

FİRMALARIN İHRACAT ENGELLERİ ALGISI VE İHRACAT PERFORMANSI*



FIRMS' PERCEPTION OF EXPORT BARRIERS AND EXPORT PERFORMANCE

Ayça PEKMEZ BAHÇECİ¹

Hanifi Murat MUTLU²

İbrahim AKBEN³

Öz

İhracatın hem niteliksel hem de niceliksel gelişimi sadece destekleyici politikalara dayandırılmamalıdır. Devlet destek ve teşviklerinin rolü son derece önemlidir. Ancak firmaların herhangi bir ihracat girişiminde bulunmama nedenlerinin tespiti gereklidir. Dolayısıyla, ihracatı teşvik eden ve uluslararası rekabetçiliği yüksek bir ekosistem hedefleyen ülkelerin, “ihracat engellerini” sistematik bir biçimde analiz etmeleri gerekmektedir. Bu engeller sektörel, bürokratik ya da algısal olabilir. Ayrıca ihracat engelleri hiç ihracat yapmamış, ihracata yeni başlamış ya da düzenli ihracat yapan firmalar açısından da farklılaşabilmektedir. Bu çalışma farklı bölge ve ülkelerde farklı ürünlerin ihracatını yapan firmaların ihracat engellerini algılama biçimlerini karşılaştırılmayı hedeflemektedir. Çalışmada 2012 ve 2022 yılları arasında “Web of Science” veri tabanında yayınlanan araştırma makalelerinin bibliyometrik analizi R Studio-Biblioshiny yazılımı kullanılarak yapılmaktadır. İhracat engellerine ait öncüllerin doğası ve etkileri araştırılarak değerlendirilmektedir. Çalışmanın ihracat engellerinin sistematik bir biçimde ortaya konularak ülkelerin ihracat performanslarını yönetmeye yönelik politikalar geliştirilmelerine katkı sağlayacaktır. Ayrıca, bu konuda ileride yapılacak bilimsel araştırmalar için bütüncül bir literatür incelemesi sunmayı hedeflemektedir.

Anahtar Kelime: İhracat, İhracat Engelleri, İhracat Performansı.

JEL Kodu: F14, F35, M39

* Bu çalışma 3-5 Aralık 2021 tarihinde International Symposium on Current Developments in Science, Technology and Social Sempozyumunda sunulan “Firmaların İhracat Destek ve Engelleri Algısı Üzerine Ülkeler Arası Karşılaştırmalı Bir Değerlendirme” isimli bildirinin genişletilmiş halidir. Çalışma, birinci yazarın doktora tez çalışmasından üretilmiş olup diğer yazarlar asıl ve ortak tez danışmanlarıdır.

¹ Öğr. Gör. Dr., Gaziantep Üniversitesi, Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu, Dış Ticaret Bölümü, aycabahceci@gantep.edu.tr, ORCID: 0000-0002-5649-4631.

² Prof. Dr., Gaziantep Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, mmutlu@gantep.edu.tr, ORCID: 0000-0001-9757-6708.

³ Doç. Dr., Hasan Kalyoncu Üniversitesi, İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü, ibrahim.akben@hku.edu.tr, ORCID: 0000-0003-3268-0242.

Abstract

Both qualitative and quantitative development of exports should not be based solely on supportive policies. The role of government supports and incentives is extremely important. However, it is necessary to determine the reasons why companies do not undertake any export initiatives. Therefore, countries that encourage exports and aim for an ecosystem with high international competitiveness need to analyze "export barriers" systematically. These barriers may be sectoral, bureaucratic or perceptual. In addition, export barriers may differ for companies that have never exported, have just started exporting, or export regularly. This study aims to compare the way companies exporting different products in different regions and countries perceive export barriers. In this study, bibliometric analysis of research articles published in the "Web of Science" database between 2012 and 2022 is performed using R Studio-Biblioshiny software. The nature and effects of the antecedents of export barriers are investigated and evaluated. The study will contribute to the development of policies to manage the export performance of countries by systematically revealing export barriers. It also aims to provide a holistic literature review for future scientific research on this subject.

Keywords: Export, Export Barriers, Export Performance.

JEL Codes: F14, F35, M39.

1. GİRİŞ

İhracat, ülkelerin ekonomik göstergelerinde yarattığı etki ve önemi nedeniyle, iktisat disiplinin yanı sıra farklı akademik disiplinlerinde odağında yer almaktadır. Özellikle, mikro ve makro açıdan ihracat performansını teşvik edecek ya da kısıtlayacak anahtar değişkenleri tanımlamak, etki yön ve güçlerini belirlemek, sadece akademik dünyanın dikkatini çekmekle kalmamış, ülkedeki politika yapıcılar ve şirketlerde yer alan uygulamacılar ve karar alıcılar açısından da incelemeye değer olarak ele alınmıştır. Araştırmacılar, ihracatı destekleyici unsurlar kadar, engel olarak tanımlanacak değişkenleri de doğru şekilde belirleme çabası içerisinde bulunmuşlardır. İhracat engelleri üzerine ampirik araştırmalar, ilk olarak 1960'ların ortalarında ortaya çıkmış, araştırmalar 1980'li yıllarda yoğunlaşmış (Levitt, 1983: 92-102), günümüzde de ve hala önemini değerini koruyan bir araştırma konusu olmayı sürdürmektedir. Üretimin ilk aşamasından nihai tüketiciye kadar ihracat yapma sürecinde karşılaşılan engellerin algılanması ve önlemlerin alınması ihracat süreci için her zaman en önemli konulardan biri olmaktadır. Engel kavramı Türk Dil Kurumu sözlüğünde "*bir şeyin gerçekleşmesini önleyen sebep, mâni, mahzur, müşkül, pürüz, mânia, handikap, ket*" olarak tanımlanmaktadır. Bu tanım çerçevesinde engel, sadece somut unsurlardan oluşmamakta soyut unsurları içermesi ve doğrudan ya da dolaylı olarak karşımıza çıkması muhtemel her türlü engelleyici unsuru içermektedir. Özellikle günümüzün karmaşık uluslararası ticaret ağı ve yapısı açısından incelendiğinde, engeller ihracatçı ülke kaynaklı olabileceği gibi transit geçiş ülkeleri ya da ithalatçı ülke kaynaklı olabilir. Ayrıca bu engeller, yasa ve yönetmeliklere dayalı olarak daha tanımlayıcı düzenlenebileceği gibi tamamen yazılı olmayan hatta bazı durumlarda keyfi olarak da ele alınabilecek yapılar barındırabilmektedir. Dolayısıyla, bu alandaki literatür incelendiğinde uluslararası ticaretin gelişimine paralel olarak ihracat engeli kavramında da birtakım farklılaşmaların oluşması beklenebilir. Bu makale çalışması, 2012-2022 yılları arasında ihracat engeli kavramını araştırma konusu edinmiş makalelere yönelik bir literatür incelemesi yapmayı amaçlamaktadır. Böylelikle, bu çalışma ile uluslararası ticaretin hızlı bir ivmelenme içinde bulunduğu son on yıllık dönemde ihracat engel algısının nelerden oluştuğu ve akademik olarak hangi açılardan incelendiğinin tespiti hedeflenmektedir. Çalışma aynı zamanda hem ihracata yeni başlayanlar hem de aktif ihracat yapan firmalar için pazar payını artırmada, faaliyetlerini genişletmede ve daha iyi bir performansa ulaşmada katkı sağlaması için öngörü oluşturmaktadır. Ayrıca ihracata dayalı bir büyüme modeli içerisinde yer alan çoğu ülke için daha yüksek bir uluslararası rekabetçi yapının sağlanmasına ve ihracatı teşvik eden bir ekosistemin nasıl oluşturulacağına ilişkin katkılar da sağlayacaktır.

