Turkish Studies **Economics, Finance, Politics**

Volume 14 Issue 2, 2019, p. 279-293

DOI: 10.29228/TurkishStudies.22910

ISSN: 2667-5625

Skopje/MACEDONIA-Ankara/TURKEY

INTERNATIONAL
BALKAN
UNIVERSITY

EXCELLENCE FOR THE FUTURE
IBU.EDU.MK

Research Article / Araştırma Makalesi

Article Info / Makale Bilgisi

✍ *Received/Geliş:* 12.03.2019

✓ *Accepted/Kabul:* 10.06.2019

✍ *Report Dates/Rapor Tarihleri:* Referee 1 (18.04.2019)-Referee 2 (19.04.2019)

This article was checked by intihal.net.

DIŞ TİCARET GİRİŞİMCİLERİNİN AVRUPA BİRLİĞİ ÖZELİNDE KARŞILAŞTIKLARI ENGELLER

Ahmet Yağmur ERSOY* - Semanur YALÇIN**

ÖZ

Girişimcilik olgusu teknolojik gelişmeler, iletişim imkânlarının artması, para ve bilgi akışının kolaylaşması gibi gelişmelerle birlikte, ticaretin önündeki engelleri kaldırma politikalarının da katkısıyla sınırlarını aşmış ve uluslararası bir faaliyet halini almıştır. 1980'li yıllardan günümüze uluslararası girişimciliğin tanımlaması yapılmaya çalışılmıştır. Her defasında pratik ile teori örtüşmemiş tanımlara yeni kavramlar eklenmeye çalışılmıştır.

Literatüre henüz giren ancak pratikte gelişmekte olan ülkelerin lokomotif aktörü olan, ülkeye döviz girişine destek olmak, istihdam sağlamak amacıyla hareket eden girişimcilerin faaliyeti olan dış ticaret girişimciliği çeşitli açılardan incelenmeye başlanmıştır.

Bu araştırma Türkiye de yerleşik dış ticaret girişimcilerinin en büyük pazarımız olan Avrupa'ya yaptıkları ihracatlara engel teşkil eden problemleri ele almak, gümrük birliği anlaşmasında dış ticaret girişimcilerinin ihracatlarını engelleyen problemleri çözmek için yapılması gereken değişiklikleri dış ticaret girişimcilerinin bakış açısından belirlemek amacıyla yapılmıştır. Çalışmada ayrıca Avrupa Birliği'ne katılımın gerekliliği tartışılmıştır.

Araştırmanın örneklemini İstanbul ilinde yerleşik dış ticaret girişimcileri oluşturmaktadır. Örneklem, kasti örnekleme yöntemi ile araştırmaya katılmayı kabul eden 10 adet dış ticaret girişimcisi oluşturmaktadır. Araştırmada veri toplama aracı olarak yarı yapılandırılmış mülakat tekniğinden yararlanılmıştır.

* Dr. Öğr. Üyesi, Sakarya Üniversitesi İşletme Fakültesi Uluslararası Ticaret Bölümü, E-posta: ayersoy@sakarya.edu.tr

** Sakarya Üniversitesi Yüksek Lisans Öğrencisi, E-posta: semanur.yakin1@ogr.sakarya.edu.tr

Araştırmanın sonucunda dış ticaret girişimcileri açısından Avrupa Birliğine üye olmaktan ziyade Gümrük Birliği Anlaşmasında, vize serbestisinin getirilmesi, hizmet ticaretinin serbest dolaşıma girmesi ve gümrük birliği üyeleri ile eşit haklara sahip olunması gibi değişiklikler yapılması gerektiği, sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Dış Ticaret Girişimciliği, Uluslararası Girişimcilik, Ticari Milliyetçilik, İktisadi Milliyetçilik, Avrupa Birliği, Gümrük Birliği

BARRIERS THAT FOREIGN TRADE ENTREPRENEURS FACE OFF ON THE CASE OF EUROPEAN UNION

ABSTRACT

Phenomenon of entrepreneurship cross the limits and it has become an international activity in consequence of but technological developments, increased opportunities of communication and with the contribution of policies to remove barriers to trade. International entrepreneurship definition is attempted from the 1980's to the present. Every time theory with practice isn't coinciding, new concepts are tried to be added to the definitions. Foreign trade entrepreneurship which is a new issue on international entrepreneurship literature as an action of entrepreneurs who are the locomotive players of practically developing countries, that act with aim to support foreign currency inflow to the country foreign trade entrepreneurship has been examined from various perspectives.

This research was made to address problems that hinder export of foreign trade entrepreneurs in Turkey to our largest market Europe, determine from the perspective of foreign trade entrepreneurs changes that required solving the problems that prevent the export of foreign trade entrepreneurs in the Custom Union Agreement. The study also was discussed the necessity of participation in European Union. Sample of study create from foreign trade entrepreneurs in Istanbul City. The sample elected with method of intentional sampling and come out of 10 pieces foreign trade entrepreneurs that agree to participate. In the research was used semi-formed interview technique as data collection tool.

Result of the research land up that perspective of foreign trade entrepreneurs require changes such as lift visa requirements, free circulation for trade of service and to have equal right with others members of the unions in the Custom Unions Agreement rather than participation in the European union.

STRUCTURED ABSTRACT

As a natural result of the cumulative progress of science, theory is evolving with practical developments. Foreign trade entrepreneurship is a phenomenon that have long existed in practice but just entered the theory. It is the strategy of developing countries' foreign trade balance and being active in the international arena. As the globalization of

international entrepreneurship activities, taking into account the nationalist measures of the developed countries, developing countries are internationalized by foreign trade entrepreneurship activities by taking economic nationalist measures.

European Union is the biggest market and biggest importer of Turkey that developing country. Custom Union Agreement is a breaking point in Turkey's relationship with European Union. Increasing in both imports and exports were seen in the Turkey after the Custom Union Agreement. But there have been a lot of problems due to the customs union member before becoming a member of Turkey's European Union.

