

ISPARTA İLİ DIŞ TİCARETİNİN YEREL TİCARİ AKTÖRLER GÖZÜYLE BETİMSSEL VE SİSTEMATİK ANALİZİ

Nurdan KUŞAT*

ÖZET

Tüm gelişmekte olan ülkelerde olduğu gibi, Türkiye’de de, pek çok makro ekonomik sorun arasında, dış ticaret açıklarının fazlalığı dikkat çekmektedir. Bu nedenledir ki, dış ticarete az ya da çok katkıda bulunan her ilin dış ticaret açısından özenle incelenmesi gerekir.

Bu çalışma ile Türkiye dış ticaretine oldukça küçük (onbinde yedi oranında) katkıda bulunan Isparta İli’nin, yerel dış ticaret aktörlerinin gözünden betimsel ve sistematik içerik analizi yapılmaktadır. Örneklem iki gruba ayrılmış, hazırlanan sorular yüzyüze görüşme tekniğiyle uygulanmıştır. Gruplardan ilki Gümrük Müdürü, Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı ve Gümrük Müşavir Yardımcısından oluşmaktadır. Diğer grup Isparta ihracatının %70’den fazlasını gerçekleştiren 10 firma yöneticisinden teşekküldür.

Elde edilen bulgular her iki grubun da Isparta’da dış ticaretin avantajları ve dezavantajları konusunda ortak paydalarda buluştuklarını göstermektedir. Isparta’nın en önemli dış ticaret avantajları hammadde maliyetleri konusunda ortaya çıkarken, dezavantajları Isparta’nın düşük teşvik bölgesinde yer alması, yerleşik bir lojistik firmasının olmaması, kalifiye eleman eksikliği olarak kendisini göstermiştir.

***Anahtar Kelimeler:** Dış Ticaret, Yerel Dış Ticaret, Betimsel ve Sistematik Analiz, Isparta.*

DESCRIPTIVE AND SYSTEMATIC ANALYSIS OF ISPARTA FOREIGN TRADE FROM THE VIEWPOINT OF LOCAL COMMERCIAL ACTORS

ABSTRACT

As is the case in all developing countries, also in Turkey, foreign trade deficit stands out among many macroeconomic problems. For this reason,

* Yrd. Doç. Dr., Süleyman Demirel Üniversitesi, Isparta Meslek Yüksekokulu, Dış Ticaret Bölümü, ISPARTA, nurdankusat@sdu.edu.tr.

every province that contributes more or less to external trade should be carefully examined in terms of foreign trade.

With this study, Descriptive and systematic content analysis of the City of Isparta, which has a quite small contribution to foreign trade of Turkey (seven per ten thousand), is performed in the eyes of local foreign trade actors. The sample was divided into two groups and the prepared questions were applied using face to face interview technique. The group consists of the Director of Customs, Chairman of Chamber of Commerce and Industry and the Customs Consultant. The other group is composed of the 10 firm managers who have achieved more than 70% of the export of Isparta.

The findings show that both groups have found common grounds on the advantages and disadvantages of foreign trade in Isparta. While the most important foreign trade advantages of Isparta arise in terms of raw material costs, the disadvantages of Isparta have shown itself as the city's being in the low incentive zone, lack of a built-in logistics company in the city and a lack of qualified personnel.

Keywords: *Foreign Trade, Local Foreign Trade, Descriptive and Systematic Analysis, Isparta.*

1. GİRİŞ

Türkiye, tüm gelişmekte olan ülkelerle aynı kaderi paylaşarak, sanayileşme sürecine geç katılmış bir ülkedir. Günümüzün gelişmiş ülkeleri sanayileşme süreçlerini 18. yy'da başlayan ve 20.yy sonuna kadar devam eden üç sanayi devrimi ile tamamlamışlardır. Türkiye gibi 20. yy itibariyle bu sürece geç giren ülkeler, günümüzde geç kalmış olmanın sıkıntılarını yaşamaktadır. Gelişmenin hiçbir zaman bitmeyeceği olgusundan hareketle ve şu anda dünyanın dördüncü sanayi devriminin arifesinde olduğu bilinciyle "gelişmişlik" kavramına baktığımızda; bu süreç dünya tarihi boyunca varlığını hep sürdüreceği gibi görülmektedir. Ayrıca görülen odur ki, dördüncü sanayi devrimi süresince tüm gelişmekte olan ülkeleri daha zorlu bir süreç beklemektedir.

Dünya tarihinde birinci sanayi devrimi su ve buhar gücü ile üretim mekanizması üzerine kurulmuşken, ikinci sanayi devrimi elektrik enerjisi ve üçüncü sanayi devrimi ise bilgisayar teknolojileri üzerinde kendisini göstermiştir. Dördüncü sanayi devriminin ise robot teknolojisi ve yapay zeka üzerinde yoğunlaşacağı ve bu süreçten tüm gelişmiş ülkelerin yanı sıra gelişmekte olan ülkelerin de etkileneceği düşünülmektedir.

Türkiye'nin gelişmiş ülkeleri izleyebilmek ve bu ülkelerle aynı dilden konuşabilmek adına "yeni ekonomik düzen ve küreselleşme" yapılanmasıyla

tanışması 20. yy'ın son çeyreğine yani 1980 sonrasına denk gelir. Bir dönüşüm ve yeniden yapılanma süreci olarak kabul edilebilecek bu dönem, özellikle liberal dış ticaret uygulamaları ve bu uygulamaları gerçekleştirebilmek için yapılması gereken düzenlemeleri gündeme getirmiştir. Nihayetinde küreselleşme; içerisinde liberalleşmeyi, kuralsızlaşmayı, özelleştirmeyi ve dışa açık ihracat yönlü politikaları barındıran bir akımdır (Demir Purkis, 2007, 5). Bu akımın içerisinde yer almak ise ithalattaki tarife dışı kısıtlamaların kaldırılmasına, sanayi ürünlerinin üzerindeki gümrük tarife oranlarının düşürülmesine, ihracat vergilerinin ve sübvansiyonların ortadan kaldırılmasına ihtiyaç duyar (Shafaeddin, 2013, 433).

Bu çalışmanın amacı Türkiye dış ticaretinde liberal politikaların ülke ekonomisine sağladığı faydayı ya da zararı analiz etmek değil, Türkiye ekonomisi içerisinde dış ticaret dengesine küçük de olsa pozitif katkı sağlayan Isparta dış ticaretinin potansiyel yapısını ortaya koymaktır. 2016 yılı dış ticaret verilerine göre Isparta, 159.233.000\$'lık ihracat hacmi ile 81 il içerisinde 45., 94.970.000\$'lık ithalat hacmi ile 40. sırada yer almaktadır. İl olarak 64.263.000\$ dış ticaret fazlası vermektedir. Türkiye'nin toplam ihracatının 142.557.355.000\$ ve toplam ithalatının 198.610.256.000\$ olduğu bilindiğine göre Isparta'nın Türkiye dış ticaretine katkısı gerçekten çok küçüktür. Fakat Isparta ili dış ticaretinin katkısının pozitif olduğu Türkiye genelinde dış ticaretin açık verdiği düşünüldüğünde, Isparta dış ticaretinden daha fazla yararlanılıp yararlanılamayacağı konusunun önemi daha iyi anlaşılacaktır.

Çalışmada giriş bölümünü takiben oluşturulan ikinci bölümde, Isparta ekonomisi ve özellikle Isparta'nın dış ticaret yapısı hakkında bilgi verilmekte, üçüncü bölümde çalışmaya alt yapı oluşturacak bir literatür taraması yapılmaktadır. Dördüncü bölüm ise çalışmanın analiz kısmından oluşmaktadır. Analiz yöntemi olarak nitel bir analiz yöntemi olan "Betimsel ve Sistemik Analiz Yöntemi" kullanılmıştır. Bu bağlamda il dış ticaretinde aktif rol oynayan kamu ve özel kurum ve kuruluşların yetkilileriyle birebir görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Bu kapsamda örnekleme oluşturan kesim iki gruba ayrılarak, her iki gruba da kendi faaliyet alanlarını ilgilendiren dış ticaret temalı açık uçlu sorular yöneltilerek cevaplamaları istenmiştir. İlk grup Isparta Gümrük Müdürü, Isparta Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı ve bir gümrük müşavir yardımcısından oluşmaktadır. İkinci grup ise Isparta dış ticaretinin ihracat boyutunun en az %70'lik kısmını gerçekleştiren (10 adet dış ticaret firması) sanayiciler ve iş adamlarını kapsamaktadır. Elde edilen bilgiler araştırmanın amaçları çerçevesinde sınıflandırılmış ve yorumlanmıştır. Son bölüm elde edilen bulguların birleştirilerek yorumlandığı tartışma ve sonuç başlığını taşımaktadır.

2. ISPARTA EKONOMİSİ VE DIŞ TİCARET

Cumhuriyet dönemi Isparta'sı halı-kilim dokumacılığı, deri ve ayakkabı imalatı, gülcülük ve tarım gibi geleneksel üretim faaliyetlerinin yapıldığı bir il iken, 1980 sonrası yaşanan dışa açılma ve ekonomik dönüşüme ayak uyduramayı ağır bir darbe yemiştir, 2001 krizi de bu sektörleri bir kez daha vurmuştur (Dulupçu vd., 2010:41). Aslında Isparta ili, coğrafi yapısı ve Türkiye'nin doğu komşularına olan yakınlığı sebebiyle hem üretimin hem de lojistiğin merkezi olabilecek bir potansiyele sahiptir (Türkiye İhracatçılar Meclisi, 2010: 8), fakat maalesef bu geleneksel üretim yapısını halen tam olarak değiştirememiştir.

Isparta ili ekonomisini tanımlamak adına bazı istatistiki bilgilerden yararlanmak gerekir. Bu amaçla düzenlenen Tablo 1 Isparta İli GSYH'sının 2010'dan 2014 yılına kadar (son iki yılın il bazlı verilerine henüz TÜİK tarafından yayınlanmadığı için ulaşılamamıştır) yaşadığı gelişmeyi ve iktisadi faaliyet kollarına göre dağılımını göstermektedir.

