



Article Info/Makale Bilgisi

✓Received/Geliş:11.09.2020 ✓Accepted/Kabul:18.11.2020

DOI:10.30794/pausbed.793761

Araştırma Makalesi/ Research Article

Dabakoğlu, M. ve Bakan, S. (2021). "Ahmed-i Rıdvân Divanı'nda Bir Kasidede Açan Antalya Çiğdemi" *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Sayı 45, Denizli, ss. 251-272.

TARIM SEKTÖRÜNÜN İHRACAT SORUNLARI:MARDİN İLİ ÖRNEĞİ*

Mehmet DABAKOĞLU**, Sumru BAKAN***

Öz

Tarım sektörü; toplumun gıda gereksinimini sağlaması, sanayiye hammadde temin etmesi, istihdama olumlu etki etmesi ve kalkınmanın finansmanına katkıda bulunması nedeniyle ülke ekonomileri açısından stratejik öneme sahip bir sektördür. Yirminci ve yirmi birinci yüzyıllarda artan dünya nüfusuyla beraber tarımsal ürün ihtiyacı da artmış ve ülkeler bu ihtiyacı tek başlarına karşılayamaz duruma gelmiştir. Bu yüzden dış ticaret yapmak ülkeler için son derece önemli hale gelmiştir. Ancak ülkeler dış ticaret yaparken birtakım sorunlarla karşı karşıya kalmaktadırlar.

Bu çalışmada, Mardin ilinde tarım ürünleri ihracatı yapan 80 firma ile görüşülerek ihracat yaparken karşılaştıkları sorunların tespit edilmesi amaçlanmıştır. Bu amaçla; Mardin ili sınırları içerisinde bulunan firmalara anket uygulaması yapılarak veriler elde edilmiş ve SPSS paket programı ile verilerin analizleri yapılmıştır. Yapılan analizler sonucunda firmaların kapasite kullanım oranı, katılımcıların yaşı ve eğitim durumuyla ihracat sorunlarına vermiş oldukları cevaplar arasında anlamlı bir ilişki olduğu saptanmıştır. Ayrıca katılımcıların ihracat sorunlarına vermiş olduğu cevaplar arasında en önemli görülen ihracat sorunları; kredi faiz oranlarının yüksekliği, üretim girdi maliyetlerindeki artışlar, ülke içindeki siyasi istikrarsızlık, ülkeler arasındaki diplomatik sorunlar, kamu destek ve teşviklerinin yetersizliği, döviz kurundan kaynaklanan sorunların yanı sıra iç piyasadaki ekonomik belirsizlikler olarak tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: *İhracat Sorunları, Tarım Sektörü, Tarım Ürünleri, Kalkınma, Mardin.*

EXPORT PROBLEMS OF THE AGRICULTURAL SECTOR: THE CASE OF MARDİN

Abstract

Agriculture is a strategic sector in any economy as it meets the society's food demand, supplies raw materials to industry, contributes to development financing, and increases employment level. With the rise of global population in the 20th and 21st centuries, the need for agricultural products has also increased and the countries have not been able to meet this demand with their own domestic capacities. Therefore, foreign trade has become extremely important for all countries. However, some obstacles are encountered in this process.

In this context, this research aims to identify such problems and the obstacles in the case of eighty companies that export agricultural products in the province of Mardin, Turkey. To that end, the data are obtained by conducting surveys to the companies located within the borders of Mardin province and the data are analysed with the SPSS software programme. As a result of the analyses, it has been determined that there is a significant relationship between the capacity utilisation rate of the companies, the age of exporting staff, the education level of the participants, and their answers to export problems.

*Bu çalışma, 2020 yılında tamamlanan "Türkiye'de Tarım Sektörünün İhracat Sorunları: Mardin İli Örneği" adlı Yüksek Lisans tezinden derlenerek hazırlanmıştır.

** Arş. Gör., Mardin Artuklu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü, MARDİN.
mehmetdabakoglu@artuklu.edu.tr , (<https://orcid.org/0000-0002-4647-7678>)

*** Doç. Dr., Kilis 7 Aralık Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü, KİLİS.
sumrubakan@kilis.edu.tr, (<https://orcid.org/0000-0003-2074-9249>)

Furthermore, based on the answers, the most important export problems have been determined as; high loan interest rates, increases in input costs, instability in domestic politics, diplomatic challenges among the states, insufficient public support and incentives to exporting companies, and currency fluctuations as well as economic uncertainties in the domestic market.

Key words: *Export Problems, Agricultural Sector, Agricultural Product, Development, Mardin.*

1. GİRİŞ

Yirminci yüzyılda hızla artan küreselleşme olgusuyla beraber ülkeler kapalı ekonomilerden hızla uzaklaşarak açık ekonomi politikası benimsemeye başlamışlardır. Ülkelerin açık ekonomi politikalarını benimsemeleri ise mal alım-satımı açısından ülkeler arası sınırların kalkmasına neden olmuş ve böylelikle ülkelerin (firmaların) açılabilceği pazar alanları genişlemiştir (Altun ve Tabakoğlu, 2020: 2; Aydın, 2020: 272). Dolayısıyla pazar alanlarının genişlemesi rekabet ortamını da artırmıştır. Dünyadaki bu rekabet ortamının dışında kalmamak ve genişleyen pazarlardan pay alabilmek ülkeler için önem arz etmiştir. Bu nedenle, ülkelerin kalkınması ve refah seviyelerinin artmasında dış ticaret büyük önem taşımaktadır (Akdoğan vd., 2011: 790).

Tarım sektörü hem gelişmekte olan ülkelerin hem de gelişmiş ülkelerin ekonomilerinde önemli bir yer tutmaktadır. (Sönmez ve Arslan, 2007: 403). Ayrıca tarım sektörü gıda temini açısından her dönemde stratejik önemini korumuştur. Yirmi ve yirmi birinci yüzyılda artan dünya nüfusuyla beraber toplumların giderek artan ve çeşitlenen gıda taleplerine bağlı olarak tarım ve tarıma dayalı sanayi, milli gelir, ihracat ve istihdama olan katkısı nedeniyle tüm ülkeler için stratejik öneme sahip bir sektör olmuştur. Ayrıca, dünya nüfusunun artmasına paralel olarak tarım sektörünün önemi daha da artmıştır (Doğan, 2009: 366). Artan dünya nüfusunun gıda gereksinimini karşılamak güçleşmiş ve ülkeler tek başlarına kendi nüfuslarının ihtiyaçlarını karşılayamaz duruma gelmiştir. Ülkeler bu yüzden dış ticarete başvurmak durumunda kalmışlardır. Ülkeler bu amaçla, ürettikleri ihtiyaç fazlası ürünleri ihraç ederken, üretmedikleri ya da yetersiz üretim yaptıkları ürünleri ithalat yoluyla karşılamakta ve bu ithalat ve ihracatı yaparken de birtakım dış ticaret sorunlarıyla karşılaşabilmektedir (Sandalcılar, 2012: 73).

Ihracat sorunlarıyla ilgili literatür son otuz yıllık süreçte zenginleşmiş ve ihracat sorunları farklı araştırmacılar tarafından incelenmiştir. Bu çalışmada da Mardin ilinde tarım sektörü üzerine ihracat yapan firmaların ihracat yaparken karşılaştıkları sorunların tespit edilmesi amaçlanmıştır. Ayrıca, literatürde daha önce farklı yer ve zamanlarda yapılan benzer araştırmaların Mardin ili tarım sektörü için de geçerli olup olmadığının sınanması hedeflenmiştir.

Mardin ili ekonomisi büyük ölçüde tarıma dayalı olup, ilde faaliyet gösteren sanayi işletmelerinin önemli bir kısmı tarıma dayalı sanayi işletmelerinden oluşmaktadır. Mardin ilinin araştırma alanı olarak seçilmesindeki en önemli etken daha önce gerek Mardin’de gerekse Güneydoğu Anadolu Bölgesi’nde tarım sektörü ihracat sorunları üzerinde herhangi bir çalışmanın yapılmamış olmasıdır. Ayrıca, bölgede Gaziantep’ten sonra en çok ihracat yapan ilin Mardin olması da çalışma konusunun önemine vurgu yapmaktadır. Tüm bunlarla beraber 2018 yılı TÜİK verilerine göre, Mardin ili genel ihracat rakamları içerisinde tarım ürünleri ihracatı yaklaşık %57 gibi ciddi bir orana sahiptir. Bunun yanı sıra, Suriye ve Irak’a sınırı bulunan Mardin ilinin, bu ülkelere yaptığı ihracatın büyük bir bölümü de tarım ürünleri ihracatından oluşmaktadır. Bu ihracat oranının daha da arttırılabilmesi ve firmaların il/ülke ekonomisine katkısının arttırılabilmesi için tarım ürünleri ihracatı yapan firmaların ihracat sorunlarının tespit edilmesi önem arz etmektedir.

Bu çalışmada, Mardin ilinde tarım ürünleri ihracatı yapan firmaların ihracat yaparken karşılaştıkları sorunların tespit edilmesi amaçlanmıştır. Bu çerçevede, öncelikle ihracat sorunları ele alınmaktadır. Akabinde 80 firma ile yapılan anket çalışmasının sonuçları değerlendirilmiştir. Elde edilen verilerin analizi ve bulguların yorumlanması yapılmış ve çalışmanın bulguları literatürle desteklenmiştir. Sonuç ve öneriler kısmıyla çalışma tamamlanmıştır. Dolayısıyla bu çalışma sonucunda, Mardin ilinde tarım ürünleri ihracatı yapan firmaların ihracat sorunları ele alınmış olup, bu sorunların tespit edilmesi ve bu alandaki literatüre katkı sağlanması hedeflenmiştir.