There is very little search about foreign trade entrepreneurship. Those are studies such as Ersoy (2018), Ersoy and Saygılı (2017a), (2017b) etc. There is no study on the problems of foreign trade entrepreneurship arising from the European Union. That's why take advantage of studies about problems of foreign trade arising European Union. Aydın (2015) and Şençalar (2013) explained these problems in detail in their studies. Accordingly biggest problem of Turkey is decision making. There isn't liberum veto Turkey's when custom union make a judgment against Turkey. While positive contribution to certain sectors (processed goods, machine, transport vehicle etc.), low competitiveness indices have occurred in many sectors (Türker, 2015).

The aim of this study is to make a contribution both to the literature of foreign trade entrepreneurship and to reveal the problems of foreign trade entrepreneurs exporting to the European Union. The study was carried out with qualitative data collection method. The universe of the study is the foreign trade enterprises in Turkey. Sample of study create from foreign trade entrepreneurs in Istanbul City. The sample elected with method of intentional sampling and come out of 10 pieces foreign trade entrepreneurs that agree to participate. In the research was used semi-formed interview technique as data collection tool. The findings of the research can be summarized as follows;

Participants in the aluminum sector, shoe machinery, arms industry, heating - white goods and ready-made construction takes place in sectors such as. It is seen that the purpose of the whole of the participants is to operate primarily in the country, and to turn to foreign trade in time. When the scales of foreign trade entrepreneurs are examined, it is seen that 90% of them are doing foreign trade with third countries besides European Union.

When the barriers of foreign trade entrepreneurs are questioned, Turkish foreign trade entrepreneurs face bureaucratic obstacles, visa problem, confidence problem, perception problem, freight prices and transportation problems. It was found that foreign trade entrepreneurs faced transportation problems when exporting to European Union countries. It is seen that the strong countries in the world are generally in Europe and the visa problems prevent the trade to Europe. When the competition strategies of foreign trade entrepreneurs are examined, it is seen that they have competitive advantage by making production quality, price advantage, product diversification and fast delivery.

When questioning the situation of foreign trade entrepreneurs to combat economic and commercial nationalist protectionist measures, it

is seen that most of the foreign trade entrepreneurs cannot struggle with the economic and commercial nationalist policies. When the attitude of foreign trade entrepreneurs against domestic protectionist measures is examined, it is seen that the majority is negative. Those who find positive are 30% and 20% of those who have no idea.

When the adequacy of the customs union agreement is questioned, according to 70% of the participants, the current status of the Customs Union Agreement was found to be sufficient for exports. However, it can be seen that 50% of these participants think that the removal of visas will be sufficient for their exports by arranging them within the customs union agreement. The participants, who found that the current status of the customs union agreement for their exports is insufficient, it is seen that the services are required to enter free circulation as well as the free circulation of the goods, the transportation problems should be solved and the rights of the other members must be equal.

When questioning the necessity of participation in the European Union, it is seen that 70% of the participants find it unnecessary to join the EU that it is enough to stay in a customs union agreement. Foreign trade entrepreneurs want to deepen the existing market and alternatively want to operate in markets outside the EU. For foreign trade entrepreneurs, it is seen that exporting with the third countries is much more difficult than exporting to the EU. It is seen that foreign trade entrepreneurs who export to the UK think that they will not be affected by Brexit. As a result of analyzing the findings obtained for the purposes of the study, the study ended as follows;

Foreign trade entrepreneurs which is Turkey's biggest market, while exports to the European Union, enter the Customs Union within the scope of the free movement of industrial and processed agricultural products, transport during the delivery of the products they produce due to lack of free circulation of that service sector, including logistics processes and quotas on the basis of faced with obstacles.

There is no requirement to enter the EU so that foreign trade entrepreneurs can contribute to the process of increasing their exports and creating added value. In the Customs Union Agreement, the issue of the visa issue, the service circulation problem and the equal trade rights with the other members of the union shall pave the way for exports to the EU. As the literature review on the subject of research has not found sufficient resources on the obstacles of foreign trade entrepreneurs, this study is expected to contribute to the applicants and researchers.

Keywords: Foreign Trade Entrepreneurship, International Entrepreneurship, Trade Nationalism, Economic Nationalism, European Union, Custom Union

Giriş

16 ve 17. Yüzyıllarda büyük ölçüde gerçekleşen yağmacılık, Avrupa'yı uzun yıllar finanse etmiş ve gelişimini desteklemiştir. Bu finansman ile aynı dönemde birçok icat yapılmıştır. Buhar motorunun icadıyla sanayi devrimi gerçekleşmiştir. Yağmacı ve sömürgeci toplumlar ticaretin akışını

değiştirmişlerdir. Sanayi devriminden sonra emperyalist toplumlar sömürge ülkelerinden getirdikleri hammaddeleri işleyip potansiyel ve niş pazar olan sömürgelerine katma değerli haliyle satmaya başlamışlardır.

Sanayi devrimi, ilk olarak birleşik krallıkta ortaya çıkmış, daha sonra Batı Avrupa'ya, Amerika'ya ardından dünyaya yayılmıştır. Buharlı makinelerinin üretimde kullanılması ve yeni buluşlar ile Avrupa'da ve Amerika'da özellikle büyük bir üretim artışı meydana gelmiştir.

Dünyanın güç dengesi artık değişmiş, teknolojiyi elinde tutan ve katma değerli ürün üreten ülkeler, zengin ülkeler konuma ulaşmışlardır. Uzun yıllar korumacı önlemlerle sanayilerini geliştiren ülkeler yerel pazarlarını da doyurduktan sonra ürünlerini satacak yeni pazarlar aramaya başlamışlardır. Bu gelişmelerle artık ticareti ülke sınırları ile sınırlandırmak imkânsız olmuştur. Ticaretin önündeki engelleri kaldırmak adına pek çok adım atılmıştır. Ülke birlikleri, sektörel birlikler, gümrük birlikleri gibi birleşmelerle ticaretin ivmesi arttırılmaya çalışılmıştır.

Girişimcilik olgusu teknolojik gelişmeler, iletişim ve haberleşme imkânlarının artması, para ve bilgi akışının kolaylaşması gibi gelişmelerle birlikte, ticaretin önündeki engelleri kaldırma politikalarının da katkısıyla sınırlarını aşmış ve uluslararası bir faaliyet halini almıştır.

