



ÜRETİM İşLETMELERİNDE ULUSLARARASILAşMA ENGELLERİ: TÜRKİYE'DEN KANITLAR

INTERNATIONALIZATION BARRIERS IN MANUFACTURING ENTERPRISES: EVIDENCE FROM TURKEY

Çiğdem BASKICI* 

Öz

Uluslararasılaşma yalnızca işletmeler lehine yarattığı sonuçlar açısından değil özellikle gelişmekte olan ülkelerin ekonomik gelişimi ve sürdürülebilir büyümesi açısından da kritik bir öneme sahiptir. Dolayısıyla işletmelerin uluslararasılaşma sürecine dahil olmalarını engelleyen durumlar uzun yıllardır hem bilim insanlarının hem de hükümetlerin gündeminde yer almaktadır. Bu çalışmada, Türkiye bağlamında üretim işletmelerinin uluslararasılaşmanın ilk aşaması olan ihracatta karşılaştıkları engelleri tespit etmek amaçlanmaktadır. Bunun için üreticilerin konuya ilişkin değerlendirmelerinin ortak bir zeminde analiz edilmesine ihtiyaç duyulmuştur. Bu doğrultuda Türkiye'de reel sektörün en önemli temsilcilerinden Ankara Sanayi Odası'nın ülke, endüstri ve örgüt dinamiklerine ilişkin görüşleri doğrultusunda ihracat engelleri tespit edilmiştir. Tespitler 2007-2018 yıllarındaki 127 meclis konuşmalarının içerik analizi yapılarak gerçekleştirilmiştir. Meclis konuşmaları üzerinden üreticiler için ihracat engellerini temsil edebilecek toplam 13 başlık belirlenmiştir. Buna göre üretim işletmelerinin ihracat açısından karşılaştıkları en önemli engel dış ekonomilerdeki gelişmelerdir. Bunu nitelikli işgücü eksikliği takip etmektedir. Döviz kuru ve işgücü maliyetleri ise takip eden diğer önemli engeller olarak tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Uluslararasılaşma, İhracat, İhracat Engelleri, İçerik Analizi, Türkiye

JEL Sınıflandırması: M1, M16, F23

Abstract

Internationalization is critical not only in terms of the results it creates in favor of enterprises, but also in terms of economic development and sustainable growth of developing countries. Hence, for many years, situations that prevent enterprises from getting involved in internationalization have been on the agenda of both scholar and governments. The aim of this study is to identify export barriers seen as first stage of internationalization faced by the manufacturing enterprises in the context of Turkey. For this reason, it was necessary to analyze the evaluations of the manufacturing enterprises on a common basis. Export barriers were identified according to the view of Ankara Chamber of Industry which is one of

* Başkent Üniversitesi, Strateji ve Teknoloji Uygulama ve Araştırma Merkezi, E-posta: cbaskici@baskent.edu.tr

the most important representatives of real sector on country, industry and organization dynamics. The determinations were made by conducting content analysis of 127 parliamentary discourses during 2007-2018. A total of 13 topics that could represent export barriers for manufacturing enterprises were identified through parliamentary discourses. According to this, the most important export barrier faced by manufacturing enterprises is the developments in foreign economies. This is followed by a lack of qualified labor force. Exchange rate and labor costs were identified as other important barriers that followed.

Keywords: Internationalization, Export, Export Barriers, Content Analysis, Turkey

JEL Classification: M1, M16, F23

I. Giriş

Satışlarını veya üretimlerini ana ülke sınırlarının ötesine taşıyabilmeleri işletmeler açısından yeni fırsatlar yaratmakla birlikte daha yenilikçi, rekabetçi ve verimli olmaları konusunda da onlara avantajlar sağlamaktadır (Abel-Koch vd., 2018). Ayrıca sınır ötesi faaliyetler yapmayı başarabilen işletmeler ana ülkedeki iç talebe bağlı olmaktan kurtulmanın yanında büyüme olanağına ve uluslararası alanda rekabet edebilme potansiyeline sahip olabilmektedir (Pinho ve Martins, 2010). Bu durum yalnızca işletmeler lehine yarattığı sonuçlar açısından değil özellikle gelişmekte olan ülkelerin ekonomik gelişimi ve sürdürülebilir büyümesi açısından da kritik bir öneme sahiptir (Abor, 2011; Roy, Sekhar ve Vyas, 2016). Bundan dolayı işletmelerin uluslararasılaşma sürecine dahil olmalarını engelleyen durumlar uzun yıllardır hem bilim insanlarının hem de hükümetlerin gündeminde yer almaktadır. Ancak yapılan araştırmalar işletmelerin uluslararası düzeyde faaliyet göstermesinin o kadar da kolay olmadığını ortaya koymaktadır. İşletmelerin yetersizlikleri, faaliyetlerini devam ettirebilmek için katlanmak zorunda kaldıkları maliyetler veya karşı karşıya kaldıkları riskler gibi çok çeşitli unsurlar işletmeleri ya uluslararasılaşmadan alıkoymakta ya da sürecin devamlılığını tehlikeye sokmaktadır (Arteaga-Ortiz ve Fernández-Ortiz, 2010; Leonidou, 2004).

Türkiye bağlamında, politika yapıcılar ihracat yapmayanları uluslararasılaşmaya dahil olmaları konusunda cesaretlendirmekte, mevcut ihracatçıların uluslararasılaşmaya dahil olma düzeylerini artırma ve küresel markalar yaratma konusunda harekete geçmeleri yönünde onları çeşitli kanallardan desteklemektedir. Ticaret Bakanlığı tarafından oluşturulan sayfalar; nasıl ihracatçı olunacağı, ihracat süreçleri, bu süreçlerde ihtiyaç duyulacak belgelerin neler olduğu gibi çok temel bilgileri ihracat yapmak isteyen işletmelere sunmaktadır (T.C. Ticaret Bakanlığı, 2019). Bununla birlikte benzer şekilde Ticaret Bakanlığı tarafından işletmeler için ihracata yönelik devlet yardımları sağlanmakta ve bu yardımların nasıl kullanılabileceğine ilişkin devlet yardımları rehberi düzenli olarak her yıl bakanlık tarafından yayınlanmaktadır. Bu yardımların temel amacı yurtdışına açılma sürecinde olan işletmelere her aşamada destek verilmesidir. Bütün bu stratejiler ihracatı destekler niteliktedir; ancak 2017 yılı rakamlarına bakıldığında 210.163 milyon dolarlık bir ihracat hacmine ulaşıldığı görülmektedir. Bütün gayretlere rağmen 22.750.141.000 milyon dolarlık dünya ihracat hacminden yeterince pay alınamadığı söylenebilir (UNCTAD, 2019). Bu durum ihracat desteklerinin etkilerinin ihracat engellerinin etkilerini ortadan kaldırabilecek

güçte olmadığı yönünde güçlü ipuçları sağlamakta ve politika yapıcıların başka önlemler almaları gerektiği konusunu gündeme getirmektedir.

