



İhracat Yapan İşletmelerin Finansman Kaynaklarının Tespiti: Makina İmalat Sektöründe Bir Uygulama

Determining The Finance Sources Of Exporting Businesses: An Application In The Machinery Manufacturing Sector

Doç. Dr. Nurcan SÜKLÜM ESER¹, İbrahim EKE², Abdulkadir FİLİZ³

Öz

Güçlü ve sürdürülebilir bir ihracatı gerçekleştirmek için işletmelerin finans yapılarının güçlü olması ve teknoloji tabanlı finansal ödeme yöntemlerine de entegre olmaları gerekmektedir. Bu çalışmada Çorum ili özelinde ihracata yönelik makine imalat alanında faaliyet gösteren işletmeler incelenmiş, dış ticaret ve finansal kaynaklarının yüz yüze anket yolu ile araştırılarak karşılaştıkları sorunlar, kullandıkları finansal yöntemler tespit edilmiştir. Elde edilen veriler SPSS 22.00 paket programı kullanılarak analiz edilmiştir. İşletmelerin büyük çoğunluğu uzman finans yöneticisi istihdam etmediğini, ihracat işlemlerinde profesyonel yardım almadığını, dövizdeki dalgalanmalardan olumsuz yönde etkilendiklerini, ülke ekonomisindeki istikrarsızlığın ihracatı olumsuz etkilediğini, Covid-19 pandemisinin ihracat finansmanlarını olumsuz etkilediğini belirtmiştir. Ayrıca işletmelerin yarısı ihracatta finansman kaynağı olarak öz kaynak kullandıklarını, ihracatta Eximbank kredisi kullanmayı tercih etmediklerini ifade etmişlerdir. Katılımcıların işletmedeki pozisyonu ile işletmede uzman finans yöneticisi bulundurma bulundurmamaları konusu arasında ve eğitim düzeyleri ile işletmenin finansal konuda yardım alma durumu konusu arasında anlamlı bir ilişki tespit edilmemiştir. Katılımcıların işletmedeki pozisyonu ile ülke ekonomisindeki istikrarsızlığın ihracatı etkilemesi konusu arasında ve katılımcı işletmelerin hukuki yapısı ile ihracat kredi sigortası kullanıp kullanmamaları konusu arasında anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. **Anahtar Kelimeler:** Dış Ticaret, Tedarik Zinciri Finansı, Makine İmalatı, İhracat, Pandemi.

Makale Türü: Araştırma

Abstract

In order to realize a strong and sustainable export, businesses must have strong financial structures and integrate technology-based financial payment methods. In this study, enterprises operating in the field of export-oriented machinery manufacturing in the province of Çorum were examined, their foreign trade and financial resources were investigated by face-to-face survey, and the problems they encountered and the financial methods they used were determined. The data obtained were analyzed using the SPSS 22.00 package program. The majority of the enterprises stated that they did not employ expert finance managers, did not receive professional help in export transactions, they were adversely affected by fluctuations in foreign exchange, the instability in the country's economy affected exports negatively, and the Covid-19 pandemic negatively affected export financing. In addition, half of the enterprises stated that they use equity as a source of financing in exports and that they do not prefer to use Eximbank credits in exports. No significant relationship was found between the position of the participants in the business and whether they have a specialist financial manager in the business, and between the level of education and the situation of the business receiving financial assistance. A significant relationship was found between the position of the

¹ Hitit Üniversitesi, Sungurlu MYO, Yönetim ve Organizasyon Bölümü, nuncansuklum@hitit.edu.tr

² Hitit Üniversitesi, Dış Ticaret ve Tedarik Zinciri Yönetimi ABD Yüksek Lisans Öğrencisi, ibrahimeke05@gmail.com

³ Hitit Üniversitesi, Dış Ticaret ve Tedarik Zinciri Yönetimi ABD Yüksek Lisans Öğrencisi, abdulcadirfiliz64@gmail.com

participants in the business and the instability in the country's economy affecting exports, and the legal structure of the participating businesses and whether they use export credit insurance or not.

Keywords: Foreign Trade, Supply Chain Finance, Machinery Manufacturing, Export, Pandemic.

Paper Type: Research

Giriş

Dünya üzerinde Sanayi Devrimi'nin gerçekleşmesi ile birlikte toplumda da değişimler başlamış, insanlar tarım toplumundan sanayi toplumuna doğru evrilerek tüm sosyal yaşamları ve yaşam biçimleri değişmiştir. Artık sanayi devrimi ile birlikte hayatımıza makineler girmeye başlamış, insan gücü ile gerçekleştirdiğimiz işler, makineler vasıtası ile daha kısa zamanda, daha hızlı ve daha yüksek seviyelerde yapılmaya başlanmıştır. Yeni enerji kaynaklarının kullanımının yaygınlaşması ile beraber makinelerin insan hayatına ve sanayi üretimine katkıları da göz önüne alındığında beyin gücü makine sanayinin gelişimine odaklanarak imalat endüstrisini geliştirmeye odaklanmıştır. Küresel krizlerin ve savaşların da etkisi ile ülke ekonomileri ciddi zarar görmüştür. Ancak krizler ve savaşların acil ihtiyaçlar nedeni ile ülkeleri hızlı toparlanma süreçlerine itmeleri ve iktisadi kalkınmalarını hızlandırmaları konusunda tetikleyici rolü de olmuştur. Bu nedenle İkinci Dünya Savaşı'ndan çıkan Japonya ve Almanya gibi ülkeler hızlı şekilde sanayileşerek savaşın etkilerini üzerlerinden atmışlardır. Günümüz dünyasında Almanya ve Japonya'nın güçlü ekonomilerine bakıldığında bunun sebepleri arasında imalat sanayii alanında yapmış oldukları girişimler ve uyguladıkları politikalar olduğu göze çarpmaktadır. Tarihi olarak toplum nasıl tarım toplumundan sanayi toplumuna evrildi ise teknolojiye yaşanan gelişmelerin ve internetin de etkisi ile toplumlar hızla bilgi toplumuna dönüşmeye başlamıştır. Bilgi toplumu ile birlikte artık sanayideki üretilen ürün miktarlarının önemi ile birlikte kalite ve bilgi önemli hale gelmeye başlamıştır.

Günümüzde ihracat, ülkelere döviz akışı sağladığı için ülkelerin en önemli gelir kaynaklarından birisi konumuna gelmiş ve ülke ekonomilerinin gelişmesinde büyük rol oynamıştır. Dünya'da ve Türkiye'deki ihracat verilerinin büyük kısmını imalat sanayisi oluşturmaktadır. Makine imalat sanayinde faaliyet gösteren ve ihracat yapan işletmelerin finansman kaynaklarının ve bu kaynaklara ulaşmakta yaşadıkları sorunların tespit edilmesi de bu yüzden büyük bir önem arz etmektedir.

Ekonomi içinde lokomotif rol üstlenen bir sektör olmasından dolayı makine imalat sanayiinin imalat sanayi içinde özel ve önemli bir yeri vardır. Makine imalat sanayii imalat sanayiinin hemen hemen tüm sektörlerine girdi vermekte ve bu nedenle itici bir güç olarak görülmektedir. Makine imalat sanayiinin gelişmesi diğer imalat sektörleri ile doğru orantılıdır. Makine imalat teknolojilerinin gelişmişliği diğer imalat sektörlerinin de gelişmişliğini göstermektedir (Bayülken, 2017, s.1).

WTO 2020 verilerine göre dünyadaki toplam ihracat hacmi 17.617 trilyon dolardır. Toplam ihracat içerisinde imalat sanayisinin payı 12.130 trilyon dolar olup imalat sanayisi ihracat hacminin 6.146 trilyon doları makine ve nakliye ekipmanları kategorisindedir. WTO'nun 2020 ülkeler bazında verilerine göre ise, Türkiye'nin ihracat hacmi 169.651milyon dolardır. Toplam ihracat içerisinde imalat sanayisinin payı 131.700 milyon dolar olup makine nakliye ekipmanları kategorisinin ihracat hacmi ise 49.872 milyon dolardır (WTO, 2021).

2020 yılında toplam ihracat 169.637.755 Bin ABD \$ olarak gerçekleşmiştir. Toplam ihracat içinde en çok ihracatı yapılan sektörler incelendiğinde 159.952.829 Bin ABD \$ rakamı ile imalat sektörü yer almaktadır. İmalat sektörü içinde 49.824.981 Bin ABD \$ ile makine imalat sektörü yer almaktadır. Makine sektörü ihracatı imalat sektörü ihracatı içindeki payı %31,15, imalat sektörünün toplam ihracat içindeki payı %94,29. Makine sektörünün toplam ihracattaki payı %29,37'dir. 2020 yılı rakamlarına göre Çorum ilinin ihracatı 909.396 Bin ABD Doları olarak gerçekleşmiştir.

2021 yılının Ocak-Kasım dönemini kapsayan 11 aylık dönemde toplam ihracat 203.093.537,979 Bin ABD \$ olarak gerçekleşmiştir. Toplam ihracat içinde en çok ihracatı yapılan sektörler incelendiğinde 192.033.112,451 Bin ABD \$ rakamı ile imalat sektörü yer almaktadır. İmalat sektörü içinde 18.864.488,99 Bin ABD \$ ile makine imalat sektörü yer almaktadır. Makine sektörü ihracatı imalat sektörü ihracatı içindeki payı %9,82, imalat sektörünün toplam ihracat içindeki payı %94,55. Makine sektörünün toplam ihracattaki payı %9,29'dur. 2021 yılı rakamlarına göre Çorum ilinin ihracatı 2.298.067 Bin ABD Doları olarak gerçekleşmiştir. TÜİK verilerine göre Türkiye'nin imalat sanayindeki makine imalatı kısmı; kazanlar, makineler, mekanik cihazlar ve aletler, nükleer reaktörler bunların aksam ve parçaları kategorisinde ele alınmıştır. 2021 yılında en çok ihracat gerçekleştirdiğimiz ülke 15.978 milyon dolar ile Almanya olmuştur (TÜİK, 2021). Çorum ili 2021 TÜİK İhracat verilerine göre 2.298 milyon Dolarlık ihracat rakamıyla Türkiye ihracat verileri içerisinde ilk 20'de olması ve özellikle makine ve imalat sanayinde faaliyet göstermesinden dolayı araştırmanın evreni olarak seçilmiştir.