Girişimciler de artık ulusal sınırların ötesinde faaliyette bulunmaya başlamışlardır. Teorik uluslararası girişimcilik faaliyetlerinin üzerinden çok uzun zaman geçtikten sonra girişimcilik tanımlarına 1980'li yıllarda uluslararası girişimcilik tanımları eklenebilmiştir. 1980'li yıllardan günümüze uluslararası girişimciliğin tanımlaması yapılmaya çalışılmıştır. Her defasında pratik ile teori örtüşmemiş tanımlara yeni kavramlar eklenmeye çalışılmıştır.

McDougall (1989)' a göre “*Uluslararası girişimcilik kuruluştan itibaren faaliyet alanını uluslararası alan olarak gören ve bu sayede uluslararası faaliyetler gerçekleştiren uluslararası yeni girişimlerin gelişimidir*”.

Literatüre çok yeni girmiş olan “Dış ticaret girişimciliği” kavramı uluslararası girişimcilik kavramının teorik olarak açıklamakta yetersiz kaldığı ancak pratikte var olan girişimci türünü açıklamaktadır.

Dış ticaret girişimcileri, ülkelerin dış ticaretini ve dış ticaret hacmini arttırmaya yönelik olarak girişimde bulunurlar. Bu amaçla hizmet ve üretim kaynaklarını koordine ve organize eden gerçek veya tüzel kişilerdir (Ersoy ve Saygılı, 2017a).

1996 yılında yürürlüğe giren Gümrük Birliği Anlaşması ile AB (Avrupa Birliği) ülkeleri Türkiye'nin hem en büyük ithalatçısı hem de en büyük dış pazarı olmuştur. O zamanın şartlarında oldukça yararlı olan GB'nin (gümrük birliği) zaman içerisinde bizim için dezavantajlı olan yönleri göze çarpmaya başlamıştır.

Türkiye'de yerleşik dış ticaret girişimcilerinin gümrük birliğindeki girişimcilerle Avrupa pazarında eşit koşullarda rekabet edemediği görülmektedir. Bu eşitsizliğin dış ticareti engellemesi olağandır.

Kavramsal Çerçeve

Uluslararası Girişimcilik

Uluslararası girişimcilik rekabet üstünlüğü sağlamak için, işletmenin yerel pazarlarının dışında oluşan fırsatları keşfetme, kullanma, buradan sağlanan kazanç ile işletme için değer yaratma amaçlı bir süreçtir. Bu süreçte yenilikçi proaktif ve risk üstlenen davranışlar sergiler. (Zahra ve George, 2002; Faiz, 2013)

Ticari milliyetçi politikalarla girişimin desteklenmesi ve girişimin küresel boyutlara ulaştırılması, küresel piyasaya hitap etmesi uluslararası girişimin nihai hedefidir. Küreselleşme gelişmiş ülkelerin pazarı yönetme, pazarda kalıcı olma stratejisidir (Ersoy,2018).

Uluslararası girişimcilik faaliyetleri organizasyonların zamanla sınır ötesine taşınması, hatta üretim faaliyetlerinin dahi sınır ötesi çok uluslu bir yapıya bürünmesi, küresel boyutlara taşınması hedefine ulaşmak için yapılan bir girişimcilik faaliyetidir.

Dış Ticaret Girişimciliği

Dış ticaret girişimciliği, sınır ötesine satış yapan, zamanla kazandığı para ile yurt içinde yeni katma değer yaratan sanayiciler tarafından gerçekleştirilen bir süreçtir. Sınır ötesinde katma değer yaratmayı amaçlamaz. Dış ticaret girişimciliği, gelişmekte olan ülkelerin, ekonomik milliyetçi politikalarının bir yansımasıdır İhracat odaklı girişimcilik aktivitelerini içerir. Dış ticaret girişimciliği, mal ve hizmetlerin ülkeler arası kültürel farklardan yararlanarak, dış ticaret politikası amaçları doğrultusunda finansal ve lojistik kanalların etkin bir biçimde kullanılarak uluslararası pazarlara ulaştırılması faaliyetidir.(Ersoy ve Saygılı, 2018a; Ersoy, 2018).

Yerel endüstrileri ve yurt içi piyasayı dış rekabete karşı koruma ekonomik milliyetçilik olarak adlandırılmaktadır. Dış ticaret açığı veren ve bu açığı azaltmayı uman ülkeler tarafından desteklenir (Ersoy, 2018). Devletler ekonomilerinde faaliyet gösteren ithal ikameci aktörlerin endüstriyel gelişimlerine yardımcı olmak, onların yabancı rakipleriyle rekabet edecek seviyeye gelmelerine kadarki süreçte en azından yerel pazarlarını yerli üreticilere rezerve ederek gelişmelerine yardımcı olurlar. Bunları sübvansiyonlar, teşvikler diğer iadeler yoluyla ve ithalat vergilerini yükselterek gerçekleştirirler (Yılmaz ve Divani, 2018).

Dış ticaret girişimciliği gelişmekte olan ülkelerin iktisadi milliyetçi politikaları nihayetinde meydana gelmiş, ihracat yoluyla uluslararasılaşmayı hedefleyen girişimcilerin, bu ihracattan sağladıkları getiri ile yurt içinde yeni katma değer yaratma sürecidir. Bu süreçte dış ticaret girişimciliğinin nihai hedefi, ülkeye döviz girişi sağlayarak, ülke ekonomisine fayda sağlamak, ülkenin kalkınmasına yardımcı olmaktır.

Türkiye Cumhuriyeti - Avrupa Birliği İlişkileri

İki büyük dünya savaşından sonra ülkelerde ekonomi yerle bir olmuştur. Avrupa’da yıllardır yaşanan savaşların temel nedenlerinden olan kömür ve çeliğin üretimi ve pazarlanması konusunda ortak hareket etmek için 1951 yılında Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu (AKÇT) kurulmuştur.

Türkiye Cumhuriyeti kuruluşundan itibaren dış politikasını tüm komşu devletlerle iyi ilişkiler içerisinde bulunmak çerçevesinde şekillendirmeye çalışmıştır. Politik ve güvenlik amaçlı oluşumların tümüne katılmaya yönelmiştir. OECD, NATO gibi uluslararası örgütlenmelerin etkin bir üyesi olmuştur (www.ab.gov.tr, Erişim: 16.02.2019; Kurt, 2007). Türkiye kalkınma sürecinin hızlanacağı düşüncesiyle 31 Temmuz 1959’da AET’ye ortaklık başvurusunda bulunmuştur (Uysal, 2001).

