3&sayac=5804>, Erişim Tarihi: 06.07.2022.
- TÜİK, (2022f). Dış Ticaret İstatistikleri. <https://biruni.tuik.gov.tr/disticaretapp/disticaret.zul?param1=9¶m2=0&sitce=0&isicrev=0&sayac=5811>, Erişim Tarihi: 16.07.2022.

- TUİK, (2022g). Dış Ticaret İstatistikleri. <https://biruni.tuik.gov.tr/disticaretapp/disticaret.zul?param1=8¶m2=0&sitce=0&isicrev=0&sayac=5810>, Erişim Tarihi: 16.07.2022.
- TUİK, (2022h). Dış Ticaret İstatistikleri. <https://biruni.tuik.gov.tr/disticaretapp/disticaret.zul?param1=8¶m2=0&sitce=0&isicrev=0&sayac=5810>, Erişim Tarihi: 16.07.2022.
- TUİK, (2022i). Dış Ticaret İstatistikleri. <https://biruni.tuik.gov.tr/disticaretapp/disticaret.zul?param1=8¶m2=0&sitce=0&isicrev=0&sayac=5810>, Erişim Tarihi: 16.07.2022.
- TUİK, (2022ı). Dış Ticaret İstatistikleri. <https://biruni.tuik.gov.tr/disticaretapp/disticaret.zul?param1=8¶m2=0&sitce=0&isicrev=0&sayac=5810>, Erişim Tarihi: 16.07.2022.
- TUİK, (2022j). Tuik Veri Portalı İstatistiksel Tablolar <https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=dis-ticaret-104&dil=1>, Erişim Tarihi: 17.07.2022.
- TUİK, (2022k). Tuik Veri Portalı İstatistiksel Tablolar <https://data.tuik.gov.tr/Kategori/GetKategori?p=dis-ticaret-104&dil=1>, Erişim Tarihi: 17.07.2022.
- TÜBİTAK, (2022). KOBİ Ar-Ge Başlangıç Destek Programı. <https://www.tubitak.gov.tr/tr/destekler/sanayi/ulusal-destek-programlari/1507/icerik-destek-kapsami>, Erişim Tarihi: 12.07.2022
- Türk Eximbank, (2022). Ürün ve Hizmetlerimiz. <https://www.eximbank.gov.tr/tr/urun-ve-hizmetlerimiz>, Erişim Tarihi: 11.07.2022
- UTİKAD, (2022). Duyurular. <https://www.utikad.org.tr/Detay/Duyurular/7345/incoterms-2020-yayinlandi->, Erişim Tarihi: 12.07.2022

EKLER

EK – 1 Anket Formu

Sayın Katılımcı,

Bu anket, Türkiye’de ihracatta karşılaşılan problemlerin tespit edilebilmesi amacıyla Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi bünyesinde yapılmakta olan “İhracat Sürecinde Karşılaşılan Sorunlar: Burdur ili Bucak İlçesi Örneği” isimli Yüksek Lisans tez çalışmasının uygulama kısmının analizini gerçekleştirilebilmesi için hazırlanmıştır. Yapılan bu araştırmada hiçbir şekilde kimlik bilgileriniz istenmemektedir. Yapılan çalışma akademik nitelikte olup, elde edilen bulgular tamamen bilimsel amaca yönelik olarak kullanılacak olup hiçbir şekilde üçüncü şahıs ya da kurumlara aktarılmayacaktır. Çalışmanın sağlıklı sonuçlar vermesi ve ülkemizin kalkınmasında önemli bir paya sahip olan ihracat rejiminin sorunlarına çözüm bulabilmek amacıyla vereceğiniz cevaplar çok önemlidir. Katılımınız için teşekkür ederiz.

Doç. Dr. Ali Özhan AKYÜZ Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Bucak Emin Gülmez Teknik Bilimler Meslek Yüksekokulu	Ali Osman ÖZEKİNCİ Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Gümrük İşletme ABD Yüksek Lisans Öğrencisi
--	--