Tablo 1. Isparta İli GSYH'sının İktisadi Faaliyet Kollarına Göre Dağılımı (2010-2014)
(Bin TL)

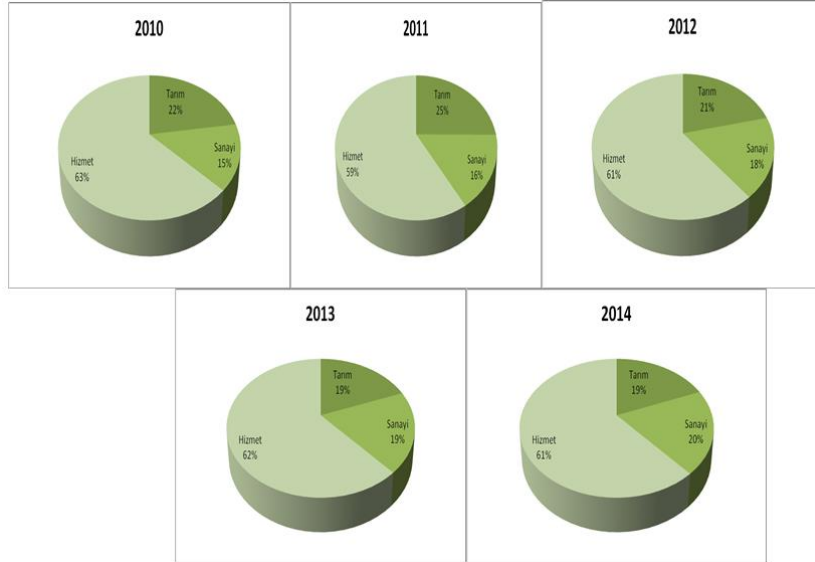
Yıllar	Isparta İli GSYH	Değişim (%)*	Tarım	Sanayi	Hizmet	Vergi – Sübvansiyon
2010	5 616 390	12,91	1 118 295	724 045	3 095 717	678 333
2011	6 702 576	19,34	1 478 556	958 811	3 458 765	806 443
2012	7 118 805	6,21	1 340 876	1 117 013	3 825 259	835 656
2013	7 769 175	9,2	1 312 984	1 288 451	4 204 433	963 307
2014	8 773 535	12,93	1 470 574	1 517 861	4 771 156	1 013 945

Kaynak: www.tuik.gov.tr (erişim 20.03.2017)

* Tarafımdan hesaplanmıştır.

Isparta İli'nde incelenen yıllar itibariyle artan GSYH değeri dikkat çekmektedir. Fakat bu artışın oransal olarak gelişimine baktığımızda 2011'de zirve yapan artış oranının (%19,34), 2012'de büyük oranda düştüğü (%6,21), 2013'de yine yavaş yavaş toparlanmaya başladığı ve 2014'de de toparlanma sürecinin hızlandığı gözlenmektedir. 2014 yılı verilerine göre Isparta'nın toplam 8 773 535 000TL'lik GSYH değeri, aynı yıl için ölçülmüş olan Türkiye'nin 2 044 465 870 000TL'lik GSYH değerinin yaklaşık % 0,4 (binde 4)'lük kısmını yaratmaktadır.

Isparta GSYH değerinin iktisadi faaliyet kollarına göre dağılımının da yıllar itibariyle değiştiği, bu değişimin özellikle tarım sektöründe 2012 ve 2013 yıllarında küçülme yönlü gerçekleştiği söylenebilir. GSYH'nin iktisadi faaliyet kollarına göre dağılımında yaşanan gelişmeleri pasta grafiklerden yararlanarak gözlemlemek daha kolay olacağı için, şekil 1 çizilmiştir.



Şekil 1. Isparta İli GSYH'sının İktisadi Faaliyet Kollarına Göre Dağılımı (2010-2014)

2010-2014 aralığında tarım sektörünün 2011 yılı itibariyle il GSYH'sine %25 oranında bir katkı sağladığı gözlenmektedir, fakat 2013 ve 2014 yılları itibariyle tarımın sektörel katma değerinin azaldığı (%19) da dikkat çekmektedir.

Isparta'da incelenen yıllar itibariyle her yıl liderliğini koruyan sektör hizmet sektörü olmuştur. Sektörün bu konumuna rağmen oransal olarak değişimine baktığımızda, 2010'da %63 olan sektörel payını, 2014'de %61'e gerilediği gözlenmektedir.

Isparta ili için en istikrarlı büyüme sürecine sahip sektörün sanayi sektörü olarak kendisini gösterdiği söylenebilir. 2010 yılında %15 olan sanayi sektörü payı, her yıl düzenli bir şekilde artış göstererek 2014 yılında %20'lik bir GSYH payını elde etmiştir.

Isparta ilinde dış ticaret açısından yaşanan gelişmeleri gözlemek için Tablo 2 düzenlenmiştir.

Tablo 2. Isparta İli Dış Ticaret Verileri (2010-2016) (000\$)

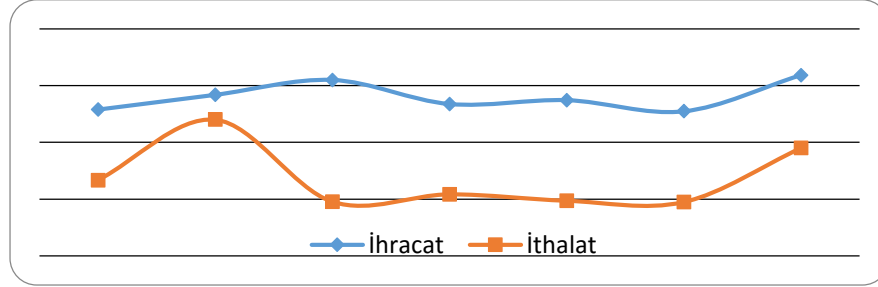
Yıllar	İhracat	Değişim (%)*	İthalat	Değişim (%)*	Dış Tic. Dengesi	Dış Tic. Hacmi	Değişim (%)*
2010	128 928	72,65	66 624	105,56	62 304	195 552	82,61
2011	141 903	10,06	120 097	80,26	21 806	262 000	33,98
2012	155 031	9,25	47 645	-60,32	107 386	202 676	-22,64
2013	133 871	-13,65	54 109	13,57	79 762	187 980	-7,25
2014	137 244	2,52	48 473	-10,42	88 771	185 717	-1,10
2015	127 397	-7,18	47 292	-2,43	80 105	174 689	-5,94
2016	159 233	24,99	94 970	100,82	64 263	254 203	45,51

Kaynak: www.tuik.gov.tr (erişim 20.03.2017)

* Tarafımdan hesaplanmıştır.

Isparta ili dış ticaretinin Türkiye dış ticareti içerisinde oldukça küçük bir payı olduğu aşıkardır. Fakat Isparta dış ticaretinin ihracat baskın yapısı (ihracat>ithalat) nedeniyle Türkiye dış ticaretine pozitif katkı sağladığı da ortadadır. 2016 yılı itibariyle Türkiye'nin toplam ihracatının 142.557.355.000\$ ve toplam ithalatının 198.610.256.000\$ olduğu bilindiğine göre Isparta'nın Türkiye ihracatına katkısı yaklaşık binde 1,1 civarındayken, ithalat içerisindeki payı ise yaklaşık onbinde 5 civarındadır.

Isparta dış ticaretinde ihracat ve ithalatın seyrine baktığımızda, yıllar itibariyle bir artıp bir azalan yapısıyla istikrarsız görünümü dikkat çeker. 2010-2016 yılları arasında Isparta dış ticaretinin izlediği bu inişli çıkışlı hareketliliği bir grafik yardımıyla daha iyi bir şekilde gözlemleyebileceğimiz düşüncesiyle Şekil 2 çizilmiştir.



Şekil 2. Isparta Dış Ticaretinin Seyri (2010-2016)

Şekil 2 incelenen yıllar itibariyle Isparta'da ithalatın hep ihracatın altında seyrettiğini, fakat 2011 yılında ithalatta yaşanan bir artışla o yılın ihracat değerlerine yaklaşıldığı gözlenmektedir. İhracat ise istikrarsız görünümünü vurgularken, 2012'de ortaya koyduğu yüksek performansı, 2016 yılında nihayet yakalamış görünmektedir.

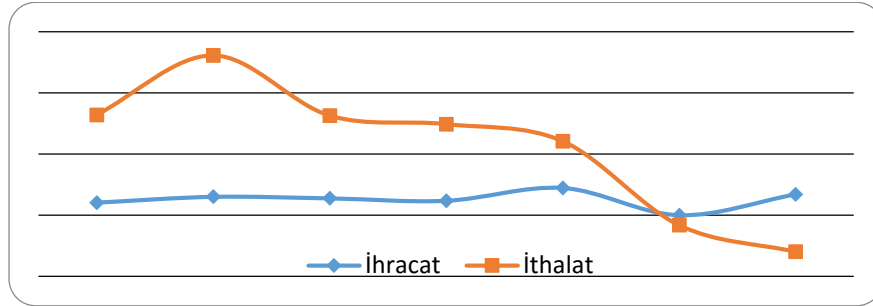
Isparta sahip olduğu halı ihtisas gümrüğü ile de dikkat çeken bir ildir. Isparta gümrüğünün bir halı ihtisas gümrüğü olması, AB dışındaki ülkelere Türkiye'ye giriş yapan belli özellikteki halıların bu noktada toplanıp tekrar dağıtımının yapılmasını sağlamaktadır. Bu işlevinin yanı sıra Isparta gümrüğü pek çok farklı ürün için de gümrükleme hizmeti vermektedir. Isparta gümrüğü bazı yerel firmalarca tercih edilirken, bazı firmalarca tercih edilmemekte ve bazen de kendi gümrüğüne sahip olmayan iller tarafından da (Burdur gibi) tercih edilebilmektedir. Bu nedenle Isparta gümrüğünden gerçekleşen dış ticaret değerleri, Isparta menşeli dış ticaret işlemleri miktar ve değerinden farklılık göstermektedir. Tablo 3 Isparta Gümrüğü'nden gerçekleştirilen dış ticaretin 2010-2016 periyodundaki değerini göstermektedir.