Türkiye ile Avrupa Birliği arasındaki ilişkilerinin hukuki temeli 1964 yılında yürürlüğe giren Ankara Anlaşmasıyla atılmıştır. Ankara anlaşması hazırlık, geçiş ve son dönem olarak 3 aşamadan oluşmaktadır. Bu süreçte Türkiye ekonomisi, gümrük süreçleri AB’ye yaklaştırılması hedeflenmektedir. (Tepeli ve Aydın, 2015)

Ankara anlaşması ile Türkiye ve AB arasında gümrük birliği Ortaklık Konseyinin 1/95 Sayılı Kararına bağlı olarak 1 Ocak 1996 tarihinden itibaren resmen başlatılmıştır. Kararın yürürlüğe girmesi ile işlenmiş tarım ürünleri ve sanayi ürünleri birlik sınırları içerisinde serbest dolaşıma girmiş, kömür çelik ürünlerinde menşe anlaşmasına dayalı tercihli rejim uygulanmaya başlamıştır. Türkiye gümrük birliğine girmekle AB ile ithalatta ve ihracatta ortak kurallar, miktar kısıtlamalarının idaresi, haksız

ticaret uygulamalarına karşı önlemler ve STA'larla (Serbest ticaret anlaşması) benzer anlaşmalar uygulamaya başlamıştır (www.mfa.gov.tr Erişim: 16.03.2019)

Gümrük Birliği'ne üye olup AB'ne üye olmayan tek ülke Türkiye Cumhuriyeti'dir. Gümrük birliği anlaşmasından sonra Türkiye dış ticaretinin durumunda anlamlı değişiklikler meydana gelmiştir.

Dış Ticaret Girişimcilerinin Avrupa Birliği Özelinde Karşılaştıkları Problemler

AB - Türkiye ilişkilerine yeni bir soluk getiren GB yürürlüğe girdiğinden bu yana, olumlu ve olumsuz pek çok eleştiri almıştır. Türkiye AB'ye üye olmadan gümrük birliğine dâhil olmuş tek ülkedir. Bu durumdan kaynaklanan bir takım problemler vardır. Ayrıca henüz kapılarını dünyaya yeni açmış gelişmekte olan bir ulus olarak Türkiye'nin korumacı politikalardan vaz geçerek, gelişmiş Avrupa sanayisi ile rekabet etmek zorunda kalmasından dolayı da bazı güçlükler yaşanmıştır.

Aydın (2015) ve Şençalar (2013) çalışmalarında bu problemleri ayrıntılı olarak açıklamıştır. Buna göre Türkiye'nin AB ile olan en büyük problemi karar alma problemidir. Türkiye AB'ye tam üye olmadığı için karar alıcı değil karar uygulayıcı merciidir. Gümrük birliği ortak ekonomik ve ticari politikalar uygulamak için kurulmuştur. Türkiye'nin aleyhine bir karar alındığında veto etme yetkisi de yoktur.

Bazı sektörler de rekabet gücüne Gümrük Birliği sonrası olumlu katkı sağlarken (işlenmiş mallar ile makine ve ulaştırma araçları), birçok sektörde düşük rekabet gücü endeksleri meydana gelmiştir. Bu sektörler; canlı hayvanlar ve gıda maddeleri, içkiler ve tütün, akaryakıt hariç yenilmeyen maddeler, madeni yakıtlar yağlar vb. hayvansal ve bitkisel katı ve sıvı yağlar ve mumlar, başka yerde belirtilmeyen kimya sanayi ürünleri ve çeşitli mamul eşyadır (Türker, 2015).

Türkiye'nin dış ticareti Gümrük Birliğine girilmesi ile artmaya başlarken aynı zamanda dış ticaret açığı da yükselmiştir. Bu durum birliğe plansız girilmesinden kaynaklanmaktadır. Gümrük Birliğinden sonra AB'den ithalatın AB'ye ihracattan daha hızlı arttığı gözlemlenmiştir. (Şençalar, 2013).

Türkiye AB'nin uyguladığı gibi bazı üçüncü ülkelere tarife indirimleri uygulamaktadır. Bunun sonucunda da gümrük vergi kayıpları yaşamaktadır. Önceden ikili ve üçlü anlaşmalar ile dış politikasını şekillendiren Türkiye Gümrük Birliğine katıldıktan sonra bu anlaşmalar kaldırılmış ve Türkiye'nin bu ülkelerle dış ilişkileri etkilenmiştir (Aydın, 2015).

Araştırmanın Tasarımı

Örnek olay yönteminde bir ya da daha fazla organizasyon grup ya da topluluk hakkında belirli bir süre boyunca sistematik araştırmanın yürütülmesi ve analiz edilmesi esastır. Bu yöntem araştırmanın stratejisini ifade eder. Özellikle örgütlerdeki sosyal süreçlerin anlaşılmasında diğer yöntemlere göre daha başarılıdır (Coşkun vd. 2015:311-312). Avrupa Birliğine ihracat yapan Türk dış ticaret girişimcilerinin karşılaştıkları problemler sosyal süreçler dâhilinde olduğundan bu yöntem ile araştırma yürütülmüştür.

Örnek olay çalışmasında hem nitel hem de nicel veriler toplanabilir. Genel olarak bir örnek olay araştırması, araştırmaya konu olacak olgunun ve örgütün belirlenmesi, seçilen organizasyonla bağlantı kurulması, literatüre bağlı olarak teorik çerçeve içerisinde verilerin toplanması ve verilerin analiz edilmesi aşamalarından oluşmaktadır (Coşkun vd. 2015: 213-215).

Çalışmada araştırmaya konu olacak olgu "Dış ticaret girişimciliğinin AB'den kaynaklı engelleri" olup, örgüt ise "Türk dış ticaret girişimcileri" olarak belirlenmiştir.

Çalışmanın amaçları şu şekilde ifade edilebilir.

- Türk dış ticaret girişimcilerinin en büyük pazarı olan Avrupa'ya ihracat yaparken karşılaştıkları engelleri ortaya koymak,
- Gümrük birliği anlaşmasının yeterliliğini ve AB'ye katılmanın gerekliliğini ölçmek,
- Dış ticaret girişimcilerinin AB'den kaynaklı yaşamış olduğu problemlere çözüm önerisi sunmak.