İşletmelerin ihracatlarını sürdürülebilir kılmaları için güçlü bir finansal yapıya sahip olmaları ve günümüzün vazgeçilmezi teknolojik tabanlı ödeme yöntemlerine de entegre olmaları gerekmektedir. Bu çalışmada Çorum ilinde makine imalat alanında ihracat yapan işletmeler incelenmiş, yüz yüze anket yöntemi kullanılarak işletmelerin ihracatta karşılaştıkları sorunların, kullandıkları finansal yöntemlerin tespit edilmesi amaçlanmıştır.

1. İhracat ve İhracat Finansmanı

İnsan ihtiyaçlarını karşılama özelliğine sahip mal ve hizmetlerin ülkeler arasında alım satımını içeren işlemlere dış ticaret denir. Tarih boyunca insan ihtiyaçlarının karşılanması ve kazanç elde edilmesine de olanak sağlamıştır. Dış ticaret ithalat ve ihracat şeklinde gerçekleştirilebilir (Anadolu Üniversitesi, 2020, s.3-8). İhracat, bir malın, yürürlükteki ihracat mevzuatı ile gümrük mevzuatına uygun şekilde gümrük bölgesi dışına veya serbest bölgelere çıkarılmasını veyahut müsteşarlıkça ihracat olarak kabul edilecek sair çıkış ve işlemlere denilmektedir (İhracat Yönetmeliği, 2006). Aynı zamanda dış satım olarak da adlandırılmaktadır.

Sanayi devrimi ile birlikte dünya üzerinde toplumların yaşam biçimleri değişmeye başlayıp sanayinin öneminin ve ekonomideki payının artması ile birlikte ülkeler için mevcut kaynaklar ve pazarlar yetersiz gelmeye başlamış ülkeler farklı kaynak arayışına girmişlerdir. Bu durum da dış ticareti geliştirmiştir. Özellikle İkinci Dünya Savaşı sırasında, sanayi mallarının temin edilmesinde yaşanan zorluklardan sonra sanayileşme, az gelişmiş ülkelerin kalkınabilmeleri için en önemli koşullardan biri olmuştur. Sanayileşme, doğurduğu içsel ve dışsal ekonomiler, hızlı teknolojik ilerleme ve eğitici etkileriyle kalkınmada temel itici güçtür (Seyidoğlu, 2017, s.563). Piyasanın ve ticaretin esas amaçlarından birisi de kar etmektir. Bu nedenle; birim değerleri ucuz olan malların farklı ülkelere ithal edilip faaliyette bulunulan ülkeye getirilerek, birim fiyatının yüksek olduğu pazar olarak değerlendirilebilecek farklı ülkelere ihraç edilmesi sureti ile dış ticaretin kapsamı oluşturulmaktadır. Bu işlemler serbest küresel ticaret sayesinde gerçekleştirilebilmektedir. Üretilen mal ve hizmetin kapsam ve kalitesi her ne kadar iyi, ne kadar fazla olursa olsun bu malın değerini talep belirler. Talep miktarı da dış pazarlar vasıtası ile artış gösterir bu da ancak ihracat ile mümkündür. Ülkeler ancak bu sayede birçok malı daha verimli ve düşük maliyetli şekilde üretip pazara sunabilir, ucuza tüketebilir, karşılıklı iş bölümü ve uzmanlaşmaya dayalı küresel bir ekonomik yapıya dahil olabilirler. Dış ticaret gelirleri mevcut ekonomi yapıları için önemli girdi kaynaklarıdır. İhracat gelirleri ve ihracatın yol açtığı ekonomik büyüme ile sağlanan finansal kaynaklar yoksulluğu azaltmaya yönelik çabalar için de kullanılarak dünyada yoksulluğun azalmasına da katkı sağlamaktadır (Vijayasrı, 2013, s.113).

Dış ticaret ülkelerin mikro ve makro ekonomik yapıları ile de doğrudan ilişki halindedir. Ülkelerin GSYİH, GSMH gibi ekonomik göstergelerine de direkt etki eder. Dış ticaret açık veya fazla olma durumuna göre ülkeler için önemli ekonomik sonuçlara yol açabilmektedir. Bu nedenle de etkin bir araçtır. Dış ticaret ülkelerin uluslararası ilişkilerini etkileyen ekonomi politika araçlarından biri olarak da kullanıldığı için önemli bir de sonuçtur. Ülkelerin dış ticaret yapıları

ile ekonomik gelişmişlik düzeyleri arasında karşılıklı ilişki olduğundan ekonomilerin dış ticaretten etkilenme biçimleri ülkelerin dış ticaret yapılarına bağlıdır. Ülkeler ekonomik kalkınmalarını sürdürülebilir hale getirmek için büyük miktarlarda yatırım ve ara malı ithal etmek zorundadırlar. Yeterli tasarruf ve döviz geliri elde etmeyen ülkeler artan dış ticaret açıkları, dış borçlar, azalan döviz rezervleri ve dış finansman kaynaklarının yeterli olmaması veya kesilmesi gibi durumlarda ekonomik krizlere sürüklenebilmektedirler. Ülkelerin kriz durumları artık ulusal olmaktan çok uluslararası bir boyut kazanmıştır (Anadolu Üniversitesi, 2020, s.5). Refah düzeyinin düşük olması, ekonomik gelir düzeyinin az olması ülkelerin vatandaşları açısından göç sebebi olabilmekte çok daha ciddi sonuçlar doğurabilmektedir (Yapraklı, 2020, s.5). Dış ticaretin bir denge unsuru olduğunu söylemekte ve “İç denge bir ekonomide işsizlik ve enflasyonun çok düşük düzeyde olmasını; dış denge ise ödemeler bilançosunda açık ve fazla olmamasını (dengede olmasını) ifade etmektedir” şeklinde tanımlama yapmaktadır.

Dış ticaret sadece ihracat getirisi sağlamaz aynı zamanda ülke içindeki dinamikleri de harekete geçirir. Kalkınmanın temeli dış ticarettir denebilir (Aslan ve Yörük, 2008, s.41). Dış ticaretin en çok gerçekleştiği sektörler tarım, sanayi ve hizmet sektörleridir. Özellikle sanayi sektörünün, istihdama ve dolaylı yoldan etkilediği diğer alanlara yaptığı katkı da göz önünde bulundurulduğunda ekonomik büyümede çok önemli rolü olduğu görülmektedir (Arisoy, 2008, s.11). Ülkelerin gelişmişlik düzeyleri de kalkınma ve dış ticaretleri açısından önemlidir. Az gelişmiş ülkeler sanayi ve yatırım mallarının ihracından gelirler karşılığında ithalat yaparak ekonomik kalkınmalarını gerçekleştirirler. Bu nedenle kalkınma hızı ihracat mallarından elde ettikleri gelirlere ve ihracat hızına bağlıdır (Serin, 1981, s.36). İhracat rakamlarındaki değişimin yönü GSYİH’da da aynı yönde etki oluşturacağından büyüme ile de doğru orantılıdır. Dolayısıyla ihracat arttıkça hane halkı geliri artar, fakirlik oranında düşüş yaşanır. İhracatın artışına bağlı olarak gelirlerin artmasından dolayı da piyasada dolaşan para miktarı artarak kamunun vergi gelirlerinde artış sağlanır. Bu da büyümeye yine pozitif katkı sunar (Şerefli, 2016, s.141).

İhracat, ihracatçı firmalar açısından ise pazar paylarını genişletme, marka bilinirliğini artırma gibi avantajlar sunar. İhracatçı firma iç pazarda kapasitesini tam kullanamıyor ise ihracat ile üretimini artırır, hem istihdama hem firma gelirlerine pozitif katkı sağlar. Yeni pazarlara açılma ile birlikte iç pazara olan bağımlılığı azalır, rekabet nedeniyle kalite ve yenilikçi politikalara sürüklenir, bağımlılığın ortadan kalkması sonucu iç pazardaki durgunluğu da harekete geçirme fırsatı doğar. İç pazarlarda sattıkları ürünlerin belli bir geçmişi olduğundan müşteri geri dönüş ve talepleri doğrultusunda geliştirilmiş ürünü yeni pazarlara sunmuş olur. Bu sayede pazar araştırma maliyetlerini de azaltmış olur.

Tablo 1’de Türkiye’nin 2020 ve 2021 yılı (Ocak – Kasım dönemi) ihracatta kullanılan ödeme yöntemleri verilmiştir. Bu verilere göre 2020 yılı toplam ihracatta kullanılan ödeme yöntemlerinin %83,34’lük kısmını, 2021 yılı toplam ihracatta kullanılan ödeme yöntemlerinin de %84,26’lık kısmını “Mal Mukabili Ödeme” ve “Peşin Ödeme” oluşturmaktadır. Ülkemizde en yaygın kullanılan ödeme yöntemleri bu iki yöntemdir.