Bir işletmenin uluslararasılaşmanın ilk aşaması büyük çoğunlukla ihracat olarak görülmektedir (Novikov, 2014; Roy vd., 2016). Bu çalışmada da ihracatın önündeki engelleri uluslararasılaşmanın önündeki engeller olarak kavramsallaştırmaktayız. Çalışmamız, üretim işletmelerinin karşılaştıkları; ana ülke, endüstri ve örgüt dinamiklerinin neden olduğu ihracat engellerini tespit etmeyi amaçlamaktadır. İhracat engellerinin özellikle 2008 yılı küresel finansal krizin başlamasıyla birlikte dünya ticaret hacminde baş gösteren daralmayla birlikte önemini daha da artırdığı söylenebilir. Özellikle gelişmekte olan ülkelerin büyümesinde önemli bir harekete geçirici olan ihracatın hangi koşullar tarafından engellendiğinin tespiti, politika yapıcıları tarafından hangi alanlarda hangi önlemlerin alınması gerektiğine ilişkin değerli anlayışlar sağlayabilecektir. Çalışmanın amacı yıllarında Türkiye bağlamında üretim işletmelerinin karşılaştıkları ihracat engellerini tespit etmektir. Bunun için üreticilerin konuya ilişkin değerlendirmelerinin ortak bir zeminde analiz edilmesine ihtiyaç duyulmuştur. Bu doğrultuda Türkiye'de reel sektörün en önemli temsilcilerinden Ankara Sanayi Odası'nın (ASO) ülke, endüstri ve örgüt dinamiklerine ilişkin görüşleri doğrultusunda ihracat engelleri tespit edilmiştir. Tespitler ASO başkanının 2007-2018 yılları arasında yaptığı, ASO resmi web sitesinden alınan 127 meclis konuşmasının yönlendirilmiş içerik analizi ile mümkün olmuştur. Bu tarz bir çalışma hem ihracat yapmayanlar hem de ihracata başlamış ancak pazar payı elde etmek, operasyonlarını genişletmek veya daha üstün performans elde etmek için mücadele eden işletmeler için ortak bir engeller listesine ulaşmayı da mümkün kılmaktadır. Ayrıca ihracat engellerinin ihracata dahil olamama konusunda bir rasyonelizasyon mekanizması olarak gösterilmesi riski (Kahiya, Dean ve Heyl, 2014) ortadan kaldırılarak engellerin objektif olarak tespiti edilmesi mümkün olmuştur. Bununla birlikte uzun dönemli konuşmaların analiz edilmesi çeşitli avantajlar da sağlamıştır. Bunlardan ilki kurumsal ortamdaki süregelen değişimlerin ihracat engellerini nasıl etkileyebildiğine dair daha istikrarlı bilgilerin edinilebilmesidir. İkincisi, ihracat engellerinin boylamsal analizi, yönetim seviyesindeki uygulamalarını ve ihracatı geliştirmeye yönelik politika desteklerini ortaya çıkarmak ve geliştirmek için bir zemin yaratır. Ayrıca bu çalışma, Türkiye bağlamında üretim sektöründeki ihracat engelleri hakkında bir fikir birliği oluşmasına katkı sağlayabilecek niteliktedir.

İzleyen kısım çalışmanın kavramsal temelini detaylandırmaktadır. Sonraki kısımda çalışmanın yöntemi, veriler, analiz ve bulgular sunulmaktadır. Sonuç kısmında bulgular tartışılmakta, çalışmanın kısıtlılıklarına ve bu konudaki olası çalışmalar için önerilere yer verilmektedir.

2. Uluslararasılaşmanın Önündeki Engeller: İhracat Engelleri

Bir işletmenin uluslararasılaşmasının çoğunlukla ilk aşaması olarak görülen ihracatın önündeki engeller işletmenin yabancı pazarlara girmesini, bu pazarlarda gelişmesini veya işletme operasyonlarını sürdürme kabiliyetini engelleyen sınırlamalar olarak tanımlanmaktadır (Leonidou, 2004). Yabancı pazarlara girişin özellikle KOBİ'ler için uzun vadede büyümenin

ve hayatta kalmanın anahtar stratejisi olarak görülmesi (Rahman, Uddin ve Lodorfos, 2017) engeller üzerine zengin bir literatürün oluşmasını desteklemiştir. Bununla birlikte önceki çalışmalarda gelişmiş ülkelerdeki işletmelerin ihracat süresince karşılaştıkları engellere yoğun ilgi varken son yıllarda dikkatlerin gelişmekte olan ülkelerdeki işletmelerin, özellikle KOBİ'lerin, ihracat gayretlerinde nelerin engel oluşturduğuna yöneldiği açıktır. Ancak on yılların birikimine rağmen uluslararasılaşma literatürü, birkaç çalışma dışında ihracat engellerine ilişkin ortak bir sınıflandırma oluşturmadan, bu engellerin göreceli önemlerini belirleme açısından herhangi bir ölçek geliştirmeden bu alandaki çalışmalarına devam etmektedir (Arteaga-Ortiz ve Fernández-Ortiz, 2010).

Araştırmacılar ihracat engellerine çeşitli perspektiflerden yaklaşarak ortaya koydukları bulgular ile engellerin belirli özellikler altında toplulaştırılmasını mümkün kılacak sınıflandırma tekniklerinin de temelini oluşturmuşlardır (Morgan, 1997). Çeşitli sınıflandırmalar olmakla birlikte Leonidou (1995a) içsel/dışsal ve yerel/yabancı boyutlarında ihracat engellerinin kaynaklarını ortaya çıkaran bütüncül bir çerçeve önermiştir. İçsel engeller örgüt içinden kaynaklanmakla birlikte çoğunlukla örgütsel kaynaklar veya ihracat pazarlama stratejisi ile ilişkilidir. Dışsal engeller firmanın faaliyet gösterdiği hem yerel hem de yabancı pazarları içeren dış çevrede yerel alan engellerdir. Yerel engeller ise firmanın üretim faaliyetlerini gerçekleştirdiği ana ülkedeki engelleri tanımlamaktadır. Yabancı engeller ise işletmenin faaliyet göstermeye niyetlendiği yabancı pazarlardaki engelleri ifade etmektedir. Sonrasında Leonidou (2004), ihracat engelleri üzerine yürütülen 32 ampirik çalışmanın sistematik incelemesinden sonra ortaya çıkardığı 39 ihracat engelini kapsamlı bir biçimde analiz etmiştir. Çalışmanın sonuçlarına dayanarak içsel engelleri bilgisel, fonksiyonel ve pazarlama başlıkları altında; dışsal engelleri ise prosedürel, hükümeteysel, görev ve çevresel engeller şeklinde dört alt başlıkta ele alıp ilk sınıflandırmasını genişleterek daha detaylı bir hale getirmiştir. Bununla birlikte ikinci sınıflandırmada ilkinde olan yerel ve yabancı sınıflandırması açık bir biçimde yer almamaktadır. İhracat engellerinin içsel ve dışsal olarak ayrımı, sonrasında literatürde kendine geniş bir kullanım alanı bulmuştur. Leonidou (2004)'nun sınıflandırmasının bir benzeri Kahiya (2013) tarafından yapılmış ve içsel engeller; kaynak, yönetsel ve bilgi ilişkili engeller; dışsal engeller ise ana ülke temelli pazar engelleri, ev sahibi ülke temelli engeller ve endüstri düzeyindeki engeller şeklinde tanımlanmıştır. Kahiya vd. (2014) çalışmalarında içsel ve dışsal engellere kontrol edilen/edilemeyen ve statik/dinamik olma boyutlarını ekleyerek çok düzeyli bir engeller sınıflandırması yapmışlardır. Buna göre kaynak engelleri içsel, kontrol edilemeyen ve statikken prosedür engelleri dışsal, kontrol edilebilir ve dinamiklidir. Eksojen engeller dışsal, kontrol edilemeyen ve statikken bilgi ve deneyim engelleri ise içsel, kontrol edilebilir ve dinamiklidir.

Engeller listesini genişletmek ve detaylandırmak mümkündür. Öncesinde de vurgulandığı üzere bu konuda zengin bir literatür bulunmakla birlikte ihracat engellerine ilişkin ölçekler konusunda fikir birliği yoktur ve bu durum literatürü sentezlemeyi ve farklı ortamlarda geçerli karşılaştırmalar yapmayı karmaşık ve zor hale getirmektedir (Kahiya ve Dean, 2014). Bununla birlikte literatürde ihracat engellerine ilişkin kronolojik analizlerin yapılmasıyla hangi engellerin daha ciddi sorunlar oluşturduğunun, zaman içinde daha önemli veya daha önemsiz hale gelen engellerin ortaya

çıkarılması mümkün olmuştur. Böylece dünya genelinde ortak kavramların belirli ölçüde de olsa netleştirilmesi sağlanmaktadır. Leonidou (2000) tarafından yapılan ihracat engellerinin kronolojik analizi; uluslararası pazar fırsatlarını tespit etmek ve analiz etmek için sınırlı bilginin, yurtdışında yeterli temsil elde etmedeki zorlukların, dış kuralların ve yönetmeliklerin getirdiği kısıtlamaların zamandan bağımsız olduğunu ortaya çıkarmıştır. Bununla birlikte ihracat dokümantasyonu ve prosedürel zorluklar erken çalışmalarda daha yaygınken daha sonraki çalışmalarda küresel pazarlardaki yoğun rekabetin engelleyici rolü daha fazla vurgulanmıştır. Kahiya vd. (2014)'nin kronolojik analizine göre erken literatür; bilgi eksikliğinin ve dış pazarlardaki fırsatları tespit edememenin etkili engeller olduğunu, daha yakın tarihli araştırmalar ise güçlü rekabet ve fiyat rekabetçiliğinin işletmeler için daha önemli engeller haline geldiğini göstermektedir. Bununla birlikte güvenilir distribütör bulma, nakliye maliyetleri ve zorlukları, döviz kuru sorunu ve tarifeler/tarife dışı engeller gibi bazıları ise zamandan bağımsızdır.