Örneklem Seçimi

Araştırmacının çalışma alanını oluşturan yapılan çalışmanın genelleştirileceği gruba evren denilmektedir (Coşkun vd. 2015). Belirli bir evrendeki birimler arasından seçilen ve evreni temsil ettiği varsayılan daha küçük bir küme örneklem olarak adlandırılır (Gürbüz ve Şahin, 2016:127). Örneklem seçiminde esas olan örnek kütlenin evreni temsil edebilir özellikte olmasıdır.

Bu bağlamda çalışmanın evrenini AB' ülkelerine ihracat yapan Türk dış ticaret girişimcileri oluşturmaktadır. Araştırmacının kısıtlı imkânları nedeniyle araştırmanın örnekleme, kasti örnekleme yöntemi ile seçilmiştir. Araştırmanın örneklemini İstanbul ilinde yerleşik dış ticaret girişimcileri oluşturmaktadır.

Veri Toplama Süreci

Çalışmada katılımcıların örgütsel özelliklerine göre değişken sorular yönlendirilmesi gerekmiştir. Örnek olay yöntemi ile yürütülen bu çalışmada nitel veri toplama araçlarından mülakat yöntemi ile veri toplanmıştır.

Bu çalışmada kullanılan birincil veriler dış ticaret girişimcilerinin karşılaşmış olduğu AB'den kaynaklı problemler örgütün mevcut pazarlarına göre değişkenlik gösterdiğinden yarı biçimlendirilmiş mülakat yöntemi ile çalışma yürütülmüştür.

Bu bağlamda araştırma İstanbul ili sınırları içerisinde bulunan 10 farklı dış ticaret girişimcisi ile yarı biçimlendirilmiş mülakat yapılarak veriler toplanmıştır. Görüşme gerçekleştirilmeden önce katılımcılardan randevu alınmış, görüşmeler girişimcilerin ofislerinde gerçekleştirilmiştir. Görüşmeden önce çalışmanın amacı ve kapsamı ayrıntılı olarak açıklanmış cevapların sadece bilimsel çalışmalarda kullanılacağı belirtilmiştir. Katılımcılardan görüşme öncesinde ses kaydı almak için izin istenmiştir. Görüşmeler yaklaşık 25-65 dakika arasındaki zaman dilimlerinde gerçekleştirilmiştir.

Mülakat Sorularının Hazırlanması

Literatür den elde edilen veriler ve teorik altyapı ışığında, belli bir çerçevede mülakat soruları hazırlanmıştır. Mülakat soruları katılımcının sektörüne, pazarına göre esnetilerek yarı biçimlendirilmiş şekilde sunulmuştur.

Mülakat Yapılacak Kişilerin Belirlenmesi

Veri toplama süreci katılımcıların belirlenmesi ile başlamaktadır. Yapılacak bu belirleme, araştırmacının neyi kimin bakış açısından öğrenmek isteğiyle doğrudan ilişkilidir (Torkul, 2019). Buradan hareketle mülakatın yapılacağı kişilerin sektördeki tecrübeleri ve konu ile ilgili bilgi düzeylerine göre belirlenmeye çalışılmıştır.

Araştırmanın Bulguları

Araştırma kapsamında toplanan verilerin analizi sonucunda elde edilen bulgular izleyen bölümde yer almaktadır.

Katılımcılara Yönelik Bulgular

Tablo 4'te araştırma kapsamında yer alan katılımcı firmalara ilişkin bilgiler bulunmaktadır.

Tablo 1: Katılımcı Firmalara Yönelik Bilgiler

Katılımcı*	Kuruluş tarihi	Dış ticarete başlama tarihi	Sektör	Kuruluş amacı	Faaliyet ölçeği	Dış ticaret yaptığı ülke sayısı
K1	2003	2014	Ayakkabı	Önce iç girişim	Avrupa ve 3.Ülkeler	10
K2	1958	2000	Ayakkabı	Önce iç girişim	Avrupa ve 3.Ülkeler	15
K3	1989	1994	Makine imalatı	Önce iç girişim	Avrupa ve 3.Ülkeler	74
K4	1969	1997	Otocam	Önce iç girişim	Avrupa ve 3.Ülkeler	30
K5	1972	1984	Alüminyum profil	Önce iç girişim	Avrupa ve 3.Ülkeler	10
K6	1992	2011	Silah sanayi	Önce iç girişim	Avrupa	1
K7	1980	1990	Alüminyum profil	Önce iç girişim	Avrupa ve 3.Ülkeler	30
K8	1989	1999	Isıtma-beyaz eşya	Önce iç girişim	Avrupa ve 3.Ülkeler	5
K9	1989	1992	Hazır yapı (prefabrik)	Önce iç girişim	Avrupa ve 3.Ülkeler	20
K10	2010	2010	Alüminyum mimari sistem (sistem evi)	Önce iç girişim	Avrupa ve 3.Ülkeler	30

*K: Katılımcı

Tablo 1’de yer alan bulgular incelendiğinde, en genç dış ticaret girişimcisi işletmenin 2010 yılında kurulmuş olduğu ve en yaşlı dış ticaret girişimcisi işletmenin 1958’de kurulmuş olduğu görülmektedir. Örneklemdaki firmaların ortalama yaşları 34 olup bu işletmelerden en uzun süredir dış ticaret yapan katılımcı 35 yıldır, en kısa süredir dış ticaret yapan 5 yıldır dış ticaret yapmaktadır. Örneklemin ortalama dış ticaret yapma süresi 20 yıldır. Katılımcı firmalar yoğun olarak alüminyum sektöründe olup, ayakkabı makine, silah sanayi, ısıtma - beyaz eşya, hazır yapı gibi sektörlerinde olanlarda mevcuttur. Dış ticaret girişimcilerinin faaliyette bulunduğu ölçeklere bakıldığında %90’ının Avrupa birliğinin yanında 3. ülkelerle de dış ticaret yaptığı görülmektedir. %1’inin ise sadece Avrupa’ya dış ticaretinin bulunduğu görülmektedir. Katılımcıların tamamının kuruluş amacının öncelikle yurt içinde faaliyet göstermek olduğu, zaman içerisinde dış ticarete yöneldiği görülmektedir. Katılımcı dış ticaret girişimcilerinin en fazla 120 ülke ile aktif ticaret içerisinde olduğu en az da 1 ülke ile dış ticaret yaptığı görülmektedir.