2. LİTERATÜR

İhracat engelleri, firmanın uluslararası pazarlarda ticari operasyonlar başlatma, geliştirme veya sürdürme yeteneğini engelleyen tüm kısıtlamalar olarak tanımlanabilmektedir (Leonidou, 2004: 281). Leonidou (1995a) ihracat engellerini içsel ve dışsal ile yerel ve yabancı engeller olarak sınıflandırmaktadır. Örgüt içerisinde kaynaklanan engeller içsel, dış çevreden kaynaklanan engeller dışsal engeller olarak tanımlanmaktadır. Firmanın üretim yaptığı ülkedeki engeller yerel, hedef ülkelerdeki engeller ise yabancı engelleri oluşturmaktadır.

Bilindiği üzere, Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ) bir ülkedeki yerleşik ekosistemin anahtar dişlilerini oluşturmakta ve ülke ekonomilerinin gelişmesinde ve kalkınmasında önemli bir rol oynamakta olup istihdam yaratılmasında, inovasyonda ve ekonomik yenilenmede önemli ölçüde katkılar sunmaktadır (Westhead, Wright ve Ucbasaran, 2004: 501-522). Bu nedenle birçok çalışmanın araştırma evreni KOBİ'lerden oluşmaktadır. Narayanan (2015), Leonidou'nun yaklaşımına göre KOBİ'lerin uluslararasılaşma yolunda karşılaştıkları ihracat engellerini ele almaktadır. KOBİ'lerin modern yaklaşımları, uluslararasılaşmada ortaya çıkan geleneksel zorlukların çoğunun üstesinden gelmede etkili olduğunu vurgulamaktadır. Firmaların, içeriden dinamik çözümler bularak iç engelleri aşmada başarılı olduğunu ve dış engel noktasında da hükümet ve politika yapıcıların desteğine ihtiyacı duydukları ortaya atılmaktadır (Narayanan, 2015).

Saleh, Donovan, Le ve Safari (2021) Vietnamlı işletmeler arasındaki motivasyonları ve engelleri ampirik olarak analiz etmeye çalışmaktadır. Çalışma, Vietnam'daki üç bölgeden seçilen KOBİ'ler arasındaki altı odak grubu incelemek için mevcut literatürden geliştirilen tematik analiz yöntemini ve sınıflandırmaları uygulamaktadır. Sonuçlar, Vietnamlı KOBİ'lerin tarife ve tarife dışı engellerle başa çıkmada, denizaşırı pazarlar hakkında bilgiye erişmede ve uluslararası pazarlara girmek için gerekli vasıflı işgücünü işe alma ve sürdürmede önemli zorluklar yaşadıklarını göstermektedir. Vietnamlı KOBİ'ler için ihracat zorlukları hakkında firma düzeyinde algılar hakkında yeni kanıtlar sunmaktadır.

Morini, Polis, Silva ve Junior (2021) gelişmekte olan pazarlarda KOBİ'lerin ihracat sürecini etkileyen iç ve dış engellerin belirlenmesini amaç edinmektedirler. Teknoloji dışı 53 küçük ölçekli, 18 orta ölçekli şirkete yapılan anket yöntemi verilerine doğrulayıcı faktör analiz, yapısal eşitlik modellemesi yapmıştır. Kişisel özellikler, yönetim, finansal, pazar ve girişimcilik içsel; siyasi, ekonomik-hukuki, prosedürel-parasal, sosyokültürel dışsal ihracat engelleri oluşturdukları yapı mevcuttur. Dış engeller açısından hükümet ve sosyokültürel engeller, iç engeller açısından ise piyasa engelleri ve yöneticinin kişisel özelliklerinin daha büyük öneme sahip olduğunu göstermektedir.

Bertrand, Betschinger ve Brea-Solís (2022) gelişmekte olan ülkelerdeki KOBİ'lerin ihracat engelleri anlayışı araştırılması üzerine 402 Rus firmasına ulaşılarak bulanık küme Niteliksel Karşılaştırmalı Analiz yapmaktadır. Tanımlayıcı istatistikler, ihracat yapma ve yapmama koşullarının analizi değerlendirilerek belirli bir koşulun varlığının da yokluğunun da, ihracat yapmama ile ilişkili olabileceğini öne sürmektedir. Gelişmekte olan ülkelerdeki KOBİ'lerin neden diğer gelişmekte olan ülkelere ihracat yapmadığını açıklayan farklı koşulların etkileşimi hakkında bilgi vermeye çalışmaktadır. Firmanın iç kaynakları, ilişkisel varlıkları ve iç pazar ortamının; firma yaşı, ittifak üyeliği, yolsuzluk ve büyüme ortamı; firma büyüklüğü, firma Ar-Ge yatırımı ve firma yaşı birleşik yokluğu veya varlığı, ihracat engellerine yol açtığı ve diğer gelişmekte olan ülkelere ihracatın yerel bir stratejik ittifakla birlikte iç kaynak tabanına bağlı olduğu sonucuna varılmaktadır.

İhracat deneyimi, ihracat finansmanı, lojistik ve sermaye gibi konularla ihracat engellerinin ilişkilendirildiği çalışmalarda literatürde yer almaktadır. Milanzi (2012), Tanzanya'da yerleşik firmaların ihracat faaliyetlerini başlatma ve/veya genişletmeye çalışırken karşılaştıkları ihracat engellerini ve bu engelleri aşmak için kullandıkları stratejileri incelemektedir. Araştırma, firma yöneticilerinin sürdürdüğü toplam iletişim sayısı olan ağ boyutu, belirli bir ağdaki farklı bağların

sayısını gösteren ağ niteliği ve firmanın girişimcilerinin farklı ağ kaynaklarına erişme yeteneğini içeren bağlantı gücünün, ihracat engelleri algısı üzerindeki etkisini araştırmaktadır. Çalışmada ihracat engelleri, ihracat pazar bilgisi, firma kapasitesi, ihracat finansmanı ve düzenleyici kurumlardan kaynaklanan engellerle çerçevelenmektedir. Bir sosyal ağ perspektifine dayanan bu araştırma, farklı ağları kullanan firmaların normalde daha az ihracat engeliyle karşılaşması gerektiği hipotezi üzerine kurgulanmaktadır. 122 imalat firmasından, anket yöntemiyle elde edilen verinin analizi neticesinde, ağ oluşturma'nın ihracat engellerini azalttığı bulgulanmaktadır.

Castillo, Ramón, Real ve Pérez (2013), algılanan ihracat engelleri ve ihracat yoğunluğu arasındaki ilişki üzerine, firmanın Ar-Ge yatırımı ve ihracat deneyiminin düzenleyici etkilerini ve bu etkilerin uluslararası ortamda algılanan karışıklık düzeyine bağlı olarak değişip değişmediğini incelemektedir. Yerel bağlamda farklı sektörlere ait 214 şirketten oluşan bir örneklemeden elde edilen veriler kullanılarak, açıklayıcı faktör analizi ve hiyerarşik regresyon analizi ile test yapılmaktadır. Gerçekleştirilen analiz sonuçları, şirketler tarafından ihracat engelleri algısı büyüdükçe, ihracat yoğunluklarının o derece düşük olduğu; Ar-Ge yatırımı yüksek olduğunda ihracat engellerinin ihracat yoğunluğu üzerindeki olumsuz etkisinin azaldığı; daha az algılanan karışıklığın olduğu bir senaryoda, Ar-Ge'ye yapılan yatırımın ihracat engelleri ile ihracat yoğunluğu arasındaki ilişki üzerindeki olumlu düzenleyici etkisinin daha fazla olduğuna dair kanıtlar göstermektedir. Aynı ilişki üzerinde ihracat deneyiminin önemli bir etkisinin olmadığı da vurgulanmaktadır.