2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Yirminci yüzyılın bir olgusu olan küreselleşmenin birçok faydası vardır. Küreselleşmeyle birlikte ülkeler arası sınırlar kalktığı için pazar alanı genişlemekte ve en iyi üretim kaynağının en uygun fiyatlarla alım-satımı dış ticaret yoluyla sağlanabilmektedir. Diğer taraftan, dış ticaret, ihracat ve ithalat yoluyla kıt kaynakların etkin bir şekilde dağıtılmasına olanak sağlamaktadır. Bu nedenle hem gelişmiş ülkeler hem de gelişmekte olan ülkeler için ihracatın önemi her geçen gün artmaktadır. Çünkü ülke ekonomilerinin gelişmesi ve ülke ihtiyaçlarının karşılanması açısından ihracat yapmak önemlidir. İhracatın artması ülke ekonomisinin canlanmasına, kişi başına düşen milli gelirin artmasına, istihdama katkı sağlamasına ve ülkeye döviz girmesine kadar birçok olumlu gelişmelere neden olmaktadır. Ancak firmalar ihracat yaparken veya ihracat yapmak istedikleri zaman engellerle karşılaşabilmektedirler. Bu engeller genel olarak ülke içinden ve ülke dışından kaynaklanmakla birlikte, firmanın kendisinden veya bulunduğu sektörden de kaynaklanabilmektedir (İslambay, 2018: 50)

Uluslararası ticaretin artması pazarların mikro pazarlardan makro pazarlara yani küresel pazarlara taşınmasına olanak sağlamaktadır (Kayaoğlu, 2018: 262). Bir işletmenin yurtdışı pazarlara girmesini veya hâlihazırda bulunduğu pazarları genişletmesini ve ihracat hacmini arttırmasını engelleyen bir takım sorunlar vardır. Bu sorunlar makro düzeyde ülke içinden veya uluslararası çevreden kaynaklanabileceği gibi, mikro düzeyde işletmenin kendi fonksiyonundan da kaynaklanabilmektedir (Savcı, 2009: 70). İşletme fonksiyonlarından kaynaklanan engeller ise insan kaynakları, üretim ve finansman gibi firmanın çeşitli fonksiyonlarının eksikliklerinden kaynaklanmaktadır (Leonidou, 2004: 287). İşletme fonksiyonlarının eksikliğinden veya olmamasından kaynaklı ihracat sorunlarını aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Canitez, 2004: 188; İslambay, 2018:51);

- Firma yönetiminin ihracat faaliyetlerine yeteri kadar zaman ayıramaması
- İhracat pazarlama planının yokluğu veya yapılamaması
- İhracat departmanının olmaması veya yetersizliği
- Üst yönetimin ihracat konusundaki istek, davranış ve kararlılığındaki istikrarsızlıklar
- Uluslararası pazarlara yönelik satış çabalarındaki yetersizlikler
- İhracat pazarlarına yönelik araştırmaların yokluğu ya da yetersizliği
- Paketleme sorunları
- Ürünün kendisinden kaynaklı sorunlar
- Fiyatlandırmada yaşanan zorluklar
- İthalatçının istediği ürün ve kalite standartlarının karşılanmasındaki zorluklar
- İhracatı finanse edecek kadar çalışma sermayesinin olmaması
- İhracatın finansmanında kullanılabilecek fonların yüksek maliyetli olması
- Üretim kapasitesindeki yetersizlikler
- Eğitimsiz ve tecrübesiz ihracat personeli
- İhracat uzmanlarının istihdam edilmesindeki zorluklar

İhracat yapan firmaların işletme fonksiyonlarından kaynaklı ihracat sorunlarının yanı sıra işletme dışı çevreden kaynaklı ihracat sorunlarıyla da karşı karşı kalmaktadırlar. Bunlar ulusal dış çevre ve uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklı engellerden oluşmaktadır (Leonidou, 2004: 281).

Ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklı engeller: İşletmelerin ihracat faaliyetlerinde önemli etkiye sahip birçok faktör vardır. İşletmenin içinde bulunduğu ülkelerin hükümet sistemi bu faktörlerden bir tanesidir. Hükümet

sistemleri; vergi politikası, iş mevzuatı, ticaret engelleri, tarifeler, hükümet istikrarı, çevre hukuku ve politik müdahale gibi faktörlerden oluşmaktadır (Czinkota ve Ronkainen, 2010: 142). Aynı şekilde hükümet kuralları, ülke ekonomisi, lojistik ve altyapı tesisleri gibi nedenler ulusal çevreden kaynaklı ihracatı etkileyen faktörler arasında yer almaktadır (Evangelia, 2012: 10). Savaş ve terörizm gibi bazı sivil toplum eylemleri de firmaların ihracatını olumsuz etkilemektedir (Venkateswaran, 2006). Ayrıca, savaş ve terör olayları hükümet istikrarını yani politik istikrarı olumlu ya da olumsuz etkileyen faktörlerden bir tanesidir. Örneğin; Türkiye'nin 2018 yılı politik istikrarı yaşanan savaş ve terör olayları nedeniyle %10 olarak görülmektedir. Aynı dönem içerisinde ise savaş ve terör olaylarının hiç yaşanmadığı Lüksemburg'da bu oran %96,19'dur. Bu oran, savaş ve terör olaylarının sık yaşandığı Afganistan da ise %0,48 ile neredeyse politik istikrarın hiç olmadığını göstermektedir (World Bank, 2019). Güvenli bir ortamın olmaması ve sürekli yaşanan terör olaylarından kaynaklı olarak ihracat yapmak zorlaşmaktadır. Bu durum da hem ulusal hem de uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunları arasında yer almaktadır.

İşletmelerin ulusal dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunlarını aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Canitez, 2004: 187-188; İslambay, 2018: 53);

- Yurtiçi pazarlarda talep olduğu zaman yurtdışı pazarlarının ihmal edilmesi
- Firmanın yurtiçi pazarlara yoğun bir şekilde odaklanması
- Enflasyonun yüksek olması
- Ulusal ekonomideki belirsizlik
- İhracat işlemlerindeki ağır ve yavaş bürokratik uygulamalar
- Kamu finansal desteklerinin yetersizliği
- Vergi teşviklerinin yetersizliği
- İhracata yönelik etkin olmayan devlet yardımları
- Taşıma altyapısının yetersizliği ve liman hizmetleri
- İletişim olanakları
- Bankacılık hizmetleri
- Rüşvet ve kayırma

Uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklı engeller: Uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklı ihracat sorunları, bir firmanın yurtdışı pazarlara girmesi veya mevcut pazarlarını genişletmesini engelleyen her türlü kısıtlamaları içermektedir. (İslambay, 2018: 53; Savcı, 2009: 53). Bu kısıtlamalardan kaynaklanan ihracat sorunları ekonomik, politik-yasal ve sosyo-kültürel çevreyle ilgili sorunları kapsamaktadır. Bu sorunlar firmaların kendi kontrolleri dışında gerçekleşen durumlardan kaynaklanmaktadır. Uluslararası piyasada gerçekleşen ekonomik nedenlerden dolayı firmalar ihracat sorunları yaşamaktadır. Bu sorunlar döviz kurundan kaynaklanan riskler, ödemelerin geç yapılması, ülkelerin zayıf ekonomileri, yüksek tarife ve tarife dışı engellerden kaynaklı ortaya çıkmaktadır (Leonidou, 2004: 294-295). Dış pazardaki politik-yasal durumdan kaynaklı ihracatta sorunlar da yaşanabilmektedir. Ülkelerin politik sistemi ve bu sistemin istikrarsızlığı ihracat yapacak ülkelerin karşısına bir sorun olarak çıkabilmektedir. Ayrıca ülkeler arasındaki diplomatik ilişkiler ihracatı etkileyen bir diğer husustur. Bunların yanı sıra ithalatçı ülkenin kendi iç pazarındaki uygulamaları ihracatçı ülkelerin karşısına sorun olarak çıkabilmektedir (Wood ve Robertson, 2007: 37). Sosyo-kültürel çevre de ihracatı etkileyen bir diğer unsurdur. Sosyo-kültürel çevre ülkelerin değerleri, inançları, gelenekleri, dilleri ve davranışları şeklinde tanımlanmaktadır (Leonidou, 2004: 295). Firmaların ticaret yaptığı ülkelerin sosyo-kültürel ortamının uluslararası ticari faaliyetler üzerinde büyük etkisi vardır, dolayısıyla firmaların ihracat performansını da doğrudan etkilemektedir. Bu nedenle, sosyo-kültürel çevrenin anlaşılması, firmaların ihracat faaliyetlerini arttıran rekabetçi bir avantaj sağlamaktadır (Altun, 2013: 23).

İşletmelerin uluslararası dış çevre faktörlerinden kaynaklanan ihracat sorunlarını aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (Canitez, 2004: 186-187; İslambay, 2018: 55);

- Yurtdışı pazarlardaki karmaşık ve yabancı bulunan kurallardan ve düzenlemelerden kaynaklı sorunlar
- Döviz kurundan kaynaklı sorunlar
- Ürün paketleme, etiketleme ve işaretleme standartlarından kaynaklı sorunlar
- Uluslararası dağıtımıcılar ve aracılardan kaynaklı sorunlar
- Uygun taşıma imkânlarının ve dağıtım kanallarının olmaması
- Satış sonrası hizmetlerin yetersizliği
- Yurtdışı pazarlara taşıma maliyetlerinin yüksek olması
- Yurtdışı pazarlardan alacakların zamanında tahsil edilememesi ya da tahsilatının hiç yapılamaması
- Bankacılık hizmetlerinden kaynaklanan sorunlar
- Sigortacılık hizmetlerinden kaynaklanan sorunlar
- Depolamadan kaynaklı sorunlar ve depolama maliyetlerinin yüksek olması
- İhracat yapılacak pazarlardaki siyasi istikrar sorunu
- Ülkeler arasındaki diplomatik sorunlar
- Yabancı ülkelerin korumacılık eğilimleri
- İhracat ürünlerinin fiyatlandırılmasındaki sorunlar
- Yurtdışı pazarlardaki rekabet
- Yurtdışı pazarların analiz edilmesinin zorluğu ve bilgi toplamadaki sorunlar
- Yurtdışı pazarlarda tanıtım yapma faaliyetlerinin zorluğu
- Yurtdışı pazarlardaki tüketim kültürünün farklı olması
- Tüketici özelliklerini öğrenmede ve izlemedeki eksiklikler
- Yurtdışı pazarlardaki iletişimde yabancı dil sorunu

3. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

3.1. Araştırmanın Örnekleme ve Metodolojisi

Mardin ilinde bulunan ve 06/07/2019 tarihi itibarıyla tarım ürünleri ihracatına yönelik faaliyet gösteren firmaların tamamı araştırma alanını (evren) oluşturmaktadır. Araştırma alanında Güneydoğu Anadolu İhracatçı Birlikleri'ne (GAİB) üye olup, kayıtlarda tarımsal ürün ihracatı yaptığı görülen 228 firma bulunmaktadır. Ancak bu kayıtlı firmalardan 52'si kapalı/ulaşılamayan, 74'ü ise tarım dışı sektörlerde faaliyette bulunmaktadır. Bununla birlikte GAİB'e kayıtlı ancak Mardin ili dışında faaliyet gösteren 3 firma bulunmaktadır. Bu noktada araştırma alanı 99 firma olarak belirlenmiştir. Tam sayım yapılmak istenmiş, ancak çeşitli nedenlerden dolayı 15 firma görüşmeyi kabul etmemiştir. Yapılan 4 anket ise eksik ve hatalı doldurmadan dolayı örnekleme dâhil edilmemiştir. Kullanılabilir anket sayısı ise 80'dir.