Katılımcılara ayrıca hangi yöntemlerle müşteri portföylerini oluşturdukları sorulduğunda, katılımcıların çoğunluğunun sektör fuarlarına dâhil olarak müşteri portföyü oluşturdukları, bir kısmının bir aracı işletmenin yardımıyla müşterilerine ulaştıkları ve karşı ülkede bir müşterilerine bayilik vererek ulaştıkları, mevcut web sitelerinden ve reklamlardan ayrıca birebir müşteri ziyaretleri yaparak müşterilerine ulaştıkları bulgusu elde edilmiştir.

Aşağıda bulunan Tablo 5’te ise katılımcılara ilişkin demografik özellikler bulunmaktadır.

Tablo 2: Katılımcıya İlişkin Demografik Özellikler

Katılımcılar	Yaş	Eğitim Durumu	Cinsiyet
K1	26	Lisans	Erkek
K2	27	Ön lisans	Erkek
K3	56	Lisans	Erkek
K4	50	Lisans	Erkek
K5	27	Yüksek Lisans	Erkek
K6	52	Lisans	Kadın
K7	40	Lisans	Erkek
K8	47	Lisans	Kadın
K9	34	Lisans	Erkek
K10	36	Lisans	Erkek

Tablo 2 incelendiğinde katılımcıların yaş ortalamasının 39,5 olduğu görülmektedir. Katılımcıların büyük çoğunluğunun üniversite seviyesinde eğitim aldığı ve katılımcıların %80'inin erkek %20'sinin kadın olduğu bulgusuna ulaşılmaktadır.

Tablo 3: Katılımcıların Dış Ticaret Girişimcisi Olma Durumuna İlişkin Bulgular

Hedefler	Katılımcılar
Yurt İçi Katma Değer Arttırma Yatırımı	K1 K2 K3 K4 K5 K6 K7 K8 K9 K10
Yurt Dışı Katma Değer Yaratma Yatırımı	K1
Yurt Dışı Depo Yatırımı	K8
Yurt Dışı Satış Ofisi Yatırımı	K1 K4

Tablo 3'e göre katılımcıların % 90'ı katma değer yaratma süreçlerini yurt içerisinde tutmayı hedeflemektedir. Bu katılımcılar ülkeye döviz girişi sağlama ve istihdam sağlama amacı içerisinde bulunarak ülke yararına çalışmaktadırlar. Buradan katılımcıların %90'ının dış ticaret girişimcisi olduğu görülmektedir.

Tablo 4: Dış Ticaret Girişimcilerinin Karşılaştığı Engellere İlişkin Bulgular

Engeller	Katılımcılar
Vize	K2,K3,K7
Güven	K1,K2, K9
Kalite Algısı	K1,K8,K9
Yüksek Gümrük Vergileri	K4, K7
Navlun	K9, K10
Nakliye	K2, K9
Bürokrasi	K1,K2,K5,K7
İletişim	K5
Dünya standartlarına uyum	K10
Ani kanun değişiklikleri	K4
Rüşvet	K1

Tablo 4 incelendiğinde dış ticaret girişimcilerinin genellikle karşılaştıkları engellerin bürokratik engeller, vize problemi, güven problemi, algı problemi, navlun fiyatları ve nakliye problemleri olduğu görülmektedir. Katılımcıların bir kısmı ise iletişim, dünya standartlarına uyum ani kanun değişiklikleri ve rüşvet isteme gibi engellerle karşılaştıkları bulgusuna ulaşılmıştır.

Tablo 5: Dış Ticaret Girişimcilerinin AB'ye İhracat Yaparken Karşılaştığı Engellere Yönelik Bulgular

Engeller	Katılımcılar
Vize	K1,K3
Kalite Algısı	K1
Gümrükleme süreçleri	K1
Bürokrasi	K2
Güven	K2
Nakliye	K2, K7, K10
Güçlü muhatap	K4, K8
Pazarın doymuş olması	K5
Ön yargı	K8
İrkçilik	K9
Problem yaşamayan	K6

Tablo 5 incelendiğinde katılımcıların ağırlıklı kısmının Avrupa birliği ülkelerine ihracat yaparken nakliye problemleriyle karşılaştığı bulgusuna erişilmiştir. Dünya üzerindeki güçlü ülkelerin genellikle Avrupa'da olması ve vize problemlerinin de Avrupa'ya yapılan ticarete engel olduğu görülmektedir.

Tablo 6: Dış Ticaret Girişimcilerinin Rakipleri İle Mücadele Etme Yöntemlerine İlişkin Bulgular

Yöntemler	Katılımcılar
Ürün çeşitlendirme	K1,K4, K6,K10
Kaliteli üretim	K2,K3,K4,K5,K7,K8,K9
İndirimli fiyat	K3,K4,K7,K8,K9
Standartlara uygunluk belgeleri	K4,K7
Hızlı teslimat	K7,K8,K9, K10
Hizmet kalitesi	K8

Tablo 6'da yer alan dış ticaret girişimcilerinin rekabet stratejileri incelendiğinde üretim kalitesi, fiyat avantajı, ürün çeşitlendirme ve hızlı teslimat yaparak rekabet avantajı elde ettikleri görülmektedir.

Tablo 7: Dış Ticaret Girişimcilerinin Ticari ve İktisadi Milliyetçi Önlemlerle Mücadele Etmelerine Yönelik Bulgular

Mücadele etme durumu	Katılımcılar
Mücadele edebilenler	K10
Mücadele edemeyenler	K4, K5,K7,K8;K9
Engelleme ile karşılaşmayanlar	K3, K6
Fikri olmayanlar	K1, K2

Tablo 7 incelendiğinde dış ticaret girişimcilerinin büyük kısmının iktisadi ve ticari milliyetçi politikalar ile mücadele edemedikleri görülmektedir. Aynı orandaki çoğunluğun ise hiçbir fikrinin olmadığı görülürken K10 katılımcısının mücadele edebildiği görülmektedir.