Kaprálová (2017) Latin Amerika'daki Çek şirketlerinin karşılaştığı ihracat engelleri üzerine yaptığı araştırma makalesinde, lojistik komplikasyonlar ya da sermaye eksikliği gibi engellerin görüşülen ihracatçılar için önemli olmadığı; kültürel farklılıkların ve nitelikli personel eksikliğinin, hedef ülkede korumacılık ve bürokrasi kadar önemli bir engel olduğunu tespit etmektedir. Ayrıca, bu çalışmada bazı engellerin önemini yanı sıra firmanın bunları kârlı bir şekilde aşma yeteneğinin algılanmasının, sorumlu ihracat yöneticisinin zihinsel modeliyle yüksek oranda bağlantılı olduğunu göstermektedir.

Shang (2014), ürün odaklı ihracat engelleri üzerine yaptığı çalışmada, ürün bazlı engel oluşumlarını ortaya koymaktadır. Mataveli, Ayala, Gil ve Roldan (2022) Brezilya'daki 318 ihracat şirketine beşeri sermaye, kültürel, idari ve finansal ihracat engellerinin ürün ihracat engeli üzerine etkisini incelemeyi amaçladıkları çalışmalarında, beşeri sermaye, kültürel ve finansal engellerin ihracat engelleri üzerinde büyük bir etkisi olduğu açığa çıkmaktadır. Ürün bazlı çalışmalar olduğu gibi endüstri türlerine göre ayırım yapan ve ihracat engellerini inceleyen çalışmalar mevcuttur. Radojevic, Marjanovic ve Radovanov (2014) çalışmasında, Sırp ihracatçıların sahip olduğu firma özelliklerinin, ihracat deneyimlerinin, sermaye mülkiyet yapısının ve endüstri türünün ihracat engel algısı üzerine etkisini analiz etmektedir. Bu çalışma, firmanın iç ortamı, iç iş ortamı ve dış pazarların incelenen faktörleri arasında ihracatın önündeki engellerin belirlenmesini, engelleri etki seviyelerine göre sıralamayı, engellerin değerlendirilmesindeki farklılıkları tespit etmeyi amaçlamaktadır. Sırp ihracatçılar için ihracatın önündeki engellerin diğer ülkelerdeki ihracatçıların karşılaştığı engellere benzer olduğu ve bunların etki düzeyinin firmanın özelliklerine bağlı olduğu görülmektedir. 178 ihracatçının katıldığı anket yöntemiyle toplanan veriler tanımlayıcı istatistikler, gruplar arası farklılıklar ve korelasyon testleri ile analiz etmektedir. İhracat engellerinin çoğunun yerel iş ortamından kaynaklandığı ve firmanın büyüklüğü, ihracat deneyimi ve sermaye sahipliği arasında ihracat işi için sorunlara neden olabilecek belirli faktörlerle bir korelasyon olduğunu belirtmektedir. Özellikle, firmanın büyüklüğü ile ihracatın finansmanı için gerekli sermaye eksikliği; ihracatın finansmanı için uygulanan kredi prosedürleri ve maliyetleri; yerli döviz kuru ve ihracatçı birliği desteği arasında zayıf negatif korelasyon tespit etmektedir. İhracat deneyimi ile ürünü dış pazar standartlarına göre ayarlama yeteneği; dış pazarlarda fiyat rekabet gücünün sağlanması, dış pazarlarda ihracat tarifeleri ve dış pazarlarda yasal düzenleme pozitif zayıf korelasyon olduğunu gözlemlemektedir. Sermaye sahipliği ile ihracatın finansmanı için gerekli sermaye eksikliği;

yönetimin işletmeyi ihraç etme taahhüdü, dış pazarlar hakkında bilgi toplama; dış pazarlarda tanıtım; ulusal ihracat markalama politikası; yabancı ortaklarla işbirliği ve dış pazarlardaki satıştan gelen para girişi negatif zayıf korelasyon olduğunu vurgulamaktadır.

Silva, Franco ve Magrinho (2016) farklı firma büyüklükleri ve endüstri türleri karşılaştırılarak ihracat engellerinin önemi araştırmayı amaçlamaktadır. Portekiz Sanayi Derneği – İş Konfederasyonu tarafından tutulan veri tabanından alınan 529 Portekizli ihracat firmasının verilerine çok değişkenli varyans analizini (MANOVA) ile Tukey HSD testi yapılarak, firmalar tarafından belirtilen daha önemli ihracat engellerinin içeriden daha fazla dış kaynaklı olduğu anlaşılmaktadır. Hizmet ve perakende ticaret sektörlerinin ihracat engelleri konusunda en büyük özellikleri rapor eden sektörler olduğunu tespit etmektedir. Bulgular firmaların büyüklüğünden çok sanayileşme durumu ile ilişkilendirilmektedir. Sektöre özgü ihracat engellerini bilmek, şirketlerin yalnızca ihracat süreçlerini daha iyi koordine etmelerini ve gerçekleştirmelerini sağlamakla kalmamakta, aynı zamanda rakiplerinin davranışlarını daha iyi tahmin etmelerini sağlamaktadır.

Son on yıllık dönemde engeller üzerine yapılan akademik çalışmalarda, birbirinden farklı sektörlerin ihracat engel algısı ve etki düzeylerinin değerlendirilmesi de yapılmaktadır. Bjarnason, Marshall ve Eyjólfsson (2015) İzlanda'da deniz ürünleri ihracatında 1993 ve 2011 yıllarında yapılmış olan çalışmalardan sağlanan verileri nitel ve nicel olarak karşılaştırmalı bir biçimde incelemiştir. Çalışma, yirmi yıllık bir periyod içerisinde, İzlanda deniz ürünlerinin ihracatına yönelik algılanan engellerdeki değişim ve dönüşümü açığa çıkarmayı hedeflemektedir. 1993 yılında 60 firmadan, 2011 yılında ise 119 firmadan veri elde edilmiştir. Hem 1993 hem de 2011'de var olan ihracatın önündeki dokuz ana engelin yanı sıra yalnızca 1993'te veya yalnızca 2011'de geçerli olan yedi faktör daha yer almaktadır. Çalışmada, İzlanda'da deniz ürünlerine özgü ihracatta karşılaşılan ve her iki dönemde de ortak olan ihracat engelleri, en yüksek etki derecesine sahip engeller ve son olarak içsel – dışsal ihracat engelleri şeklinde sınıflandırmalar yapılmaktadır. İçsel ihracat engelleri, yüksek nakliye maliyeti, üretim maliyeti ve üreticilerle resmi olmayan bağlar; dışsal ihracat engelleri yabancı rakiplere verilen sübvansiyonlar, arzadaki mevsimsel dalgalanmalar, arz kıtlığı, coğrafi mesafe, dış pazarlarda ithalat tarifeleri, yüksek reel döviz kuru, istikrarsız iş ortamı, global ekonomik durgunluk, devlet desteğinin yetersizliği, dış rekabet, ihracat pazarlarında fiyat, talep ve döviz dalgalanmaları olarak değerlendirilmektedir. Yıllar içerisinde birincil ürünleri ihraç etmektense işlenmiş ürünleri ihraç etmeyi tercih ettikleri yönünde bulgular tespit edilmiştir.