Tablo 3. Isparta Gümrüğü Dış Ticaret Verileri (2012-2016) (000\$)

Yıllar	İhracat	İthalat	Dış Ticaret Hacmi
2010	60 240	131 989	192229
2011	65 014	180 542	245556
2012	63 750	131 367	195117
2013	61 766	124 376	186142
2014	72 295	110 463	182758
2015	49 935	41 802	91737
2016	67 052	20 076	87128

Kaynak: www.tuik.gov.tr (erişim 20.03.2017)

Isparta gümrüğünden giriş ve çıkış yapan malların 2010-2016 yılları arasındaki değer değişimlerine baktığımızda, ihracat anlamında çok büyük bir değişim yaşanmadığını, ama ithalat açısından bir daralmanın yaşandığını söylemek mümkündür. Bu değişimlerin yönünü Şekil 3'ün yardımıyla daha net gözlemek mümkündür.

**Şekil 3.** Isparta Gümrüğünün Dış Ticaret Seyri (2010-2016)

İhracatın istikrarlı yapısına rağmen, ithalatın yaşadığı hızlı düşüş dikkat çekmektedir.

Tablo 4 Isparta dış ticaretinde son iki yıla ait sektörel ihracat kalemlerini ve bu kalemlerdeki değişimleri gözlemek için oluşturulmuştur.

Tablo 4. Isparta İli Sektörel İhracat Değerleri Karşılaştırması (2015-2016) (\$)

Ürün Grubu	2015	2016
Mobilya Kağıt ve Orman Ürünleri	16.309.230	17.034.250
Çelik	85.960	361.580
Çimento Cam Seramik ve Toprak Ürünleri	11.278.860	12.327.770
Demir ve Demir Dışı Metaller	435.790	355.920
Deri ve Deri Mamulleri	48.880	106.660
Elektrik-Elektronik	394.840	192.330
Fındık ve Mamulleri	8.890	21.430
Halı	5.029.210	7.840.100
Hazır Giyim ve Konfeksiyon	4.572.240	5.586.950
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	2.039.520	3.114.290
İklimlendirme Sanayi	14.495.650	13.737.070

Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	27.384.960	36.361.720
Kuru Meyve ve Mamulleri	1.547.930	354.700
Maden ve Metaller	68.784.190	58.885.670
Makine ve Aksamları	2.721.280	5.947.080
Meyve Sebze Mamulleri	16.526.280	14.240.840
Savunma ve Havacılık Sanayi	1.131.810	704.430
Su Ürünleri ve Hayvancılık Mamulleri	3.183.650	5.283.520
Süs Bitkileri ve Mamulleri	1.389.920	10.081.950
Otomotiv Endüstrisi	22.670	1.590
Tekstil ve Hammaddeleri	15.372.940	12.712.950
Yaş Meyve ve Sebze	13.685.230	25.264.970
GENEL TOPLAM	206.901.945	230.519.786

Kaynak: ITSO verileri (erişim 7 Mart 2017).

2015'den 2016'ya Isparta ili ihracatı %12 oranında artış göstermiştir. İncelenen her iki yıl için de maden ve metaller ürün grubunun ihracat değeri diğer sektörlerden daha fazla olmakla beraber, bu sektörün ihracat değeri 2016'da yaklaşık %14,39 oranında azalma göstermiştir. Kimyevi maddeler ve mamulleri, yaş meyve ve sebze ürün gruplarının 2016 yılı itibariyle en yüksek ihracat değerine sahip ürün grupları olduğu dikkat çekmektedir. Tabloda dikkat çeken bir diğer husus ise, 2016 yılında süs bitkileri ve mamulleri ürün grubu ihracatında meydana gelen 7 katlık dikkat çekici artıştır.

Isparta ilinin sektörel bazlı ithalat değerleri ve son iki yıllık değişimi ise tablo 5'de verilmiştir.

Tablo 5. Isparta İli Sektörel İthalat Değerleri Karşılaştırması (2015-2016) (\$)

<i>Fasıl Adı</i>	<i>2015</i>	<i>2016</i>
Elektrikli Makine ve Cihazlar, Ses Kaydetme-Verme, Televizyon Görüntü-Ses Kaydetme-Verme Cihazları, Aksam-Parça-Aksesuarı	7.657.121	53.390.864
Sentetik ve Suni Devamsız Lifler	6.918.619	5.499.578
Kazanlar, Makinalar, Mekanik Cihazlar ve Aletler, Nükleer Reaktörler, Bunların Aksam ve Parçaları	8.478.611	4.633.489
Pamuk, Pamuk İpliği ve Pamuklu Mensucat	4.465.146	4.072.877
Sentetik ve Suni Filamentler, Şeritler ve Benzeri Sentetik ve Suni Dokumaya Elverişli Maddeler	6.918.619	3.954.942
Uçucu Yağlar ve Rezmotler, Parfümeri, Kozmetik veya Tuvalet Müstahzarları	3.331.207	3.709.564
Yapağı ve Yün, İnce veya Kaba Hayvan Kılı, At Kılından İplik ve Dokunmuş Mensucat	1.243.464	1.888.113
Ham Postlar, Deriler (Kürkler Hariç) ve Köseleler	348.020	1.871.376
Lak, Sakız, Reçine ve Diğer Bitkisel Özsu ve Hülasalar	547.053	1.252.125
Taş, Alçı, Çimento, Amyant, Mika veya Benzeri Maddelerden Eşya	580.564	945.557
GENEL TOPLAM	47.291.537	88.861.050

Kaynak: ITSO verileri (erişim 7 Mart 2017).

2015'den 2016'ya Isparta ili ithalatı %87 oranında artış göstermiştir. Bu artışta en önemli pay elektronik cihazlar sektöründe yaşanan yaklaşık 7 katlık artışa ait olup, bitkisel özsu ve hülasalardaki yaklaşık 2 katlık artışın da bu genel bazlı ithalat artışındaki etkisi büyük olmuştur. Bu gelişmelerin yanı

sıra kazanlar, makinalar ve mekanik cihazlar sektörü ile sentetik ve suni filamentler sektörlerinin ithalatı yaklaşık %50 oranında azalmıştır.

3. LİTERATÜR TARAMASI

Bu çalışmada amaç; Isparta İli'nin dış ticaret potansiyelinin ortaya çıkartılmasının yanı sıra, Isparta'nın dış ticaretinde önemli aktörler olan kurum ve kuruluşların Isparta dış ticaretini nasıl değerlendirdiklerini ortaya koymaktır. Belirlenen bu amaç çerçevesinde ise nitel araştırma yöntemlerinden betimsel-sistemik analizin kullanılmasına karar verilmiştir.

Çalışmanın alt yapısını hazırlayabilmek için öncelikle 2000 yılı itibariyle Isparta ilinde yapılmış olan çalışmaların derlenmesine karar verilmiş ve elde edilen sonuçlar bir literatür taraması olarak sunulmuştur.

Dış ticaret işlemlerinde vasıflı eleman istihdamı ve ürünün bir marka olması özellikle pazarlama ağının sağlam oluşturulmasında önem arz eder. Eylül 2004-Şubat 2005 döneminde Milli Prodüktivite Merkezi tarafından Isparta ilinde gerçekleştirilen verimliliği artırma projesi kapsamında dış ticaret konusunda ortaya konmuş olan sonuçlardan ikisi şöyledir (Anonim, 2004:66):

- Dış ticaret yapan firmalar pazarlama alanında nitelikli eleman bulamamaktan yakınmakta, yetişmiş ara elemana ihtiyaç duymaktadır.

- Dış ticaret firmalarının marka oluşturma konusunda çalışma yapmadıkları gözlenmektedir.

Yine aynı çalışmada (Anonim, 2004: 71) firmaların yurtdışı piyasalarda rekabet gücü düşüklüğü yaşadığı alanlar ise şu şekilde sıralanmıştır:

-Pazarlama stratejisi, -Enerji fiyatları, -Döviz kuru politikaları, - Bürokrasi, -Marka imajı, -Tanıtım ve satış gücü yeterliliği, -AR-GE ve yenilik, -Devlet desteği, -Uluslararası standartlara uygunluk.

Dış ticaret açısından imalat sektörünün bir ayrıcalığa sahip olduğu aşıkardır. Bu sektörü ayrıcalıklı kılan ise sektörün katma değer yaratma kabiliyetinin yüksekliğidir. TOBB tarafından hazırlanmış olan Batı Akdeniz Bölgesi Gelişim Raporu'nda (2003:59) imalat sektöründe yaşanan problemler şu şekilde ifade edilmektedir:

- Kredi bulma ve kredi maliyeti,
- Yetersiz işbirliği ve işbirliği konusunda çekince,
- Girdi maliyetlerinin yüksekliği ve tedarik zorlukları,
- Profesyonelleşme eğiliminin düşük olması,
- Geleneksellikte ısrar etme ve küresel normlarda yapılanmama,
- Yetersiz enformasyon ve bilgi sisteminin eksikliği.

Daha güçlü bir üretim ve daha güçlü bir ihracat yapısı ortaya koyabilmek adına firmaların kurumsallaşma oranları ve sektör bazlı kümelenmelerin oluşturulması da oldukça önemlidir. Keskin (2009:401-402) Isparta ili orman ürünleri endüstrisini kümelenmeler bağlamında değerlendirdiği çalışmasında firmaların kurumsallaşmamış olmasının iş kümelenmelerinin en büyük problemlerinden birisi olduğu sonucuna varmıştır. Hatta bu çalışmada firmaların 2-3 yıl süren kümelenme tecrübelerinin başarısızlıkla sonlanma sebebini; firmaların kurumsallaşmamış olmalarının yarattığı kolektif çalışma bilinci eksikliğinden kaynaklandığını ifade etmektedir.

Günay (2014) Isparta ilinde faaliyet gösteren aile işletmelerinin kurumsallaşma düzeyini araştırdığı çalışmada, işletmelerin kurumsallaşmayı önemli buldukları ama yeterli kurumsallaşma düzeyine ulaşamadıkları sonucuna ulaşmıştır. Isparta ili kiraz ihracatının analiz edildiği bir başka çalışmada ise üreticiler arasında örgütlenme düzeyinin düşük olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Çerçinli Öz, 2016).