Araştırmanın amacına yönelik bilgi toplama aracı olarak birincil kaynaklardan yararlanılarak oluşturulan anket uygulaması yapılmış ve veriler elde edilmiştir. Araştırmada kullanılan ölçeğin geliştirilmesinde; Canitez (2004),

Katsikeas ve Morgan (1994), Erbaşı (2012) ve Çerçel (2013)'in çalışmalarından yararlanılmıştır.

Ölçek ifadelerinin değerlendirilmesinde "1= Kesinlikle İhracata Engel Olmuyor", "2= İhracata Engel Olmuyor", "3= İhracata Ne Engel Oluyor Ne de Engel Olmuyor", "4= İhracata Engel Oluyor" ve "5= Kesinlikle İhracata Engel Oluyor" ifadelerinden oluşan "Likert" tipi beşli dereceleme ölçeği kullanılmıştır. Ölçek 46 maddeden oluşmaktadır.

3.2. Verilerin Toplanması

Araştırma, iki aşamadan oluşmaktadır. Birinci aşamada birincil kaynaklar (literatür) taranarak kavramsal çerçeve çizilmiştir. İkinci aşamada ise kavramsal çerçeveden yararlanarak hipotezler belirlenmiş ve alan araştırması ile veriler toplanarak uygulama bölümü ortaya konmuştur. Çalışma kapsamında verilerin toplanması için anket uygulaması yapılmıştır. Anket formu basılı olarak Mardin ili tarımsal ürünleri ihracatı yapan firmalara ulaştırılmıştır. Verilerin toplanması aşamasında gerek firmalara gidilerek, gerekse e-posta aracılığıyla anketlerin doldurulması istenmiştir. E-posta aracılığıyla yapılması istenilen anketlerde firmaların yetkilileri telefon ile aranarak, çalışmanın amacı hakkında açıklama yapılmış ve anketlerin takibi yapılmıştır. Ayrıca uygulama, mesai saatleri içerisinde olduğu için katılımcılar anketleri hemen doldurmayı kabul etmemiş ve anketin bırakılıp ileri bir tarihte uğranıp alınmasını tercih etmiştir. Bütün bu anket dağıtım, toplama süresi 10 Temmuz 2019 ve 15 Ekim 2019 tarihleri arasında yapılmıştır. Elde edilen anketler IBM SPSS programına yüklenerek analiz edilmiştir. Yapılan analizler ise, güvenilirlik ve normallik testi, tanımlayıcı istatistikler, bağımsız t-testi, ANOVA testlerinden oluşmaktadır.

3.3. Araştırmanın Hipotezleri

H₁: Kapasite kullanım oranı bakımından ihracat problemleri istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H₂: İhracat gelirinin toplam gelire oranı bakımından ihracat problemleri istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H₃: İhracat süresi bakımından ihracat problemleri istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H₄: İhracat birimi çalışanın yaşı bakımından ihracat problemleri istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H₅: İhracat birimi çalışanın eğitimi bakımından ihracat problemleri istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H₆: İhracat birimi çalışanın cinsiyeti bakımından ihracat problemleri istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H₇: Dış ticaret bölümünün olup olmaması bakımından ihracat problemleri istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H₈: Aile şirketi olup olmaması bakımından ihracat problemleri istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık göstermektedir.

3.4. Verilerin Analizi ve Değerlendirilmesi

3.4.1. Güvenilirlik Analizi

Ölçüm aracının güvenilirliğini tespit etmek amacıyla istatistiksel yöntemlerden yararlanılabilir. Bu yöntemlerden literatürde en yaygın olarak kullanılanı 1951 yılında Cronbach tarafından geliştirilen ve ölçeğin iç tutarlılığını değerlendiren Cronbach α katsayısıdır. Bu katsayı, içinde çok soru barındıran bir ölçekteki sorular arasındaki uyumun derecesini göstermektedir. Cronbach α katsayısı 0 ile 1 arasında değerler alabilir. Bu katsayı 1'e yaklaştıkça, ölçekteki sorular arasındaki içsel uyumun ne denli yüksek olduğunu gösterdiği söylenebilir. Genellikle

sosyal bilimlerdeki araştırmalarda Cronbach α katsayısı ilgili şu değerlendirmeler yapılmaktadır (İslamoğlu ve Alnıaçık, 2013: 278);

- ✓ $0,00 < \alpha < 0,40$ arasında ise ölçek güvenilir değildir.
- ✓ $0,41 < \alpha < 0,60$ arasında ise ölçek güvenilirliği düşüktür.
- ✓ $0,61 < \alpha < 0,80$ arasında ise ölçek güvenilirliği kabul edilebilir seviyededir.
- ✓ $0,81 < \alpha < 1,00$ arasında ise ölçek güvenilirliği yüksektir.

Araştırma esnasında ölçeklerin güvenilirliği test edilmiş, ihracat yapan firmaların sorunlarını belirlemeye yönelik önermeler ölçeği için Cronbach's Alpha katsayısı 0,921 olarak hesaplanmıştır. Ölçeğin Cronbach's Alpa değeri Tablo 1'de verilmiştir. Bu değer 0,61'den büyük olması ölçeğin güvenilir sayılabilmesi için yeterli kabul edilmektedir. Bu değerler ışığında araştırmada kullanılan ölçeğin güvenilirliğinin (0,921) yüksek olduğu görülmektedir.

Tablo 1: Araştırmada Kullanılan Ölçeğin Güvenirlilik Analizi

Anket Ölçeğinin Nihai Güvenirlilik Analizi			
Ölçek	Soru Sayısı (Frekans)	Cronbach's Alpha Katsayısı	Anket Sayısı
Ihracat yapan firmaların sorunlarını belirlemeye yönelik önermeler	46	0,921	80

Açıklama: Saha araştırması bittikten sonra verilerin SPSS programına yüklenerek analiz edilmesi sonucu elde edilmiştir.

4. VERİLERİN ANALİZİ VE BULGULARIN YORUMLANMASI

Bu bölümde, toplanan anketlerin SPSS Programına yüklendikten sonra analizi yapılmıştır. Bu analiz sonucunda demografik veriler, hipotezlerin sınanması ve bulgular elde edilmiş ve yorumlanmıştır.

4.1. Demografik Özelliklere Ait Bulgular

Bu çalışmadaki katılımcıların demografik özellikleri Tablo 2'de gösterilmiştir. Tabloda belirtilen sonuçlara göre, katılımcıların büyük bir çoğunluğunu %92,5 ile erkekler oluşturmaktadır. Katılımcıların %41,25'i 30-35 yaş aralığındadır. Eğitim seviyesi olarak ise %62,5'si Lisans/Lisansüstü eğitimi almış katılımcılardır. Aynı şekilde Tablo'dan elde edilen sonuçlara göre, firmaların yaklaşık %80'i gibi büyük bir bölümü un (%52,5) veya bulgur (%27,5) ihracatı yapmaktadır. Firmaların yapısı ise %83,75 ile Aile şirkettir. Firmaların %87,27'inde çalışan kişi sayısı 11-50 arasındadır. Ankete dahil olan firmaların %65'inin ihracat gelirleri %75'in üzerindedir. %66,25 inin ise dış ticaret bölümünün olmadığı görülmektedir.

Tablo 2: Ankete Katılan Katılımcılar ve Şirketlerin Yapısal Özellikleri ve Frekans Dağılımları

Değişkenler	Frekans (N)	Yüzde (%)
Cinsiyet		
Erkek	74	92,5
Kadın	6	7,5
Yaş (Yıl)		
18-29	18	22,5
30-35	33	41,25
36-44	24	30
45+	5	6,25
Eğitim		

İlköğretim/Lise	15	18,75
Ön lisans	15	18,75
Lisans/Lisansüstü	50	62,5
Kaç Yabancı Dil Biliyorsunuz? (Adet)		
0	62	77,5
1	12	15
2	6	7,5
Firmanın İhraç Ettiği Ürün Çeşidi		
Un	42	52,5
Bulgur	22	27,5
Makarna	4	5
Kahve/Çay/Kuruyemiş	4	5
Yem	4	5
İrmik	3	3,75
Yağ	1	1,25
Kaç yıldır ihracat yapıyor sununuz?		
0-2	11	13,75
3-5	25	31,25
6-9	24	30
10+	20	25
Aile Şirketi misiniz?		
Evet	67	83,75
Hayır	13	16,25
Firmada Çalışan Personel Sayısı (Adet)		
0-10	-	0
11-50	70	87,5
51-250	10	12,5
250+	-	0
Firmanın Kapasite Kullanım Oranı (%)		
0-25	3	3,75
26-50	17	21,25
51-75	28	35
76-100	32	40
İhracat Geliri Firma Gelirinin Ne kadarı (%)		
0-25	4	5
26-50	9	11,25
51-75	15	18,75
76-99	17	58,75
100-100	5	6,25
Dış Ticaret Bölümü		
Var	53	66,25
Yok	27	33,75

Kaynak: SPSS programından elde edilmiştir.

4.2. Demografik Bulgulara Göre Hipotezlerin Testi

H₁: Kapasite kullanımı oranı bakımından ihracat problemleri istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık göstermektedir.

Tablo 3: Kapasite Kullanım Oranına Göre ANOVA Testi

Firmanın Kapasite Kullanım Oranı							
				ANOVA		Varyansların Homojenliği	
Sig.				0,041		0,006	
Post-Hoc Testi Sonuçları (Sig. Değerleri)					Descriptive		
	0-25	26-50	51-75	76-100	Ortalama	Std. Sapma	N
0-25	----	0,950	0,999	0,779	3,2754	0,51505	3
26-50	0,950	----	0,817	0,034	3,4373	0,43755	17
51-75	0,999	0,817	----	0,150	3,3113	0,51274	28
76-100	0,779	0,034	0,150	----	2,9620	0,73696	32

Kaynak: SPSS programından elde edilmiştir.