Kişisel ve Kuramsal Bilgiler	
1. Cinsiyetiniz:	() Erkek () Kadın
2. Yaş Aralığı:	() 18-28 () 29-39 () 40-49 () 50-59 () 60- Üzeri
3. Öğrenim Durumunuz:	() İlkokul () Lise () Önlisans () Lisans / Lisans Üstü
4. Medeni Durumunuz:	() Bekâr () Evli
5. İşyerinde Çalışma Süreniz:	() 1 Yıldan az () 1-4 () 5-9 () 10 yıl ve üzeri
6. İşletmenizin Hukuki Yapısı:	() Şahıs () Limited () Anonim () Diğer
7. İşletmeniz Aile Şirketi midir:	() Evet () Hayır
8. İşletmenizdeki Çalışan Sayısı:	() 1-9 () 10-49 () 50-99 () 100- Üzeri
9. İşletmenizin Kapasite Kullanım Oranı:	() %0-25 () %26-50 () %51-75 () %76-100
10. İşletmenizin Faaliyet Süresi Nedir:	() 1-5 () 6-10 () 11-15 () 16-20 () 21 ve Üzeri
11. İşletmeniz Kaç Yıldır İhracat Yapmaktadır:	() 1-5 () 6-10 () 11-15 () 16-20 () 21 ve Üzeri
12. İşletmenizin İhracat Geliri Toplam Gelirin Ne Kadarını Oluşturuyor:	() % 0-25 () %26-50 () %51-75 () %76-99 () %100

İhracatta Karşılaşılan Sorunları Belirlemeye Yönelik Önergeler						
No	İfadeler: 1= Kesinlikle Engel Olmuyor 2= Engel Olmuyor 3= Kararsızım 4= Engel Oluyor 5= Kesinlikle Engel Oluyor	1	2	3	4	5
1	İşletmenin yurt dışı pazarlar hakkındaki bilgi eksikliği					
2	İhracat pazarlarına yönelik araştırmaların yetersizliği					
3	İşletmenin ihracat faaliyetlerine yeteri kadar zaman ayıramaması					
4	İhracat departmanının olmaması veya yetersizliği					
5	Sadece iç pazara odaklanmak					

6	Teknolojiyi yeterli düzeyde kullanamamak					
7	İhracat pazarlamasında eğitimli ve tecrübeli personel eksikliği					
8	İhraç edilecek ürünün yurt dışı pazarlar için uygun olmaması					
9	Ülkelerin farklı standartlarda ürün talep etmesi					
10	Ürün depolanmasından kaynaklanan sorunlar					
11	Finansal kaynakların yetersizliği					
12	İhracatın finansman maliyetinin yüksekliği					
13	Kredi faiz oranlarının dengesizliği					
14	Üretim girdi maliyetindeki artışlar					
15	Döviz kurundan kaynaklanan sorunlar					
16	Yurt dışı pazarlardan alacakların tahsil edilememesi					
17	Yurt dışı pazarlara taşıma maliyetlerinin yüksekliği					
18	Kamu desteklerinin ve teşviklerinin azlığı ve zor anlaşılır olması					
19	Bankacılık işlemlerinden kaynaklanan sorunlar					
20	Sigortacılık hizmetlerinden kaynaklanan sorunlar					
21	İç piyasadaki ekonomik belirsizlikler					
22	İthalatçı ülkenin uyguladığı gümrük vergilerinin yüksek olması					
23	İhracat yapılacak ülkenin ekonomik durumu					
24	Ülkeler arasındaki diplomatik sorunlar					
25	Yurt dışı pazarlardaki rekabetin yüksek olması					
26	Yurt dışı pazarlarla iletişimde yabancı dil sorunu					
27	Ürünün yurt dışı pazara zamanında teslim edilmemesi					
28	Satış sonrası hizmetlerin yetersizliği					
29	İhracat ürünlerinin fiyatlandırılmasındaki sorunlar					
30	Uluslararası tanıtım yapamamak (Fuar, Reklam vb.)					
31	Dış ticaret işlemlerinde rüşvet ve kayırma					
32	İhracattan doğan KDV İade sürecinin uzun olması					
33	Uluslararası pazarlardaki talep dengesizlikleri					
34	Ambargo ile ilgisi sorunlar					
35	Gümrük tarifeleri ile ilgili sorunlar					
36	Yabancı hükümet desteklerinin eksikliği					
37	Yüksek enflasyon					
38	Üretim kapasitesindeki yetersizlikler					
39	İhracat personel istihdam zorlukları					
40	Anti-Damping yasaları ile ilgili sorunlar					

ÖZGEÇMİŞ

Kişisel Bilgiler :

Adı ve Soyadı : Ali Osman ÖZEKİNCİ

Eğitim Durumu :

Önlisans Öğrenimi : Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, Bucak Hikmet Tolunay Meslek Yüksekokulu, Dış Ticaret Programı

Lisans Öğrenimi : Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, Bucak Zeliha Tolunay Uygulamalı Teknoloji ve İşletmecilik Yüksekokulu, Uluslararası Ticaret Programı

Y. Lisans Öğrenimi : Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Gümrük İşletme Ana Bilim Dalı, Uluslararası Ticaret ve Gümrük İşletme Programı

Bilimsel Çalışmalar :

Özekinci, A. O., (2022). Türkiye’de Lojistik Sektörü ve Lojistik Köyler. Ege 6. Uluslararası Sosyal Bilimler Kongresi, İzmir.