Huu (2016) çalışmasında, uluslararası pazarlarda deniz ürünleri ihracatının önündeki engelleri belirlemek ve bunların ABD pazarını hedefleyen Vietnam deniz ürünleri şirketlerinin ihracatları üzerindeki etkileri ampirik olarak test etmeyi amaçlamaktadır. Engellerin ihracatçı firmanın performansı üzerindeki etkisi, ürün engelleri, teknolojik, dağıtım, lojistik ve prosedür engelleri gibi gruplar tarafından analiz etmektedir. Uygulamada tüm bu engellerin üstesinden gelmek için öneriler geliştirilmeye çalışılmaktadır. López, García ve Medardo (2017) Kolombiya, Meksika ve Ekvador'da çiçek firmalarının kendilerini küresel pazarda konumlandırmak için karşılaştıkları engelleri incelemektedir. İç engeller yönetimsel yönler, bilgi-tecrübe, organizasyonel yönler, pazarlama uzmanlığı, işletme yönleri; dış engeller prosedürlerle ilgili yönler, yönetimle ilgili yönler, görevler ve işlevler olarak ayrıma tabi tutulmaktadır. Her ülkede atanan ağırlıklarda önemli farklılıklar olmasına rağmen, iç engellerde operasyonel faktörler, dış engellerde ise hükümet faktörleri daha fazla müdahale olarak algılanan engeller olarak belirlenmektedir. Ayrıca operasyonel faktörler; ihracat faaliyetlerini uygulamak için gereken süre, yetersiz personel, ihracat konusunda eğitim eksikliği, uygun olmayan-modası geçmiş teknoloji, iletişim-işçilik maliyetleri ve ihracat kapasitesini içermektedir. Gebrewahid ve Wald (2017) Etiyopya deri ayakkabı endüstrisindeki ihracat engellerini ampirik olarak araştırmaktadır. İç ve dış engeller olarak ele almaktadır. Sektörde yaygın olarak, önceki çalışmalarla uyumlu on engel belirlendiği gözlenirken, lojistik ve ihracat pazarlaması gibi birkaç yeni engel de tespit edilmektedir. Firma düzeyinde, belirli engellerle karşılaşan farklı firma

kümelere oluştuğu gözlemlenmiştir. Bu sayede, kümelenme üyeliğine bağlı olarak, rekabet gücünü artırmak için hangi ihracat engellerine odaklanması gerektiği daha kolay tespit edilebilmekte ve kamu otoritesine bu bağlamda çözüm önerileri sunulabilmektedir.

Kahiya (2013), farklı zaman dilimlerini dikkate alarak ihracat engelleri kavramını açıklamaktadır. Yeni girişimleri geleneksel girişimlerden ayırarak, ihracat engellerinin uluslararasılaşmaya giden yolu tahmin edebileceğini göstermektedir. Bu yolda aşamalı uluslararasılaşma, beceri ve bilgi eksikliğinden kaynaklanırken, hızlı uluslararasılaşma, olumlu yönetsel yönelimden ve ev sahibi pazarda güven eksikliğinden kaynaklanmaktadır. Politika oluşturma perspektifinden bakıldığında, bu çalışma, nüfus içindeki uluslararası yeni girişim-geleneksel girişim oranını tahmin etmek için bir temel ve aynı zamanda teşviklerin ihtiyaç temelli hedeflenmesi için öğretici bir temel sağlamaktadır. Kahiya ve Dean (2014) 1995-2010 zaman dilimi içinde ihracat engellerinin etkisini inceledikleri çalışmalarında, ihracatçı güveni azaldıkça artan ihracat engellerinin etkisiyle, etki ve ihracat engel yoğunluğu arasında ters bir ilişki olabileceğini önermektedirler. Açıklayıcı faktör analizi, doğrulayıcı faktör analizi tekniklerini ve ikili lojistik regresyon yöntemlerini kullanarak elde ettikleri sonuçlar, ihracat engellerinin etkisinin zaman içinde önemli ölçüde değiştiğini göstermektedir. 2010 ihracatçı örneğinin, 1995 grubuna göre ihracat engellerini etkili olarak görme olasılığının iki ile dokuz kat daha fazla olduğu saptanmaktadır. Bu tür kanıtlar, lojistik ve dağıtım faktörleri, iç kaynak kısıtlamaları, ticaretle ilgili engeller, iç pazar faktörleri, para birimi ve ödeme engelleri bağlamında özellikle güçlü gözükmektedir. Zaman dilimi ve veriler açısından aynı fakat farklı değişkenleri inceledikleri Kahiya, Dean ve Heyl (2014) çalışmasında, Yeni Zelanda'da 1995-2010 yıllarında ihracat engellerinin etkisini araştırmaktadır. İhracat engellerinin zaman içinde etkisini incelemek, ihracat geliştirme programlarını ihracatçı ihtiyaçları ile uyumlu hale getirmek ve ayrıca ihracata yardımcı olmak için esas teşkil etmektedir. Veriler, aynı anket aracı kullanılarak, aynı çalışan gruptan imalat ihracatçıların basit rastgele olasılıklı örnekleri aracılığıyla alınmaktadır. İhracat engellerinin etkisinin iki dönem boyunca belirgin şekilde farklılaştığını göstermektedir. Serbest ticarete bağlılık, bilgi ve iletişim teknolojisi iletişiminin benimsenmesinin artması ve döviz kurunun dalgalanması, ihracatçıları için ihracat engellerinin etkisini şekillendirmektedir. Bu nedenle, geçmiş araştırmalar ihracat engeli etkisindeki değişimi organizasyonel ve uluslararasılaşma değişkenlerine atfederken, çalışma zaman içinde kurumsal çevrenin ihracat engeli etkisini açıklayabileceğini öne sürmektedir. Bir sonraki yıl yayınlanan Kahiya ve Dean (2015) çalışmasında, ihracat geliştirme aşamaları ve ihracat engellerinin etkisi arasındaki ilişkiyi incelemektedir. 145 Yeni Zelanda firmasına uygulanan anket verilerinden elde edilen sonuçlar, kaynak kısıtlamalarının, pazarlama engellerinin, bilgi ve deneyim engellerinin ve ihracat prosedürü engellerinin "ihracat aşamasına bağlı" olduğunu göstermektedir. İhracat aşamasına bağlı engellerle ilgili olarak, yalnızca gelişimin erken aşamaları ile çok ileri aşamalarını karşılaştırıldığında farklılıklar söz konusudur. Bu sonuçlar aynı zamanda ihracat aşamaları ile ihracat engellerinin etkisi arasında ters bir ilişki olduğunu öne süren büyük hipotezi de çürütmektedir. Daha sonraki yıllarda yapılan makaleler üzerinden değerlendirmelerde, Kahiya (2016) ihracat engelleri üzerine 130 makalenin gözden geçirilmesinin ardından, uluslararası ticarete yükümlülükler ve ihracat engelleriyle ilgili alan yazına katkıda bulunmaktadır. Uluslararası ticarete yükümlülüklerin ihracat engellerine etkisi vurgulanmaktadır. Kahiya (2018) çalışması ihracat engelleri üzerine elli yıllık bir araştırmayı içermektedir. Firma demografisi, ihracat girişimi özellikleri, yönetsel faktörler, çevresel ve operasyonel faktörler ve uluslararası ticaret ortamı kategorilerine giren bu tür otuz altı değişkeni tanımlamaktadır. Kaynak temelli görüş, uluslararasılaşma, ağ ve kurumsal teoriler ile iki örtük teoriyi (yani atıf ve rasyonelleştirme) tanımlamaktadır. Gelişmekte olan piyasaların, ülkeler arası karşılaştırmaların ve gelişmiş çok değişkenli analitik araçların yeterince temsil edilmediğini vurgulamaktadır.