Tablo 1. Dış ticaret istatistikleri, ödeme yöntemlerine göre ihracat

(Değer: Bin ABD \$ / Value: Thousand US \$)	2020	2021 Ocak-Kasım
Toplam	219,516,807	242,443,290
Mal mukabili ödeme	130,148,795	149,506,934
Peşin ödeme	52,792,266	54,785,229
Vesaik mukabili ödeme	5,935,141	6,271,036
Kabul kredili ödeme	1,109,942	1,274,882
Peşin akreditif	37,524	58,723
Vadeli akreditif	9,986,628	14,918,465
Bedelsiz	13,192,176	8,022,524

Ödeme şekli belirsiz	908,135	920,670
Özel takas	130	156
Akreditif	4,797,267	6,078,986
Bağlı muamele	106	486
Kabul kredili akreditif	31,931	13,805
Kabul kredili vesaik mukabili	522,629	530,578
Kabul kredili mal mukabili	36,966	37,317
Özel hesap	17,170	23,498

Kaynak: (TÜİK, 2021)

Peşin ödeme yönteminde ithalatçı malı teslim almadan ihracatçıya malın bedelini öder. İhracatçı malları ödemesini aldıktan sonra ithalatçıya gönderir. Fiili ihracat gerçekleşmeden ödeme yapılır. Bu yöntemde riski ithalatçı üstlenir. İthalatçı teslim alamama, zamanında teslim alamama ve istenilen nitelik ve kalite ile karşılaşmama riski ile karşı karşıyadır. İhracatçı için risk açısından en risksiz yöntem denilebilir. Genellikle ilişkileri uzun yıllara dayanan ithalatçı ve ihracatçılar arasında tercih edilir (Öztürk ve Sandalcılar, 2018, s.205).

Mal mukabili ödeme yönteminde, ihracatçı ithalatçıya malları sevk eder ve ithalatçı malları teslim aldıktan sonra ihracatçıya ödemesini yapar. İhracatçı malları sevk ettikten sonra ilgili belgeleri ithalatçıya doğrudan veya bedelsiz teslim şartı ile banka aracılığıyla gönderir. Bu yöntemde de tüm riskin büyük kısmı ihracatçı üzerindedir (Ticaret Bakanlığı Gümrük Rehberi, 2022).

2. İhracatta Kullanılan Finansman Yöntemleri

İhracat yapacak işletmeler ürettikleri ürün veya hizmet için katlandıkları maliyetlerin finansmanına ihtiyaç duymaktadırlar. Piyasa işleyişine bakıldığında da kredilerin dış ticaretin ana unsurları haline geldiği gözlemlenmektedir. İhracatçı bir ürün veya hizmet sattığında alacaklarını ancak aradaki sözleşmeye bağlı olarak belirlenen şartlar dahilinde alabilmektedir. Bu nedenle de ihracatçıların bu maliyetleri finanse etmek üzere kullandıkları çeşitli yöntemler vardır. Bu yöntemler şunlardır.

2.1. Özkaynaklar

İşletmeler dönem sonu karlarını dağıtmayarak işletme içerisinde tutarlar. İhtiyaçları halinde, yeni yatırımlarda ve ihracat işlemlerinde finansman kaynağı olarak dış kaynaklara başvurmak yerine ihracat için gerekli finansmanı kendi öz kaynaklarından temin ederler. İhracatı öz kaynaklardan finanse etmek, işletmelerin açısından borçlanmaları ve kredibiliteleri açısından olumludur (Özkılınç, 2014, s.5837). Ancak işletmeler, finansal performanslarının yeterli olduğu, faiz yükü altına girmek istemedikleri ve uzun vadeli borçlanmadan kaçındıkları durumlarda genellikle öz kaynaklara başvururlar (Metin ve Küçükbay, 2019, s.933).

2.2. Banka Kredisi

İşletmeler her zaman bankalar ile iyi ilişkiler tesis etmek zorundadırlar. İşletmelerin her türlü finansal işlemlerinde en yakınında olan ve en seri kaynak tesisi yapan kuruluşlar kamu ve özel bankalardır. İhracat yapan işletmeler de ihracatlarını finanse etmek için faiz oranlarına göre ticari ticari banka kredilerine başvurumaktadırlar. Faiz oranları buradaki belirleyici unsurlardan biridir.

2.3. Satıcı Kredisi

İhracatçı, kredi ile ithalatçının borcunu belirlenen vadeye göre yayararak ödeme yapmasına olanak tanır. İhracatçı ürünleri gönderdikten sonra ithalatçı kambiyo senedini ihracatçıya gönderir. İhracatçı da senetleri bankaya ulaştırır ve bu senetler karşılığında banka ihracatçıya kredi açarak ödeme gerçekleştirir. Bu kredinin faiz ve masrafları ithalatçı tarafından doğrudan ihracatçıya ya da kredi veren bankaya yapılır. Bu krediler genellikle kısa vadeli olarak kullanılır

ancak orta ve uzun vadede de kullanım örneklerine rastlanmaktadır. Bu tür satıcı kredilerinde vade süreleri, faiz miktarları ve para birimleri önem kazanmaktadır (Demirci, 2020, s.173).

2.4. Forfaiting

“Forfaiting, bir ihracatçının yapmış olduğu vadeli satıştan doğan ve bir kambiyo senedi (bono, poliçe), garanti mektubu veya alacağın devrine izin veren başka bir araç ile belgelenmiş alacaklar, ihracatçının kendisine veya anılan belgelerin lehdarına rücu etme şartı olmaksızın bir finansman kuruluşu tarafından satın alınması (iskonto edilmesi) işlemidir” (Özdemir, 2005, s.209). Forfaiting ihracatçı açısından politik, siyasi, ekonomik ve ticari her türlü riski de anlaşma ile forfaiter şirketine devrettiğinden alacağı tahsil edememe riski açısından avantajlıdır. Ayrıca alacakların erken tahsili neticesinde likiditeyi artırır, faiz ve kur farklarının gelecekteki dalgalanmalarından da ihracatçıyı korur. Forfaiting yapabilmek için güçlü bir finansal yapı ve banka ilişkileri gereklidir. Diğer yöntemler ile karşılaştırıldığında risksiz ama maliyetli olarak görülebilir (Aktan ve Şahin, 2020, s.37).

2.5. Faktoring

İşletmenin yurt dışına yaptığı satıştan doğmuş ya da doğacak alacaklarını anlaştığı bir aracı finans kurumu tarafından satın alınmasıdır. Kredilendirme, hizmet ve teminat gibi fonksiyonları vardır. En çok kullanılan finansman tekniklerinden birisidir. İşletme sermayesi finansmanı, kredi risk koruması, alacak hesapları muhasebesi ve tahsilat işlemlerinin tek anlaşmada gerçekleşmesi olarak da görülebilir. Faktoring, ihracatçı firmaların alacaklarını belirli bir indirim (faiz ve masraf) üzerinden satmaları işlemi ile de ifade edilebilir. Fatura tutarının en fazla %80'ini ihracatçıya vadesinden önce ödeme yapar (Tosun, 2007, s.12). İhracat Faktoringinde geri dönülebilir ve geri dönülemez şeklinde iki farklı çeşidi vardır. Geri dönülebilir olanda faktoring firması alacak riskini üstlenmeden finansman ve tahsilat hizmeti verir. Geri dönülemez faktoringde ise borçlunun alacak riskini de üstlenir. Bu durumda faktoring firması sadece ihracatçının alıcıya gönderdiği malların kusurlu olması, sözleşmeye uygun olmaması, hatalı ya da ayıplı mal olması durumunda riskten kurtulur. Aksi takdirde tüm alacağı finanse etmek zorundadır.

2.6. Ters Faktoring (Tedarik Zinciri Finansı)

Ters faktoring ihracatçının alacaklarını hızlı bir şekilde ve sadece kendi işletmesinin alabileceği miktardan daha düşük bir faiz maliyetiyle finanse etmesine yönelik bir finansman tekniğidir. Uzun süreli iş ilişkisi olan ihracatçı ve ithalatçılar tarafından daha çok kullanılır. Faturaların daha kısa sürede nakde çevrilmesi amaçlanır. Faktoringde fatura tutarının en fazla %80'i vadesinden önce ödenebilmekte iken ters faktoring işleminde bu şekilde sınır yoktur. Ters faktoring işleminde ayrıca finansman ücreti de yoktur. İşlemler fatura başına yapılır, genellikle % 4-6 oranlarında finansman ücreti alınır (Aktan ve Şahin, 2020, s.47).

2.7. Eximbank Kredileri

İhracatçı firmaların ve ihracata yönelik üretim yapan imalatçıların uluslararası pazarlardaki payını ve rekabet güçlerini artırmak, vadeli satış işlemlerine teşvik ederek ihracat hacmini artırarak yeni hedef pazarlara girmelerini kolaylaştırmak için kurulan bir resmi destekli ihracat finansman kuruluşudur. Resmi destekli olması nedeni ile de diğer aracı finans kuruluşlarına göre daha uygun faiz oranlarına göre ihracat finansmanı sağlamaktadır. Kısa vadeli, orta vadeli ve uzun vadeli olmak üzere geniş kredi imkanları sağlamaktadır. Ayrıca alacak sigorta hizmetleri de mevcuttur. İhracatçıların sevk öncesi veya sevk sonrası alacaklarını sigorta ettirme hizmeti de sunmaktadır.

2.8. Akreditif

İthalatçının ihracatçı lehine açtığı banka taahhüdüdür. Akreditiflerde hem ihracatçı hem ithalatçı için bir nevi kefil bankalar vardır. Taahhütler bankalar üzerinden yürür. Akreditifte

ihracatçıya ihracata konu ürünlerin sevkinden sonra bedelinin ödeneceği, ithalatçıya da ürünlerin sevkinden sonra ödeme yapacağı hususunda garanti verilir. Bu yöntemde ithalatçı amir bankaya başvurarak ihracatçı lehine akreditif açılmasını talep eder ve bu aşamada banka ithalatçıdan kredibilitesine göre ön ödeme veya teminat isteyebilmektedir. Sonrasında amir banka ihracatçının muhabir bankası ile irtibat kurarak bu akreditifi muhabir bankaya ulaştırır. Muhabir banka da ihracatçıya ödemek üzere belgelerin kontrolünü yaptıktan sonra amir bankadan tahsilat yapar. Her iki tarafın da riskini azaltması bakımından oldukça güvenli bir yöntemdir (Demirci, 2020, s.174).