Kapasite kullanım oranı bakımından ihracat problemlerinin istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık gösterip göstermediği ANOVA testi sonucunda bulunmuştur. Bu teste göre, anlamlılık değeri 0,05'ten küçük olduğu için (sig.=0,041<0,05) gruplar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olduğu tespit edilmiştir ve bu sonuca göre hipotez 1 kabul edilmiştir. Hangi gruplar arasında farklılık olduğunu belirlemek için yapılacak olan post-hoc testini belirlemek için ise varyansların homojenliğine bakılmıştır. Varyansların homojenliği varsayımının sağlanmadığı görülmüştür (sig.=0,006<0,05) ve bu varsayımı istemeyen Games-Howell testi uygulanmıştır. Games-Howell testi sonucunda kapasite kullanım oranı %26-50 ile kapasite kullanım oranı %76-100 olan gruplar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olduğu tespit edilmiştir. Bunun nedeni ise grupların kendi arasındaki Sig. Değerinin 0,05'ten küçük olmasından (sig=0,034<0,05) kaynaklanmaktadır. Analizler sonucunda tespit edilen anlamlı farklılığın nedeni ise grupların ihracat sorunlarına vermiş oldukları cevapların ortalama değeriyle açıklanabilmektedir. Tablo 3'te görüldüğü üzere, kapasite kullanım oranı %26-50 olan firmaların ihracat sorunlarına vermiş oldukları ortalama cevap 3,43 olup, bu ortalama, kapasite kullanım oranı %76-100 olan firmaların ihracat sorunlarına vermiş oldukları ortalama cevap olan 2,92'den daha fazladır. Yani kapasite kullanım oranı %26-50 olan firmaların kapasite kullanım oranı %76-100 olan firmalara göre ihracat sorunlarından daha fazla etkilendikleri sonucu ortaya çıkmaktadır.

H₂: İhracat gelirin toplam gelire oranı bakımından ihracat problemleri istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık göstermektedir.

Tablo 4: İhracat Gelirinin Firma Gelirine Oranına Göre ANOVA Testi

İhracat Gelirinin Firma Gelirine Oranı	
	ANOVA
Sig.	0,268

Kaynak: SPSS programından elde edilmiştir.

İhracat gelirin firma gelirine oranı bakımından ihracat problemlerinin istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık gösterip göstermediği ANOVA testi sonucunda bulunmuş ve anlamlılık değeri 0,05'ten büyük olduğu için (sig.=0,268>0,05) gruplar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olmadığı tespit edilmiştir. ANOVA testi sonucunda anlamlı bir farklılık bulunmadığı için ANOVA testinin non-parametrik karşılığı olan Kruskal Wallis testi

yapılmıştır. Test sonucunda elde edilen anlamlılık değerinin 0,05'ten büyük olduğu (Sig=0,05<0,313) görülmüştür. Bu nedenle hipotez 2 reddedilmiştir.

H₃: İhracat süresi bakımından ihracat problemleri istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık göstermektedir

Tablo 5: Firmanın İhracat Süresine Göre ANOVA Testi

Firmanın İhracat Süresi	
	ANOVA
Sig.	0,586

Kaynak: SPSS programından elde edilmiştir.

Firma ihracat süresi bakımından ihracat problemlerinin istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık gösterip göstermediği ANOVA testi sonucunda bulunmuş ve anlamlılık değeri 0,05'ten büyük olduğu için (sig.=0,586>0,05) gruplar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olmadığı tespit edilmiştir. ANOVA testi sonucunda anlamlı bir farklılık bulunmadığı için ANOVA testinin non-parametrik karşılığı olan Kruskal Wallis testi yapılmıştır. Test sonucunda elde edilen anlamlılık değerinin 0,05 ten büyük olduğu (Sig=0,05<0,564) görülmüştür. Bu nedenle hipotez 3 reddedilmiştir.

H₄: İhracat birimi çalışanın yaşı bakımından ihracat problemleri istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık göstermektedir.

Tablo 6: Katılımcıların Yaşlarına Göre ANOVA Testi

Yaş							
	ANOVA				Varyansların Homojenliği		
Sig.	0,002				0,182		
Post-Hoc Testi Sonuçları (Sig. Değerleri)					Descriptive		
	18-29	30-35	36-44	45+	Ortalama	Std. Sapma	N
18-29	----	0,031	0,023	0,830	2,8575	0,62400	18
30-35	0,031	----	0,988	0,051	3,3347	0,63027	33
36-44	0,023	0,988	----	0,038	3,3850	0,46216	24
45+	0,830	0,051	0,038	----	2,6087	0,53405	5

Kaynak: SPSS programından elde edilmiştir.

Yaş bakımından ihracat problemlerinin istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık gösterip göstermediği ANOVA testi sonucunda bulunmuştur. Anlamlılık değeri 0,05'ten küçük olduğu için (sig.=0,002<0,05) gruplar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olduğu tespit edilmiştir ve hipotez 4 kabul edilmiştir. Hangi gruplar arasında farklılık olduğunu belirlemek için yapılacak olan post-hoc testini belirlemek için ise varyansların homojenliğine bakılmıştır. Varyansların homojenliği varsayımının sağlandığı görülmüş (sig.=0,1820>0,05) ve bu varsayımı istemeyen Tukey testi uygulanmıştır. Tukey testine göre katılımcıların yaşı 18-29 ile 30-35 arası olan gruplar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık vardır. Bunun nedeni ise grupların kendi içindeki Sig. değerinin 0,05'ten küçük (0,031<0,05) olmasıdır. Aynı şekilde yaşı 18-29 ile 36-44 arası olan gruplar arasında da istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olduğu görülmüştür. Bu gruplarda kendi içindeki Sig. değeri 0,05'ten küçük (0,023<0,05) olmasından dolayı istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca, yaşı 36-44 ile 45+ olan gruplar arasında da istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olduğu görülmüştür. Bu gruplarda kendi içindeki Sig. değerinin de 0,05'ten küçük (0,038<0,05) olmasından dolayı istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olduğu tespit edilmiştir. Analizler sonucunda tespit edilen anlamlı farklılıkların nedeni ise grupların ihracat sorunlarına vermiş oldukları cevapların ortalama değerleriyle açıklanabilmektedir. Tablo 6'da görüldüğü üzere, yaşı 18-29 arası olan

katılımcıların ihracat sorunlarına vermiş oldukları ortalama cevap 2,85 olup, bu ortalama, yaşı 30-35 arası ve 36-44 arası olan katılımcıların ihracat sorunlarına vermiş oldukları ortalama cevapların altındadır ($2,85 < 3,33 - 3,38$). Yani yaşı 18-19 arası olan katılımcılar yaşı 30-35 arası ve 36-44 arası olan katılımcılara göre ihracat sorunlarından daha fazla etkilendikleri sonucu ortaya çıkmaktadır. Aynı şekilde söz konusu tabloda görüldüğü üzere, yaşı 36-44 arası olan katılımcıların ihracat sorunlarına vermiş oldukları ortalama cevap 3,38 olup, bu ortalama, yaşı 45+ olan katılımcıların ihracat sorunlarına vermiş oldukları ortalama cevap olan 2,60'den daha fazladır. Yani yaşı 36-44 arası olan katılımcıların yaşı 45+ olan katılımcılara göre ihracat sorunlarından daha fazla etkilendikleri sonucu ortaya çıkmaktadır.

H_5 : İhracat birimi çalışanının eğitimi bakımından ihracat problemleri istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık göstermektedir.

Tablo 7: Katılımcıların Eğitim Seviyelerine Göre ANOVA Testi

Eğitim						
	ANOVA			Varyansların Homojenliği		
Sig.	0,022			0,484		
Post-Hoc Testi Sonuçları (Sig. Değerleri)				Descriptive		
	İlköğretim/Lise	Ön Lisans	Lisans/Lisansüstü	Ortalama	Std. Sapma	N
İlköğretim/Lise	----	0,023	0,578	2,9754	0,50603	15
Ön Lisans	0,023	----	0,056	3,5667	0,62643	15
Lisans/Lisansüstü	0,578	0,056	----	3,1526	0,61775	50

Kaynak: SPSS programından elde edilmiştir.

Eğitim bakımından ihracat problemlerinin istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık gösterip göstermediği ANOVA testi sonucunda bulunmuştur. Anlamlılık değeri 0,05'ten küçük olduğu için ($\text{sig.} = 0,022 < 0,05$) gruplar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olduğu tespit edilmiştir ve hipotez 5 kabul edilmiştir. Hangi gruplar arasında farklılık olduğu ise post-hoc testi ile belirlenmiş ve varyansların homojenliğine bakılmıştır. Varyansların homojenliği varsayımının sağlandığı görülmüş ($\text{sig.} = 0,484 > 0,05$) ve bu varsayımı istemeyen Tukey testi uygulanmıştır. Tukey testi sonucunda eğitim seviyesi İlköğretim/Lise olan katılımcılar ile eğitim seviyesi Ön lisans olan katılımcılar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunmuştur. Bunun nedeni ise bu grupların kendi içinde Sig. değerinin 0,05'ten küçük ($0,023 < 0,05$) olmasından dolayı istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olmasıdır. Analizler sonucunda tespit edilen anlamlı farklılığın nedeni ise grupların ihracat sorunlarına vermiş oldukları cevapların ortalama değeriyle açıklanabilmektedir. Tablo 7'de görüldüğü üzere, eğitim seviyesi İlkokul/Lise olan katılımcıların ihracat sorunlarına vermiş oldukları ortalama cevap 2,97 olup, bu ortalama, eğitim seviyesi Ön lisans olan katılımcıların ihracat sorunlarına vermiş oldukları ortalama cevap olan 3,56'dan daha azdır. Yani eğitim seviyesi İlkokul/Lise olan katılımcıların eğitim durumu Ön lisans olan katılımcılara göre ihracat sorunlarından daha az etkilendikleri sonucu ortaya çıkmaktadır.

H_6 : İhracat birimi çalışanının cinsiyeti bakımından ihracat problemleri istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık göstermektedir.

Tablo 8: Katılımcıların Cinsiyetine Göre Bağımsız t-Testi

Cinsiyet			
	Ortalama	Std. Sapma	N
Erkek	3,1622	0,61068	74
Kadın	3,6268	0,69940	6

Sig. değeri = 0,079

Kaynak: SPSS programından elde edilmiştir.

Cinsiyet bakımından ihracat problemlerinin istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık gösterip göstermediği bağımsız t testi yardımıyla test edilmiştir. Analiz sonucunda bulunan anlamlılık değeri 0,05'ten büyük olduğu için (sig.=0,079>0,05) kadın ile erkek katılımcıların vermiş oldukları cevaplar arasında anlamlı bir farklılık olmadığı görülmüştür. Buna göre, hipotez 6 reddedilmiştir.

0,05 anlamlılık değerinde reddedilen bu hipotez, 0,10 anlamlılık değeri varsayılması durumunda kabul edilmektedir. Çünkü analiz sonucunda ortaya çıkan bu Sig. değeri 0,10'un altındadır (0,079<0,10). Analiz sonucunda tespit edilen anlamlı farklılığın nedeni ise Kadın ve Erkeklerin ihracat sorunlarına vermiş oldukları cevapların ortalama değerleriyle açıklanabilmektedir. Tablo 8'de görüldüğü üzere, Kadın katılımcıların ihracat sorunlarına vermiş oldukları ortalama cevap 3,62 olup, bu ortalama, Erkek katılımcıların ihracat sorunlarına vermiş oldukları ortalama cevap olan 3,16'dan daha fazladır. Yani Kadın katılımcıların Erkek katılımcılara göre ihracat sorunlarından daha fazla etkilendikleri sonucu ortaya çıkmaktadır.