İhracat engelleriyle ihracat performansının incelendiği çalışmalar söz konusudur. Dudko (2013) çalışmasında Rusya Federasyonu'ndaki ihracat engellerini ve teşviklerini analiz etmektedir. Ticaret

yapan ülkeler arasındaki mesafe, ortak bir ülkenin ekonomik büyüklüğü ve tarihi gibi çeşitli gayri resmi koşulların, Rusya'nın ihracat değerini belirlediği ön plana çıkmaktadır. Belirli mal türünün ihracat performansını etkilemek için kullanılabilen çok çeşitli araçlar bulunduğunu belirtmektedir. Rusya ihracatını yeniden yapılandırmak, enerji kaynakları ile hammaddelerin payını azaltmak ve sanayi mallarından birini artırmak için çaba gösterdiğini açıklamaktadır. Ülke açısından ihracat politikalarının anlaşılması ve ekonominin gelişmesi açısından araştırmanın önemini vurgulamaktadır.

Ismail, Islam ve Bakar (2013) Malezya'daki KOBİ'lerin helal işlenmiş gıda ürünlerinde ihracat çabalarını engelleyen faktörleri incelemektedir. Araştırmacılar, helal gıda işleme endüstrisinin ihracat performansının artırılmasının, ülkenin küresel helal merkezi olma isteği açısından önemli olduğunu vurgulamaktadır. Sonuçlar, prosedürel engellerin iç ve dış engellerden daha engelleyici olduğunu göstermektedir. Gıda kalite güvence belgesinin tanınmaması, yüksek tarife, ihracatı teşvik etmek için yetersiz vergi teşvikleri, ihracat engellerini aşmak için devlet yardımının olmaması, ihracat ürünleri için çok yüksek standartlar, ödemedeki gecikmeler, yetersiz piyasa bilgisi ve aşırı belge ve evrak ihtiyacı ihracatın önündeki önemli prosedürel engeller olarak görmektedir. Çalışmanın sonucu, helal gıda üreticileri ve ihracatçıların rekabetçi uluslararası pazarlarda varlıklarını sürdürmek için rekabet edebilirlik kazanma ve uygun iş stratejileri belirleme konusunda daha ciddi olmalarına ve kamu ile özel sektöre ait destek sağlayan kuruluşların mevcut politikaları değiştirmelerine veya helal gıda işleyen KOBİ'ler lehine yenilerini formüle etmelerine yardımcı olacağını göstermektedir.

Garcia ve Kolbe (2017) meyve ve sebze sektöründe ihracat hizmet sağlayıcılarının iç ihracat engellerini aşmaya yönelik yaklaşımlarını incelemektedir. Görüşme tekniği kullanılarak dağıtım şirketlerinin hangi spesifik dinamik yeteneklerinin ihracat performansının iyileştirilmesine katkıda bulunduğunu belirlemektedir. Dört dinamik yeteneğin, ilişki yönetimi, tüketici odaklılık, şeffaflık ve değer zinciri boyunca iletişim ve marka yönetiminin, şirket içi engellerin ve stratejilerin çoğunun çözümlenmesine yardımcı olabileceğini ve bunun sonucunda, ihracat sonuçlarını olumlu yönde etkilemekte olduğunu ortaya koymaktadır. Sinkovics, Kurt ve Sinkovics (2018) ihracat taahhüdü ve ihracat deneyiminin algılanan ihracat engelleri ile ihracat performansına etkisini araştırmaktadır. Kontrol değişkeni olarak firma büyüklüğünü belirlemektedir. Yani bu çalışmada, kapsamlı bir ağ oluşturma kavramı olan eşleştirme, küçük ihracatçı firmaların algılanan ihracat engelleri ve ihracat performansı üzerindeki etkisini incelemektedir. Eşleştirme, algılanan iç/dış ihracat engellerinin ihracat performansına bağlantısını etkileyen bir düzenleyici değişken olarak sunmaktadır. İngiltere merkezli 106 ihracatçı KOBİ'den oluşan bir örneklem kullanarak, eşleştirme algılanan iç ihracat engellerinin ihracat performansı üzerindeki olumsuz etkisini azalttığını vurgulamaktadır. İhracat deneyiminin ve ihracat taahhüdünün, yöneticilerin algılanan iç ve dış ihracat engellerini azalttığını göstermektedir. İhracat engellerinin aşılması, böylece milliyetçi politikalar yoluyla ortaya çıkan zorlukları dengelemesi söz konusu olacağını öne sürmektedir. Syaifuddin, Rahman Hizir ve Faisal (2020) firma yetenekleri ve müşteri ilişkileri aracı değişkenlerinin ihracat engeli ve ihracat performansına etkisini araştırarak aracı değişken rolünü ortaya koymaktadır. Yana, Lubis, Sofyan ve Faisal (2020) aracı değişkenlerin ihracat engellerini azaltma kabiliyetinin etkisi araştırmakta ve emtia ihracatı yapan şirketlerin önündeki engelleri nasıl aşmaya çalıştığına odaklanmaktadır. Aracı değişkenleri etkileyen ve aynı zamanda ihracat performansını etkileyen iki bağımsız değişken, firma yetkinliği ve müşteri ilişkileri olarak belirtmektedir. Sonuçlar, önemli olmayan olumsuz bir etkiye sahip olan uzman performansına yönelik firma yetkinlik yolu dışında, tüm araştırma yollarının olumlu ve anlamlı bir etkiye sahip olduğunu göstermektedir.

Dao, Laon ve Nhung (2021) Vietnam'daki 212 KOBİ'nin Japonya, Kore, Çin ve Asean'a tarım ürünleri ihracatında ihracat engellerini, ihracat destek programlarını ve ihracat performansını dikkate alarak oluşturulan modeli, Smart-PLS ile yapısal eşitlik modellemesi (YEM) yöntemiyle analiz etmektedir. İhracatı destek programları ile ihracat performansı arasında pozitif bir ilişki olduğunu;

ASEAN ve Çin'e ihracat yapan işletmeler arasında ihracat destek programları ile ihracat performansı arasındaki ilişki açısından farklılık gözlemlendiğini belirtmektedir.