2.9. Leasing (Finansal Kiralama)

Leasing yönteminde ihracat yapan firma ihracata konu olan malın mülkiyetini sözleşme ile kendinde tutar ve yine sözleşme ile belirlenen kira miktarına karşılık olarak bu malın kullanım hakkını kiracıya yani ithalatçıya devreder. Toplam kira tutarı genellikle malın bedeli kadar olur ve sözleşme bitiminde de malın mülkiyeti sembolik bir bedel karşılığında ithalatçıya devredilir. Kiralayan taraf dolayısıyla kiraladığı yani ithal ettiği malın ekonomik ömrünün tamamını kullanma yetkisine sahip olabilmekte ve mülkiyet hakkı hariç tüm fayda ve risklerini de üstlenmektedir. Leasing anlaşmaları sözleşme bitmeden sona erdirilemeyeceğinden taraflar arasında çok fazla anlaşmazlıklara da yol açmaz (Şişman ve Şişman, 2017, s.147). İhracatta makine sektöründe ve yatırım ürünlerinde sıklıkla kullanılmaktadır (Metin ve Küçükbay, 2019, s.934).

2.10. İthalatçı Tarafından Sağlanan Fonlar

İthalatçı, ihracatçının ülkesinde bulunan banka ile ihracata konu ürünler üzerinden satın alınmasına dair kredi sözleşmesi imzalar. İhracatçı da ihraca konu ürünleri sevk ettikten sonra sevk vesaiklerini (fatura, konşimento, poliçe v.d.) kendi ülkesindeki ithalatçının anlaştığı bu bankaya sunar. İthalatçının anlaştığı bu banka da krediyi ithalatçı almasına rağmen normal kredilerden farklı olarak evrakları kontrol ettikten sonra ithalatçı adına veya ithalatçının ülkesindeki bir banka üzerinden ihracatçıya yapar. Bu ödeme işleminden sonra ithalatçı sözleşme tutarı ve kredi masraflarını banka ile anlaşmasına göre bankaya ödemeye başlar. Bu yöntem genellikle yüksek tutarlı ve uzun süreli sözleşmelerde kullanılır (Demirci, 2020, s.174).

3.Literatür Taraması

Literatür incelendiğinde ihracat yapan işletmelerin finansman kaynaklarının tespit edilmesine yönelik çalışmaların sayısının fazla olduğu ancak makine imalat sektöründe ihracat yapan işletmelerin finansman kaynaklarının tespit edilmesine yönelik yapılan çalışma sayısının fazla olmadığı görülmektedir.

Güneş ve Uğur (2007) KOBİ'lerin ihracat finansmanında Eximbank kredilerini kullanım durumlarını tespit etmek amacıyla yaptıkları çalışmada, firmaların çoğunluğunun banka kredilerinden yararlandığı, yine çoğunluğun Eximbank kredileri hakkında bilgi sahibi oldukları fakat ihtiyaç duymadıkları için yararlanmadıkları sonucuna ulaşmışlardır.

Sakarya (2009) yaptığı çalışmada, işletmelerin en fazla finansman sorunu yaşadığını, işletmelerinde finans uzmanı bulunma oranının birbirine çok yakın olduğunu, finansman kaynaklarının çoğunlukla özkaynaklar, banka kredileri, finansal teknikler olduğunu, peşin, mal mukabili, akreditif ödeme yöntemlerini çoğunlukla kullandıklarını, banka kredisi türlerinden en fazla kefalet karşılığı kredi kullandıklarını, ancak Eximbank kredilerini çoğunlukla kullanmadıklarını ve ihracat finansmanı konusunda uzman bir destek istemediklerini tespit etmiştir.

Değirmen ve Gündoğdu (2010) yaptıkları çalışmada, firmaların ağırlıklı olarak kısa vadeli banka kredilerini kullanarak finansman sağladıklarını, firmaların ikinci sırada uzun vadeli banka kredileriyle, en son olarak da hisse senedi ihraç etmek suretiyle özkaynaklarını arttırarak finansman sağladıklarını tespit etmiştir.

Ulusoy (2011) çalışmasında finansal entegrasyonun artması ile birlikte uluslararası kuruluşlardan finansman olanaklarının da oldukça arttığını, ihracatın tek başına büyüme için finansal güç oluşturabildiğini tespit etmiştir.

Metin ve Küçükbay (2019) çalışmalarında, ihracat yapan işletmelerin en çok kullandıkları ihracat finansman yönteminin bankalar, leasing kredisi, özkaynak finansmanı ve Türk Eximbank kredileri olduğunu tespit etmiştir.

4.Yöntem

Bu bölüm, makina imalat sektöründe ihracat yapan işletmelerin finansman kaynaklarının tespit edilmesine yönelik araştırmanın amacı, yöntemi, araştırmanın bulguları ve yorumlanmasından oluşmaktadır.

4.1.Çalışmanın Amacı

Bu çalışmanın amacı, makina imalat sektöründe ihracat yapan işletmelerin finansman kaynaklarının tespit edilmesidir.

4.2.Çalışmanın Kapsamı ve Yöntemi

Çorum Ticaret ve Sanayi Odası'na kayıtlı makine imalat alanında faaliyet gösteren 167 işletme bulunmaktadır. Bu işletmelerden sadece 64 işletme ihracat yapmaktadır. Bu nedenle çalışmanın kapsamını Çorum Ticaret ve Sanayi Odası'na kayıtlı makine imalat alanında faaliyet gösteren 167 işletmeden, ihracat yapan 64 işletme oluşturmaktadır.

Zaman ve maliyet kısıtı nedeniyle çalışmada Çorum ilinde ihracat yapan makine imalatı yapan işletmeler seçilmiştir. Bu açıdan çalışmanın en önemli sınırlılığı evrenin Çorum ili ile sınırlı olmasıdır.

Çalışmanın evrenini Çorum Ticaret ve Sanayi Odası'na kayıtlı makine imalat alanında ihracat yapan toplam 64 işletme oluşturmaktadır. Araştırmada örneklem büyüklüğü hesaplanırken temel hipotez için F testi (Varyans Analizi (ANOVA)) kullanılarak Power Analizi yapılmıştır. $\alpha=0,05$ hata ile %82 güce ulaşabilmek için Cohen $d=0,47$ etki büyüklüğü kullanılarak hesaplanan Power Analizi sonucunda örneklem sayısı 56 olarak belirlenmiş ve araştırmaya toplam 56 katılımcı alınmasına karar verilmiştir. 09.12.2021 tarih ve 2021- 302 sayılı Etik kurul onayı alınan çalışma kapsamında işletmelerin tamamına yüz yüze anket yapılmış, 58 işletmeden geri dönüş alınmıştır. Anket formu Sakarya (2009) ve Çetinkaya Bozkurt ve Tunç (2018) tarafından yapılan çalışmadan uyarlanarak araştırmacılar tarafından oluşturulmuştur. Anket formu 2 bölümden oluşmaktadır. Birinci bölüm çalışmaya dâhil edilen işletmelerin genel özelliklerinin ve ihracat finansmanı konusundaki tercihlerinin tespit edilmesine yönelik 17 sorudan oluşmaktadır. İkinci bölüm 5'li Likert ölçeğiyle hazırlanmış 15 sorudan oluşmakta ve araştırmaya dâhil edilen işletmelerin ihracat ve ihracat finansmanı konusundaki görüşlerinin tespit edilmesine yönelik hazırlanmıştır. Anket sonuçları SPSS 22.0 paket programı ile analiz edilmiştir. Çalışmada katılımcıların demografik özelliklerine, ihracat finansmanında kullandıkları yöntemlere, karşılaştıkları sorunlar konusundaki görüşlerine ilişkin frekans analizi yapılmıştır. Ayrıca katılımcıların verdikleri cevaplar arasında anlamlı fark olup olmadığını test etmek amacıyla Kruskal- Wallis Analizi yapılmıştır.

5.Analiz ve Bulgular

5.1.Güvenilirlik Analizi

Anket verilerinin değerlendirilmesinde öncelikle güvenilirlik analizi yapılmış, daha sonra ankete katılanların demografik özelliklerinin, ihracat finansmanında kullandıkları yöntemler ve karşılaştıkları sorunlar konusundaki görüşlerinin belirlenmesi amacıyla frekans analizi yapılmıştır. Katılımcıların verdikleri cevaplar arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığının belirlenmesine yönelik ise Kruskal- Wallis testi yapılmıştır.

Çalışmada öncelikle anket verilerine güvenilirlik testi yapılmıştır. Güvenilirlik analizi ile Likert Q tipi vb. ölçeklerin güvenilirliğini tespit eden katsayılar hesaplanır ve ölçekte yer alan sorular arasındaki ilişkiler hakkında bilgi elde edilir. Güvenilirlik analizinde kullanılan yöntemlerden birisi olan Alfa Modeli Yönteminde, ölçekte yer alan “k” sorunun homojen bir yapı gösteren bir bütünü ifade edip etmediği incelenir. Ağırlıklı standart değişim ortalamasıdır ve bir ölçekteki “k” sorunun varyansları toplamının genel varyansa oranlanması ile elde edilir. O ile 1 arasında değer alan bu katsayı Cronbach’s Alpha katsayısı olarak adlandırılır. Bu katsayının 1’e yakın değer alması ölçeğin güvenilir olduğunu göstermektedir. (Kalaycı, 2010, s.403).