Isparta ilinin verimlilik analizinin gerçekleştirildiği bir çalışmada, Isparta ilinde işletmelerin kurumsallaşmayı bir zorunluluk olarak görmelerine rağmen, kurumsallaşma düzeylerinin düşük olduğu, işletmelerin kişiye bağımlı olarak devamlılıklarını sürdürdükleri, ileriye dönük olarak kurumsal bir işletmede olması gereken planların yapılmadığı gözlenmiştir (Anonim, 2004: 111).

Isparta ilinde gerçekleştirilen ve Isparta'daki firmaların kurumsallaşma düzeylerinin tespit edilmeye çalışıldığı bir diğer çalışmada ise Yıldırım (2007:106); Isparta'daki firmaların büyük ölçüde kurumsallaşma sürecini tamamlayamamış olduklarını, çünkü firmaların ücretlendirme ve kıdem yükseltmelerinde aileye yakın çalışanlara daha fazla imkan tanıdıkları, çıkan anlaşmazlıklarda da aileye yakın tarafı daha fazla haklı buldukları sonuçlarına ulaşmıştır.

İşgücünün eğitim düzeyi de üretim süreci için önemli bir potansiyeldir. Eğitim düzeyi yükseldikçe işgücünün kalifiyelik derecesi de yükselmektedir. İŞKUR'un Isparta İşgücü Piyasası Analizi isimli çalışma, Isparta da eğitime göre işgücü dağılımına bakıldığında, işgücünün %59'unun lise altı düzeyde eğitime sahip olduğunu ortaya koymaktadır. İşgücünün ise sadece %17,2'si yükseköğretim mezunlarından oluşmaktadır (İŞKUR, 2012:70). Bu da il bazında kalifiye eleman istihdamının düşük olduğunu ortaya koymaktadır.

4. ISPARTA İLİ DIŞ TİCARET ANALİZİ

4.1. Amaç ve Yöntem

Bu çalışmada amaç; Isparta ili'nin dış ticaret potansiyelinin ortaya çıkartılmasından öte, adı geçen ilin dış ticaretinde önemli bir konuma sahip kurum ve kuruluşların Isparta'nın yerel kalkınmasında dış ticareti nasıl değerlendirdiklerini ve Isparta dış ticaretini bu kalkınma sürecinin hangi aralığına yerleştirdiklerini saptamaktır. Belirlenen bu amaç çerçevesinde ise en iyi sonuçlara nitel araştırma yöntemlerinden birisi olan betimsel araştırma yönteminin uygulanmasıyla ulaşılabileceği öngörülmüştür.

Nitel araştırmalarda temel amaç -niçin? -nasıl? -ne şekilde? sorularına cevap bulabilmektedir. Nihayetinde nitel araştırmalarda sıklıkla kullanılan betimsel yöntemler de, ilgilenilen ve araştırılmak istenen problemin mevcut durumunu ortaya koymaya yöneliktir. Bu yöntemlerin en temel özelliği ise, mevcut durumu kendi koşulları içerisinde değiştirmeden değerlendirmek ve yorumlamaktır (Sönmez ve Alacapınar, 2011). Fakat nitel araştırmada, incelenilecek olgu ya da olayın en kapsamlı şekilde araştırılması, betimlenmesi ve açıklanması birden fazla veri toplama tekniğinin birlikte kullanılmasını gerektirir ki; buna "çeşitleme" (triangulation) denilmektedir (Yıldırım ve Şimşek, 2008). Bu teknikler genellikle gözlem, görüşme ve doküman incelemesi şeklinde olup, bu birden fazla veri toplama tekniğinin birlikte kullanılması sayesinde toplanan verilerin ve yapılan açıklamaların güvenilirliği artırılmaya çalışılır. Nitel bir araştırmada amaç; görüşme ve gözlem sonucu elde edilen verilerin düzenlenmiş ve yorumlanmış bir şekilde okuyucuya aktarılması olduğundan, çeşitleme tekniği kullanılarak gerçekleştirilen betimleme analizi ile, veriler daha önceden belirlenmiş temalara göre sınıflandırılır, özetlenir, yorumlanır ve bulgular arasında neden-sonuç ilişkisi kurularak olgular arasında karşılaştırmalar yapılır (Yıldırım ve Şimşek, 2008).

Nitel araştırma yöntemleri ile gerçekleştirilen araştırmalarda en zor işlem bulguların analizi olmaktadır (Neuman&Wiegand, 2000) ve bu analizin gerçekleştirilmesinde kullanılan üç yöntem ön plana çıkar (Yıldırım ve Şimşek, 2000) ki, bunlar; (1) Betimsel Analiz, (2) Betimsel ve Sistemik Analiz ve (3) Betimsel, Sistemik ve Veri Analizi olarak isimlendirilir.

Bizimde çalışmamızda kullanacağımız betimsel ve sistemik analizde; araştırmacı elde edeceği bulguları daha sistemik bir şekilde ortaya koyabilmek için bir yöntem tespit eder ve bu çerçevede elde ettiği görüşme formlarını düz yazıya dökerek, araştırma içeriğine göre elde ettiği cevapları sınıflandırıp, yorumlar (Demir, 2014).

4.2. Örneklemin Belirlenmesi

Bu çalışmada betimsel ve sistematik analiz yönteminin kullanılmasının daha doğru olacağı düşünülmüş ve belirlenen amaca yüz yüze görüşme tekniğinin uygulanarak ulaşılabileceği genel kabulüyle, il dış ticaretinde aktif rol oynayan kamu ve özel kurum ve kuruluşların yetkilileriyle birebir görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Bu kapsamda örnekleme oluşturan kesim iki gruba ayrılmıştır.

Isparta ilinde bulunan ve bir ihtisas gümrüğü özelliği taşıyan Isparta Gümrük Müdürlüğü'nün müdürü, yerel ticareti yönlendiren bir sivil toplum kuruluşu görünümündeki Isparta Ticaret ve Sanayi Odası'nın Başkanı ve Isparta'da faaliyet gösteren bir gümrükleme şirketinin de sahibi olan gümrük müşavir yardımcısı örneklemin ilk bölümünü oluşturmaktadır. (Isparta ilinde iki adet gümrükleme firması faaliyet göstermekte ve bu firmalarda iki adet gümrük müşavir yardımcısı görev yapmaktadır). Isparta dış ticaretinin ihracat boyutunun %70'den fazla kısmını gerçekleştiren firmaların sahibi ve yöneticisi olan (10 adet dış ticaret firması) sanayici ve iş adamları ise örneklemin ikinci bölümünü teşkil etmektedir[†]. Örneklemin bu şekilde iki gruba ayrılarak farklı hazırlanmış görüşme protokollerine tabi tutulması sonucu elde edilen veriler, betimsel sistematik analiz tekniği çerçevesinde işlenerek değerlendirilmeye tabi tutulmuştur.

4.3. Bulgular ve Değerlendirme

Dış ticarete söz sahibi olan kurum ve kuruluşların bir kısmının dış ticaretin bürokratik boyutunu oluşturması, diğer kısmının uygulamacı olarak işlev üstlenmesi, çalışmada kullanılan görüşme tekniğinde bu farklı iki gruba farklı soruların sorulmasını ve elde edilen sonuçların 2 kategoride değerlendirilmesini gerektirmiştir.

Bu değerlendirmenin ilki Isparta İl Gümrük Müdürü, Isparta Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı ve Isparta'da yerleşik olarak faaliyet gösteren bir gümrükleme firmasının aynı zamanda sahibi olan gümrük müşavir yardımcısının görüşlerini kapsamaktadır. Uygulama çerçevesinde yerel dış ticaret için önemli bir yönlendirme performansına sahip bu üç aktörün görüşleri, tarafımızdan yüz yüze sorulan açık uçlu soruların cevaplarının kaydedilmesi ile başlamış, süreç bu cevapların değerlendirilmesi ve yorumlanmasıyla sona ermiştir. Çalışma bulgularına bu ilk kategori "dış ticarete yön veren kurum ve kuruluşlarla görüşme sonuçları" ismiyle aktarılmıştır.

Diğer aşama ise kimisi benzer, kimisi farklı sorulardan oluşan bir grup açık uçlu sorunun, Isparta dış ticaretinde başı çeken ve ihracatın %70'lik

[†] Çalışma kapsamında ulaşılan firmaların belirlenmesinde Isparta Ticaret ve Sanayi Odası ile Antalya İhracatçılar Birliği'nden yardım alınmıştır.

kısmını gerçekleştiren 10 firma yetkilisine ulaşılarak yüz yüze görüşme tekniği uygulamasıyla gerçekleştirilmiştir. Mülakatlar sonucunda elde edilen bilgiler Isparta'nın dış ticaretinde fiili olarak yer alan işletmelerin görüş ve önerilerini ortaya koymakta olup, yerel anlamda dış ticaretin pratik boyutunu yansıtmaktadır. Bu ikinci kategori çalışma bulgularında “dış ticaretin aktif uygulayıcılarıyla görüşme sonuçları” olarak değerlendirme sürecine yansıtılmıştır.

4.3.1. Dış Ticarete Yön Veren Kurum Ve Kuruluşlarla Görüşme Sonuçları

Bu grupta yer alan değerlendirmeler, Isparta İl Gümrük Müdürü, Isparta Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı ve Isparta Gümrükleme Firması sahibi Gümrük Müşavir Yardımcısına yöneltilen soruların cevaplarının sınıflandırılmasıyla elde edilmiştir.

Öncelikle Isparta dış ticaretinin bürokratik yönlendiricileri ve bu işlemlerin takipçilerine yöneltilen sorular ile Batı Akdeniz Bölgesi –TR61- (Antalya, Burdur, Isparta) içinde yer alan Isparta'nın dış ticaret açısından nerede yer aldığı yönünde bir değerlendirmeye varılabilir. Elde edilen bulgular Isparta dış ticaretinin bölgesel bazlı güçlü ve zayıf yönlerini yerel bürokratlar ve takipçilerin gözünden ayrıntılı bir şekilde ortaya koymaktadır. Bu nedenle Tablo 6 Isparta dış ticaretinde bölgesel güçlü yönleri, Tablo 7 ise bölgesel zayıf yönleri bu yerel aktörlerin gözünden görmek amacıyla oluşturulmuştur.