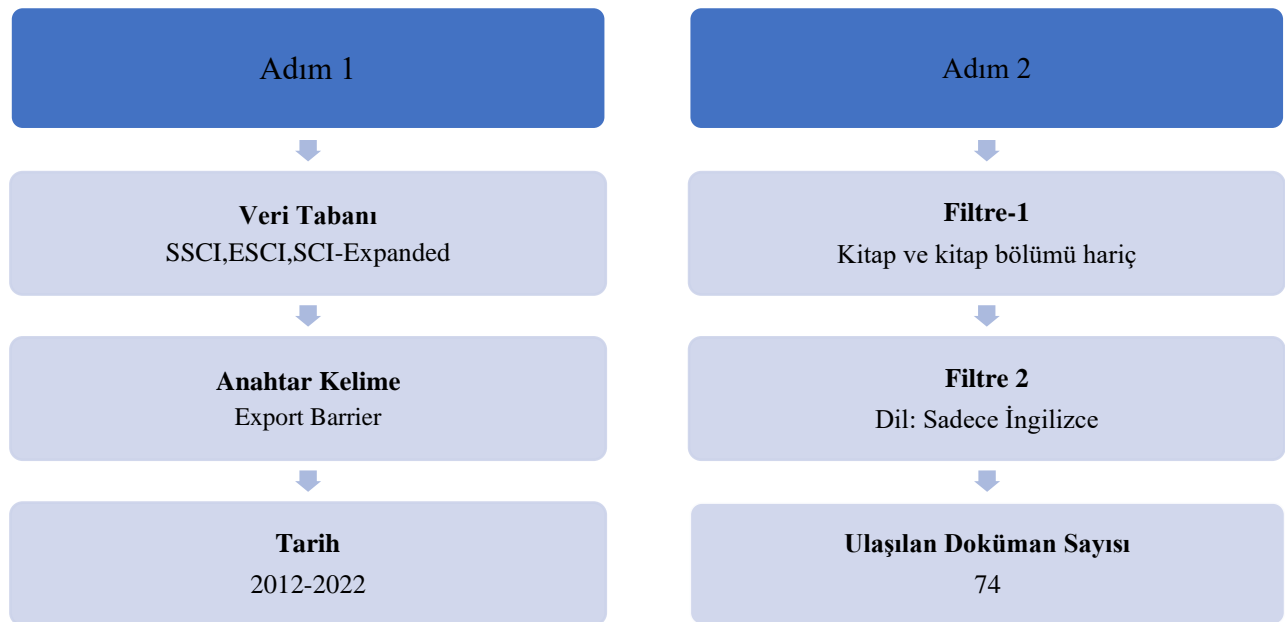
Shonte ve Ji (2022) kurumsal sosyal sorumluluk uygulamaları aracı faktör olarak belirlenerek yönetim taahhüdünün sürdürülebilir ihracatı performansı üzerindeki etkisi nitel ve nicel yöntemler kullanarak değerlendirmektedir. Etiyopya'daki 236 kahve ihraç eden firmanın verileri Smart-PLS kullanarak YEM ile test etmektedir. Yönetim taahhüdü ile kurumsal sosyal sorumluluk uygulamaları sürdürülebilir ihracat performansı üzerinde olumlu bir etkiye sahip ve kurumsal sosyal sorumluluk uygulamalarının kısmen aracılık etkisi olduğunu vurgulamaktadır.

Njinyah, Jones ve Asongu (2022) finansal engeller ve ihracat performansı arasındaki ilişki üzerindeki ağların bir faydası olarak kredilerin ılımlı etkisini incelemek için 2016 yılında Kamerun'da Dünya Bankası İşletme Anketinden alınan verilere regresyon analizi yapmaktadır. Sonuçlar, finansal engellerin ihracat performansını olumsuz etkilediğini doğrulamaktadır. Kredilerin faydasının, mali engellerin ihracat performansı üzerindeki olumsuz etkisini dengelemek için yeterli olmadığı görüşünü savunmaktadır.

3. YÖNTEM

Çalışma, Web of Science (WoS) veri tabanından elde edilen verilere dayandırılmaktadır. Araştırma verileri 2012 ve 2022 yıllarını kapsamakta ve bu verilerin elde edilmesinde "export barriers" anahtar kelimesi ve "başlıkta" tarama seçeneği kullanıldı. Çalışmada ihracat engellerinde zamansal etkinin değerlendirilmesi açısından son on yıl içerisinde araştırmalar dikkate alınarak içerik analizi yapılmaktadır. Bilimsel araştırmalarda çalışmanın desteklenmesi ve diğer çalışmalara öngörü oluşturması için birçok analiz türünün kullanıldığı ve içerik analizinin de bunlardan biri olarak ön plana çıktığı gözlenmektedir. İçerik analizi araştırmaların amacı, ele alınan konu ile ilgili gelecekte yapılacak akademik çalışmalara rehberlik etmek ve konunun genel eğilimini belirlemektir (Ültay, Akyurt ve Ültay, 2021: 190). Veri toplama planı, aşağıdaki diyagramda ayrıntılı olarak gösterilmektedir. Anahtar kelime, sadece başlıkta arama ve yıl sınırlandırmaları bu çalışmanın kısıtlamalarını oluşturmaktadır.

Diyagram 1. Veri Toplama Aşamaları



Veri toplama işlemi neticesinde, 74 adet ihracat engeli anahtar kelimesinin çalışmanın başlığında yer aldığı görülmektedir.

4. ARAŞTIRMA VE BULGULAR

Çalışmada, “ihracat engelleri” kavramı için bibliyometrik analiz uygulanmaktadır. Aria ve Cuccurullo (2017) tarafından R programında kullanılmak üzere "Bibliometrix" adı verilen bir paket oluşturulmuş olup, literatürdeki çalışmaların kapsamlı bir şekilde gözden geçirilmesine ve araştırmacıların birçok alanda spesifik gelişmelerin görülmesine olanak sağlamaktadır. Bu çalışmada verilerin analiz edilmesinde Aria ve Cuccurullo (2017) tarafından geliştirilen uygulamadan yararlanıldı.

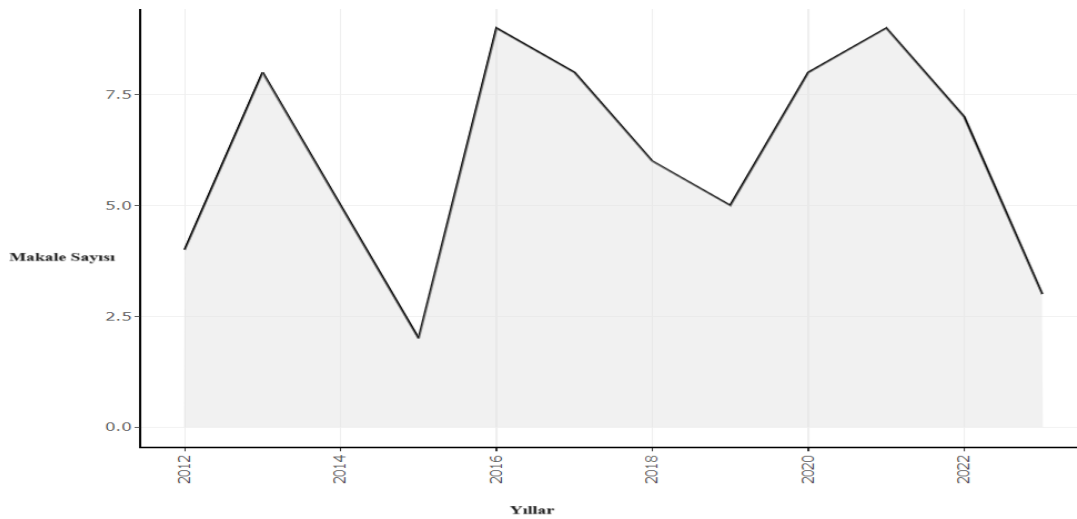
2012-2022 yılları arasında, ihracat engel, anahtar kelimesini içeren çalışmalar yıllar, yazarlar, atıflar, dergiler, makale sayıları ve kelimeler bazında değerlendirilmektedir.