Tablo 8: Dış Ticaret Girişimcilerinin Yerli Korumacı Önlemlere Karşı Tutumuna Yönelik Bulgular

Tutum	Katılımcılar
Olumlu bulanlar	K2, K4, K9
Olumsuz bulanlar	K3, K5, K7, K8, K10
Fikri olmayanlar	K1, K6

Dış ticaret girişimcilerinin korumacı önlemlere karşı tutumu incelendiğinde çoğunluğun olumsuz bulduğu görülmektedir. Olumlu bulanlar %30 iken konu hakkında fikri olmayanlar %20' oranındadır.

Tablo 9: Dış Ticaret Girişimcilerinin Gümrük Birliği Anlaşmasının Mevcut Durumunun İhracat İçin Yeterli Olması veya Değiştirilmesine Yönelik Bulgular

Katılımcılar	Tutum	Öneriler
K1	Yetersiz	Nakliye sorunu
K2	Yeterli	Vize sorunu
K3	Yetersiz	Hizmet dolaşımı yok
K4	Yetersiz	Eşit haklar tanınsın
K5	Yeterli	Vize sorunu
K6	Yeterli	Vize sorunu
K7	Yeterli	
K8	Yeterli	Vize sorunu
K9	Yeterli	Vize sorunu
K10	Yeterli	

Tablo 9 incelendiğinde katılımcıların % 70'ine göre gümrük birliği anlaşmasının mevcut durumunun ihracatları için yeterli olduğu tespit edilmiştir. Ancak bu katılımcıların % 50'sinin sadece vizelerin kaldırılmasının gümrük birliği anlaşması dâhilinde düzenlenmesi ile ihracatları için yeterli olacağını düşündüğü görülmektedir. İhracatları için gümrük birliği anlaşmasının mevcut durumunu yetersiz bulan katılımcılar, malların serbest dolaşıma girdiği gibi hizmetlerin de serbest dolaşıma girmesinin gerekli olduğu, nakliye problemlerinin çözülmesi gerektiği, birliğin diğer üyeleri ile eşit haklara sahip olmalarının gerektiği görüşünde oldukları görülmektedir.

Tablo 10: Dış Ticaret Girişimcilerinin AB'ye Katılma Çabalarına İlişkin Tutumlarına Yönelik Bulgular

Tutum	Katılımcılar
Gerekli bulanlar	K3, K5, K9,
Gereksiz bulanlar	K1, K2, K4, K6, K7, K8, K10

Tablo 10 incelendiğinde, katılımcıların %70'inin AB'ye katılımı gereksiz bulduğu, gümrük birliği anlaşmasında kalmanın yeterli olduğu düşüncesinde oldukları tespit edilmektedir.

Tablo 11: Dış Ticaret Girişimcilerinin Avrupa Birliği ve 3. Ülkeler İle Yatığı Ticaretin Kıyaslanmasına Yönelik Bulgular

Pazar	Katılımcılar
AB	K3, K4,K5, K6,K7, K9,K10
3. ülkeler	K1, K2,K7,K10

Tablo 11 incelendiğinde K10 ve K7 katılımcılarının her iki pazarda da rahatça ihracat yapabildikleri görülmektedir. Ayakkabı sektöründe olan K1 ve K2 katılımcılarının 3. Ülkeler pazarında daha kolay ihracat yapabildikleri ve kalan tüm katılımcıların AB ile çalışmaktan memnun oldukları tespit edilmektedir.

Tablo 12: Dış Ticaret Girişimcilerinin Alternatif Pazar Hedeflerine Yönelik Bulgular

Hedef Pazar	Katılımcılar
AB	K1,K8
3. ülkeler	K4,K9,K10
Mevcut Pazarda Derinleşme	K2, K5,K6,K7,
Hedef Pazarı Kalmayan	K3

Tablo 12'ye göre hedef pazar araştırmayıp mevcut pazarda derinleşmek ve kapasite arttırmak isteyenlerin ağırlıkta olduğu görülmektedir. 74 ülkeye ihracat yapan K3 katılımcısının tüm dünya pazarına hâkim olduğu tespit edilmektedir. Katılımcıların %30'u 3. Ülkeler üzerine yoğunlaşmışken, %20'si Avrupa pazarına yönelmiş olduğu görülmektedir.

Bir önceki ölçümde K1 ve K2 katılımcıları AB'ye ihracat yapmanın zor olduğunu belirtmelerine karşın hedef pazar olarak AB'yi aldığı görülmektedir.

İngiltere'ye ihracat yapan dış ticaret girişimcilerinin Brexit'e yönelik bakış açıları incelenmiştir. Ayrıntılar tablo 13'te yer almaktadır.

Tablo 13: İngiltere'ye İhracat Yapan Dış Ticaret Girişimcilerinin Brexit'ten Etkilenme Durumuna Yönelik Bulgular

Hedef Pazar	Katılımcılar
Etkilenebilecekler	
Etkilenmeyecekler	K2,K3,K4,K8

Tablo 13 incelendiğinde yalnızca K2, K3, K4, K8 katılımcılarının İngiltere'ye ihracat yaptığı görülmektedir. Bu katılımcıların tamamının Brekxit'in ihracatlarını etkilemeyeceğini düşündükleri tespit edilmektedir.

Tartışma ve Sonuç

Türk dış ticaret girişimcilerinin, girişimsel faaliyette bulunmalarını zorlaştıran etkenler ve bu etkenlerin giderilmesine yönelik çözüm önerilerini elde etmek amacıyla gerçekleştirilen bu araştırmanın sonuçları,

Dış ticaret girişimcilerinin karşılaştıkları engeller açısından değerlendirildiğinde:

- Dış ticaret girişimcileri, büyük oranda gümrükleme işlemlerinde bürokrasinin yoğun olmasından, vize işlemlerinin uzun sürmesinden, geçmişten gelen düşük kalite ve güven algısından dolayı uluslararasılaşmış dış ticaret girişimciliği yapmakta zorlanmaktadır.
- Dış ticaret girişimcileri, dış ticaret fazlası veren ülkelerin küresel pazarlardaki hâkimiyetini sürdürebilmek adına almış oldukları ticari milliyetçi koruma önlemleri ve dış ticaret açığı veren ve yerli sanayisini korumak adına almış olduğu iktisadi milliyetçi önlemlerle bireysel bazda mücadele edememektedirler. Spesifik üretim yapan dış ticaret girişimcileri bir engelleme ile karşılaşmamaktadır.
- Dış ticaret girişimcileri, yerli sanayiye geliştirmek adına Türkiye tarafından alınan ithalatı azaltmaya yönelik iktisadi milliyetçi koruma faaliyetlerini olumsuz ve engelleyici bulmaktadırlar. Dış ticaret girişimcilerinin azımsanamayacak çoğunluğunun yerli korumacı önlemler hakkında bir fikri yoktur. Korumacı önlemler hakkında dış ticaret girişimcilerine bilgilendirme yapılması gerekmektedir.
- Dış ticaret girişimcileri, rekabet güçlerini kaliteli ve düşük fiyatlı üretim yapaktan, ürün çeşitlendirme ve hızlı teslimat yapabilmekten elde etmektedir.