Tablo 6. Isparta Dış Ticaretinde Güçlü Yönler

<i>Güçlü Yönler</i>	<i>Açıklama</i>	<i>F</i>	<i>%</i>
Hammadde Temininin Kolaylığı	- Tarımsal hammaddede dışa bağımlılığın azlığı	2	66,6
	- İl çevresinde mermer yataklarının varlığı	2	66,6
	- Küçük firmalar için ulaşım kolaylığı	2	66,6
Gümrük Müdürlüğünün Varlığı	- Zaman tasarrufu	2	66,6
	- Dış ticarete büyük firma ağırlığı	1	33,3
Kurumsal Firma Yapısı	- Gümrük işlemlerinin online gerçekleştirilmesi	1	33,3
Zayıf Bürokrasi			

Tablo 6'da özetlenen bulguları görüşmeye katılan dış ticaret aktörlerinin ortaya koyduğu şekilde biraz açmak mümkündür:

Isparta tarımsal ürünlerin dış ticaretinde (kiraz, elma, nar, kesme çiçekçilik) hammadde anlamında dışa bağımlı değildir. Ayrıca İl çevresinde değerli mermer yataklarının varlığı da Isparta'da faaliyet gösteren dış ticaret firmalarına bu anlamda önemli bir güç unsuru oluşturmaktadır.

Isparta'da İl Gümrük Müdürlüğü'nün olması küçük firmaların gümrükleme işlemleri için bir başka ile gitmesine gerek bırakmamakta, bu firmaların hem maddi hem de manevi sıkıntılara girmelerine engel olmaktadır. Bunun yanında Müdürlüğün istihdam kapasitesinin yüksekliği ve işlem

sayısının nispeten azlığı da, hem KOBİ'lere hem de büyük ölçekli işletmelere zamandan tasarruf etme imkanı da yaratmaktadır.

Çok küçük çaplı firmalardan ziyade, az sayıda ama büyük kurumsal firmaların varlığı, dış ticaret miktarı ülke geneline göre az da olsa, dış ticaretin profesyonel boyutlarda gerçekleşmesini sağlamaktadır. Gümrük işlemlerinin internet ortamından online bir şekilde gerçekleşmesi de işlem hızliliğini artırmakta ve firmalar için büyük fırsatlar yaratabilecek bir yapı sunmaktadır.

Tablo 7. Isparta Dış Ticaretinde Zayıf Yönler

<i>Zayıf Yönler</i>	<i>Açıklama</i>	<i>F</i>	<i>%</i>
Yüksek Maliyetler	- İşçilik ve enerji maliyetlerinin yüksekliği	3	100
Teşviklerin Yetersizliği	- Isparta'nın 2. Teşvik Bölgesinde yer alması	3	100
Yurtdışı Fuarlara Katılım Azlığı	- Uluslararası fuarlara katılımın maliyetli Olması	2	66,6
Kalifiye Eleman Yetersizliğe	- Yabancı dil bilgisi - Dış ticaret bilgisi - Teknik bilgi	2 2 2	66,6 66,6 66,6
Standardizasyon Uzmanı Yokluğu	- Gümrük Müdürlüğü'nde standardizasyon uzmanının bulunmaması	1	33,3
Bürokratik Engeller	- Gümrük işlemlerinin internet üzerinden gerçekleştirilmesinde yaşanan problemler	1	33,3
Uluslararası Taşımacılık Şirketi Yokluğu	- Yerel uluslararası lojistik firma yokluğu	1	33,3

Dış ticarete Isparta ili için zayıflık olarak isimlendirilebilecek eksikliklerin başında işçilik ve enerji maliyetleri ve vergilerin yüksekliği gelmektedir. Isparta'nın 2. Teşvik Bölgesi'nde yer almasından dolayı yerel firmaların daha üst düzey teşvik bölgelerine kayıyor olması da bir diğer problemdir.

Dış ticaret firmalarının ürünlerini tanıtmak ve sektör analizi yapmak için önem arz eden yurt dışı fuarlara katılım konusu da Isparta için zorlayıcı bir yapı oluşturmaktadır. KOSGEB yurtdışı fuarlara katılım bedelinin yarısını firmalara ödemesine rağmen, geri kalan kısmını her firmanın kendisinin karşılamak zorunda kalması, özellikle küçük firmalar için zorlayıcı oluyor. Hatta fuarlara katılım oranının düşüklüğü de firmaların dış pazarlarda yeni ortaklar edinmelerine ve yeni müşteriler bulmalarına da engel olmaktadır.

Dış ticaret için önem arz eden yabancı dil ve dış ticaret bilgilerinin aynı anda ikisine de sahip eleman bulmak firmaları oldukça zorlamaktadır. Ayrıca bu firmalar üretim aşamasında da (özellikle ileri teknoloji gerektiren sanayi üretiminde) yetişmiş eleman bulmakta zorluk çekmektedirler.

Isparta gümrüğünde standardizasyon uzmanı bulunmamaktadır. Isparta'daki gümrükleme firmalarınca gümrüklenen malların standardizasyon işlemlerinin Antalya'dan gelecek olan uzman tarafından gerçekleştirilecek

olması, işlemlerin yapılma sürelerinin gereksiz yere uzamasına sebep olmaktadır.

Isparta'da uluslararası taşımacılık için gerekli şartları sağlayacak tırlara sahip lojistik firmaları bulunmamaktadır. Bu nedenle ağırlıklı olarak Hatay ve Antalya firmalarının tırlarına ihtiyaç duyulmakta ve bu da her an bu firmalara ulaşımı zorlaştırmaktadır.

Tablo 6 ve Tablo 7'deki sonuçlar bazı noktalarda birbirini tamamlamakta, bazı noktalarda birbiriyle çelişmektedir. İl için tarımsal kökenli dış ticaret ürünleri ve mermer üreticileri için değerli mermer yataklarının yakınlığı, hammadde maliyetleri açısından firmalara bir avantaj yaratırken, işçilik ücretleri, enerji maliyetleri ve vergiler gibi diğer üretim maliyetlerinin dezavantaj olarak görüldüğü ortadadır. Bir diğer açıdan da gümrük müdürlüğüne sahip olmak işlemleri özellikle zaman ve bürokrasi anlamında kolaylaştırırken (belge eksiklerinin giderilmesi açısından), online işlemlerde zaman zaman ağ kaynaklı problemler yaşanması sıkıntılara sebep olmaktadır.

Yerel temsilcilerin söylemlerinden yola çıkarak Isparta dış ticaretinde daha pozitif bir gelecek yaratabilmek için neler yapılabileceğini de analiz etmek mümkün olacaktır. Bu amaçla düzenlenen Tablo 8 Isparta dış ticareti için siyasi süreçte yapılabilecekleri gösterirken, Tablo 9 yerel bazlı yapılabilecekleri yer vermekte, Tablo 10 da hem yerel hem siyasi erkin ortak ilgilenmesi gereken eksiklikler üzerinde yoğunlaşmaktadır.

Tablo 8. Isparta Dış Ticaretinin Siyasi Bazlı Eksiklikleri

<i>Siyasi Yaptırımlar</i>	<i>Açıklama</i>	<i>F</i>	<i>%</i>
Teşvikte Öncelikli Bölge	- Isparta teşvikte öncelikli yöreler arasında 2. Teşvik bölgesinde yer alıyor	2	66,6
Bürokratik Engeller	- Isparta'daki gümrükleme işlemleri sırasında yaşanan online sistem problemleri	2	66,6
Standardizasyon Memuru	- Isparta'dan gümrükleme işlemleri için Antalya'dan gelecek uzmana gereksinim duyulması	1	33,3

Tablo 8'de açıklanan ve Isparta dış ticaretinin siyasi bazlı eksiklikleri olarak değerlendirilen ana temalarının (bürokratik engeller, standardizasyon memuru yokluğu ve Isparta'nın teşvikte öncelikli bölgeler arasında yer almaması) tamamen dışsal oluşu dikkat çekmektedir. Isparta gümrüğünde bürokratik engellerin azaltılması, işlemlerin kolaylaştırılması, özellikle ihracat işlemlerinin teşvik edilmesi kapsamındaki devlet politikası çerçevesinde problemlerin kısa sürede çözülmesi yönünde büyük bir yol kat edildiği gözlenmektedir. Fakat bu başlık altında dile getirilen problem internet sistemi kaynaklı problemler olmakta, sistem üzerinden işlem yapacak olanların ve sistem düzenleyicilerinin yetersizliğinden kaynaklanmaktadır.

Türkiye yeni teşvik sistemi kapsamında 6 bölgeye ayrılmıştır. Isparta, komşuları olan Denizli ve Konya ile aynı statüde değerlendirilerek 2. Teşvik Bölgesi'nde yer almakta, diğer komşuları Burdur 3., Afyon ise 4. Teşvik Bölgesi'nde bulunmaktadır. Ticari anlamda gerçekten gelişmiş ve Isparta ile kıyaslanamayacak bir sanayi yapısına sahip Denizli ve Konya ile aynı statüye alınmak, hatta birde Afyon gibi yine sanayisi Isparta'ya göre daha gelişmiş olan bir ilin 4. teşvik bölgesine alınarak daha çok teşviklerden yararlanmasının sağlanması yatırımcıları olumsuz yönde etkilemektedir. Yerli yatırımcı Isparta'da yatırım yapmak yerine Afyon'da yatırım yapmayı tercih etmekte ve ilin yerel sermayesi diğer illere kaymaktadır.

İhraç edilecek malların taşınması gereken standartlara uygunluğunu belgelendirme işlemi için, Antalya gümrüğünden gelecek olan uzmana ihtiyaç duyulması, bu şahsın da Isparta'ya geliş gidişinin zaman açısından problem yaratması önemli bir konudur. İşlemler bu şahsın gelmesinin beklenmesi gerekliliği neticesinde uzamakta ve dış ticaret firmaları ve gümrükleme şirketleri için sıkıntı yaratmaktadır.