Tablo 2. Güvenilirlik Analizi

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
0,855	0,856	15

Güvenilirlik testi sonucunda, makina imalat sektöründe ihracat yapan işletmelerin finansman kaynaklarının tespit edilmesine yönelik hazırlanan anket formunun genel Cronbach’s Alpha katsayısı 0,855 düzeyinde anlamlı bulunmuştur. Bu sonuca göre ölçeğin güvenilir olduğu tespit edilmiştir.

5.2.Frekans Analizi

Makina imalat sektöründe ihracat yapan işletmelerin finansman kaynaklarının tespit edilmesine yönelik yapılan anket çalışmasına dâhil olan katılımcıların demografik özelliklerinin belirlenmesine yönelik frekans analizi yapılmıştır.

Tablo 3. Katılımcıların Demografik Özelliklerinin Belirlenmesine Yönelik Frekans Analizi

		Frekans	Yüzde
Anketi cevaplayan kişinin pozisyonu?	İşletme Sahibi	11	19
	Şirket Ortağı	4	6,9
	İşletme / Fabrika Müdürü	5	8,6
	Muhasebe / Finans Müdürü	30	51,7
	İthalat / İhracat Müdürü	4	6,9
	İhracat – Dış Ticaret Sorumlusu	4	6,9
	Diğer	-	-
Anketi Cevaplayan Kişinin Eğitim Düzeyi	İlk – Ortaokul	6	10,3
	Lise – Meslek Lisesi	8	13,8
	Yüksekokul	12	20,7
	Fakülte	29	50
	Lisans Üstü	3	5,2
İşletmenin Hukuki Yapısı	Tek Şahıs İşletmesi	5	8,6
	Limited Şirket	41	70,7
	Anonim Şirket	12	20,7
İşletmenin Faaliyet Süresi	1 – 5 Yıl	1	1,7
	6 – 10 Yıl	11	19
	11 – 20 Yıl	23	39,7
	20 Yılden Fazla	23	39,7

İşletmede İstihdam Edilen Kişi Sayısı	25'den Az	17	29,3
	25 – 50 Kişi	24	41,4
	51 – 100 Kişi	10	17,2
	101 – 250 Kişi	5	8,6
	250'den Fazla	2	3,4
İşletmede Uzman Finansman Yöneticisi İstihdam Edilmektedir	Evet	21	36,2
	Hayır	37	63,8
İhracatta Kredi Sigortası Kullanılıp Kullanılmadığı	Sevk Öncesi Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası	6	10,3
	Sevk Sonrası Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası	2	3,4
	Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigortası	6	10,3
	Hiç Yaptırmadık	25	43,1
	Bilgimiz Yok	16	27,6
İhracat İşlemlerinde Risk Yönetim Tekniklerinden Yararlanıyor Musunuz?	Evet	16	27,6
	Hayır	23	39,7
	Bilgimiz Yok	19	32,8
İhracat İşlemlerinde Profesyonel Yardım Alıyor Musunuz?	Evet	12	20,7
	Hayır	46	79,3

Yapılan anket çalışmasında katılımcıların %19'unun işletme sahibi, %6,9'unun şirket ortağı, %8,6'sının işletme/fabrika müdürü, %51,7'sinin muhasebe/finans müdürü, %6,9'unun ithalat/ihracat müdürü ve %6,9'unun da ihracat-dış ticaret sorumlusu, eğitim düzeylerinin ise %10,3'ünün ilk-ortaokul, %13,8'nin lise-meslek lisesi, %20,7'sinin yüksekokul, %50'sinin fakülte ve %5,2'sinin de lisansüstü mezunu olduğu görülmüştür. Ankete katılım sağlayan işletmelerin hukuki yapılarına bakıldığında %8,6'sının tek şahıs işletmesi, %70,7'sinin limited şirket ve %20,7'sinin de anonim şirket olduğu tespit edilmiştir. İşletmeler faaliyet süreleri açısından incelendiğinde ise %1,7'sinin 1-5 yıl, %19'nun 6-10 yıl, %39,7'sinin 10-20 yıl ve %39,7'sinin de 20 yıldan fazla süredir faaliyette olduğu tespit edilmiştir. İşletmelerde çalışan sayısı incelendiğinde %29,3'nün 25'den az, %41,4'nün 25-50 kişi, %17,2'sinin 51-100 kişi, %8,6'sının 101-250 kişi ve %3,4'nün ise 250'den fazla çalışanı olduğu görülmektedir. İşletmelerin %36'sında uzman finans yöneticisi varken %63,8'inde yoktur. Ankete katılan işletmelerin ihracat kredi sigortası kullandıklarına bakıldığında ise %10,3'ünün sevk öncesi kısa vadeli ihracat kredi sigortası, %3,4'ünün sevk sonrası kısa vadeli ihracat kredi sigortası, %10,3'ünün orta ve uzun vadeli ihracat kredi sigortası yaptırdığı %43,1'inin hiç yaptırmamış olduğu ve %27,6'sının ise konu hakkında bilgisinin olmadığı tespit edilmiştir. İşletmelerin ihracat işlemlerinde profesyonel yardım alma konusuna bakıldığında %79,3'ü yardım almazken %20,7'si yardım aldığını belirtmiştir.

Tablo 4. Katılımcı İşletmelerin İhracat Finansmanı Durumlarını Belirlemeye Yönelik Frekans Analizi

		Frekans	Yüzde
İşletmede En Çok Sorun Yaşanılan Konu	Finansman	40	48,2
	Pazarlama	14	16,9
	Üretim	12	14,5
	Yönetim	6	7,2
	Lojistik	11	13,3
Genel Olarak Finansman İhtiyacının Sağlandığı Alanlar			
Genel Olarak Finansman İhtiyacının Sağlandığı Alanlar	Öz Kaynak	47	46,1
	Banka Kredisi	39	38,2
	Satıcı Kredisi	2	2
	Forfaiting	-	-
	Faktöring	5	4,9
	Ters Faktöring	-	-
	Leasing (Finansal Kiralama)	3	2,9
Eximbank Kredileri	6	5,9	
İhracat Yapılan Ülke Grubu			
İhracat Yapılan Ülke Grubu	ABD	10	5,8
	Avrupa Birliği Ülkeleri	27	15,7
	Britanya Ülkeleri	9	5,2
	Rusya	15	8,7
	Balkan Ülkeleri	18	10,5
	Ortadoğu Ülkeleri	24	14
	Asya – Pasifik Ülkeleri	18	10,5
	Türki Cumhuriyetler – Kafkas Ülkeleri	24	14
Diğer	27	15,7	
Yapılan İhracat Türü			
Yapılan İhracat Türü	Serbest İhracat	56	65,9
	Konsinye İhracat	6	7,1
	Kredili İhracat	3	3,5
	Transit İhracat	4	4,7
	Kayda Bağlı İhracat	1	1,2
	Bedelsiz İhracat	-	-
	Serbest Bölgelere Yapılacak İhracat	9	10,6
	İthal Edilmiş Malların İhracı	2	2,4
	Takas Veya Bağlı Muamele Yoluyla Yapılacak İhracat	-	-
	Ticari Kiralama Yoluyla Yapılacak İhracat	-	-
	Ön İzne Bağlı İhracat	-	-
Yurtdışı Sergi Ve Fuarlara Katılım Yoluyla İhracat	4	4,7	
İhracatta Kullanılan Ödeme Türü			
İhracatta Kullanılan Ödeme Türü	Peşin Ödeme	47	37,9
	Mal Mukabili Ödeme	37	29,8
	Vesaik Mukabili Ödeme	13	10,5
	Akreditifli Ödeme	26	21
	Alıcı Firma Prefinansmanı	-	-
Kabul Kredili Ödeme	-	-	

	Banka Ödeme Yükümlülüğü	1	0,8
İhracatta Tercih Edilen Finansman Kaynakları	Öz Kaynaklar	50	49,5
	Banka Kredisi	31	30,7
	Satıcı Kredisi	2	2
	Forfaiting	-	-
	Faktöring	2	2
	Ters Faktöring	-	-
	Eximbank Kredileri	2	2
	Akreditif Yoluyla	12	11,9
	Leasing (Finansal Kiralama)	-	-
	İthalatçı Tarafından Sağlanan Fonlarla	2	2
İhracatta Kullanılan Ticari Banka Kredileri	Açık İhracat Kredisi	12	17,9
	Kefalet Karşılığı Kredi	3	4,5
	Senet Karşılığı İhracat Kredisi	-	-
	İhracat Vesaikli Kredi	6	9
	Garantili Vadeli Akreditif	3	4,5
	Garantili Prefinansman	-	-
	Aval / Kabul Kredisi	8	11,9
	İhracat Döviz Kredileri	5	7,5
	İhracata Hazırlık Kredileri	4	6
	İhracatçı Lehine Gelen Akreditif Bağlantılı Kredi	2	3
	İhracattan Doğan Poliçenin İskontosu	1	1,5
	Diğer	23	34,3
İhracatta Kullanılan Eximbank Kredileri	Eximbank Kredilerinden Yararlanılmıyor	36	57,1
	Sevk Öncesi Türk Lirası İhracat Kredisi	5	7,9
	Sevk Öncesi TL Kalkınmada Öncelikli Bölgeler İhracat Kredisi	1	1,6
	Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisi	2	3,2
	Dış Ticaret Şirketleri(DTŞ) Kısa Vadeli Döviz İhracat Kredisi	1	1,6
	İhracata Hazırlık TL Kredisi	1	1,6
	İhracata Hazırlık Döviz Kredisi	4	6,3
	KOBİ İhracata Hazırlık TL Kredisi	3	4,8
	KOBİ İhracata Hazırlık Döviz Kredisi	1	1,6
	Sevk Öncesi Reeskont Kredisi	2	3,2
	Özellikli İhracat Kredisi	1	1,6
	İhracata Yönelik İthalat Finansman Kredisi	1	1,6
	Diğer	5	7,9