Dış ticaret girişimcilerinin AB ülkelerine ihracat yaparken karşılaştığı engeller açısından değerlendirildiğinde:

- Dış ticaret girişimcileri Türkiye'nin en büyük pazarı olan Avrupa Birliği'ne ihracat yaparken, en çok gümrük birliği kapsamında sanayi ve işlenmiş tarım ürünlerinin serbest dolaşıma girip, lojistik süreçlerinde dâhil olduğu hizmet sektörünün serbest dolaşımda olmamasından dolayı ürettikleri ürünlerin teslimatı esnasında nakliye ve kotalar bazında engellerle karşılaşmaktadır. Bunu takiben vize serbestisinin olmaması ve muhatap olunan karşı tarafın (ülkeler) güçlü olmasından, iş yükünün tamamen Türk dış ticaret girişimcisine kalması dolayısıyla ihracat yapmakta zorlanmaktadır.
- Dış ticaret girişimcilerinin, ihracatlarını arttırabilmeleri ve yeniden katma değer yaratma süreçlerine katkıda bulunabilmeleri için AB'ye girmenin bir gerekliliği yoktur. Gümrük Birliği Anlaşmasında, vize sorununun, hizmet dolaşım sorununun ve diğer birlik üyeleri ile eşit ticari hakların verilmesi AB'ye olan ihracatın önünü açacaktır.
- Dış ticaret girişimcileri için 3. Ülkelerle ihracat yapmak, AB'ye ihracat yapmaktan çok daha zordur.
- Dış ticaret girişimcileri bulundukları mevcut pazarda derinleşmek ve alternatif olarak AB dışındaki pazarlarda faaliyet göstermek istemektedirler.
- İngiltere'ye ihracatı bulunan dış ticaret girişimcileri Brexit'ten etkilenmeyeceklerdir.

Araştırma konusuna dair yapılan literatür taramasında dış ticaret girişimcilerinin engelleri konusunda yeterli kaynak bulunmadığından bu çalışmanın uygulamacı ve araştırmacılara katkıda bulunması beklenmektedir.

KAYNAKÇA

- Aydın, M. (2015). "The Positive And Negative Effects Of Customs Union On Turkey", *Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi*, İstanbul: Bilgi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Coşkun, R. Altunışık, R. Yıldırım, E. ve Bayraktaroğlu, S. (2015). "Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri", 8. Baskı, Sakarya: *Sakarya Yayıncılık*.

- Ersoy, A.Y. (2018) “Foreign Trade Entrepreneurship: Concept, Scope And Theory.” *The Most Recent Studies In Science And Art*. 1.1, 947-954
- Ersoy, A.Y. ve Saygılı, M. (2017a). Dış Ticaret Girişim Farkındalığı Ve Dış Ticaret Girişimcilik Eğilimi Üzerine Bir Araştırma, 8. *Uluslararası Balkanlarda Sosyal Bilimler Kongresi Bildiriler Kitabı*. 96-109.
- Ersoy, A.Y., ve Saygılı M. (2018a) “ Dış Ticaret Girişimciliğini Tanımlamak: Keşfedici Bir Araştırma”, *Yönetim bilimleri dergisi*, 16.32, 421-436
- Faiz, E. (2013). “Uluslararası Girişimcilik Yöneliminin Proaktiflik Boyutu: Küresel Doğan İşletmeler Üzerine Bir Araştırma”, *Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi*. Ankara: Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Gürbüz, S. ve Şahin, F. (2016). Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri, FelsefeYöntem-Analiz, Gözden Geçirilmiş ve Güncellenmiş 3. Baskı, Ankara: Seçkin Yayıncılık
- Kurt, M. (2007). Gümrük Birliği Kazanım mı Kayıp mı? *Eski Yeni Dergisi*. 5. 22-29
- McDougall, P. P. (1989). “International versus Domestic Entrepreneurship: New Venture Strategic Behavior and Industry Structure.” *Journal of Business Venturing*. 4.6, 387–400
- Şençalar, A. İ. (2013). “Türkiye’nin Gümrük Birliği’ne Geçiş Ve Gümrük Birliği’nin Türk Dış Ticaretindeki Yansıması (1990- 2009)”, *Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi*, İstanbul: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Tepeli, E. ve A. Aydın (2015). Avrupa Birliği Ve Türkiye-Avrupa Birliği İlişkilerinin Gelişme Trendi. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 5.1, 29-44.
- Türker, O.(2015). Gümrük Birliği Sonrası Türkiye’nin Dış Ticaretinin Rekabet Gücü. *Erciyes Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*.32. 281-302
- Türkiye-AB İlişkileri (t.y.) <http://www.mfa.gov.tr/turkiye-ab-iliskilerine-genel-bakis.tr.mfa> (10.02.2019)
- Uysal, C. (2001). Türkiye – Avrupa Birliği İlişkilerinin Tarihsel Süreci Ve Son Gelişmeler. *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*. 1. (140-153)
- Yılmaz, M.ve Emir Divani. (2018). Ticaret Savaşları, Ekonomik Milliyetçilik, Yeni Merkantilizm Ve Dünya Ticaret Örgütünün İşlevsizliği. *İzmir Katip Çelebi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi* 1.1, 10–24.
- Zahra, S. A. ve G. George. (2002). International Entrepreneurship: The Current Status of the Field and Future Research Agenda 1–50.