İşletmeler, ihracat öncesinden ve diğer başlangıç aşamalarından uluslararası alana dahil olmanın ileri düzeylerine kadar uluslararasılaşmanın her aşamasında ihracat engelleri ile karşılaşabilirken bu engellerin doğası her bir aşamada farklılıklar gösterme eğilimindedir (Morgan, 1997). Araştırmalar ihracat engellerine ilişkin algıların uluslararasılaşma süreci boyunca nasıl değiştiğini analiz etmiştir ve analizlerin kapsamında ihracat yapmayan ancak gelecekte yapma potansiyeli olanlar, ihracat yapmakta olanlar, ihracattan vazgeçmiş olanlar, ihracatçı olmayan ve ihracat yapmakla ilgilenmeyen gibi çeşitli gruplar karşılaştırılmıştır (Leonidou, 2004; Suarez-Ortega, 2003). Suarez-Ortega (2003)'nin çalışmasına göre ihracatla ilgilenmeyen işletmeler için en önemli engel kaynak engelleriyken ihracat yapmayan ancak aktif olarak ilgilenen işletmeler için bilgi engelleri diğer engellerden daha kritiktir. İhracatın ilk aşamasındaki işletmeler ile deneyimli işletmeler arasında engeller arasındaki en büyük fark prosedürel engellerde ortaya çıkmıştır. Leonidou (2000) 100 Kıbrıslı ihracatçı üzerinde yaptığı çalışmada birkaç senedir piyasada faaliyet gösteren genç işletmelerin deneyimli olanlara göre; tüketici malları üreten işletmelerin endüstriyel ürün üretenlere göre ve daha küçük ve daha az karlı işletmelerin diğerlerine göre ihracat engelleri karşısında daha kırılğan olduklarını bulmuştur. Pinho ve Martins (2010) Portekiz KOBİ'leri üzerine yaptıkları araştırmanın sonuçlarına göre, ihracatçı olmayanlar temel engelleri i) potansiyel pazarlar hakkındaki bilgi eksikliği, ii) nitelikli ihracat personeli ve nitelikli insan kaynağı eksikliği, iii) teknik uygunluğun olmaması, devlet ve finansal kurumlar tarafından yapılan finansal yardımların yeterli düzeyde olmaması ve iv) endüstrideki rekabetin düzeyi şeklinde tanımlamıştır. İhracatçılar için en önemli engel ise fiziksel ürün akışlarının depolanması ile kontrolüne ilişkindir. Buna göre ihracatçı olmayanlar için engeller daha çok stratejik bir doğaya sahipken ihracatçılar içinse operasyoneldir. Kahiya ve Dean (2016) Yeni Zelanda KOBİ'lerinde ihracat gelişim aşaması ile ihracat engellerinin etkisi arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. Ampirik sonuçlar, kaynak kısıtlamalarının, pazarlama engellerinin, bilgi ve deneyim engellerinin ve ihracat prosedürü engellerinin ihracat aşamasına bağlı olduğunu göstermektedir. Bununla birlikte farklılıklar ihracatın erken gelişim aşaması ile ileri gelişim aşamaları karşılaştırıldığında ortaya çıkmıştır. İhracatın ileri aşamasındaki işletmeler bilgi ve deneyim engellerini daha az etkili algılanırken diğer üç engelin etkileri aynı işletmelerde

daha yüksek algılanmaktadır. Ahmed, Julian ve Mahajar (2008) çalışmalarının temel bulgularına göre, ihracatçılar ve ihracatçı olmayanlar yabancı müşterilerinin tercihlerini karşılamak için ürünleri adapte etme ihtiyacının önemini ve devam eden ihracat arzına adanmış kapasitesinin eksikliğini ihracat engeli olarak farklı şekilde algılamaktadır.

3. Yöntem

Çalışmanın amacı Türkiye bağlamında üretim işletmelerinin karşılaştıkları ihracat engellerini tespit etmektir. Bunun için üreticilerin konuya ilişkin değerlendirmelerinin ortak bir zeminde analiz edilmesine ihtiyaç duyulmuştur. Bu doğrultuda Türkiye’de reel sektörün en önemli temsilcilerinden ASO’nun ülke ve endüstri dinamiklerine ilişkin görüşleri bağlamında ihracat engelleri tespit edilmiştir. Tespitler ASO başkanının 2007-2018 yılları arasında yaptığı, ASO resmi web sitesinden alınan 127 meclis konuşmasının yönlendirilmiş içerik analizi ile yapılmıştır. Yönlendirilmiş yaklaşımda analize, yapılacak kodlamalar için bir teori veya ilişkili araştırmaların sonuçlarının rehber olarak seçilmesi ile başlanmaktadır (Hsieh ve Shannon, 2005). Araştırmada literatürdeki ihracat engellerine ilişkin çalışmaların sonuçları derlenerek bir engeller listesi oluşturulmuştur (Tablo 1) ve kodlamalar bu liste doğrultusunda gerçekleştirilmiştir. Kodlamalar iki araştırmacı tarafından yapılmıştır; böylece araştırmanın geçerliliğini ve güvenilirliğini artırmak mümkün olmuştur.

Tablo 1: İhracat Engelleri Literatür Özeti

İhracat Engelleri	
Suarez-Ortega (2003)	Potansiyel pazarlara ilişkin bilgi eksikliği, Pazar araştırmaları için gerekli finansman eksikliği, İhracat planlaması konusunda insan kaynağı eksikliği, Güçlü yabancı rekabet, Nasıl ihracat yapılacağına ilişkin genel bilgi eksikliği, Tüketim alışkanlıklarındaki farklılıklar, Mevcut ihracat yardımlarına yönelik farkındalığın eksikliği, ihracata ilişkin dokümantasyon, İhracatın ekonomik ve ekonomik olmayan faydalarına ilişkin farkındalığın eksikliği, İhracat finansmanındaki sermaye eksikliği, Bankaların KOBİ'lere hizmet vermedeki isteksizlikleri, Üretim kapasitesinin eksikliği, Para kaybetme riski, Nakliye maliyetleri, Kur değişimindeki riskler, Ticaret engelleri, Yeterli uluslararası deneyime sahip yerel bankaların eksikliği, Dil ve kültürel engeller
Jaeger (2008)	Özel ve yetenekli işgücü eksikliği, Sınırlı yönetim süresi, Finansal kaynak eksikliği/ihracat yatırımlarını finansa etmedeki eksiklik, İşgücü otomasyonun için finansman eksikliği, Üretim kapasitesini artırmak için gerekli finansmanın eksikliği, Belirli pazarlara ilişkin nakliye gecikmeleri, Kullanılabilir konteyner eksikliği, Daha az yaygın pazarlara seyrek nakliye faaliyetleri, Yüksek işgücü maliyetleri, Pazarlara olan mesafe, Genel olarak yüksek taşıma maliyetleri, Yüksek hammadde maliyetleri, Düşük kar marjları, Kur dalgalanmaları, Dil ve iletişim problemleri, Pazarlara ve ağlara ulaşma konusundaki eksiklikler, Ülkelerdeki yerel gereksinimleri, Uygun dağıtım zincirlerine erişim, Yeni müşteriler bulma/uygun pazar gelişimi, Farklı yasal çerçevelerle yaşanan problemler, Fikri mülkiyet haklarının korunmasındaki problemler, Düşük işgücü maliyetleri ile üretim yapan ülkelerde üretilen ucuz ürünlerle güçlü rekabet