H₇: Dış ticaret bölümünün olup olmaması bakımından ihracat problemleri istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık göstermektedir.

Tablo 9: Firmaların Dış Ticaret Bölümünün Olup Olmamasına Göre Bağımsız t-Testi

Dış Ticaret Bölümü			
	Ortalama	Std. Sapma	N
Var	3,2059	0,62718	53
Yok	3,1795	0,62623	27
Sig. değeri= 0,859			

Kaynak: SPSS programından elde edilmiştir.

Dış ticaret bölümünün olup olmaması bakımından ihracat problemlerinin istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık gösterip göstermediği bağımsız t testi ile incelenmiştir. İnceleme sonucunda bulunan anlamlılık değeri 0,05'ten büyük (sig.=0,859>0,05) çıkmıştır. Bulunan sonuca göre, dış ticaret bölümü olan ve dış ticaret bölümü olmayan firmalar arasında anlamlı bir farklılık yoktur. Dolayısıyla, hipotez 7 reddedilmiştir.

H₈: Aile şirketi olup olmaması bakımından ihracat problemleri istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık göstermektedir.

Tablo 10: Firmaların Aile Şirketi Olup Olmamasına Göre Bağımsız t-Testi

Şirketin Yapısı			
	Ortalama	Std. Sapma	N
Evet	3,1989	0,64393	67
Hayır	3,1873	0,52396	13
Sig. değeri = 0,951			

Kaynak: SPSS programından elde edilmiştir.

Aile şirketi olup olmaması bakımından ihracat problemlerinin istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık gösterip göstermediği bağımsız t testi sonucunda bulunmuş ve anlamlılık değeri 0,05'ten büyük olduğu için (sig.=0,951>0,05) aile şirketi olan firma ile aile şirketi olmayan firmalar arasında anlamlı bir farklılık olmadığı saptanmıştır. Buna göre, hipotez 8 reddedilmiştir.

4.2.1. Hipotezlerin Test Edilmesi

Bu bölümde araştırmanın hipotezleri ve bu hipotezlerin test edilmesinde kullanılan yöntemlerle ilgili bilgilerin yanı sıra hipotezlerin sınanmasına dair elde edilen sonuçlar toplu bir şekilde verilmiştir.

Tablo 11: Hipotezlere Ait Bulguların Gösterimi

HİPOTEZLERİN SINANMASI	RED	KABUL
H ₁ : Kapasite kullanımı oranı bakımından ihracat problemleri istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık göstermektedir.		√
H ₂ : İhracat gelirinin toplam gelire oranı bakımından ihracat problemleri istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık göstermektedir.	√	
H ₃ : İhracat süresi bakımından ihracat problemleri istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık göstermektedir.	√	
H ₄ : İhracat birimi çalışanın yaşı bakımından ihracat problemleri istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık göstermektedir.		√
H ₅ : İhracat birimi çalışanın eğitimi bakımından ihracat problemleri istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık göstermektedir.		√
H ₆ : İhracat birimi çalışanın cinsiyeti bakımından ihracat problemleri istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık göstermektedir.	√	
H ₇ : Dış ticaret bölümünün olup olmaması bakımından ihracat problemleri istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık göstermektedir.	√	
H ₈ : Aile şirketi olup olmaması bakımından ihracat problemleri istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık göstermektedir.	√	

4.3. Bulguların Değerlendirilmesi ve Tartışma

Araştırmaya katılan katılımcıların ihracat yapan firmaların sorunlarını belirlemeye yönelik önermeler ile ilgili sorulara verdikleri cevapların aritmetik ortalamaları ve standart sapmaları aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

Tablo 12: İhracat Yapan Firmaların Sorunlarını Belirlemeye Yönelik Önermeler

	İhracat Sorunları ile İlgili Önermeler	Ortalama	Standart Sapma	N
1	Firmanın yurt dışı pazarlar hakkındaki bilgi eksikliği	2,34	1,33	80
2	İhracat pazarlarına yönelik araştırmaların yetersizliği	3,03	1,32	80
3	Firmanın ihracat yapmadaki isteksizliği	1,99	1,28	80
4	Firmanın ihracat faaliyetlerine yeteri kadar zaman ayıramaması	2,21	1,40	80
5	Sadece iç pazara odaklanmak	2,38	1,44	80
6	İhracat departmanının olmaması veya yetersizliği	2,24	1,31	80
7	Teknolojiyi yeterli düzeyde kullanamamak	2,55	1,48	80
8	İhracat pazarlamasında eğitilmiş ve tecrübeli personel eksikliği	2,98	1,56	80
9	Kamu destekleri hakkında bilgi eksikliği	2,71	1,35	80
10	İhraç edilecek ürünün yurt dışı pazarlar için uygun olmaması	2,60	1,51	80
11	Ülkelerin farklı standartlarda ürün talep etmesi	2,54	1,33	80
12	Ürün paketleme, etiketleme ve işaretleme standartları sorunları	2,53	1,49	80
13	Ürün depolanmasından kaynaklanan sorunlar	2,41	1,36	80
14	Kalite belgesi eksikliğinden kaynaklanan sorunlar	2,16	1,42	80
15	Finansal kaynakların yetersizliği	3,53	1,59	80
16	İhracatın finansman maliyetinin yüksekliği	3,89	1,29	80
17	Kredi faiz oranlarının yüksekliği	4,68	0,69	80

18	Üretim girdi maliyetindeki artışlar	4,38	0,99	80
19	Döviz kurundan kaynaklanan sorunlar	4,20	1,18	80
20	Uluslararası iletişim maliyetlerinin yüksek olması (telefon, faks, internet vb.)	2,60	1,60	80
21	Yurt dışı pazarlardan alacakların tahsil edilememesi	3,69	1,30	80
22	Yurt dışı pazarlara taşıma maliyetlerinin yüksekliği	3,64	1,14	80
23	Kamu desteklerinin ve teşviklerinin yetersizliği	4,23	0,99	80
24	Bankacılık işlemlerinden kaynaklanan sorunlar	3,20	1,36	80
25	Sigortacılık hizmetlerinden kaynaklanan sorunlar	2,78	1,42	80
26	Depolama maliyetlerinin yüksek olması	3,13	1,38	80
27	İç piyasadaki ekonomik belirsizlikler	4,18	1,00	80
28	İthalatçı ülkenin uyguladığı gümrük vergilerinin yüksek olması	3,95	1,35	80
29	İhracat işlemlerindeki bürokratik engeller	3,80	1,22	80
30	Yurt dışı pazarlardaki kurallardan ve düzenlemelerden kaynaklanan sorunlar	3,66	1,15	80
31	Yabancı ülkelerin korumacılık eğilimleri	3,31	1,28	80
32	Ülke içindeki siyasi istikrarsızlık	4,31	1,03	80
33	İhracat yapılacak ülkenin ekonomik durumu	3,46	1,36	80
34	İhracat yapılacak ülkedeki siyasi istikrarsızlık	3,94	1,17	80
35	Ülkeler arasındaki diplomatik sorunlar	4,24	1,13	80
36	Yurt dışı pazarlardaki rekabetin yüksek olması	3,63	1,37	80
37	Yurt dışı pazarlarla iletişimde yabancı dil sorunu	3,08	1,39	80
38	Yurt dışı pazarlardaki tüketim kültürünün farklı olması	2,75	1,32	80
39	Uygun taşıma imkânlarının ve dağıtım kanallarının olmaması	3,01	1,49	80
40	Ürünün yurt dışı pazara zamanında teslim edilmemesi	2,35	1,34	80
41	Satış sonrası hizmetlerin yetersizliği	2,68	1,46	80
42	İhracat ürünlerinin fiyatlandırılmasındaki sorunlar	3,21	1,43	80
43	Uluslararası tanıtım yapamamak (Fuar, Reklam vb.)	3,00	1,44	80
44	Ülkemizin dış piyasalardaki imajı	3,45	1,43	80
45	Dış ticaret işlemlerinde rüşvet ve kayırma	3,25	1,47	80
46	Uluslararası dağıtımçılar ve aracılardan kaynaklanan sorunlar	3,25	1,31	80

Kaynak: SPSS programından elde edilmiştir.

*“Kredi faiz oranlarının yüksekliği.
Ortalama=4,6750, St. Sapma=0,6894”*

Tablo 12’de görüldüğü üzere katılımcıların verdiği cevaplara göre ihracat yapan firmaların karşılaştığı sorunlar arasında, 4,6750 gibi en yüksek ortalamaya sahip olan “Kredi faiz oranlarının yüksekliği” en önemli faktör olarak görülmektedir. Literatürde çalışmanın bulgusunu destekleyen çalışmalara da rastlanmıştır (Ay, 2009; Sudarevic ve Radojevic, 2014; Özeltürkay ve Çerçel, 2014; Gebrewahid, 2016; İslambay, 2018).

*“Üretim girdi maliyetindeki artışlar.
Ortalama=4,3750, St. Sapma=0,9857”*

Katılımcıların verdiği cevaplar arasında en yüksek ortalamaya sahip olan bir diğer ihracat sorunu ise 4.3750 ortalama ile “üretim girdi maliyetlerindeki artışlar” olarak tespit edilmiştir. Literatürde çalışmanın bulgusunu destekleyen çalışmalara da rastlanmıştır (Balantekin, 2006; Ünver, 2008; Arı, 2011; Khattak vd., 2011; Aksoy ve Yıldırım, 2013; Özcan ve Atalay, 2017).

*“Ülke içindeki siyasi istikrarsızlık.
Ortalama=4,3125, St. Sapma=1,0262”*

Katılımcıların vermiş olduğu cevaplar arasında 4,3125 ortalama ile “Ülke içindeki siyasi istikrarsızlık” en önemli ihracat sorunlarından bir tanesi olarak tespit edilmiştir. Literatürde çalışmanın bulgusunu destekleyen çalışmalara da rastlanmıştır (Armağan, 2004; Jalali, 2012; Altun, 2017; Khattak vd., 2011).

*“Ülkeler arasındaki diplomatik sorunlar.
Ortalama=4,2375, St. Sapma=1,1278”*

Katılımcıların verdiği cevaplar arasında ihracat yapan firmaların karşılaşmış olduğu problemler arasında en yüksek ortalamaya sahip olan bir diğer önemli sorunun ise 4.2375 ortalama ile “ülkeler arasındaki diplomatik sorunlar” olduğu tespit edilmiştir.