Tablo 1: Çalışmalara İlişkin Temel İstatistik Bilgiler

Tanımlar	Sonuçlar
Zaman Aralığı	2012-2022
Kaynaklar	61
Dökümanlar / Belgeler	74
Toplam Yazar Sayısı	175
Tek yazarlı yayın sayısı	11

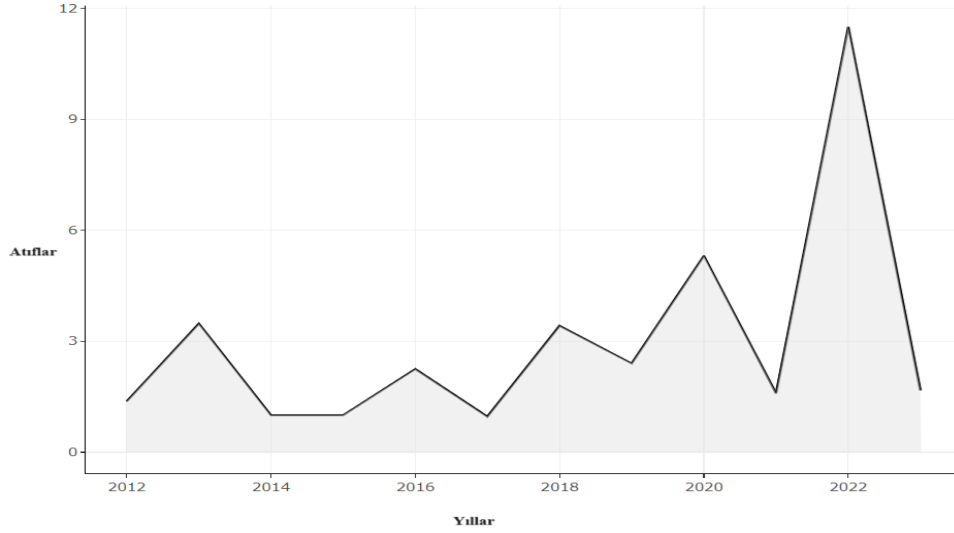
Tablo 1’de 2012-2022 yılları arasında, ihracat engel, anahtar kelimesini içeren çalışmaların temel istatistik bilgileri yer almaktadır. Elde edilen verilere dayalı olarak 74 belgeye ulaşılmıştır. Bu belgelerin on bir tanesi tek yazarlı çalışmalardır. Toplam 175 yazar yer almaktadır.

Şekil 1: İhracat Engelleri ile İlgili Yıl Bazında Çalışmalar



2012-2022 yılları arasında ihracat engelleriyle ilgili incelenen çalışmalar Şekil 1’de yıl bazında dağılımları gösterilmektedir. Yıllık bilimsel verimlilik düzeyine göre 2016 ve 2021 yıllarında makale sayılarının en üst seviyelere çıktığı gözlenmektedir. Ancak çalışmada on yıllık bir periyodu incelediği dikkate alınmalı ve daha doğru bir değerlendirmenin uzun dönemli periyodları kapsamında yarar vardır.

Şekil 2: İhracat Engelleri İle İlgili Yıl Bazında Atıflar



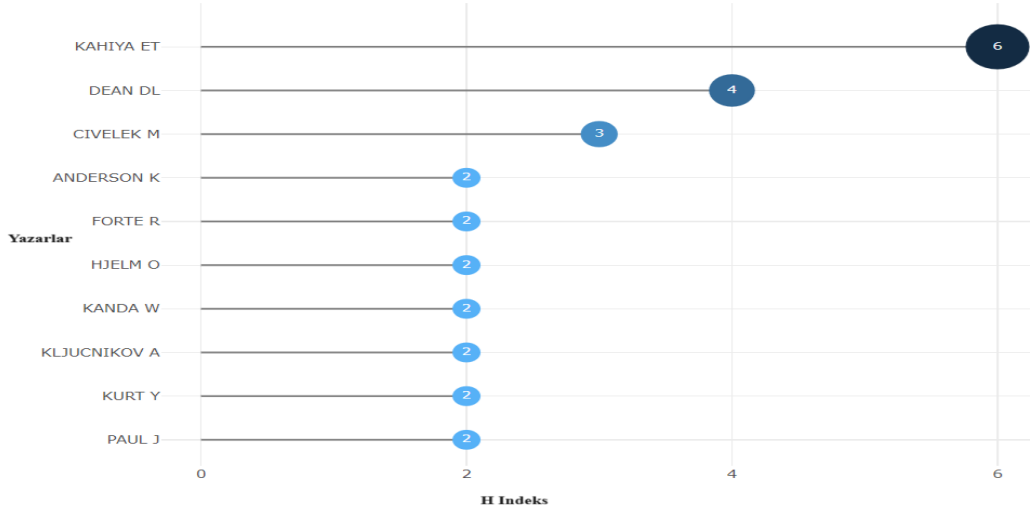
2012-2022 yılları arasında incelenen çalışmalar atıflar bakımından Şekil 2’de belirtilmektedir. 2022 yılında yıllık atıf ortalamasının en yüksek düzeyde olduğu görülmektedir. Yıllık bilimsel üretkenlik gibi, yıllık atıf değerlendirmelerinin de uzun dönemli periyodları kapsayacak şekilde yapılmasında yarar vardır.

Tablo 2: Makale Sayılarına Göre Yayınlanan Dergiler

Dergiler	Makale Sayıları
International Business Review	4
Sustainability	3
Asia Pacific Journal Of Marketing And Logistics	2
European Business Review	2
International Journal Of Wine Business Research	2
Journal Of African Business	2
Journal Of Business Research	2
Journal Of International Entrepreneurship	2
Oeconomia Copernicana	2
Thunderbird International Business Review	2

Tablo 2’de ihracat engelleri kavramı için en çok makale yayımlamış olan ilk 10 dergi verilmektedir. “International Business Review” ve “Sustainability” dergilerinin listenin başlarında yer aldığı görülmektedir.

Şekil 3: İhracat Engelleri İle İlgili Yazarların Etkinliği



Şekil 3’te yapılan çalışmalar yazarların etkinliği H index puanları üzerinden incelenmektedir. Kahiya 6, Dean 4ve Civelek 3 H index puanları ile ihracat engellerini kavramsal olarak inceleyen en ilişkili ve etkin yazarlar olarak ön plana çıkmaktadır. Ayrıca Kahiya bu konuda toplam 32 atıf alarak en çok atıf alan yazardır.

Şekil 4: Çalışma Konularının Anahtar Kelime Açısından Kavram Yapısı

ürün, zaman ve ihracat sürecindeki konumlanma gibi durumların ihracat engelleri algılayışında farklılık gösterebileceği anlaşılmaktadır. İhracat engelleri ihracat öncesi süreçte ihracat yapma arzusunun düşürürken, ihracat yapma sürecinde ise karşılaşılan zorluklardan dolayı ihracat yapmama algısı pazardan çekilme durumuna kadar ilerleyebilmektedir.

Çalışmada ihracat engellerinin ihracat performansı ile ilişkilendirilmesi ve araştırmalarda daha çok yer verilmesi açısından kolaylık sağlayacağı düşünülmektedir. İhracat, engel ve performans kavramlarının doğru olarak analiz edilmesi teorik ve pratik olarak firmaların rekabet gücünü arttırabilecektir.