Pinho ve Martins (2010)	Potansiyel pazarlara ilişkin bilgi eksikliği, Kalifiye ihracat personel eksikliği, Teknik uygunluk eksikliği, Sektördeki rekabetin derecesi, Finansal yardımların eksikliği, Kalifiye insan kaynakları eksikliği
Arndt vd. (2012)	İşgücü maliyetleri, Finansal kısıtlamalar, Verimlilik, Teknoloji, Ar-Ge, İnovasyon
Al-Hyari vd. (2012)	Yabancı pazarlar hakkındaki bilgi eksikliği, Veri kaynaklarına ulaşmadaki zorluklar, Müşterilerle iletişime geçmekteki zorluklar, İhracata ayrılacak yönetimsel zaman eksikliği, İhracat yetkinliğindeki eksikler, Üretim kapasitesindeki eksiklik, Yeni teknolojinin eksikliği, İhracatı finansa etmek için gereken sermayenin yüksek maliyeti, Finansal kaynakların eksikliği, Yabancı pazarlar için yeni ürünlerin geliştirilmesi, İhraç ürünlerinin kalite/standartının karşılanması, Satış sonrası teknik hizmet sunumu, Yabancı pazarlarda rekabetçi fiyat sunamama, Yabancı dağıtım ve tanım kanallarının karmaşıklığı, Güvenilir dış temsilcilik edinme, Yüksek sigorta maliyeti, Yurtdışında depo tesislerinin kullanılmaması, Yüksek nakliye maliyeti, İhracat belgelerinin gereklerinin karmaşıklığı, Yurtdışı müşterilerle yetersiz iletişim, Yurtdışından ödemelerin yavaş toplanması, Hükümet teşviklerinin eksikliği, Yetersiz hükümet düzenlemeleri ve kuralları, Karmaşık hükümet bürokrasisi, İhracat pazarlarında keskin rekabet, Bölgedeki ekonomik durumda kötüleşme, Döviz dalgalanmaları, Dönüştürülemez yabancı para birimleri, Dış pazarlarda politik istikrarsızlık, Sıkı yabancı kuralları ve düzenlemeler, Yüksek tarife ve tarife dışı engeller, Yurtdışındaki dil farklılıkları, Yurtdışındaki kültürel farklılıklar
Irjayanti ve Azis (2012)	Rekabet engelleri, Finansal erişim, Enerji fiyatı, Teknoloji, Etkinsiz üretim maliyeti, Ekonomik faktörler, Yönetim becerileri, Süreç, Satışların sınırlandırılması, Hammadde
Sekliuckiene (2013)	Bilgi eksiklikleri (lojistik, pazarlama, operasyon, know-how), İş süreçlerinde kontrol kaybı, Pazara ilişkin bilgi eksiklikleri, Finansal kaynakların eksikliği, Ölçek ve büyüklük, Enformasyon eksikliği, Yeni hizmetlerin eksikliği, İnsan kaynaklarının eksikliği, Tarife ve tarife dışı eksiklikler, Hükümet kontrolleri, Zaman harcama/zor işletme lisanslaması, Politik istikrarsız, Ekonomik durum, Kur kontrolleri
Cahen, Lahiri ve Borini, (2016)	Uluslararası müşterilerin gereksinimlerini karşılayacak ürün/hizmet sunumundaki zorluklar, Uluslararası faaliyetlere başlamanın yüksek sermaye maliyeti, Hükümet destek ve teşviklerinin eksikliği, Ana ülkenin zayıf altyapısından kaynaklanan yüksek lojistik maliyetleri, Uluslararası pazarlardaki rakiplerle karşılaştırıldığında yüksek üretim maliyetleri, Elverişsiz döviz kuru, Uluslararası pazarlarda ana ülkenin imajı, Yetersiz deneyim ve uluslararasılaşmaya ilişkin bilgi eksikliği, Uluslararası operasyonlara başlamak için gerekli finansal sermayeden yoksunluk, uluslararası pazarlardaki iş ortaklarına, dağıtım kanallarına ve/veya müşterilere ulaşmadaki zorluklar, Dil engelleri, Uluslararası faaliyetleri için hazırlıklı olmayan işgücü, Tarife engelleri, Tarife dışı engeller

4. Bulgular

Araştırmada 2007-2018 yılları arasındaki ASO meclis konuşmaları üzerinden üreticiler için ihracat engellerini temsil edebilecek toplam 13 başlık belirlenmiştir (Tablo 2). Bununla birlikte Tablo 2 kaç dokümanda hangi ihracat engellerine rastlandığı ve ihracat engellerinin ilgili dokümanlarda kaç kez geçtiğini göstermektedir. En fazla dokümanda kodlanan engel dış ekonomilerdeki gelişmelerdir ve bu konuya ilişkin 63 kodlama yapılmıştır.

Tablo 2: Üretim Sektörü Açısından Belirlenen En Önemli İhracat Engelleri

Engeller	Kodlanan Doküman Sayısı	Kodlama Sayısı	Kodlama Yüzdesi
Ar-Ge	12	16	%4,20
Dış ekonomideki gelişmeler	40	63	%16,54
İnovasyon	14	15	%3,94
Jeopolitik riskler	13	19	%4,99
Ürünün niteliği	20	33	%8,66
Döviz kuru	33	43	%11,29
Büyükük	13	22	%5,77
Teknoloji	14	25	%6,56
Verimlilik	11	15	%3,94
Enerji maliyetleri	14	15	%3,94
İşgücü maliyetleri	29	43	%11,29
Nitelikli işgücü eksikliği	34	55	%14,44
Bankaların İsteksizliği	15	17	%4,46
Toplam	243	381	%100

Üretim işletmelerinin ihracat yapmalarının önündeki engellere ilişkin sınıflandırma yıllar itibariyle Tablo 3'te sunulmaktadır. Buna göre engel olarak tanımladığımız sınıflandırmalardan Ar-Ge kendine ilk defa ASO'nun 2012 yılı gündeminde yer bulmuştur. Özellikle 2017 ve 2018 yılında bu konuya olan vurgunun artmış olduğu görülmektedir:

Ar-Ge, Türkiye'nin daha az kaynakla daha hızlı büyümesinin yolunu açacak en önemli anahtardır (07/2017).¹

Her zaman söylediğimiz gibi, Ar-Ge'ye dayalı tedarik yöntemlerini belki bu savaşlardan korunmak için devreye sokabilmemiz lazım (07/2018).

2008 yılı itibariyle dış ekonomilerdeki gelişmeler ASO'nun gündeminde yer almaya başlamıştır. Bu durum 2007 yılının ağustos ayında etkilerinin hissedilmeye başlandığı ABD finansal krizinin en belirgin sonucu olarak görülmektedir. ABD'de başlayıp bütün dünyayı etkisine alan kriz bütün ekonomiler için önemli bir risk teşkil etmiş ve küresel ekonomi yavaşlama başlamıştır. ASO dünyadaki ekonomik yavaşlama ve ihracat pazarlarının daralmasını Türk ihracatçıları olumsuz etkileyecek dış ekonomideki önemli gelişmeler olarak görmektedir. Özellikle Avrupa Birliği ekonomisindeki yavaşlamanın devamlı olmasının Türk ihracatçıları için endişe verici olduğu vurgusu konuşmalarda dikkate değer bir yere sahiptir:

Küresel ekonomide yaşanan yavaşlama, kurlardaki artışa rağmen ihracat artışımızı sürdürmemizi güçleştirecektir. AB'deki durgunluğun ihracatımız üzerindeki olumsuz etkileri başta otomotiv sektörü olmak hissedilmeye başlanmıştır (10/2008).

Görünen o ki, dünyadaki ekonomik yavaşlama ve ihracat pazarlarının daralması ihracatımızı olumsuz etkileyecektir (11/2008).