*“Kamu desteklerinin ve teşviklerinin yetersizliği.
Ortalama=4,2250, St. Sapma=0,9933”*

Katılımcıların verdiği cevaplar arasında 4,2250 ortalama ile “kamu desteklerinin ve teşviklerinin yetersizliği” en önemli ihracat sorunları arasında yer almaktadır. Literatürde çalışmanın bulgusunu destekleyen çalışmalara da rastlanmıştır (Da Silva ve Da Rocha, 2001; Ahmet vd., 2004; Işıl ve Delice, 2007; Pinho ve Martins, 2010; Jalali, 2012; Jalali, 2013; Sheikh, 2013; Gebrewahid, 2014; Özeltürkay ve Çerçel, 2014; Sudarevic ve Radojevic, 2014; Balantekin, 2006; Çetinkaya Bozkurt ve Tunç, 2018; İslambay, 2018; Toulouva vd., 2018; Wijayarathne ve Perera, 2018).

*“Döviz kurundan kaynaklanan sorunlar.
Ortalama=4,2000, St. Sapma=1,1843”*

Katılımcıların verdiği cevaplar sonucunda ihracat problemleri arasında yer alan en önemli ihracat sorunlarından bir tanesi de 4,20 ortalama ile “Döviz kurundan kaynaklanan sorunlar” olarak tespit edilmiştir. Literatürde çalışmanın bulgusunu destekleyen çalışmalara da rastlanmıştır (Da Silva ve Da Rocha, 2001; Altıntaş vd., 2007; Işıl ve Delice, 2007; Ahmed vd., 2005; Ünver, 2008; Davidson, 2009; Khattak vd., 2011; Erbaş, 2012; Jalali, 2012; Jalali, 2013; Özcan ve Atalay, 2017; Çetinkaya Bozkurt ve Tunç, 2018; İslambay, 2018; Wijayarathne ve Perera, 2018).

*“İç piyasadaki ekonomik belirsizlikler.
Ortalama=4,1750, St. Sapma=1,02778”*

Katılımcıların verdiği cevaplar doğrultusunda tespit edilen bir diğer önemli ihracat sorunu ise, 4,1750 ortalama ile “İç piyasadaki ekonomik belirsizlik” şeklinde tespit edilmiştir. Literatürde çalışmanın bulgusunu destekleyen çalışmalara da rastlanmıştır (Keskin vd., 2009; Khattak vd., 2011; Jalali, 2012; Çetinkaya Bozkurt ve Tunç, 2018; İslambay, 2018).

“İthalatçı ülkenin uyguladığı gümrük vergilerinin yüksek olması. Ortalama=3,9500, St. Sapma=1,33995”

Katılımcıların verdiği cevaplar ışığında elde edilen sonuçlara göre 3,95 ortalama ile “İthalatçı ülkenin uyguladığı gümrük vergilerinin yüksek olması” Mardin ili tarımsal ürün ihracatı yapan firmaların algılamış oldukları ihracat engelleri arasında yer almaktadır. Araştırmanın bulgusuyla uyumlu bir çalışmada, Avrupa Birliği ülkelerinin Türkiye’den ithal ettiği zeytinyağından yüksek vergi alması ve diğer ülkelere tanınan kota hakkının Türkiye’ye tanınmamasının da firmalar tarafından ihracat sorunu olarak görüldüğü tespit edilmiştir (Bayramer, 2015).

*“İhracat yapılacak ülkedeki siyasi istikrarsızlık.
Ortalama=3,9375, St. Sapma=1,1729”*

Katılımcıların vermiş olduğu cevaplar arasında ihracata engel teşkil eden önemli ihracat sorunlarından bir diğeri de 3,9375 ortalama ile “İhracat yapılacak ülkedeki siyasi istikrarsızlık” olduğu tespit edilmiştir. Literatürde çalışmanın bulgusunu destekleyen çalışmalara da rastlanmıştır (Arı, 2011; Gebrewahid, 2016; Wijayarathne ve

Perera, 2018). Yapılan bir başka çalışmada elde edilen sonuçlara göre, Ortadoğu'ya ihracat yapan firmaların karşılaştıkları en büyük engelin "istikrarsız siyasi ortamın varlığı" olduğu tespit edilmiştir (Altun, 2017). Aynı şekilde, yapılan benzer bir çalışmada "çevre ülkelerde yaşanan siyasi ve ekonomik istikrarsızlık" sorununun ihracatın önünde engel olarak görüldüğü anlaşılmıştır (Özcan ve Atalay, 2017). Mardin ilinin hemen hemen ihracatının %95'ini, diğer bir ifadeyle, tamamına yakını siyasi belirsizliklerin yaşandığı Ortadoğu ülkelerine ve özellikle Irak'a yaptığı düşünüldüğü zaman Altun'un ve Özcan ve Atalay'ın çalışmalarından elde edilen bu sonuç, Ortadoğu'ya tarım ürünleri ihracatı yapan Mardin ilindeki firmaların ihracatını etkileyen en önemli belirleyicilerden olduğunu desteklemektedir.

*"İhracatın finansman maliyetinin yüksekliği.
Ortalama=3,89. St. Sapma=1,29"*

Katılımcıların vermiş olduğu cevaplar arasında 3,89 ortalama ile "İhracatın finansman maliyetinin yüksekliği" ihracat sorunu olarak tespit edilmiştir. Literatür kısmında yer alan çalışmalar içerisinde "finansman yetersizliği", "sermaye yetersizliği", "finansal kaynak yetersizliği" gibi nedenlerden kaynaklı ihracat sorunları tespit edilmiştir (Karakaya ve Harcar, 1999; Suárez-Ortega, 2003; Ahmed vd., 2004; Ahmed vd., 2005; Ay, 2009; Davidson, 2009; Arı, 2011; Sheikh, 2013; Jalali, 2013; Özeltürkay ve Çerçel, 2014; Sudarevic ve Radojevic, 2014; İslambay, 2018; Wijayarathne ve Perera, 2018). Ayrıca finansman ve finansman temininde yaşanan sorunlar da firmaların ihracatını olumsuz etkileyen unsurlar arasında yer almaktadır (Armağan, 2004; Keskin vd., 2009; Erbaşı, 2012; Aksoy ve Yıldırım, 2013; Başer ve Tekelioğlu, 2013).

*"İhracat işlemlerindeki bürokratik engeller.
Ortalama=3,8000. St. Sapma=1,2159"*

Katılımcıların verdiği cevaplar doğrultusunda tespit edilen bir diğer önemli ihracat sorununun ise, 3,80 ortalama ile "İhracat işlemlerindeki bürokratik engeller" olduğu tespit edilmiştir. Literatürde çalışmanın bulgusunu destekleyen çalışmalara da rastlanmıştır (Karakaya ve Harcar, 1999; Armağan, 2004; Altıntaş vd., 2007; Ay, 2009; Keskin vd., 2009; Khattak vd., 2011; Erbaşı, 2012; Jalali, 2012; Aksoy ve Yıldırım, 2013; Uysal, 2013; Sheikh, 2013; Gebrewahid, 2016; Wijayarathne ve Perera, 2018). Bu çalışmayla uyumlu bir başka çalışmada yer alan ihracat sorunu ise, "dış ticaret mevzuatında yaşanan sürekli değişiklikler" olarak tespit edilmiştir (Çetinkaya Bozkurt ve Tunç, 2018).

*"Yurt dışı pazarlardan alacakların tahsil edilememesi.
Ortalama=3,6875. St. Sapma=1,2984"*

Katılımcıların verdiği cevaplar arasında ihracata engel olan bir diğer sorun 3,6875 ortalama ile "yurt dışı pazarlardan alacakların tahsil edilememesi" şeklinde ifade edilmiştir. Literatür taraması sonucu elde edilen sonuçlar ışığında benzer bulguya ulaşan çalışmaların olduğu da görülmüştür. Bunlar, "ürünün tahsilatında yaşanacak zorluklar veya tahsilatın hiç yapılamayacağı", "dış pazardaki (yurt dışındaki) müşterilerin ödeme yapma sorunları", "ödemelerin geç yapılması" veya "ödemelerin düzenli yapılmaması" gibi tahsilattan kaynaklı yaşanan ihracat sorunlarıdır (Ahmed vd., 2005; Khattak vd., 2011; Erbaşı, 2012; Jalali, 2012; Özeltürkay ve Çerçel, 2014; Gebrewahid, 2016; Çetinkaya Bozkurt ve Tunç, 2018).

*"Yurt dışı pazarlardaki kurallardan ve düzenlemelerden kaynaklanan sorunlar.
Ortalama=3,6625. St. Sapma=1,1467"*

Katılımcıların vermiş oldukları cevaplara göre, 3,6625 ile "Yurt dışı pazarlardaki kurallardan ve düzenlemelerden kaynaklanan sorunlar" firmaların karşılaştıkları ihracat engelleri arasında yer almaktadır. Yapılan literatür taramasında da benzer sonuçlara ulaşıldığı tespit edilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre "yurt dışındaki yasal düzenlemeler" ihracat sorunu olarak görülmektedir (Işıl ve Delice, 2007; Erbaş, 2012; Bayramer, 2015; Mpunga, 2016). Ayrıca, "kafa karıştırıcı yabancı ithalat düzenlemeleri" de ihracat sorunları arasında yerini almakta ve çalışmanın bulgusunu desteklemektedir (Ahmed vd., 2005).

*"Yurt dışı pazarlara taşıma maliyetlerinin yüksekliği.
Ortalama=3,6375. St. Sapma=1,1390"*

Katılımcıların vermiş olduğu cevaplar arasında 3,6375 ortalama ile “yurt dışı pazarlara taşıma maliyetlerinin yüksekliği” sorunu ihracatın önündeki engeller arasında yer almaktadır. Yapılan literatür taraması sonucu “yüksek ulaşım maliyetleri”, “taşıma maliyetlerinin yüksek olması”, yüksek nakliye maliyetlerinin” de firmalar tarafından algılanan ihracat engelleri arasında yer aldığı tespit edilmiştir (Altıntaş vd., 2007; Jalali, 2012; Gabrewahid, 2016;).