Ankete katılan işletmelerde en çok sorun yaşanan konunun, %48,2 finansman, %16,9 pazarlama, %14,5 üretim, %7,2 yönetim, %13,3 lojistik olduğu tespit edilmiştir. Katılımcı firmaların genel olarak finansman kaynaklarının ise %46,1'i öz kaynak %38,2'si banka kredisi,

%2'si satıcı kredisi, %4,9'u faktöring, %2,9'i leasing ve %5,9'u Eximbank kredileri olduğu tespit edilmiştir. Firmalar, ihracat yapılan ülkeler bazında incelendiğinde %5,8'i ABD'ye, %15,7'si Avrupa birliğine, %5,2'si Britanya Ülkelerine, %8,7'si Rusya'ya, %10,5'i Balkan Ülkelerine, %14'ü Ortadoğu Ülkelerine, %10,5'i Asya-Pasifik ülkelerine, %14'ü Türki Cumhuriyetler-Kafkas ülkelerine ve %15,7'si de diğer ülkelere ihracat yaptığını belirtmiştir. Yapılan ihracat türü bakımından incelendiği zaman işletmelerin %65,9'u serbest ihracat, %7,1'i konsinye ihracat, %3,5'i kredili ihracat, %4,7'si transit ihracat, %1,2'si kayda bağlı ihracat, %10,6'sı da serbest bölgelere ihracat %2,4'ü ithal edilmiş malların ihracı, %4,7'si de yurtdışı sergi ve fuar katılım yoluyla ihracat yapmaktadır. İhracatta kullanılan ödeme yöntemleri bakımından katılımcı işletmelerin, %37,9'u peşin ödeme, %29,8'i mal mukabili ödeme, %10,5'i vesaikli ödeme, %21'i akreditifli ödeme ve %0,8'i Banka Ödeme Yükümlülüğü yöntemi (BPO) kullanmaktadır. İhracatta tercih edilen finansman kaynakları bakımından katılımcı işletmelerin, %49,5'i peşin ödeme, %30,7'si banka kredisi, %2'si satıcı kredisi, %2'si faktoring, %2'si Eximbank kredisi, %11,9'u leasing ve %2'si de ithalatçı tarafından sağlanan fonları kullanmaktadır. İhracatta kullanılan ticari banka kredileri bakımından incelendiğinde işletmelerin, %17,9'u açık ihracat kredisi, %4,5'i kefalet karşılığı kredi, %9'u ihracat vesaikli kredi, %4,5'i garantili vadeli kredi, %11,9'u ava/kabul kredisi, %7,5'i ihracat döviz kredisi, %6'sı ihracata hazırlık kredisi, %3'ü ihracatçı lehine gelen akreditifli kredi, %1,5'i ihracattan doğan poliçenin iskontosu ve %34,3 diğer yöntemleri kullanmaktadır. İhracatta kullanılan Eximbank kredilerine bakıldığında işletmelerin, %57,1'i Eximbank kredilerinden yararlanmamakta, %7,9'u Sevk Öncesi Türk Lirası İhracat Kredisini, %1,6'sı Sevk Öncesi TL Kalkınmada Öncelikli Bölgeler İhracat Kredisini, %3,2'si Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisini, %1,6'sı Dış Ticaret Şirketleri(DTŞ) Kısa Vadeli Döviz İhracat Kredisini, %1,6'sı İhracata Hazırlık TL Kredisini, %6,3'ü İhracata Hazırlık Döviz Kredisini, %4,8'i KOBİ İhracata Hazırlık TL Kredisini, %1,6'sı KOBİ İhracata Hazırlık Döviz Kredisini, %3,2'si Sevk Öncesi Reeskont Kredisini, %1,6'sı Özellikli İhracat Kredisini, %1,6'sı İhracata Yönelik İthalat Finansman Kredisini, %7,9'u ise diğer Eximbank kredilerini kullanmaktadır.

Tablo 5. Katılımcı İşletmelerin İhracat Finansmanı Konusundaki İfadelerine Belirlemeye Yönelik Frekans Analizi

İfadeler	Kesinlikle Katılmıyorum	Katılmıyorum	Emin Değilim	Katılıyorum	Kesinlikle Katılıyorum
	N Yüzde(%)	N Yüzde(%)	N Yüzde(%)	N Yüzde(%)	N Yüzde(%)
Dövizdeki dalgalanmalardan olumsuz yönde etkilenmekteyiz.	3 5,2	4 6,9	1 1,7	12 20,7	38 65,5
Ülke ekonomisindeki istikrarsızlık ihracatı olumsuz etkilemektedir.	1 1,7	10 17,2	5 8,6	21 36,2	21 36,2
İhracat mevzuatında sürekli yaşanan değişikliklerden olumsuz etkilenmekteyiz	1 1,7	9 15,5	10 17,2	23 39,7	15 25,9
İhracat mevzuatında sürekli yaşanan değişikliklerden olumsuz etkilenmekteyiz.	- -	13 22,4	13 22,4	22 37,9	10 17,2

Ülkelerin uyguladığı kotalar ihracatta olumsuzluklara yol açmaktadır.	4 6,9	12 20,7	12 20,7	16 27,6	14 24,1
Navlun sigorta bedellerinin yüksek olması pazar payımızı etkiliyor.	6 10,3	6 10,3	6 10,3	19 32,8	21 36,2
Navlun bedelinin yüksek olmasından dolayı istediğimiz ülkelere ihracat yapamıyoruz.	5 8,6	15 25,9	6 10,3	17 29,3	15 25,9
İhracata bürokratik engeller yaşamaktayız.	6 10,3	18 31	16 27,6	10 17,2	8 13,8
Uluslararası pazarlarda reklam maliyetlerinin yüksek olmasından dolayı zorluk çekiyoruz.	3 5,2	12 20,7	17 29,3	19 32,8	7 12,1
Ucuz ve kaliteli hammadde güçlüğü çekmekteyiz.	1 1,7	2 3,4	3 5,2	18 31	34 58,6
İhracat kredileri yetersizdir.	2 3,4	6 10,3	14 24,1	21 36,2	15 25,9
Aracı maliyetlerimizi fiiliyata yansıtmakta zorluk çekiyoruz.	1 1,7	10 17,2	8 13,8	24 41,4	15 25,9
İhracata pazar araştırması finansmanı konusunda zorluk çekiyoruz.	3 5,2	13 22,4	9 15,5	24 41,4	9 15,5
İhraç bedelli tahsilatının zor olmasından dolayı ihracatımızda zorluk çekiyoruz.	7 12,1	22 37,9	14 24,1	9 15,5	6 10,3
Covid-19 pandemisi ihracat finansmanımızı olumsuz etkiledi.	6 10,3	5 8,6	6 10,3	13 22,4	28 48,3

Dövizdeki dalgalanmalardan olumsuz yönde etkilenme durumuna katılımcıların %12,1'i katılmazken, %86,2'si katılmıştır ve %1,7'si ise konu hakkında çekimser yaklaşmıştır. Ülke ekonomisindeki istikrarsızlığın ihracatı olumsuz etkilediğine katılımcıların %18,9'u katılmazken %72,4'ü katılmıştır ve %8,6'sı ise konuya çekimser yaklaşmıştır. Devlet desteğinin yetersiz olduğuna katılımcıların %17,2'si katılmazken, %65,6'sı katılmış ve %17,2'si ise konuya çekimser yaklaşmıştır. İhracat mevzuatındaki sürekli yaşanan değişikliklerin olumsuz etkilediğine katılımcıların %22,4'ü katılmazken, %55,1'si katılmıştır ve %22,4'ü ise konuya çekimser yaklaşmıştır. Ülkelerin uyguladığı kotaların ihracatta olumsuzluklara yol açtığına katılımcıların %27,6'sı ise katılmazken, %51,7'si katılmıştır ve %20,7'si konuya çekimser yaklaşmıştır. Navlun sigorta bedellerinin yüksek olmasının pazar payını etkilediğine katılımcıların %20,6'sı katılmazken, %69'u katılmıştır ve %10,3'ü ise konuya çekimser yaklaşmıştır. İhracata bürokratik engeller yaşadıklarına katılımcıların %41,3'ü katılmazken, %31'i katılmıştır ve %27,6'sı ise konuya çekimser yaklaşmıştır. Uluslararası pazarlarda reklam maliyetlerinin yüksek olmasından dolayı zorluk yaşadıklarına katılımcıların %25,9'u katılmazken, %44,9'u katılmıştır ve %29,3'ü ise konuya çekimser yaklaşmıştır. Ucuz ve kaliteli hammadde bulamadıklarına katılımcıların %5,1'i katılmazken, %89,6'sı katılmıştır ve %5,2'si ise konuya çekimser yaklaşmıştır. İhracat kredilerinin yetersiz olduğuna katılımcıların %13,7'si katılmazken, %62,1'i katılmıştır ve %24,1'i ise konuya çekimser yaklaşmıştır. Aracı maliyetlerini fiiliyata yansıtmakta zorluk çektiklerine katılımcıların %18,9'u katılmazken, %67,3'ü katılmıştır ve %13,8'i ise konuya

çekimser yaklaşmıştır. İhracata pazar araştırması finansmanı konusunda zorluk yaşadıklarına katılımcıların %27,6'sı katılmazken, %56,9'katılmıştır ve %15,5'i ise konuya çekimser yaklaşmıştır. İhraç bedelli tahsilatının zor olmasından dolayı ihracatta zorluk yaşadıklarına katılımcıların %50'si katılmazken, %25,8'si katılmıştır ve %24,1'i ise konuya çekimser yaklaşmıştır. Covid-19 pandemisinin ihracat finansmanını olumsuz etkilediğine katılımcıların %18,9'u katılmazken, %70,7'si katılmıştır ve %10,3'ü ise konuya çekimser yaklaşmıştır.