¹ Sayılar sırasıyla ASO Meclis Toplantılarının yapıldığı ay ve yılı göstermektedir.

İnovasyona ilişkin konuşmalar Ar-Ge'de olduğu gibi 2012 yılından itibaren başlamıştır ve bu yıldan itibaren de gündemde kendine istikrarlı bir yer edinmiştir: *Bu durumu değiştirmek, beceri açığını kapatarak inovasyona yönelmek ve değer zincirinin üst halkalarına tırmanmak zorundayız* (10/2014). Bununla birlikte ne Ar-Ge ne de inovasyon ihracat engeli olarak yaptığımız sınıflandırmada hiçbir yıl en önemli konu olmamıştır.

Jeopolitik risklere ilişkin konuşmalarda 2012-2017 yılları arasında bir yoğunlaşma olduğu ortadadır. Özellikle Orta Doğu ve Irak'ta yaşananlar bu bölgelere olan ihracatta dikkate değer düşüşler, jeopolitik riskler üzerine vurgunun temel nedenlerini oluşturmaktadır:

Diğer yandan Orta Doğuda yaşananlar bu bölgeye ihracatımızda bir düşüşe yol açtı (7/2014).

Bölgemizdeki siyasi gerginlikler ve çatışmalar ihracat artışı konusunda iyimser olmayı zorlaştırmış olmasıdır (12/2015).

Güney sınırimızda devam eden çatışmalar, ihracatımızı olumsuz etkileyerek döviz gelirlerimiz üzerinde bir baskı yaratmaktadır (12/2015).

2010 yılına kadar ürünün niteliği ilişkin konuşmaların ASO'nun gündeminde olmadığı görülmektedir. Bununla birlikte 2010 yılıyla birlikte katma değer konuşulmaya başlanmış ve 2017 yılına kadar da en önemli rekabet engeli olarak da önemini korumuştur:

Katma değeri yüksek, bilgi ve teknoloji yoğun mal ve hizmet üretiminde henüz dünya ortalamasına yaklaşmış değiliz... Dünyada 2010 yılında 2,8 trilyon dolarlık teknoloji yoğun mal ihracatı yapıldı. Bu ihracatta Türkiye'nin payı binde 14... (6/2013).

Dünya, sanayi toplumundan bilgi toplumuna geçerken, biz de bilgi ve yüksek teknoloji içeren mal ve hizmetlere yönelmeli, inovatif bir ekonomi oluşturmalyız. Bu konuda ne yazık ki pek başarılı olduğumuz söylenemez. Katma değeri yüksek, bilgi ve teknoloji yoğun mal ve hizmet üretiminde henüz dünya ortalamasına yaklaşmış değiliz (6/2013).

Ürünün niteliğine ilişkin konuşmalarda özellikle üretilen malların katma değerlerinin düşük ve teknolojik olarak üstün olamadığı hususunda sıklıkla durulmaktadır. Ürünün niteliğine ilişkin vurgunun diğer engeller arasında öne çıktığı yıl 2014 olmuştur.

Kur dalgalanmaları ve kur politikaları ASO'nun gündeminde doğrudan bir ihracat engeli olarak yer almaktadır:

Yüksek faiz uygulaması ve bunun sonucunda aşırı değerlenen YTL nedeniyle reel sektörün rekabet gücü aşınmıştır (6/2008).

TLdeki değerlendirme, ihracat artış hızını frenlerken, ithalatı daha cazip kılmakta bu da en çok ara malı üreten sektörleri olumsuz etkilemektedir (3/2010).

TLdeki değerlendirme de ihracatı vurmaktadır (8/2010).

Büyüklik 2012 yılı gündeminde kendine önemli bir yer edinmiştir. Büyüklükle ilgili konuşmaların geneline bakıldığında işletmelerin büyüyememesinin en önemli sebebi olarak mevzuat görülmektedir:

Mevzuatımızda firmaların büyümelerini engelleyen birçok yükümlülükler bulunmakta ve hatta yenileri konulmaktadır (8/2012).

Görüldüğü gibi firma küçüldükçe verimlilik düşmekte, rekabet gücü de zayıflamaktadır. Küçük firmaların toplam firmalar içindeki oranının bu kadar yüksek olmasının nedeni mevzuattır (8/2012).

Ayrıca bu mevzuat şirketlerimizi dolambaçlı yollara yönelterek büyüme kararı almalarını zorlaştırmaktadır (1/2013).

Tablo 3: Engellere İlişkin Kodlamaların Yıllara Göre Dağılımı (*)

Ar-Ge	Dış ekonomideki gelişmeler	İnovasyon	Jeopolitik riskler	Ürün niteliği	Döviz kuru	Büyüklik	Teknoloji	Verimlilik	Enerji maliyetleri	İşgücü maliyetleri	Nitelikli işgücü eksikliği	Bankaların isteksizliği	Toplam	
2007	%0,00	%0,00	%0,00	%0,00	%22,22	%0,00	%0,00	%0,00	%0,00	%77,78	%0,00	%0,00	%100,00	
2008	%0,00	%40,74	%0,00	%3,70	%0,00	%25,93	%0,00	%0,00	%11,11	%18,52	%0,00	%0,00	%100,00	
2009	%0,00	%26,67	%0,00	%0,00	%0,00	%13,33	%6,67	%0,00	%0,00	%33,33	%0,00	%13,33	%100,00	
2010	%0,00	%26,32	%0,00	%0,00	%2,63	%21,05	%0,00	%0,00	%7,89	%10,53	%13,16	%18,42	%100,00	
2011	%0,00	%25,00	%0,00	%0,00	%8,33	%12,50	%0,00	%4,17	%0,00	%12,50	%20,83	%16,67	%100,00	
2012	%3,70	%7,41	%3,70	%3,70	%7,41	%0,00	%29,63	%0,00	%0,00	%0,00	%11,11	%29,63	%3,70	%100,00
2013	%0,00	%26,47	%5,88	%2,94	%14,71	%5,88	%8,82	%0,00	%0,00	%0,00	%14,71	%17,65	%2,94	%100,00
2014	%0,00	%5,71	%11,43	%14,29	%25,71	%2,86	%11,43	%2,86	%2,86	%0,00	%0,00	%22,86	%0,00	%100,00
2015	%2,56	%12,82	%2,56	%15,38	%7,69	%17,95	%2,56	%0,00	%2,56	%0,00	%15,38	%20,51	%0,00	%100,00
2016	%2,63	%23,68	%7,89	%5,26	%10,53	%5,26	%13,16	%2,63	%2,63	%5,26	%2,63	%13,16	%5,26	%100,00
2017	%12,90	%9,68	%3,23	%9,68	%0,00	%3,23	%0,00	%9,68	%22,58	%0,00	%6,45	%16,13	%6,45	%100,00
2018	%14,06	%3,13	%4,69	%0,00	%10,94	%12,50	%0,00	%29,69	%7,81	%4,69	%0,00	%9,38	%3,13	%100,00

Not: (*) Koyu yazılmış yüzdeler ilgili yıldaki en fazla vurgulanan ihracat engel(ler)ini temsil etmektedir.

Teknolojiye ilişkin konuşmalar 2011 yılında başlamıştır. Ancak ASO gündemi için çok istikrarlı bir konu olmasa da 2018 yılında en önemli konu olmuştur:

Yaşadığımız dünya özellikle ticaret ve kur savaşları şunu ortaya koydu ki, artık ülkelerin en büyük silahı üretim, teknoloji seviyeleri, üretim kabiliyetleri (10/2018).

...yerli teknolojilerimizi geliştirebilmemiz lazım. Şu anda başka çaremiz yok... İşletmelerimizin teknolojik seviyelerini değiştirebilmemiz lazım (11/2018).

Verimliliğe ilişkin konuşmalar 2014 yılında başlamış ve 2017 yılında diğer engel sınıflandırmaları arasında en fazla vurgulanan olmuştur:

Ancak gerçek ekonomik başarımın, sürdürülebilir ihracat artışının arkasında yatan temel dinamik verimliliktir (6/2017).