*“Yurt dışı pazarlardaki rekabetin yüksek olması.
Ortalama=3,6250, St. Sapma=1,3722”*

Katılımcıların ankete verdiği cevaplar neticesinde ihracat yapan firmaların karşılaştığı bir diğer sorun 3,6250 ortalama ile “yurt dışı pazarlardaki rekabetin yüksek olması” Mardin ilinde bulunan firmaların ihracatının önündeki engellerden bir diğerini oluşturmaktadır. Literatürde çalışmanın bulgusunu destekleyen çalışmalara da rastlanmıştır (Karakaya ve Harcar, 1999; Da Silva ve Da Rocha, 2001; Suârez-Ortega, 2003; Ahmed ve diğeleri, 2004; Ahmed vd., 2005; Balantekin, 2006; Altıntaş vd., 2007; Işıl ve Delice, 2007; Ay, 2009; Davidson, 2009; Pinho ve Martin, 2010; Khattak vd., 2011; Jalali, 2012; Aksoy ve Yıldırım, 2013; Beşer ve Tekelioğlu, 2013; Jalali, 2013; Sheikh, 2013; Chakrabarty ve Nag, 2014; Sudarevic ve Radojevic, 2014; Bayramer, 2015; Gebrewahid, 2016; Mpunga, 2016; Özcan ve Atalay, 2017; Wijayarathne ve Perera, 2018). Yapılan bir başka çalışmada ise, “rekabeti olumsuz etkileyen kaliteli ve sürdürülebilir hammadde temini”, “teknolojinin ve nitelikli iş gücünün yetersiz olmasından kaynaklı dış pazarda rekabet edememe” ihracat sorunları olarak tespit edilmiştir. Aynı çalışmaya göre, AB’deki rakip üreticilere verilen desteklerin Türkiye’de bulunan üreticilerden daha fazla olması Türkiye’de bulunan üreticilerin rakip üreticilerle rekabet ederken karşılaştıkları zorluklar arasında yer almakta ve rekabeti olumsuz etkilemektedir (Bayramer, 2015). Yapılan bir başka araştırmada ise ülke dışında yaşanan rekabetin dışında “yerli firma rekabetinin” de firmaların karşısına ihracat sorunu olarak çıktığı sonucu elde edilmiştir (Ay, 2009).

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Küreselleşen dünyada ülkeler ürettikleri arz fazlası ürünleri diğer ülkelere ihraç ederek milli gelirlerini arttırmaya çalışmaktadırlar. Bu sayede ihracatı ithalatından fazla olan ülkelerin refah seviyelerinin yanı sıra kişi başına düşen milli gelirlerinde de artış yaşanmaktadır. Aynı zamanda bu ülkeler zenginleşmeye başlamaktadırlar. Böylelikle ülkelerin gelişmişlik düzeyleri ve uluslararası ticarete buldukları konum, ihracata verdikleri önemle ilişkilidir. Günümüzde ihracat aşamasında karşılaşılan sorunlar, hem gelişmekte olan ülkeler hem de gelişmiş ülkeler açısından önemli bir yer tutmaktadır.

Bu çalışmada Mardin ilinde tarım ürünleri ihracatı yapıp, Mardin ili sınırları içerisinde bulunan 80 firma ile nicel bir yöntem olan anket uygulaması yapılarak veriler elde edilmiştir. Elde edilen veriler SPSS programı aracılığıyla analiz edilmiştir. Analizler sonucunda hipotezler sınanmıştır. Ayrıca elde edilen veriler ışığında, ankete katılan firmaların ihracatta karşılaştıkları sorunlar tespit edilmiştir.

Yapılan analizler sonucunda firmaların kapasite kullanım oranı, ihracat birimi çalışanın yaşı ve ihracat birimi çalışanın eğitim durumuyla ihracat sorunlarına vermiş oldukları cevaplar arasında anlamlı bir ilişki olduğu saptanmıştır. İhracat gelirinin toplam gelire oranı, firmanın ihracat süresi, ihracat birimi çalışanın cinsiyeti, dış ticaret bölümünün olup olmaması ve firmanın aile şirketi olup olmamasıyla ihracat sorunlarına vermiş oldukları cevaplar arasında ise anlamlı bir ilişki olmadığı saptanmıştır.

Ayrıca firmaların ihracat yaparken birtakım ihracat sorunlarıyla karşı karşıya kaldıkları tespit edilmiştir. Bu sorunlar; firmadan kaynaklı sorunlar ve firma dışı çevreden kaynaklı sorunlardan oluşmaktadır. Firma dışı çevreden kaynaklı sorunlar ise ulusal ve uluslararası dış çevreden kaynaklı sorunlar olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Bu çerçevede, yapılan bu araştırma sonucunda, tarım sektöründe faaliyette bulunan firmaların ihracat yaparken birtakım sorunlarla karşı karşıya kaldıkları tespit edilmiştir. Tarım ürünü ihracatı yapan firmaların ihracatını olumsuz etkileyen sorunlar önem sırasına göre şöyledir:

- Kredi faiz oranlarının yüksekliği
- Üretim girdi maliyetlerindeki artışlar

- Ülke içindeki siyasi istikrarsızlık
- Ülkeler arasındaki diplomatik sorunlar
- Kamu desteklerinin ve teşviklerinin yetersizliği
- Döviz kurundan kaynaklanan sorunlar
- İç piyasadaki ekonomik belirsizlikler
- İthalatçı ülkenin uyguladığı gümrük vergilerinin yüksek olması
- İhracat yapılacak ülkedeki siyasi istikrarsızlık
- İhracatın finansman maliyetinin yüksekliği
- İhracat işlemlerindeki bürokratik engeller
- Yurtdışı pazarlardan alacakların tahsil edilememesi
- Yurtdışı pazarlardaki kurallardan ve düzenlemelerden kaynaklanan sorunlar
- Yurtdışı pazarlara taşıma maliyetlerinin yüksekliği
- Yurtdışı pazarlardaki rekabetin yüksek olması

Mardin ili tarım sektöründe faaliyette bulunan firmaların ihracat sorunlarına yönelik geliştirilecek olan çözüm önerileri, politika ve uygulamalarda öncelikli olarak yukarıdaki ihracat sorunlarına dikkat edilmesi durumunda, daha etkin sonuçlar alınabilir. Bu bağlamda tarım sektörü ihracat sorunlarının giderilmesine yönelik başlıca çözüm önerileri şu şekilde özetlenebilir;

- Tarım ürünleri ihracatı üzerine faaliyette bulunan firmalara daha düşük oranlarda kredi faizi imkânı sunulabilir. Böylece, söz konusu firmaların yüksek finansman gerektiren ihracat faaliyetlerini daha rahat bir şekilde yapmalarına olanak sağlanmış olacaktır.
- Üretim girdi maliyetlerindeki artışların önüne geçebilmek için firmaların tükettikleri doğalgaz, elektrik gibi enerji kaynaklarına daha düşük fiyat uygulanabilir.
- Firmalara sağlanan kamu destek ve teşviklerin artırılması da firma maliyetlerini azaltıcı yönde etkide bulunabilir. Firmaların istihdam ettikleri işçi başına sigorta primlerinin tamamının veya bir kısmının kamu destek ve teşvikleri tarafından karşılanması buna örnek verilebilir. Ayrıca girdi maliyetlerini azaltacak her türlü iyileştirme, firmaların ihracat pazarlarında fiyat avantajı sağlamalarına neden olacak ve firmaları rekabet edebilir konuma getirecektir
- Devlet politikası olarak çoklu kur uygulamasına gidilerek, tarım ürünü ihracatı yapan firmaların ithal girdileri için uygulanacak kur oranı resmi kurun altında tutulabilir veya bu kesim için kur oranları sabit tutulabilir. Böylelikle, söz konusu firmalar ucuz girdi kullanımı yoluyla maliyetlerini azaltabileceği gibi, mal arzını ve ihracat gelirlerini arttırmış olacaklardır.
- Ülke içindeki siyasi istikrarın en önemli belirleyicilerden bir tanesi de savaş ve terör olaylarıdır. Bu bağlamda, gerek ülke içinde yaşanan terör olayları gerekse sınır komşularımızda yaşanan savaşların ve terör olaylarının önüne geçmek hem ülke içinde hem de diğer ülkelerde daha istikrarlı bir ortamın sağlanmasına neden olacaktır. Bu istikrarlı ortam firmaların ihracat sürecinde daha etkin olmasını ve daha kolay dış ticaret yapılabilmesini olanaklı kılacaktır.
- Sınır komşusu olan ülkeler ve diğer ülkelerle olan siyasi, ideolojik, çıkar odaklı çatışmaların sona ermesi ya da minimum seviyeye indirilmesi de firmaların/ülkelerin dış ticaret yapmaları açısından olumlu etkiye neden olabilecektir. Yani ülkeler arası diplomatik sorunlar ikili ekonomik ilişkileri etkilememelidir.

- İhracat yapan firmaların taşıma maliyetlerinin düşürülmesi firmaların ihracata daha etkin bir şekilde katılmalarına neden olacaktır. Bu bağlamda yapılması gereken; gümrük vergilerinin düşürülmesi, yurtdışına çıkış yapacak taşıtlar (tır, kamyon vb.) için ucuz yakıt sağlanması gibi birtakım teşvik edici tedbirler alınabilir. Ayrıca, savaşların ve terör olaylarının yaşandığı ülkelere yapılan ihracatta can ve mal kaybı yaşanma ihtimali olduğu için gerek sigorta şirketleri gerekse nakliyeciler yüksek ücret talep etmektedirler. Dolayısıyla, bölgede güven ortamının sağlanması ile maliyetlerde düşüş sağlanmış olacaktır.
- Yurtdışına satılan malların ödemelerinde yaşanan sorunlar firmaların ihracat yapma isteklerinin önündeki en büyük engellerden bir tanesidir. Bunun için de ülkeler, bankalar arasında ticari anlaşmalar yapmalı ve akreditif yöntemiyle ihracat yapma zemini oluşturmalarıdır.
- Ülkeler arası ticari diplomasinin geliştirilmesi ile sınır komşusu ülkelerle yapılan ihracat ve ithalata uygulanan gümrük tarifeleri ve dış ticaret ile ilgili diğer düzenlemelere ilişkin ortak bir standart oluşturulabilir. Bu durum özellikle Mardin ve diğer illerin sınır komşuları ile arasındaki dış ticareti arttırıcı yönlü etkiye bulunabilir
- Firmaların uluslararası rekabet koşullarını iyileştirici yönde çalışmalar yapılabilir. Bu bağlamda, firmaların sektörle ilgili dünya piyasasından haberdar olmalarını kolaylaştıracak bir iletişim ağı kurulabilir.
- İhracat yapan ve yapmak isteyen firmaların ihracat işlemlerinin daha hızlı ve kolay gerçekleştirilmesi ve dolayısıyla ülke ve bölge ihracatının arttırılması için bürokratik engeller azaltılabilir.

Bütün bu ve benzeri önlemlerin alınması firmaların ihracatta karşılaştıkları sorunları azaltabileceği gibi, ihracat hızının artması ve ihracatın kolaylaşması yönünde de etkiye bulunacak ve dolayısıyla gerek ülkenin ve gerekse bölgenin/Mardin'in ihracat gelirini arttıracaktır.