KAYNAKÇA

- ARÍA, M. and CUCCURULLO, C. (2017). "Bibliometrix: An R-tool for Comprehensive Science Mapping Analysis", *Journal of Informetrics*, 11(4), 959-975.
- BERTRAND, O., BETSCHINGER, M. A. and BREA-SOLÍS, H. (2022). "Export Barriers for SMEs in Emerging Countries: A Configurational Approach", *Journal of Business Research*, 149, 412-423.
- BJARNASON, A., MARSHALL, D. and EYJÓLFSSON, E. B. (2015). "Export Barriers and Problems Associated With Exporting Icelandic Marine Products Under Conditions of Export or Die", *Journal of International Food & Agribusiness Marketing*, 27, 290-310.
- CASTILLO, D. J., RAMÓN, A. M. E., REAL, J. L. R. and PÉREZ, M. S. (2013). "Analysis of the Moderating Effects of R&D Investment and Export Experience on the Relationship Between Export Barriers and Export Intensity Under Different Levels of Perceived Environmental Turbulence", *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, 16(1), 95-107.
- DAO, M. X., LAON, N. T. C. and NHUNG T. T. L. (2021). "Relationship Among Export Support Programs, Export Barriers And Agricultural Products Export Performance in Vietnamese Smes Exporting To Asean+3", *Journal of Finance – Marketing*, 64(4), 38-52.
- DUDKO, M. (2013). "Export Barriers and Stimuli in The Russian Federation", *Entrepreneurial Business and Economics*, 1(3), 35-56.
- GARCÍA, H. C. and KOLBE, D. (2017). "Dynamic Capabilities of Export Service Providers in the Fruit and Vegetable Sector: Approaches to Overcome Internal Export Barriers", *German Journal of Agricultural Economics*, 66(4), 234-244.
- GEBREWAHİD, G. G. and WALD, A. (2017). "Export Barriers and Competitiveness of Developing Economies: The Case of the Ethiopian Leather Footwear Industry", *Journal Of African Business*, 8(4), 396-416.
- HUU, A. T. (2016). "Seafood Export Barriers at International Markets", *Actual Problems of Economics*, 176(2), 68-79.
- ISMAIL, M. M., ISLAM, M. S. and BAKAR, W. M. M. W. (2013). "Export barriers to Halal food processing small and medium enterprises (SMEs) in Malaysia", *Pertanika Journal of Social Science and Humanities*, 21(August), 31-46.
- KAHIYA, E. (2013). "Export Barriers and Path to Internationalization: A Comparison Of Conventional Enterprises and International New Ventures", *J Int Entrep*, 11(1), 3-29.
- KAHIYA, E. T. and DEAN, D. L. (2014). "Export Barriers and Business Confidence: A Quasi-Longitudinal Examination", *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, 27(2), 294-323.

- KAHIYA, E. T., DEAN, D. L. and HEYL, J. (2014). “Export Barriers in a Changing Institutional Environment: A Quasi-Longitudinal Study of New Zealand’s Manufacturing Exporters”, *J Int Entrep*, 12(1), 331-364.
- KAHIYA, E. T. and DEAN, D. L. (2015). “Export Stages and Export Barriers: Revisiting Traditional Export Development”, *Thunderbird International Business Review*, 58(1), 75-89.
- KAHIYA, E. T. (2016). “Export Barriers as Liabilities: Near Perfect Substitutes”, *European Business Review*, 29(1), 61-102.
- KAHIYA, E. (2018). “Five Decades of Research on Export Barriers: Review and Future Directions”, *International Business Review*, 27(1), 1172-1188.
- KAPRÁLOVÁ, B. (2017). “Export Barriers in Latin America According to Czech Companies”, *Scientific Papers of the University of Pardubice, Series D: Faculty of Economics and Administration*, 24(41), 55-66.
- LEONÍDOU, L. C. (1995a). “Empirical Research on Export Barriers: Review, Assessment, and Synthesis”, *Journal of International Marketing*, 3(1), 29-43.
- LEVİTT, T. (1983). “The Globalization of Markets. *Harvard Business Review*”, May-June, 92-102.
- LÓPEZ, J. G. V., GARCÍA, J. J. M. and MEDARDO, C. (2017). “Flower Export Barriers: A Comparative Study in Colombia, Mexico and Ecuador”, *Latin American Business Review*, 18(3-4), 227-250.
- MATAVELİ, M., AYALA, J. C., GİL, A. J. and ROLDAN, J. L. (2022). “An analysis of export barriers for firms in Brazil”, *European Research on Management and Business Economics*, 28, 1-11.
- MILANZI, M. A. (2012). “Export Barrier Perceptions in Tanzania: The Influence of Social Networks”, *Journal of African Business*, 13(1), 29-39.
- MORINI, C., POLIS, M. C. B., SILVA, D. and JUNIOR, E. I. (2021). “Export Barriers for SMEs from Emerging Market: A Model of Analysis for Non-Tech Companies”, *BAR – Brazilian Administration Review*, 18(4), 1-31.
- NARAYANAN, V. (2015). “Export Barriers for Small and Medium-Sized Enterprises: A Literature Review Based on Leonidou’s Model”, *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 3(2), 105-123.
- NJINYAH, S. Z., JONES, S. and ASONGU, S. A. (2022). “Revisiting the moderation effect of network on the export barrier–export performance in the Cameroon context”, *European Xtramile Centre of African Studies (EXCAS)*, 1-24.
- RADOJEVIĆ, P. D., MARJANOVIĆ, D. and RADOVANOVIĆ, T. (2014). “The Impact of Firms’ Characteristics On Export Barriers’ Perception: A Case Of Serbian Exporters”, *Prague Economic Papers*, 4(1), 426-445.
- SALEH, A. S., DONOVAN, J., LE, V. and SAFARI, A. (2021). “Breaking Down the Export Barriers for Small and Medium-Sized Enterprises: Focus Group Study Across Vietnam”, *Journal for Global Business Advancement (JGBA)*, 14(2), 142 – 165.
- SHANG, K. K. (2014). “Storm in a Milk Bottle: WTO Consistency of Hong Kong's Export Barrier on Powdered Formula” *Hong Kong Law Journal*, 44(1), 809 – 840.
- SHONTE, A. N. and JI, Q. (2022). “Management Commitment and Sustainable Coffee Export Performance, Evidence from Ethiopian Companies: The Mediating Role of Corporate Social Responsibility”, *Sustainability*, 14, 1-19.

- SILVA, J. R., FRANCO, M. and MAGRINHO, A. (2016). “Empirical Investigation of the Effects of Industry Type And Firm Size On Export Barriers”, *Journal of Business Economics and Management*, 17(6), 1052-1065.
- SINKOVICS, R. R., KURT, Y. and SINKOVICS, N. (2018). “The Effect of Matching on Perceived Export Barriers and Performance in an Era of Globalization Discontents: Empirical Evidence From UK SMEs”, *International Business Review*, 27(1), 1065-1079.
- SYAİFUDDİN, Y., RAHMAN L. A., HİZİR, S. and FAİSAL (2020). “A Model to Explore the Ability of Mediating Variables to Reduce Export Barriers”, *International Journal of Innovation, Creativity and Change*, 12(10), 67-87.
- ÜLTAY, E., AKYURT, H., ve ÜLTAY, N. (2021). “Sosyal Bilimlerde Betimsel İçerik Analizi”. *IBAD Sosyal Bilimler Dergisi*, (10), 188-201.
- WESTHEAD, P., WRIGHT, M. and UCBASARAN, D. (2004). “Internationalization of Private Firms: Environmental Turbulence and Organizational Strategies and Resources”. *Entrepreneurship & Regional Development*, 16(6), 501-522.
- YANA, S., LUBİS, A. R., SOFYAN, H. and FAİSAL, (2020). “A Model to Explore the Ability of Mediating Variables to Reduce Export Barriers”, *International Journal of Innovation, Creativity and Change*, 12(10), 67-87.