Ancak sizlere her fırsatta dile getirdiğim verimlilik noktasında problemimiz var. Çalışmanın sonunda maksimum çıktıyı alabilmek için verimliliğimizi artırmak zorundayız (1/2018).

Enerji maliyetlerine ilişkin konuşmalar yıllar itibarıyla çok istikrarlı bir seyir izlemese de 2008-2011 yıllarının gündeminde yer almıştır:

İhracat artış hızımızı yüksek tutmak için rekabet gücümüzü artırmak, bunun için de başta işgücü ve enerji olmak üzere yüksek girdi maliyetlerini düşürmemiz gerekir (9/2008).

Başta enerji olmak üzere girdi maliyetlerimizi düşürerek ihracatta rekabet gücümüzü artıracak tedbirler alınmalıdır (5/2011).

İşgücü maliyetleri 2014 ve 2018 yılları dışında sürekli vurgulanan bir konu olmuştur: *İhracat artış hızımızı yüksek tutmak için rekabet gücümüzü artırmak, bunun için de başta işgücü ve... olmak üzere yüksek girdi maliyetlerini düşürmemiz gerekir (9/2008).* Kıdem tazminatı uygulaması işgücü maliyetlerini oluşturan en önemli unsur olarak konuşmalarda yer almaktadır: *Mevcut haliyle kıdem tazminatı uygulaması da istihdam artışını frenlemekte ve işgücü maliyetlerini yükseltmektedir (11/2007), Kıdem tazminatı uygulaması hem işgücü maliyetlerini yükselterek rekabet gücümüzü olumsuz etkilemekte hem de... (11/2009).*

Nitelikli işgücü eksikliğine ilişkin konuşmalar 2010 yılından itibaren istikrarlı bir biçimde ASO'nun gündeminde yer almıştır:

Ülkemizde istihdam artışını engelleyen diğer bir konu da işgücünün niteliğidir. Bir yandan sanayici nitelikli eleman sıkıntısı çekerken diğer yandan milyonlarca kişi iş aramaktadır. Nitelsiz işgücü verimliliği de düşürmektedir (2/2010).

Türkiye ekonomisinin uzun dönemli sürdürülebilir bir büyüme trendine girebilmesi, 2023 hedeflerine ulaşabilmesinin en önemli şartlarından biri nitelikli bir işgücüne sahip olmasıdır. Nitelikli bir işgücüne sahip olmadan küresel ölçekte rekabet edemez, ekonomide verimlilik artışını sağlayamaz, gelir düzeyimizi yükseltmeyiz (2/2012).

Bankaların özellikle KOBİ'lere hizmet vermedeki isteksizlikleri de ASO konuşmalarında kendine yer edinmiştir:

Bankalar büyük ve güçlü firmalara kredi açmak için birbirleriyle yarışırken, KOBİ'lere kredi açmakta hala nazlanmakta, krizden olumsuz etkilenmiş, ancak iş yapabilir durumdaki KOBİ'lere akla gelmedik güçlükler çıkartmaktadır (8/2010).

Ancak, bankalar kredi kullandırmakta nazlanmaya devam ediyorlar, Nefes Kredisi, Kredi Garanti Fonu kefalet destekli kredilerini kullandırırken de eli sıkı davranıyorlar. Bankaların bu tutumu, KOBİ'lerin zaten zor olan finansmana erişimlerini daha da güçleştirmektedir (1/2017).

Yukarıda içerik analizi sonucunda tespit edilen 13 ihracat engeli ve bu engellerin yıllar itibariyle konuşmalardaki yerine ilişkin bulgular sunulmuştur. Tanımlanan engeller üzerinden kontrol ve etki boyutları açısından üç düzeyli sınıflandırma yapılmıştır. Bunlar;

I. Örgüt (Örgüt İçi): Yönetsel düzey, örgüt yöneticilerinin etkili olduğu ve gelişmeleri kontrol edebildiği alanlardır. Bu bakışla çalışmada elde edilen bulgulardan Ar-Ge, yenilik, ürün niteliği ve verimlilik engelleri bu grupta yer almaktadır.

II. Endüstri (Örgütler Arası): Endüstriyel düzey, tek başına örgüt yöneticilerinin etkili olmasının mümkün olmadığı ancak endüstrileri temsil eden aktörlerin (kamu, sivil toplum ve özel gruplar) kontrol ve etkinliğinin söz konusu olduğu alanlardır. Bulgulardan nitelikli işgücü eksikliği, işgücü maliyeti, teknoloji ve büyüklük engelleri bu grupta yer almaktadır.

III. Ülke (Örgütler Ötesi): Ülke düzeyi ise endüstriyel aktörlerin kontrol ve etki güçlerinin ötesinde daha çok devlet aktörlerinin etkili olduğu alanı tanımlamaktadır. Bulgulardan dış ekonomideki gelişmeler, döviz kuru, jeopolitik riskler, enerji maliyetleri ve bankaların isteksizliği engelleri bu grubu oluşturmaktadır.

5. Sonuç ve Tartışma

Çalışmada yerel ülke, endüstri ve örgüt dinamiklerinin neden olduğu 13 ihracat engeli tespit edilmiştir. Dış ekonomideki gelişmeler, nitelikli işgücü eksikliği, döviz kuru ve işgücü maliyetleri en önemli engeller olarak üreticilerin karşısında durmaktadır. Dış ekonomilerdeki gelişmeler, dışsal engellerden ev sahibi ülke temelli engeller içinde kendine yer bulmaktadır (Kahiya, 2013). 2008 finansal krizi ile dünya genelinde elverişsiz bir ekonomik iklim oluşmuş; bununla birlikte

ülkelerin yerel ekonomilerine ilişkin korumacı tutumları elverişsiz iklimi daha da güçlendirmiştir. Bu durum Türkiye'de ihracat yapanların performansını olumsuz etkilerken ihracat yapmak isteyen çoğu üreticiyi de ihracattan alıkoymuştur. Uner, Kocak, Cavusgil ve Cavusgil 2013 yılında yaptıkları çalışmalarında yurtdışındaki zayıf/bozulan ekonomik koşulları Türkiye'deki KOBİ'ler için ihracat engeli olarak tanımlamışlardır ve bu sonuç çalışmanın bulgusunu destekler niteliktedir.

Literatürde ihracat engeli olarak tanımlanan nitelikli işgücü eksikliği, büyük oranda ihracat için yeterli niteliğe sahip olmayan işgücünü tanımlamaktadır (ör. Katsikeas ve Morgan, 1994; Leonidou, 2004; Pinho ve Martins, 2010; Roy vd., 2016; Suarez-Ortega, 2003). Bununla birlikte Mendy ve Rahman (2019) çalışmalarının sonuçları gelişmekte olan bir ülke bağlamında nitelikli işgücü eksikliğinin KOBİ'lerin uluslararasılaşmasında önemli bir engel olduğunu ortaya koyarak bu çalışmayı desteklemektedir.

Literatürde döviz kuruna ilişkin engeller çoğunlukla iki başlık altında ele alınmaktadır: aşırı değerli yerli para ve döviz kurundaki dalgalanmalar. Çalışmada ihracatçılar için özellikle değerli TL'nin ihracatın önünde bir engel oluşturduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Bununla birlikte 2018 yılında TL'nin değerinde meydana gelen düşüş bu genellemenin istisnasını oluşturmuştur. Roy vd. de (2016) Hindistan'daki KOBİ'lerde yaptıkları çalışmalarında döviz kuru engellerinin uluslararasılaşma yolunda olan işletmeler için en önemli engellerden biri olduğunu bulmuşlardır. Crick (2002) Birleşik Krallık ticaret sektörlerinde yaptığı araştırmada olumsuz döviz kurunu ihracat yapmanın önündeki engellerden biri olarak tespit etmiştir. Benzer şekilde Hutchinson, Fleck ve Lloyd-Reason (2009) Birleşik Krallık'taki küçük perakendeciler üzerine yaptıkları çalışmalarında; Bauerschmidt, Sullivan ve Gillespie (1985) ABD kâğıt endüstrisinde yaptıkları çalışmalarında döviz kurunu ihracat engeli olarak tanımlamışlardır. Dicle ve Dicle'nin 1992 yılında Türkiye'de yaptıkları çalışmalarında da aşırı değerlendirilen TL'nin ihracatı engellediği tespit edilmiştir. Köksal (2006) Türk işletmeler üzerine yaptığı çalışmada işletmelerin karşılaştıkları en önemli engellerin faaliyet gösterdikleri makro çevre ile ilgili olduğunu ve bunlardan en önemlilerinden birinin de sürekli değişen Türk Lirası döviz kuru olduğunu tespit etmiştir.