KAYNAKÇA

- Ahmed, Z. U., Julian, C. C., Baalbaki, I. and Hadidian, T. V. (2004). "Export barriers and firm internationalisation: A Study of Lebanese entrepreneurs", *Journal of Management and World Business Research*, 1(1), 11-22.
- Ahmed, Z. U., Julian, C. C. and Mahajar, A. J. (2005). "Malaysian Exporters' and Non-Exporters' Perceptions of the Various Incentives to Export", *School of Commerce and Management Papers*, 359.
- Akdoğan, M. Ş., Karamustafa, K., Güllü, K., Uyar, K., ve Güllü, İ. (2011). "Problems Encountered by the Exporting Firms: An Application in the City of Kayseri", *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 24, 790-807.
- Aksoy, R. ve Yıldırım, C. (2013). "Zonguldak İlinde İhracat Yapan Firmaların İhracatta Karşılaştıkları Sorunlar", *Business & Management Studies: An International Journal*, 1(3), 249-268.
- Altıntaş H., M., Tokol, T. and 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.
- Altun, I. (2013). Determinant of the Export Performance of Small and Medium Sized Companies: Case of the Turkish SMEs, Master' Thesis, University of Leicester, School of Management, England.
- Altun, I. (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.
- Altun, İ., ve Tabakoğlu, A. (2020). "Uluslararası Firmaların Kriz Dönemi Tasarruf Stratejilerinin İncelenmesi", *Artuklu Kaime Uluslararası İktisadi ve İdari Araştırmalar Dergisi*, 3(1), 1-26.
- Arı, T., (2011). Kobilerin İhracatta Karşılaştıkları Engellerin Belirlenmesi Üzerine Bir Saha Araştırması, Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- 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.
- Ay, S. (2009). "Süs Bitkileri İhracatı, Sorunları Ve Çözüm Önerileri: Yalova Ölçeğinde Bir Araştırma", *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(3), 423-443.

- Aydın, M. S. (2020). "Kamu Maliyesi Alanında Devletin Değişen Rolü: G20 Ülkeleri Üzerine Bir İnceleme", *Kamu Politikalarında Mali ve İktisadi Yapıdaki Dönüşüm: Yerelden Globale Teori, Beklentiler ve Uygulama*, (Ed: Karabulut, Ş), Gazi Kitabevi, Ankara.
- Balantekin, B. E., (2006). İhracatta Kobi'lere Sağlanan Devlet Destekleri ve Kobi'lerin İhracatta Karşılaştıkları Sorunlar ve Kayseri'de Bir Anket Uygulaması. Yüksek Lisans Tezi, Erciyes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kayseri.
- Başer, H. ve Tekelioğlu, S. (2013). "Makine Sektöründeki Kobi'lerde İhracat Performansına Etki Eden Faktörler: Ankara Örneği", *Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, 5(2), 112-121.
- Bayramer, G., (2015). Türkiye'nin Sofralık Zeytin ve Zeytinyağı İhracatındaki Sorunların Değerlendirilmesi. Yüksek Lisans Tezi, Adnan Menderes Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü, Aydın
- Canitez, M., (2004). Kobi'lerin İhracat Sürecinde Karşılaştıkları Sorunlar: Tekstil Sektöründe Ampirik Bir Araştırma. Doktora Tezi, Niğde Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Niğde.
- Chakrabarty, S. and Nag, B. (2014). Perceptions of international trade barriers: Empirical study of small apparel firms. Munich Personal RePec Archive, 4(1), 77-101.
- Czinkota, M. R. and Ronkainen, I. A. (2010). *International Marketing*, Cengage Learning, America.
- Çerçel, S. (2013). Organize Sanayi Bölgelerinde Dış Ticaret Sorunları: Mersin Tarsus Organize Sanayi Bölgesinde Bir Uygulama, Yüksek Lisans Tezi, Çağ Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Mersin.
- Çetinkaya Bozkurt, Ö. ve Tunç, H. (2018). "Kobilerde Dış Ticaret Sorunları: Antalya İli Örneği", *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 14(2), 381-398.
- Da Silva, P. A. and Da Rocha, A. (2001). "Perception of export barriers to Mercosur by Brazilian firms", *International Marketing Review*, 18(6), 589-611.
- Davidson, K. A. (2009). The Impact of Perceived Barriers to Export: An Analysis of Kentucky Agricultural and Food Processing Firms, Master's Thesis, University of Kentucky, The Graduate School, United States of America.
- Doğan, A. (2009). "Ekonomik Gelişme Sürecine Tarımın Katkısı: Türkiye Örneği", *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 9(17), 365-392.
- Erbaşı, A. (2012). "Karaman Elma Üreticilerinin İhracat Sorunları ve Çözüm Önerileri", Mevlana Kalkınma Ajansı, Konya.
- Evangelia, G. (2012). the Export Barriers That Hinder the Export Performance of Greek Firms Nowadays, Thesis, International Hellenic University, School of Economics and Business Administration, Greek.
- Gebrewahid, G. G. (2016). Export Barriers and Competitiveness of Small and Medium-sized Enterprise in Developing Countries: Case study in Ethiopian Leather Footwear Manufacturing Firms. International Conference on African Development Archives, 1-24.
- Güneydoğu Anadolu İhracatçılar Meclisi (2019). "Üyelik İşlemleri" , http://dijital.gaib.org.tr/Uye_Listesi_01.Asp, (ET: 06.07.2019).
- Işık, N. ve Delice, G. (2007). "Küreselleşme Sürecinde Kobi'lerin İhracat Sorunları Ve E-Ticaret", *Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 2007(3), 75-89.
- İslambay, T., (2018). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin İhracat Sorunları: Konya İmalat Sektöründe Bir Araştırma. Yüksek Lisans Tezi, KTO Karatay Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- İslamoğlu A.H. ve Alnıaçık, Ü. (2013). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri*. Beta Yayıncılık, İstanbul.
- Jalali, S. H. (2012). "Export barriers and export performance: empirical evidence from the commercial relationship between Greece and Iran", *South-Eastern Europe Journal of Economics*, 10(1), 53-66.
- Jalali, S. H. (2013). "Assessment of the engineering service export barriers: A case study", *The Journal of Commerce*, 5(1), 1-6.
- Karakaya, F. and Harcar, T. (1999). "Barriers to export for non-exporting firms in developing countries", *Academy of Marketing Studies Journal*, 3(2), 57-74.

- Katsikeas, C. S. and Morgan, R. E. (1994). "Differences in perceptions of exporting problems based on firm size and export market experience", *European Journal of Marketing*, 28(5), 17-35.
- Kayaoğlu, A. (2018). "Makro Pazarlama: Bir Pazarlama Düşünce Ekolü Olarak Kavramsallaşma Süreci ve Kurumsallaşması", *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 10(18), 250-269.
- Keskin, G., Koşan, A. K. ve Ayık, Y. Z. (2009). "Bölgesel gelişme aracı olarak KOBİ'ler ve ihracat sorunları (Erzurum'da bir araştırma)", *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 13(2), 279-290.
- Khattak, J. K., Arslan, M. and Umair, M. (2011). "SMEs' export problems in Pakistan". *E3 Journal of Business Management and Economics*, 2(5), 192-199.
- Leonidou, L. C. (2004). "An Analysis of the Barriers Hindering Small Business Export Development", *Journal of small business management*, 42(3), 279-302.
- 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.
- Özcan, S. E. ve Atalay, R. (2017). "Konya'da Makine-Aksam İmalatı Yapan İhracatçı Kobi'lerin İhracatta Karşılaştıkları Sorunlar Üzerine Bir Uygulama", *Balkan ve Yakın Doğu Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(4), 55-66.
- Özeltürkay, E. Y., ve Çerçel, S. (2014). "Organize Sanayi Bölgelerinde Faaliyet Gösteren Firmaların Karşılaştıkları İhracat Engelleri: Mersin Tarsus Organize Sanayi Bölgesinde Bir Uygulama", *Çankırı Karatekin Üniversitesi İİBF Dergisi*, 4(2), 271-286.
- Pinho, J. C. and Martins, L. (2010). "Exporting barriers: Insights from Portuguese small-and medium-sized exporters and non-exporters", *Journal of international Entrepreneurship*, 8(3), 254-272.
- Sandalcılar, A. R. (2012). "Karadeniz Havzası Tarım Ürünü Ticareti Belirleyicileri: Çekim Modeli Yaklaşımı", *Avrasya Etüdüleri*, 41(1), 71-94.
- Savcı, Y. (2009). Kobi'lerin Dış Ticarete Karşılaştıkları Sorunlar, Yüksek Lisans Tezi, Trakya Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Edirne.
- Sheikh, M.A. (2013). "A Descriptive Study On The Identification Of The Barriers To International Trade (Exports) Faced By The Textile Industry in Pakistan", *International Journal of Advance Research*, MBA Dissertation, 1(3), 32-98.
- Suárez-Ortega, S. (2003). "Export barriers: Insights from small and medium-sized firms", *International Small Business Journal*, 21(4), 403-419.
- Sönmez, A. ve Arslan, A. R. (2007). "İhracat Yapma Şekline Göre Karşılaşılan Sorunlar; Mobilya Endüstrisi Örneği", *Politeknik Dergisi*, 10(4), 403-409.
- 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.
- 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), 4-19.
- Uysal, Ş. (2013). "Manisa İlinde Bitkisel Ürünler İhracatında Karşılaşılan Sorunlar ve Çözüm Önerileri", *Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 11(3), 498- 517.
- Ünver, İ., (2008). Konya'da Faaliyet Gösteren Otomotiv Yan Sanayi İşletmeleri'nin İhracatta Yaşadığı Sorunlar ve Çözüm Önerileri, Yüksek Lisans Tezi, Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Venkateswaran, N. (2006), *International Business Management*, New Age International (P) Limited.
- 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.
- Wood, V. R. and Robertson, K. R. (2000). "Evaluating international markets: The importance of information by industry, by country of destination, and by type of export transaction", *International Marketing Review*, 17(1), 34-55.
- World Bank. "Worldwide Governance Indicators" , <https://databank.worldbank.org/source/worldwide-governance-indicators>, (ET: 08.11.2019).

Beyan ve Açıklamalar (Disclosure Statements)

1. Bu çalışmanın yazarları, araştırma ve yayın etiği ilkelerine uyduklarını kabul etmektedirler (The authors of this article confirm that their work complies with the principles of research and publication ethics).
2. Yazarlar tarafından herhangi bir çıkar çatışması beyan edilmemiştir (No potential conflict of interest was reported by the authors).
3. Bu çalışma, intihal tarama programı kullanılarak intihal taramasından geçirilmiştir (This article was screened for potential plagiarism using a plagiarism screening program).
4. Bu makale için etik kurul izni gerekmemektedir (Ethics committee permission is not required for this article).