Isparta dış ticaretinin yerel olarak değerlendirilebilecek bir takım engellerle karşılaştığı ve zaman zaman bu engeller nedeniyle sekteye uğradığı söylenebilir. Tablo 9 yetkililerin bu konudaki görüşleri değerlendirilerek elde edilmiştir.

Tablo 9. Isparta Dış Ticaretinin Yerel Bazlı Eksiklikleri

<i>Yerel Yaptırımlar</i>	<i>Açıklama</i>	<i>F</i>	<i>%</i>
Kalifiye Eleman	- Yabancı dil ve dış ticaret konusunda yeterli eleman yokluğu	2	66,6
Lojistik	- Isparta'ya ait bir uluslararası lojistik firmasının bulunmaması	1	33,3
Kurumsallaşma	- Isparta'da kurumsallaşma sürecini tamamlamış firma sayısının azlığı	1	33,3

Isparta'da dış ticaret işlemleri için yeterli kapasiteye sahip eleman bulma konusunda firmalar sıkıntı yaşamaktadır. Isparta dış ticareti için büyük bir avantaj olabilecek bir üniversitenin il sınırları içerisinde faaliyet gösteriyor ve bu üniversitede dış ticaret üzerine eğitim veriliyor olmasına karşın, öğrencilerin yabancı dil eğitimi konusunda zorunlu bir uygulamaya tutulmamaları çok büyük bir kayıptır. Dış ticaret için sadece teorik bilgi yeterli olmayıp, en az bir yabancı dilin de mutlaka iyi düzeyde bilinmesi bir zorunluluktur.

Isparta her ne kadar hava, demir ve karayolu taşımacılığına uygun bir alt yapıya sahip olsa da, dış ticarete sadece karayolunun kullanıldığı gözlenmektedir. Atıl vaziyetteki demiryolunu, sadece bir firma -ürünlerini İzmir limanına taşımak için- kullanmaktadır. Havaalanı ise yurtiçi ulaşım

amaçlı faaliyet göstermektedir. Karayolundaki en önemli problem ise Isparta'daki tırların yurtdışı taşımacılığa uygun olmaması nedeniyle, özellikle Hatay ve Antalya lojistik firmalarına ait tırların kullanılmak zorunda kalınması şeklinde ortaya çıkmaktadır. Problem genellikle tırların, söz verildiği tarihte İİ'e gelmemesinden kaynaklanmaktadır.

Isparta dış ticaretine yön veren büyük birkaç şirketin kurumsallaşmış yapılarıyla dikkat çektikleri görülür. Fakat maalesef bu firmaların sayısı oldukça azdır. Küçük ve aile şirketi görünümündeki firma sayısının çokluğu ve bu firmaların uluslararası ticarete açılma konusundaki tereddütleri ve yaşadıkları zorluklar, firmaların yılmasına ve dış ticarete çekinerek yaklaşmasına sebep olmaktadır.

Isparta dış ticaretinde engelleyici olarak değerlendirilen bazı unsurlar; Isparta'daki siyasi ve yerel erkin birlikte çözebileceği bazı eksikliklerle alakalı olarak kendisini göstermektedir. Bu eksiklikler yapılan görüşmeler neticesinde Tablo 10'da ortaya konduğu şekilde özetlenebilir.

Tablo 10. Isparta Dış Ticaretinin Siyasi ve Yerel Bazlı Ortak Eksiklikleri

<i>Siyasi ve Yerel Yapımlar</i>	<i>Açıklama</i>	<i>F</i>	<i>%</i>
Fuarlar	- Uluslararası fuarlara katılımın düşüklüğü	2	66,6
Marka	- Uluslararası pazar çerçevesinde "marka" olmuş ürün Yokluğu	2	66,6

Yerli ürünlerin dış piyasalara tanıtımı, yurt dışı pazarlara açılmanın sağlanması, benzer ürün teknolojilerinin gözlenmesi ve daha pek çok açıdan firmaların dış ticaret performansları için büyük önem arz eden yurtdışı fuarlara katılım, yüksek maliyetleri ile özellikle küçük aile işletmeleri için büyük bir engel teşkil etmektedir. KOSGEB fuar katılım bedellerinin %50'sini karşılamakta, geri kalan kısmını karşılamak firmaların kendisine kalmaktadır. Bu da KOBİ'ler için oldukça büyük meblağlar tutmaktadır.

Isparta'nın yurt içinde markalaşmış bazı ürünleri bulunmaktadır (Isparta halısı, Isparta gülü, Isparta elması gibi). Fakat bu ürünlerin hiçbirisi bir yurt dışı markası olarak kabul görmemektedir. Marka olabilmiş ürünlerin yurt dışı pazarlarda genel kabulünün yüksek olduğu düşünüldüğünde, bu kesinlikle büyük bir problemdir. Bu problemin çözümü için hem siyasi hem de yerel erkin birlikte çalışmasına ihtiyaç vardır.

4.3.2. Dış Ticaretin Aktif Uygulayıcılarıyla Görüşme Sonuçları

Bu grupta yer alan değerlendirmeler, Isparta il sınırları içerisinde gerçekleşen ihracatın %70'ini gerçekleştiren 10 firmanın yöneticilerine ya da

dış ticaret departmanı sorumlularına yöneltilen soruların cevaplarının sınıflandırılıp analiz edilmesi ve yorumlanmasıyla elde edilmiştir.

Isparta ilinde yerleşik olan bir uluslararası lojistik firmanın bulunmaması özellikle ihracatçı firmalar için büyük bir eksikliklerdir. Buna rağmen dış ticaret için oldukça büyük bir önem arz eden lojistik işlemleri bir şekilde gerçekleştirilmektedir. Isparta dış ticaretine yön veren firmaların Isparta dış ticaretindeki “lojistik” olgusunu nasıl değerlendirdiklerine yönelik sorulan soruya karşılık elde edilen cevaplar Tablo 11’in yardımıyla aktarılmaktadır.

Tablo 11. Isparta Dış Ticaretinde Lojistik ve Taşımacılık

<i>Lojistik Taşımacılık</i>	<i>ve</i>	<i>Açıklama</i>	<i>F</i>	<i>%</i>
Karayolu		- Mazot fiyatlarının yüksekliği.	6	60
		- İl dışı firmaların hizmetinden yararlanma zorunluluğu.	4	40
Demiryolu		- Atıl vaziyette.	3	30
Havayolu		- Yurtiçi yolcu taşımacılığına hizmet ediyor.	2	20
Antalya Limanı		- Rıhtımın yetersizliği	6	60
		- Yükleme ücretleri	5	50
		- Uzman personel yetersizliği	3	30

Isparta’da dış ticaret yapan tüm firmalar, Isparta’nın coğrafi yapısı gereği karayolunu bir şekilde kullanmak zorundadır. Dış ticaret işleminin başlangıcından sonuna kadar karayolundan yararlanan firmalar özellikle mazot fiyatlarının yüksekliği nedeniyle artan maliyetlerinden büyük oranda şikayet etmektedirler. Bu şikayetlere başka illere ait lojistik firmalarından hizmet alma zorunluluğu da eklenmekte ve bu şikayetler genelde firmaların verdikleri zaman içerikli sözlere tam uymamalarından kaynaklanmaktadır.

Isparta’nın büyük illerle bağlantısını sağlayan bir demiryolu bağlantısı olsa da, bu demiryolu ağı atıl vaziyette kalmış, sadece bir firmanın işlemlerine hizmet etmek amaçlı kullanım göstermektedir. Isparta havaalanı da sadece yurtiçi yolcu taşımacılığına açıktır.

Isparta’daki firmalar ithalat ve ihracat işlemlerinde genellikle yakın olduğu için Antalya limanını tercih etmekte, fakat bu limandaki sıkıntıların kendilerini zorladığını da özellikle belirtmektedirler. Bu problemler özellikle Antalya limanının küçüklüğü, bu limanda hizmet veren firma çalışanlarının işlerinin ehli olmaması ve bu limandaki yükleme ücretlerinin Mersin ve Antalya Limanları’na oranla daha yüksek olması şeklinde dile getirilmektedir. Ayrıca Antalya Limanı’nın sığılı nedeniyle büyük yük gemilerinin limana girememesi de önemli bir problem olarak ifade edilmektedir. Bu nedenlerle bazı firmalar Antalya Limanına kıyasla çok daha uzak olmasına rağmen, İzmir ve Mersin limanlarını tercih etmek zorunda kaldıklarını da ifade etmişlerdir.

Isparta dış ticaret firmalarına yurtdışı fuarlarına yaklaşımlarını görmek amacıyla yönelttiğimiz sorumuza karşılık aldığımız cevaplar Tablo 12’de düzenlenmiştir.

Tablo 12. Yurtdışı Fuarlara Katılım ve Destek

<i>Yurtdışı Fuarlar</i>	<i>Açıklama</i>	<i>F</i>	<i>%</i>
Fuardan Haberdarlık	- Haber alma konusunda sıkıntı yok.	10	100
Fuarlar Önemli	- Yeni pazarlar	9	90
	- Yeni ortaklar	3	30
	- Yeni teknolojiler	3	30
	- Rakipleri tanıma	1	10
KOSGEB Desteği	- Sadece KOBİ’lere destek veriyor.	3	30
	- Destek miktarı yetersiz.	8	80
Katılmak isteyip katılamayanlar	- Katılım maliyetlerinin yüksekliği	10	100
	- Dil konusundaki yetersizlikler.	2	20

Dış ticaretle az ya da çok ilgilenen her firmanın kendi alanlarıyla ilgili yurtdışı fuarlar hakkında haberdar oldukları gözlenmektedir. Firma yöneticilerinin fuarlara katılımın özellikle yeni pazarlar bulma konusunda firmalarına avantaj sağlayacağını farkında oldukları gibi, yeni iş bağlantıları kurma, işlerini geliştirme yönünde de (yeni teknolojileri tanıyarak) fuarların önemli olduğunu bilincinde oldukları anlaşılmaktadır. Fakat bu fuarlara katılım konusunda sadece KOBİ’lere yönelik desteklerin olması ve bu destek miktarının (katılım ücretinin %50’si) firmalara yetersiz gelmesi en büyük sorun olarak dile getirilmektedir.