5.3.Kruskal- Wallis Analizi

Ankete katılım sağlayanların işletmedeki pozisyonları, eğitim düzeyi, işletmenin hukuki yapısı ile ihracatta kredi sigortasının kullanılıp kullanılmadığı, işletmelerinde uzman finansçı bulundurma durumu, ihracat işlemlerinde risk yönetim tekniklerinden yararlanma durumu, ihracat işlemlerinin finansmanı konusunda profesyonel yardım alma durumu arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığı test edilmiştir. Araştırmada öncelikle veri setinin normal dağılıma uyup uymadığı test edilmiştir. Çalışmada parametrik analiz uygulanabilmesi için gerekli olan verilerin aralıklı ya da oransal olması, verilerin normal dağılıma uyması (basıklık ve çarpıklık değerlerinin -1 ve + 1 arasında olması) ve grup varyanslarının eşit olması gerekliliğini taşımadığı için hipotezlerin test edilmesi için non-parametrik testlerden Kruskal- Wallis Analizi yapılmıştır (Kalaycı, 2010, s.73).

Katılımcıların İşletmedeki Pozisyonları ile İşletmelerinde Uzman Finansçı Bulundurma Durumları arasındaki İlişki

Katılımcıların işletmedeki pozisyonları ile işletmelerinde uzman finansçı bulundurma durumları arasında anlamlı bir ilişki bulunup bulunmama durumu analiz edilmiş ve sonuç Tablo 6'da gösterilmiştir.

Tablo 6. Katılımcıların İşletmedeki Pozisyonları İle İşletmelerinde Uzman Finansçı Bulundurma Durumları Değişkenine İlişkin Kruskal- Wallis Analizi Sonuçları

	Katılımcıların İşletmedeki Pozisyonları	N	Sıra Ortalaması	Chi-Square	P
Katılımcıların işletmelerinde uzman finansçı bulundurma	İşletme Sahibi	12	35,17	9,480	,091
	Şirket Ortağı	4	32,75		
	İşletme / Fabrika Müdürü	5	28,40		
	Muhasebe / Finansman Müdürü	29	30,00		
	İthalat / İhracat Müdürü	4	11,00		
	İhracat - Dış Ticaret Sorumlusu	4	25,50		
	Toplam	58			

Çalışmada katılımcıların işletmedeki pozisyonları ile işletmelerinde uzman finansçı bulundurma durumları arasında anlamlı bir ilişki bulunmadığı tespit edilmiştir ($p < 0,05$).

Katılımcıların Eğitim Düzeyi ile İşletmenin Finansal Konuda Profesyonel Yardım Alp Alması Durumu Arasındaki İlişki

Katılımcıların eğitim durumları ile işletmenin finansal konuda profesyonel yardım alma durumları arasında anlamlı bir ilişki bulunup bulunmama durumu analiz edilmiş ve sonuç Tablo 7’de gösterilmiştir.

Tablo 7. Katılımcıların Eğitim Düzeyi İle İşletmenin Finansal Konuda Profesyonel Yardım Alıp Almaması Durumu Değişkenine İlişkin Kruskal- Wallis Analizi Sonuçları

	Katılımcının Eğitim Düzeyi	N	Sıra Ortalaması	Chi-Square	P
İşletmelerin Finansal Konuda Profesyonel Yardım Alma Durumu	İlk - Ortaokul	6	30,67	2,091	,719
	Lise - Meslek Lisesi	8	31,88		
	Yüksekokul	12	30,67		
	Fakülte	29	27,5		
	Lisans Üstü	3	35,5		
	Toplam	58			

Çalışmada katılımcıların eğitim durumları ile işletmelerinde finansal konularda profesyonel yardım alıp almaması durumu arasında anlamlı bir ilişki bulunmadığı tespit edilmiştir ($p<0,05$).

Katılımcıların işletmedeki pozisyonu ile ülke ekonomisindeki istikrarsızlığın ihracatı etkileyip etkilemediği ifadesine katılma durumları arasındaki ilişki

Katılımcıların işletmedeki pozisyonları ile ülke ekonomisindeki istikrarsızlığın ihracatı etkileyip etkilemediği ifadesine katılma durumları arasında anlamlı bir ilişki bulunup bulunmama durumu analiz edilmiş ve sonuç Tablo 8’de gösterilmiştir.

Tablo 8. İşletmedeki Pozisyonları ile Ülke Ekonomisindeki İstikrarsızlığın İhracatı Etkileyip Etkilemediği İfadesine Katılma Durumları Değişkenine İlişkin Kruskal- Wallis Analizi Sonuçları

	Katılımcının İşletmedeki Pozisyonu	N	Sıra Ortalaması	Chi-Square	P
Ülke Ekonomisinde ki İstikrarsızlığın İhracatı Etkileme Durumu	İşletme Sahibi	12	35,79	13,832	,017
	Şirket Ortağı	4	16,88		
	İşletme / Fabrika Müdürü	5	18,9		
	Muhasebe / Finansman Müdürü	29	33,17		
	İthalat / İhracat Müdürü	4	10,25		
	İhracat - Dış Ticaret Sorumlusu	4	29,13		
	Toplam	58			

Çalışmada katılımcıların işletmedeki pozisyonu ile ülke ekonomisindeki istikrarsızlığın ihracatı olumsuz etkileyip etkilemediği durumu arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu tespit edilmiştir ($p<0,05$).

İşletmenin Hukuki Yapısı İle İhracat Kredisi Kullanıp Kullanmama Durumu Arasındaki İlişki

Katılımcı işletmelerin hukuki yapıları ile işletmelerinde ihracat kredi sigortası kullanıp kullanılmadığı durumu arasında anlamlı bir ilişki bulunup bulunmama durumu analiz edilmiş ve sonuç Tablo 9’de gösterilmiştir.

Tablo 9. Katılımcı İşletmelerin Hukuki Yapıları İle İşletmelerinde İhracat Kredi Sigortası Kullanılıp Kullanılmama Durumu Değişkenine İlişkin Kruskal- Wallis Analizi Sonuçları

	İşletmenin Hukuki Yapısı	N	Sıra Ortalaması	Chi-Square	P
İhracat Kredi Sigortası Kullanıp Kullanılmadığı Durumu	Tek Şahıs	5	48,5	8,853	,012
	Limited Şirket	41	26,54		
	Anonim Şirket	11	29,32		
	Toplam	57			

Çalışmada katılımcı işletmelerin hukuki yapıları ile ihracat kredi sigortası kullanıp kullanılmaması durumu arasında anlamlı bir ilişki bulunduğu tespit edilmiştir ($p < 0,05$).

Sonuç ve Öneriler

Makine imalat sanayinde faaliyet gösteren işletmelerin yaşadıkları finansal sorunların tespitinin hedeflendiği bu çalışmanın sonucunda çalışmaya katılan katılımcıların çoğunluğunun işletmelerin muhasebe/finans müdürleri olduğu, eğitim düzeylerinin ise çoğunluğunun 4 yıllık fakültelerden mezun kişiler olduğu, işletmelerin çoğunun hukuki yapılarının limited şirket, faaliyet sürelerinin 20 yıldan fazla olduğu ve işletmelerin çoğunluğunda 25-50 kişi çalıştığı tespit edilmiştir.

İşletmelerin uzman finans yöneticisi istihdam etmedikleri, ihracat işlemlerinde profesyonel yardım almadıkları, ihracatta kredi sigortası kullanmadıkları ve ihracatta risk yönetim tekniklerinden yararlanmadıkları da yapılan çalışma sonucunda tespit edilmiştir.

İşletmelerin en çok finansman konusunda sorun yaşadıkları, genel olarak finansman ihtiyacını öz kaynaklardan sağladıkları, ihracatta en çok tercih ettikleri finansman kaynağının öz kaynaklar olduğu, ihracatta en çok peşin ödeme yöntemini kullandıkları ve ihracatta Eximbank kredilerinden yararlanmadıkları yine yapılan çalışmada tespit edilmiştir. Elde edilen bu sonuçların Sakarya (2009) yaptığı çalışmanın sonuçlarıyla benzerlik gösterdiği görülmektedir. Yine işletmelerin Eximbank kredilerinden yararlanmadıkları noktasında elde edilen sonucun Güneş ve Uğur (2007) çalışmalarındaki sonuçla benzerlik gösterdiği tespit edilmiştir. Çalışma sonucunda elde edilen, işletmelerin en çok kullandıkları finansman kaynaklarının banka kredileri olduğu yönündeki sonucun Değirmen ve Gündoğdu (2010) yaptıkları çalışmanın sonuçlarıyla paralellik gösterdiği görülmektedir.

Çalışma sonucunda elde edilen bulgulardan birisi de işletmelerin ihracat yaptıkları ülkelerin Avrupa Birliği, Ortadoğu Ülkeleri, Türki Cumhuriyetler- Kafkas Ülkeleri olduğu, yapılan ihracat türünün çoğunluğunun serbest ihracat olduğudur.

Çalışmada işletmeler dövizdeki dalgalanmalardan, ülke ekonomisindeki istikrarsızlıktan, ihracat mevzuatındaki sürekli değişimlerden, ülkelerin uyguladığı kotalardan olumsuz yönde etkilenmediklerini, devlet desteklerini yeterli gördüklerini, navlun sigorta bedellerini yüksek bulduklarını, ihracat kredilerini yetersiz bulduklarını, aracı maliyetlerini fiiliyata yansıtmadıklarını ve ihracatta pazar araştırması için finansman kaynağı bulamadıklarını ifade etmişlerdir.