Literatürdeki ihracat engellerinden işgücü maliyetlerine baktığımızda Arndt, Buch ve Mattes (2012) çalışmalarında işgücünü kiralama veya işgücünü işten çıkarma maliyetleri artıyorsa firmaların ihracat yapma potansiyellerinin daha az olduğunu savunmaktadırlar. Jaeger (2008) çalışmasında işgücü maliyetlerini Yeni Zelanda'daki üretim sektörü tarafından tanımlanan en önemli endüstri ihracat engelleri içinde ortaya koymuştur. İşgücü maliyetlerinin üretim maliyetlerini artırması nedeniyle yurtdışında fiyat açısından rekabet edebilecek malların üretilmesini zorlaştırarak işletmelerin ihracatını engellediğini savunabiliriz. Örneğin Tseng ve Yu (1991) çalışmalarında ürettikleri endüstriyel mal fiyatlarının Avrupa'daki müşteriye tatmin edici düzeyde olamamasının Tayvanlı firmaların Avrupa ile ihracatlarında önemli bir engel oluşturduğunu tespit etmişlerdir. Leonidou (1995b) çalışması uluslararası piyasalardaki artan rekabetin ve rekabetçi fiyat sunmadaki yetersizliğin ihracat faaliyeti için en önemli iki engel olduğunu ortaya çıkarmıştır. Crick (2002) ve Keng ve Jiu (1989) de benzer şekilde

çalışmalarında benzer şekilde işletmelerin yurtdışında rekabetçi fiyat sunmadaki yetersizliklerini önemli bir ihracat engeli olarak tanımlamıştır.

Jeopolitik riskler çalışmanın bir diğer engel sınıflandırmasını oluşturmaktadır. Özellikle Orta Doğu ve Irak'ta yaşananlar Türkiye için ihracat açısından önemli bir sorundur. Benzer bir durum Ürdün için geçerlidir ve Irak ve Filistin'deki politik istikrarsızlık Ürdün için önemli bir ihracat sorunudur (Al-Hyari vd., 2012). Ürdün ihracatının %50'si Arap ülkelerine giderken %44,4'lük pay ile Irak ilk sıradadır. Bu bölgedeki sorunlar Ürdün ekonomisini olumsuz şekilde etkilemektedir.

Çalışmada üretilen ürünlerin niteliği de diğer önemli bir engel olarak tespit edilmiştir. Ürünlerin uluslararası pazarlarda rekabet edememesinin temel sebepleri olarak ürünlerin katma değerlerinin, bilgi ve teknoloji yoğunluklarının düşük olması belirtilmektedir. Literatürde bu bulgumuzu destekleyen çeşitli çalışmalar mevcuttur. Roy vd. (2016) çalışmalarında ihracat ürün kalite ve standartlarda karşılaşılan zorlukları Hindistan'daki KOBİ'ler için bir engel olarak tanımlamışlardır. Tseng ve Yu (1991) Tayvanlı firmalar tarafından üretilen ürünlerin kalitesinin Avrupalı müşteriler için uygun olmamasını bir engel olarak belirlemişlerdir. Cahen, Lahiri ve Borini (2016) uluslararası müşterilerin gereksinimlerini karşılayacak mal/hizmet önermedeki zorlukları Brezilya'daki yeni teknoloji temelli (new technology-based) işletmeler için uluslararasılaşmanın bir engeli olarak tespit etmişlerdir. Keng ve Juan (1989) Singapur'daki araştırmalarına göre örnekleme dahil olan işletmelerin bir kısmı için ürünün niteliği ihracat yapmalarının önünde engel oluşturmaktadır. Al-Hyari, Al-Weshah ve Alnsour (2012) çalışmalarında ihracat yapmayan üreticiler için en önemli engellerden birinin ithalatçıların ürün kalitesi beklentilerini karşılamadaki zorluklar olduğunu tespit etmişlerdir.

Çalışmadaki diğer bir ihracat engeli sınıflandırması büyüklüktür. İşletmeler ne kadar büyük olursa küçük işletmeler ile kıyaslandığında bu durumun ihracat faaliyeti üzerinde olumlu etki yaratacağı literatürde yaygın bir kabul görmektedir (Katsikeas ve Morgan, 1994). Shaw ve Darroch (2004) çalışmalarında ihracat yapmayan işletmeler için en önemli on engel içinde işletme büyüklüğünün ilk sırada yer aldığını tespit etmişlerdir. Arndt vd. (2012) Alman işletmeler üzerine yaptıkları çalışmaları da daha büyük işletmelerin daha küçük olanlara göre ihracat yapma olasılıklarının daha yüksek olduğunu bulmuşlardır.

Irjayanti ve Azis (2012) Endonezya'daki KOBİ'lerin küresel pazarlarda yer alamamasının en önemli nedenlerinden birinin enerji fiyatları olduğunu ortaya koyarak bu çalışmanın enerji maliyeti sınıflandırmasını ampirik olarak desteklemektedir.

Çalışmada Ar-Ge, teknoloji ve yenilik olarak üç engel daha tanımlanmıştır; ancak literatürde bu engellere yer veren çok çalışma bulunmamaktadır. Bu sınırlı örneklerden biri Dicle ve Dicle'nin 1992 yılında Türkiye'de yaptıkları çalışmadır. Buna göre Türkiye ihracattaki önemli rakipleri ile karşılaştırılabilecek düzeyde bir üretim teknolojisine sahip değildir. Ayrıca ülkede ne yeni üretim teknolojisinin gelişimi ne de mevcut teknolojinin iyileştirilmesi yeterince dikkate alınmamaktadır. Arndt vd. (2012) Ar-Ge, teknoloji ve yeniliğin işletmelerin uluslararası pazarlara ulaşmalarında önemli rol oynadığı sonucuna ulaşmışlardır. Al-Hyari vd. (2012) Ürdün'deki KOBİ'ler üzerine

yaptıkları çalışmalarında yeni teknolojilerin eksikliğini fonksiyonel bir ihracat engeli olarak tanımlamışlardır.

Verimlilik diğer bir sınıflandırmayı oluşturmaktadır. İşletmelerin verimlilikleri arttıkça ihracatlarının da artması beklenmektedir. Wagner (2007) Almanya'da yaptığı araştırmada Euro bölgesi içindeki ülkelere ihracat yapan işletmelerin, ürünlerini yalnızca Almanya'da satan işletmelerden daha verimli olduğunu ortaya koymuştur.

Bankaların KOBİ'lere hizmet vermedeki isteksizlikleri de tespit edilen diğer bir engeldir. Ancak bu sınıflandırma literatürde teorik kısımda yer almakla birlikte (Suarez-Ortega, 2003) bilgimize göre herhangi bir ampirik çalışmanın sonucuyla desteklenmemiştir.

Çalışmadan elde edilen bulgulara ve kavrayışlara dayanarak hem politika yapıcılar için hem de işletmelerin yöneticileri ve sektör temsilcileri gibi farklı taraflar için çeşitli çıkarımlar ve tavsiyeler sunulabilir. Yönetmelik düzey temsilcisi olan örgüt yöneticileri açısından ihracatın önündeki engelleri ortadan kaldırmaya yönelik bu çalışmadan çıkan sorumluluk Ar-Ge, yenilik, ürün niteliği ve verimlilik konularına odaklanmalarıdır. Sektör temsilcileri olan kamu, sivil toplum ve özel gruplar açısından ihracatın engellerin ortadan kaldırılmasına yönelik odaklanılması gereken alanlar nitelikli işgücü eksikliği, işgücü maliyeti, teknoloji ve büyüklüktür. Devlet aktörlerinin ihracatın engellerini ortadan kaldırmaya yönelik sorumlulukları dış ekonomideki gelişmeler, jeopolitik riskler, enerji maliyetleri, döviz kuru ve bankaların isteksizliği ile ilgilidir.