Yurtdışı fuarlara katılmak istediği halde, katılamadığını belirten firmaların önündeki en önemli engelin maliyet yüksekliği olduğu dikkat çekmektedir. Bu engeli firma yetkililerinin dil konusundaki yetersizlikleri ve çekinceleri takip etmektedir.

Dış ticaret firmalarına Isparta’nın dış ticaretini olumsuz etkileyen faktörleri sıralamalarının istendiği bir soru yöneltilmiş ve bu soru ile elde edilen veriler Tablo 13’de yorumlanmıştır.

Tablo 13. Isparta Dış Ticaretinin Kısıtlayıcıları

<i>Kısıtlayıcılar</i>	<i>Açıklama</i>	<i>F</i>	<i>%</i>
Kalifiye Eleman	- Mesleki yeterlilik	9	90
	- Yabancı dil bilgisi	4	40
	- İstihdamda süreklilik	3	30
Lojistik	- Yerli lojistik firması yokluğu	9	90
	- Başka il lojistik firmalarına bağımlılık	9	90
Teşvik	- 2. Teşvik Bölgesi’nde yer almak	7	70
Kümelenme ve OSB	- Firmaların birbirine yaklaşmaması	2	20
	- OSB’nin uzaklığı ve zayıf işlevselliği	4	40
Gümrük Müşaviri	- Sayı olarak yetersiz	1	10

Isparta dış ticaret firmalarının en çok üzerinde durdukları engelleyici faktörün kalifiye eleman bulma ve bulduktan sonra bu elemanı elden kaçırmama konusunda yoğunlaştığı görülmektedir. Firmalar gerek üretim gerek yönetim aşamasında yeterli bilgi ve yeteneğe sahip eleman bulma, bu elemanları bulsalar bile elde tutabilme konusunda zorlandıklarını sıklıkla dile getirmektedirler. Firmaların yetiştirdiği elemanların bir süre sonra başka firma ya da şehirlere çalışmaya gitmeleri firmalar için maliyet ve zaman kaybı yaratmaktadır.

Lojistik yine firmaların en çok şikayet ettiği konu başlıklarından bir tanesini oluşturmaktadır. İl'e ait bir yerel yurt dışı lojistik firmasının olmaması ve dış ticaret yapabilmek için diğer illerin lojistik firmalarına bağımlı olmak ve bu firmalarca verilen sözlerin tam zamanında yerine getirilmemesi bu sıkıntıların ayrıntısını oluşturmaktadır.

Bir grup firma Isparta'nın teşvikte öncelikli yöreler değerlendirmesinde 2. Teşvik Bölgesi'nde yer almasından rahatsız durumdadır. Isparta; sanayisi Isparta'ya oranla çok daha fazla gelişmiş olan Denizli ve Konya ile aynı kategoride değerlendirilirken, yine Afyon gibi sanayisi güçlü bir ilin 4. Teşvik Bölgesi'nde değerlendirilmesini anlamsız bulduklarını belirtmektedirler. Bu durumun Isparta'ya yatırım kararı alırken kendilerini zorladığını, hatta bazı sanayici arkadaşlarının Isparta'daki yatırımlarını Afyon'a kaydırdıklarını da üzülenek belirtmektedirler.

Firmaların kümelenme konusunda az da olsa bir bilgi sahibi oldukları görülmektedir. Özellikle bu yapılanmanın Isparta Organize Sanayi Bölgesi'nde (OSB) yeşermemesi için önünde bir engel bulunmadığını ama Isparta OSB şehre çok uzak olduğu ve hala buradaki yerleşimin firmaların her türlü ihtiyacını karşılamaya yeterli olacak şekilde gelişmediği için firmaların şehirdeki yatırımlarını buraya kaydırmak istemediklerini belirtmektedirler. Bu nedenle de OSB atıl kapasiteyle faaliyet göstermeye devam etmektedir. Ayrıca firma temsilcileri Ispartalı iş adamlarının kümelenme oluşturma konusunda çok istekli davranacaklarını sanmadıklarını da ifade etmektedirler.

Firmaların Isparta'da dış ticaret yapmaktan dolayı kendilerini avantajlı olarak değerlendirdikleri konulara yönelik vermiş oldukları cevapları Tablo 14'de değerlendirdik.

Tablo 14. Isparta'da Dış Ticaret Yapmanın Avantajları

<i>Avantajlar</i>	<i>Açıklama</i>	<i>F</i>	<i>%</i>
Hammadde Maliyetleri	- Hammaddeye yakınlık	9	90
	- Stoklamak zorunda kalmamak	7	70
	- Kolay ulaşım	7	70
Gümrükleme Noktasına Yakınlık	- Isparta Gümrüğünün varlığı	4	40
Yükleme Noktasına Yakınlık	- Antalya Havalimanı	1	10
	- Antalya Limanı	6	60

Üniversitenin Varlığı	- Kalifiye Eleman	2	20
	- Danışma	2	20
Isparta'nın Tanınmışlığı	- Gül	1	10
	- Halı	1	10
	- Elma	1	10

Isparta'da yerleşik dış ticaret firmaları Isparta'da dış ticaret yapmanın en önemli avantajının hammadde maliyetlerinden kaynaklandığını belirtmişlerdir. Aslında bu durumun hammaddeye yakın olmalarının (özellikle sebze-meyve, kesme çiçek, mermer, çimento gibi hammaddelere yakınlık) yanı sıra bu hammaddelerin bizzat sahibi ya da üreticisi konumunda bulunmaları da bu avantajlı sonucu ortaya çıkarmaktadır.

Firmalar Isparta'da bir gümrükleme noktasının olmasını az da olsa bir avantaj olarak değerlendirmekteler, fakat Isparta'dan gümrüklemesi yapılan mallar genellikle sebze-meyve ile sınırlı kalmaktadır. Gerçekten yüksek ticaret hacmine sahip firmaların –ki bu firmalar sanayi firmalarıdır- kendi dış ticaret departmanları bulunmakta ve bu firmalar işlemlerini kendi dış ticaret personellerine hazırlatıp, Antalya ya da İzmir limanındaki gümrük komisyoncularını kullanmaktadırlar. Bu yüksek kapasite ile çalışan firmaların çoğunluğu aynı zamanda Antalya Uluslararası Havalimanı ve Antalya Limanı'na olan yakınlığın bir avantaj olduğunu da belirtmektedirler.

Çok az katılımcı Isparta ilindeki üniversitenin varlığını işletmeleri için kalifiye eleman sağlamakta kullandıkları bir ayrıcalık ve AR-GE faaliyetlerini geliştirmekte yararlandıkları bir danışma merkezi olarak görmekte ve bu durumu pozitif bir olgu olarak değerlendirmektedir. Her ne kadar üniversite – sanayi işbirliği adına çeşitli projelerle bir işbirliği yaratılmaya çalışılsa da sanayicilerin üniversiteyi çok da kendilerine yakın bulmadıkları yüzyüze gerçekleştirilen görüşme sonuçlarından anlaşılmaktadır.

Yine çok az katılımcının Isparta için bir avantaj olarak değerlendirdiği bir konu, Isparta'nın belki il bazlı olmasa da Türkiye'nin yurtdışında tanınmasında önemli rolü olan gül, halı ve elma üçlemesine sahipliği olarak ifade edilmiştir.

Örneklemimizde yer alan firmaların Isparta'da dış ticaret yapmaktan dolayı kendilerini dezavantajlı olarak değerlendirdikleri konulara yönelik bize vermiş oldukları cevaplar Tablo 15'de sınıflandırılmıştır.

Tablo 15. Isparta'da Dış Ticaret Yapmanın Dezavantajları

<i>Dezavantajlar</i>	<i>Açıklama</i>	<i>F</i>	<i>%</i>
Yetersiz Devlet Desteği	Isparta'da yatırım yapıldığında devlet teşviklerinden düşük düzeyde yararlanılması	7	70
Bireysellik ve Bencillik	Öğrenilen bilginin aynı sektörde çalışanlarca Paylaşılmaması	5	50
Lojistik Firma	Isparta'da yerleşik uluslararası lojistik firmanın olmaması	2	20

Isparta'nın teşvikte öncelikli iller sıralamasında 2. Teşvik Bölgesi'nde yer alması, komşularından Burdur'un 3. ve Afyon'un 4. Teşvik Bölgesi'nde bulunması, Isparta'lı yatırımcının Isparta'ya yatırım yapma konusunda bir kez daha fazladan düşünmesine sebep olmaktadır.

Örnekleme yer alan firma sahipleri, Isparta firmalarının aynı iş kolunda çalışan rakiplerini çok yakından takip etmelerine rağmen, birleşip büyüme ya da yeni teknolojiler yaratmak için güç birliği yapma şeklinde bir öngörülerinin olmadığı ve olamayacağını hatta kendilerinin de aynı şekilde davranışlarını belirtmektedirler.

Yerleşik en az bir lojistik firmaya (uluslararası ticareti gerçekleştirebilecek ölçütte) sahip olunmaması zaman zaman firmaların dış ticaret ortaklarına vermiş oldukları sözler konusunda sıkıntıya düşmelerine sebep olmaktadır.

5. TARTIŞMA VE SONUÇ

Isparta ili dış ticaretinin görünümünü değerlendirmek üzere nitel analiz yöntemlerinden "Betimsel ve Sistemik Analiz Yöntemi" kullanılarak gerçekleştirilen çalışma sonuçları, İl'de dış ticareti yönlendiren kurum ve kuruluşların temsilcileri ile dış ticaretin aktif uygulayıcıları olan firmaların, İl dış ticaretine genel anlamdaki bakışlarının çok yakın olduğunu ortaya koymaktadır.

Sorularımızı yönelttiğimiz ilk grup Isparta İl Gümrük Müdürü, Isparta Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı ve Isparta'da faaliyet gösteren iki gümrükleme firmasından bir tanesinin sahibi ve aynı zamanda Gümrük Müşavir Yardımcısı'ndan oluşan, bürokrat ve düzenleyici statüsündeki yöneticilerdir. İkinci grup Isparta dış ticaretine yön veren ve İl ihracatının büyük bir kısmını gerçekleştiren (%70'ini) 10 firmanın sahip ve/veya yöneticilerinin oluşturduğu aktörlerdir.