Çalışmada ayrıca, işletmelerin Covid-19 pandemisinden olumsuz etkilendikleri, bürokratik engeller yaşamadıkları, uluslararası pazarlarda reklam maliyetlerinin yüksek olmadığı ve ihracatlarında tahsilat sorunu yaşamadıkları tespit edilmiştir.

Araştırma sonucunda elde edilen bulgulara göre işletmelere ihracatta profesyonel yardım almaları konularında destekler sağlanması gerektiği, Eximbank ile aralarında köprüler kurulması ve işletmelerde ihracatta finansal risk yönetimi konularında eğitimler verilmesi gerektiği düşünülmektedir. Ülke ekonomisindeki istikrarsızlık ve döviz dalgalanmaları ihracat yapan işletmelerin avantaj sağlamaları için dengelenmeli, devlet destekleri artırılmalıdır.

İllerde bulunan ticaret ve sanayi odaları, ihracatçılar birliği gibi çeşitli kurum ve kuruluşlar ihracat yapan işletmelere sağladıkları destekler bakımından önemli rol oynamaktadır. Bu bakımdan Çorum Ticaret ve Sanayi Odası, gerek ihracat yapan işletmelere yönelik oluşturulan ihracat destek ofisleri ile gerekse ihracatta kullanılan belgelerin temin edilmesi gibi konularda sunduğu hizmetlerle ihracatçılara önemli destek sağlamaktadır. Yine Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri bünyesinde de ihracatçı firmalara yönelik destekler sunulmaktadır.

Türkiye İhracatçılar Meclisi 2021 yılı rakamlarına göre Türkiye ihracatında en büyük paya sahip iller olan İstanbul, Kocaeli, Bursa, İzmir gibi illerde de ihracatçı firmalara geniş yelpazeden oluşan ihracat destekleri sağlanmaktadır.

Benzer şekilde Türkiye'nin en büyük 1000 ihracatçı listesinde 61 firmanın yer aldığı Gaziantep ili, Gaziantep Ticaret ve Sanayi Odası bünyesinde kurulan ihracat destek ofisleri aracılığıyla ihracatçı işletmelere faaliyetlerinde destek sağlanmaktadır(<https://www.gso.org.tr>). Türkiye ihracatında önemli bir payı olan illerden birisi olan Aydın'da faaliyet gösteren ihracatçılara yönelik de gerek Aydın Sanayi Odası gerekse Ege İhracatçı Birlikleri bünyesinde ihracat destekleri sağlanmaktadır.

Zaman ve maliyet kısıtı nedeniyle çalışmada Çorum ilinde ihracat yapan makine imalatı yapan işletmeler seçilmiştir. Bu açıdan çalışmanın en önemli sınırlılığı evrenin Çorum ili ile sınırlı olmasıdır. Literatür taraması yapıldığında makine imalat alanında faaliyet gösteren işletmelerin finansman kaynaklarının tespitine ve özellikle içinde bulunduğumuz COVID-19 Pandemisinin ihracata ola etkisinin tespit edilmesine yönelik yapılan çalışmaların oldukça az sayıda olduğu görülmektedir. Çalışmanın bu yönüyle literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir. İlerde yapılacak çalışmalarda araştırmacıların aynı alanda ihracat yapan farklı illerdeki işletmeleri de kapsayacak daha geniş bir evrene sahip çalışmalar yapmaları önerilmektedir.

Kaynakça

- Aktan, C., ve Şahin, E. E. (2020). *Yeni bir finansman yaklaşımı tedarik zinciri finansı*. Konya: Eğitim Yayınevi.
- Anadolu Üniversitesi. (Ed.). (2020). *Dış ticarete giriş*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- Arısoy, İ. (2008). *Türkiye'de sanayi sektörü – İktisadi büyüme ilişkisinin kaldor hipotezi çerçevesinde test edilmesi*. Türkiye Ekonomi Kurumu, Tartışma Metni 2008/1, Ocak 2008, 11. Ankara. (Erişim Adresi: www.tek.org.tr)
- Aslan, N., ve Yörük, D. (2008). Teori ve uygulamada dış ticaret hadleri ve kalkınma ilişkisi. *Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi*, 27(2), 33-69.
- Çetinkaya Bozkurt Ö. ve Tunç H. (2018). KOBİ'lerde dış ticaret sorunları: Antalya ili örneği. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 14(2), 381-398.
- Değirmen S. ve Gündoğdu Y. (2010). Türkiye'de ihracat yapan firmaların finansman stratejileri. *İşletme ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 1(4), 1-18.
- Demirci, Niyazi Savaş (2020). Dış ticaretin finansmanı. A. Açık Öğretim Fakültesi içinde, *Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi* (166-183). Erzurum: Atatürk Üniversitesi Yayınları.
- Dünya Ticaret Örgütü (WTO). (2021). *WTO veri tabanı*. WTO: (<https://stats.wto.org>, Erişim Tarihi: 15.12.2021).

Gaziantep Ticaret ve Sanayi Odası, (<https://www.gso.org.tr/tr/haberler/ilk-bin-ihracatci-arasinda-gaziantepten-61-firma-yer-aldi-996.html>, Erişim Tarihi, 08.09.2022).

Güneş, R. ve Uğur, A. (2007). KOBİ'lerin ihracat finansmanında EXİMBANK kredileri: Malatya ilinde bir araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi*, 12(2), 21-40.

İhracat Yönetmeliği. (2016, 6 Haziran). *Resmi Gazete* (Sayı: 26190). (<https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuat?MevzuatNo=10365&MevzuatTur=7&MevzuatTertip=5>)

Kalaycı, Ş. (2010). *SPSS uygulamalı çok değişkenli istatistik teknikleri* (5. b.). Ankara: Asil Yayın Dağıtım.

Metin, İ., ve Küçükbay, F. (2019). İhracatta finansman kaynaklarının değerlendirilmesine yönelik çok kriterli bir yaklaşım: Promethee yöntemi. *Bingöl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(18), 931-948.

Özdemir, Z. (2005). Dış ticaret finansman tekniklerinden Faktoring ve Forfaiting işlemleri. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 10(2005/2), 194-224

Özkılınç, D. N. (2014). Türk KOBİ'leri için alternatif finans bulma yöntemleri ve Sermaye Piyasası. *Journal of Yasar University*, 9(34), 5837-5838.

Öztürk, A., ve Sandalcılar, A. R. (2018). Dış ticaret işlemlerinde tercih edilen ödeme Yöntemleri: Doğu Karadeniz Bölgesi Üzerine Bir Uygulama. *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 20(4), 202-218.

Sakarya, Ş. (2009). İhracat yapan işletmelerin finansman kaynaklarının belirlenmesine yönelik bir alan araştırması. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (42), 117-134.

Serin, N. (1981). *Dış Ticaret ve Kalkınma*. Ankara: Ankara Üniversitesi Yayınları.

Seyidoğlu, H. (2017). Uluslararası iktisat ve iktisadi kalkınma ilişkileri. *Uluslararası İktisat: Teori, Pratik ve Uygulama* (Geliştirilmiş 21.Baskı, 563). İstanbul: Güzem Can Yayınları.

Şerefli, M. (2016). Dış ticaretin ekonomik büyüme üzerine etkisi: Türkiye örneği. *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*.(13), 136-143.

Şişman, D., ve Şişman, M. (2017). Finansal kiralama (Leasing) ve ekonomi için önemi: riskler, avantajlar. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 15(1), 144-154.

TMMOB. (2017). *Makine imalat sektör araştırması*. Ankara: Türkiye Makine Mühendisleri Odası Oda Raporu.

Tosun, D. (2007). *Bir ihracat finansman yöntemi olarak faktoring: Dünya ve Türkiye uygulaması*. Yüksek Lisans Tezi. Kocaeli: Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK). (2021). *Dış Ticaret istatistikleri, Kasım 2021*. TÜİK: (<https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Dis-Ticaret-Istatistikleri-Kasim-2021-37423>, Erişim Tarihi: 15.12.2021).

Uluslararası Ticarete Ödeme Şekilleri. (2022, 30 Ocak). *T.C. Ticaret Bakanlığı Gümrük Rehberi*. (<https://gumrukrehberi.gov.tr/sayfa/uluslararasi%20ticarete-%20odeme-%20sekilleri>).

Ulusoy, T. (2011). Financial power analysis of countries: Transmitters (Adsorbents), settlers and unresistants, *African Journal of Business Management* , 5(22), 9087-9105.

Vijayasrı, G. (2013). The importance of international trade in the world. *International Journal of Marketing, Financial Services & Management Research*, 2(9), 111-119.

Yapraklı, S. (2020). Dış ticareti yeniden ele almak. *Dış Ticarete Giriş*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları.

ETİK ve BİLİMSEL İLKELER SORUMLULUK BEYANI

Bu çalışmanın tüm hazırlanma süreçlerinde etik kurallara ve bilimsel atıf gösterme ilkelerine riayet edildiğini yazar(lar) beyan eder. Aksi bir durumun tespiti halinde Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi'nin hiçbir sorumluluğu olmayıp, tüm sorumluluk makale yazarlarına aittir. Yazarlar etik kurul izni gerektiren çalışmalarda, izinle ilgili bilgileri (kurul adı, tarih ve sayı no) yöntem bölümünde ve ayrıca burada belirtmişlerdir.

Kurul adı: Hitit Üniversitesi Girişimsel Olmayan Araştırmalar Etik Kurulu

Tarih: 09.12.2021

No: 2021/302

ARAŞTIRMACILARIN MAKALEYE KATKI ORANI BEYANI

1. yazar katkı oranı : %100
2. yazar katkı oranı : %100
3. yazar katkı oranı: %100