Çalışma hem ihracat yapmayanlar hem de ihracata başlamış ancak pazar payı elde etmek, operasyonlarını genişletmek veya daha üstün performans elde etmek için mücadele eden işletmeler için ortak bir engeller listesine ulaşmayı da mümkün kılmıştır. Ayrıca bu çalışma, Türkiye bağlamında üretim sektöründeki ihracat engelleri hakkında bir fikir birliği oluşmasına katkı sağlayabilecek niteliktedir.

Çalışma reel sektörü temsil eden bir çatı örgütün konuşmaları üzerinden gerçekleştirilmiştir. Çalışmanın sonuçları, reel sektörün ihracata engellerine ilişkin görüşleri doğrudan alınarak yapılan bir çalışma ile daha zengin sonuçlar sunabilecektir.

Kaynakça

- Abel-Koch, J., Acevedo, M.F., Bruno, C., del Bufalo, G., Ehmer, P., Gazaniol, A., et al. (2018). *France, Germany, Italy, Spain and the United Kingdom. Internationalisation of European SMEs – Taking stock and moving ahead*. Bpifrance, British Business Bank, Cassa Depositi e Prestiti SpA, Istituto de Crédito Oficial, KfW Bankengruppe.
- Abor, J. (2011). Do export status and export intensity increase firm performance? *Thunderbird International Business Review*, 53(1), 9-18.
- Ahmed, Z.U., Julian, C.C., and Mahajar, A.J. (2008). Export barriers and firm internationalisation from an emerging market perspective. *Journal of Asia Business Studies*, 3(1), 33-41.
- Al-Hyari, K., Al-Weshah, G., and Alnsour, M. (2012). Barriers to internationalisation in SMEs: Evidence from Jordan. *Marketing Intelligence & Planning*, 30(2), 188-211.

- Ankara Sanayi Odası Meclis Konuşmaları (2019). <http://www.aso.org.tr> (Erişim Tarihi: 04.02.2019).
- Arndt, C., Buch, C.M., and Mattes, A. (2012). Disentangling barriers to internationalization. *Canadian Journal of Economics*, 45(1), 41-63.
- Arteaga-Ortiz, J., and Fernández-Ortiz, R. (2010). Why don't we use the same export barrier measurement scale? An empirical analysis in small and medium-sized enterprises. *Journal of Small Business Management*, 48(3), 395-420.
- Bauerschmidt, A., Sullivan, D., and Gillespie, K. (1985). Common factors underlying barriers to export: studies in the U. S. paper industry. *Journal of International Business Studies*, 16(13), 111 – 123.
- Cahen, F.R., Lahiri, S., and Borini, F.M. (2016). Managerial perceptions of barriers to internationalization: An examination of Brazil's new technology-based firms. *Journal of Business Research*, 69, 1973-1979.
- Crick, D. (2002). The decision to discontinue exporting: SMEs in two U.K. trade sectors. *Journal of Small Business Management*, 40(1), 66-77.
- Dicle, I.A. and Dicle, U. (1992). Effects of government export policies on Turkish export trading companies. *International Marketing Review*, 9(3), 62-76.
- Hsieh, H.-F., and Shannon, S.E. (2005). Three approaches to qualitative content analysis. *Qualitative Health Research*, 15(9), 1277-1288.
- Hutchinson, K., Fleck, E., and Lloyd-Reason, L. (2009). An investigation into the initial barriers to internationalization: Evidence from small UK retailers. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 16(4), 544-568.
- Irjayanti, M., and Azis, A.M. (2012). Barrier factors and potential solutions for Indonesian SMEs. *Procedia Economics and Finance*, 4(3), 3-12.
- Jaeger, S. (2008). *Internationalization in the face of export barriers: A study of New Zealand's firm*. New Zealand: Doctorate Thesis at Massey University.
- Kahiya, E.T. (2013). Export barriers and path to internationalization: A comparison of conventional enterprises and international new ventures. *Journal of International Entrepreneurship*, 11, 3-29.
- Kahiya, E.T., and Dean, D.L. (2014). Export performance: Multiple predictors and multiple measures approach. *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, 26(3), 378-407.
- Kahiya, E.T., and Dean, D. L. (2016). Export stages and export barriers: Revisiting traditional export development. *Thunderbird International Business Review*, 58(1), 75-89.
- 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. *Journal of International Entrepreneurship*, 12, 331-364.
- Katsikeas, C.S., and Morgan, R.E. (1994). Differences in perceptions of exporting problems based on firm size and export market experience. *European Journal of Marketing*, 28(5), 17-35.
- Keng, K.A., and Juan, T.S. (1989). Differences between small and medium sized exporting and non-exporting firms: Nature or nurture. *International Marketing Review*, 6(4), 27-40.
- Köksal, M.H. (2006). Export training: A preliminary investigation of Turkish companies. *European Business Review*, 18(5), 382-394.
- Leonidou, L.C. (1995a). Empirical research on export barriers: Review, assessment, and synthesis. *Journal of International Marketing*, 3(1), 29-43.
- Leonidou, L.C. (1995b). Export barriers: Non-exporters' perceptions. *International Marketing Review*, 12(1), 4-25.
- Leonidou, L.C. (2000). Barriers to export management: An organizational and internationalization analysis. *Journal of International Management*, 6, 121-148.

- Leonidou, L.C. (2004). An analysis of the barriers hindering small business export development. *Journal of Small Business Management*, 42(3), 279-302.
- Mendy, J., and Rahman, M. (2019). Application of human resource management's universal model: An examination of people versus institutions as barriers of internationalization for SMEs in a small developing country. *Thunderbird International Business Theory and Application*, 61, 363-374.
- Morgan, R.E. (1997). Export stimuli and export barriers: Evidence from empirical research studies. *European Business Review*, 97(2), 68-79.
- Novikov, I. (2014). How does institutional environment affect the internationalization of small enterprises? *Procedia Economics and Finance*, 12, 489-497.
- Pinho, J.C. and Martins, L. (2010). Exporting barriers: Insights from Portuguese small – and medium-sized exporters and non-exporters. *Journal of International Entrepreneurship*, 8, 254–272.
- Rahman, M., Uddin, M., and Lodorfo, G. (2017). Barriers to enter in foreign markets: Evidence from SMEs in emerging market. *International Marketing Review*, 34(1), 68-86.
- Roy, A., Sekhar, C., and Vyas, V. (2016). Barriers to internationalization: A Study of small and medium enterprises in India. *Journal of International Entrepreneurship*, 14, 513-538.
- Sekliuckiene, J. (2013). Lithuanian companies in emerging markets: Internationalization motives and barriers. *Economics and Management*, 18(1), 124-133.
- Shaw, V., and Darroch, J. (2004). Barriers to internationalisation: A study of entrepreneurial new ventures in New Zealand. *Journal of International Entrepreneurship*, 2, 327-343.
- Suarez-Ortega, S. (2003). Export barriers: Insights from small and medium-sized firms. *International Small Business Journal*, 21, 403-420.
- T.C. Ticaret Bakanlığı, <https://ticaret.gov.tr/ihracat>, (Erişim Tarihi: 07.02.2019).
- Tseng, J.-y., and Yu, C.-M.J. (1991). Export of industrial goods to europe: The case of large Taiwanese firms. *European Journal of Marketing*, 12(1), 4-25.
- UNCTAD, United Nations Conference on Trade and Development (2019). www.unctad.org (Erişim Tarihi: 03.07.2019).
- Uner, M.M., Kocak, A., Cavusgil, E., and Cavusgil, S.T. (2013). Do barriers to export vary for born globals and across stages of internationalization? An empirical inquiry in the emerging market of Turkey. *International Business Review*, 22, 800-813.
- Wagner, J. (2007). Productivity and size of the export market evidence for West and East German Plants, 2004. *Jena Economic Research Papers*, 1-12.