Her iki grubun Isparta'da dış ticaret yapmayı avantajlı hale getiren şartlar konusundaki ortak düşünceleri; özellikle hammadde kaynaklarına olan yakınlığın (tarım, orman ve maden anlamında) sağladığı maliyet düşüşleri, Isparta'da gümrükleme işlemlerinin gerçekleştirilebileceği bir gümrük müdürlüğünün varlığı yönünde kendisini göstermektedir. Her iki grup için Isparta'da dış ticaret yapmanın zorlukları olarak dile getirilen ortak konular ise; Isparta'nın teşvikte öncelikli iller sıralamasında, Denizli ve Konya gibi sanayisi daha fazla gelişmiş illerle birlikte 2. Teşvik Bölgesi'nde yer alıyor olması ve İl'de yerleşik bir dış ticaret lojistik firmasının olmaması şeklinde belirlenmiştir. Isparta'nın 2. Teşvik Bölgesi'nde bulunmasına karşın, komşuları Burdur'un 3., Afyon'un 4. Teşvik Bölgesi'nde yer alması, Isparta il

bazlı yatırımlarının bu komşu illere kaymasına sebep olmakta ve İl'in gelişimini bir ölçüde engellemektedir.

İki grubun Isparta İli'ni değerlendirirken çeliştikleri noktaların da olduğu gözlenmiştir. İlk grup İl'in avantajlarını ortaya koyarken, ilde faaliyet gösteren dış ticaret firmalarının kurumsallaşmış olmasından bahsetmekte, ikinci grup ise Isparta'daki az sayıda firma için kurumsal yapıdan bir miktar bahsedilebilse de, büyük ölçüde aile işletmelerinden oluşan firma yapısının hiç de kurumsal olmadığı ve bunun da bir dezavantaj sergilediğini belirtmektedir. (Aslında ilk grubun Isparta dış ticaretinde firmaların kurumsal yapıya sahip oldukları yönündeki firma analizi, az sayıda büyük işletmenin Isparta dış ticaretinde yönlendirici güç olmasından kaynaklanmaktadır. Normal şartlarda Isparta'da faaliyette bulunan dış ticaret firmalarının çok sayıda ve aile işletmesi statüsünde olduğunu ve bu şirketlerin de kurumsal olmadıklarını da belirtmektedirler.) İki grubun görüşleri arasında ortaya çıkan bir diğer çelişki ise; ikinci grubu oluşturan firmaların dış ticaret sektörü için üniversitenin varlığını kalifiye eleman bulma konusunda bir avantaj olarak görmeleri, birinci grubun ise üniversitenin özellikle yabancı dil ve dış ticaret alanında yetiştirmiş eleman sağlamada yeterli olmadığını ifade etmeleridir.

Her iki grubun da Isparta'da dış ticareti daha lider bir duruma taşımak için yurt dışı fuarlara katılımın daha fazla teşvik edilmesi gerektiği yönünde fikir beyanında buldukları gözlenmiştir. KOSGEB, yurtdışı fuarlara katılım gösterecek firmalara %50 oranında katılımcı desteği sağlamaktadır. Fakat bu destek KOBİ kapsamında örgütlenmiş firmaların yurtdışı fuarlara katılımlarını tam olarak sağlamakta başarılı olamamaktadır. Firmalar bu fuarların kendileri için ne kadar önemli olacaklarını bilseler de, maddi yetersizliklerle yüzleşmektedirler.

Her iki grup için Isparta'da dış ticareti geliştirmede engel olarak kabul edilen iki temel konu daha vardır. Aslında iki farklı konu gibi görülmekle birlikte, birbirine bağımlı olan bu özellikler; Isparta'daki dış ticaret firmalarının sayıca çok ve gerçekten çok küçük ölçekli firmalar olmalarıdır. Bu firmalar aile şirketi olarak kurulmuş, kurumsallaşmış bir yönetim anlayışına sahip olmayan ve olamayan yapılanmalarıyla, ne büyümeye, ne kümelenmeye, ne de kurumsallaşmaya yönelik olumlu bir tavır sergilemektedirler. Birinci grup çok sayıdaki küçük dış ticaret firmasının kurumsallaşmamış yönetim tarzını eleştirirken, ikinci grup bu sorunun tetiklediği firmalar arası anlaşmazlık, birbirleriyle yakın ilişkilerden kaçınma ve bencil davranarak öğrenilen bilgilerin paylaşılmamasını da (kümelenme karşısı yapılanma-kümelenememe) çözülmesi gereken sorunlar olarak değerlendirmektedir.

Isparta dış ticaretini genel olarak değerlendirmeye çalıştığımız bu çalışma sonucunda elde etmiş olduğumuz sonuçlar, farklı amaçlarla da olsa

Isparta'ya yönelik gerçekleştirilmiş çalışmaların sonuçlarıyla örtüşmektedir. Isparta'da firmaların kurumsallaşma konusunda yetersiz olduğu bulgularına Keskin (2009) ve Yıldırım ((2007) bireysel çalışmaları sonucunda ulaşırken, Milli Prodüktivite Merkezi'nin (Anonim, 2004) Isparta İli'ne yönelik hazırladığı proje sonuçları da bulgularımızı desteklemektedir. Ayrıca kalifiye eleman konusunda il bazlı sıkıntılarının varlığına da bu çalışmaların yer verdikleri gözlenmektedir (Anonim, 2004 ve İŞKUR, 2012). Yetersiz örgütlenme ve işbirliğinden kaçınma özelliklerinin yer aldığı çalışma sonuçları da bizim çalışmamızın sonuçlarıyla örtüşmektedir (TOBB, 2003; Keskin, 2009 ve Çerçinli Öz, 2016). Isparta adına devlet teşviklerinin yetersizliği ve il genelinde uluslararası markalaşmanın olmaması da yine önceki çalışmaların bulguları arasında yer almaktadır (Anonim, 2004).

Çalışma bulgularımızı literatür bulguları ile karşılaştırmak suretiyle elde ettiğimiz sonuç, maalesef Isparta'da firmaların üretim süreçlerinin, yapılarının, firma sahiplerinin düşüncelerinin son 10-15 yıl içerisinde hiç değişmediğini göstermektedir. Ayrıca değişmeyen bir şey daha vardır ki; Isparta'da hala kalifiye işgücü konusunda sıkıntılar vardır ve maalesef üniversitenin varlığı da bu konuya bir çözüm üretememiştir/üretememektedir.

Bu nedenle özellikle belirtmek gerekir ki; Isparta dış ticareti için engelleyici faktörler olarak belirlenen kalifiye eleman, fuar katılımları, kurumsallaşma ve kümelenme oluşumları, devlet teşvikleri gibi özellikli konularda, hem Isparta'nın siyasi temsilcilerine, hem sivil toplum kuruluşlarına, hem üniversite camiasına büyük bir sorumluluk düşmektedir.

KAYNAKÇA

- Anonim (2004) İller düzeyinde verimliliği artırma projeleri, Isparta verimliliği artırma projesi, Milli Prodüktivite Merkezi, Ankara.
- Çerçinli Öz, Funda (2016) Isparta İli Kiraz ihracatının Analizi, Süleyman Demirel Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi
- Demir, O. Ö. (2014) Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri. Ed. Kaan Böke. Alfa Yayınları, İstanbul.
- Demir Purkis, S. (2007). Çevre ve Yarı Çevre Ülkelerde Ekonomide Enformelleşme ve Marjinalleşme Süreçleri. *İktisat Dergisi*, Sayı: 479-480.
- Dulupçu, M.A., Gövdere, B. ve Sezgin, A. (2010) "Isparta İlinin Gelişmesinde Sanayi ve Ticaretin Yeri ve Önemi", Isparta İlinin Ekonomik Gelişmesi, Seminer, İktisadi Araştırmalar Vakfı, İstanbul.

- Günay, Ahmet (2014) Aile İşletmelerinde Kurumsallaşma: Isparta İş Adamı Dernekleri Üyeleri Üzerine Bir Araştırma. Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi.
- ITSO-Isparta Ticaret ve Sanayi Odası verileri, erişim 07.03.2017.
- İŞKUR (2012) Isparta İşgücü Piyasası Analizi, Isparta.
- Keskin, Hidayet “Kümelenme Ve Sektörel Bağlantıları Açısından Isparta İli Orman Ürünleri Endüstrisinin Değerlendirilmesi”. Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Bölümü Doktora Tezi.
- Neuman, W. L. & Wiegand, B. (2000). Criminal Justice Research Methods: Qualitative and Quantitative Approaches. Allyn&Bacon.
- Shafaeddin, S.M. (2013). Dış Ticaret ve Sanayi Politikalarında Alternatif Bir Yaklaşım Doğru. *Neoliberal Küreselleşme ve Kalkınma-Seçme Yazılar* içinde (431-458), (F. Şenses, Der.), (Ü. Töngür, Çev.), İstanbul, İletişim Yayınları.
- Sönmez, V. ve Alacapınar, F. G. (2011). Örneklendirilmiş Bilimsel Araştırma Yöntemleri. Ankara: Anı.
- TOBB Bölgesel Gelişim Raporu II, Batı Akdeniz Bölgesi (Antalya-Burdur-Isparta) (İmalat Sanayi-Enerji-Madencilik), TOBB Araştırma Yayınları-I-, Dizayn Baskı, Ankara.
- TÜİK-Türkiye İstatistik Kurumu, www.tuik.gov.tr, erişim 20.03.2017.
- Türkiye İhracatçılar Meclisi –TİM-. (2010). *İhracatı Geliştirme Projesi Isparta Ortak Akıl Toplantısı Sonuç Raporu*.
- Yıldırım, Ahmet Faruk (2007) “Türk Aile İşletmelerinde Kurumsallaşmayı Engelleyen Aile Değerleri Üzerine Isparta İlinde Bir Çalışma”, SDÜ, Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, Isparta.
- Yıldırım, A., & Şimşek, H. (2003). Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Yıldırım, A., & Şimşek, H. (2008). Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri (6. Baskı). Ankara: Seçkin Yayıncılık.