



**KTO KARATAY ÜNİVERSİTESİ  
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ  
ULUSLARARASI TİCARET VE LOJİSTİK ANABİLİM DALI  
TEZLİ YÜKSEK LİSANS PROGRAMI**

**DAHİLDE İŞLEME REJİMİ UYGULAMALARININ İHRACAT  
PERFORMANSINA ETKİSİ: KONYA İLİNDE DAHİLDE İŞLEME REJİMİ  
UYGULAYAN VE UYGULAMAYAN FİRMALARA YÖNELİK BİR  
ARAŞTIRMA**

**Gamze KÜÇÜKÇOLAK**

**Yüksek Lisans Tezi**

**KONYA  
Ağustos 2021**

DAHİLDE İŞLEME REJİMİ UYGULAMALARININ İHRACAT PERFORMANSINA  
ETKİSİ: KONYA İLİNDE DAHİLDE İŞLEME REJİMİ UYGULAYAN VE  
UYGULAMAYAN FİRMALARA YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

Gamze KÜÇÜKÇOLAK

KTO Karatay Üniversitesi  
Lisansüstü Eğitim Enstitüsü  
Uluslararası Ticaret ve Lojistik Anabilim Dalı  
Tezli Yüksek Lisans Programı

Yüksek Lisans Tezi

Tez Danışmanı: Dr. Öğr. Üyesi Fatih CURA

Konya  
Ağustos 2021

## BİLDİRİM

Enstitü tarafından onaylanan Yüksek Lisans tezimin tamamını veya herhangi bir kısmını basılı veya dijital biçimde arşivleme ve aşağıda belirtilen koşullar dahilinde erişime açma iznini KTO Karatay Üniversitesine verdiğimi bildiririm. Bu izinle, Üniversiteye verilen kullanım hakları dışındaki tüm fikri mülkiyet haklarım bende kalacak ve gelecekteki çalışmalar (makale, kitap, lisans, patent vb.) için tezimin tamamının veya bir bölümünün kullanım hakları yalnızca bana ait olacaktır.

Tezimin bütünüyle kendi çalışmam olduğunu, başkalarının haklarını ihlal etmediğimi ve tezimin tek yetkili sahibi olduğumu beyan ve taahhüt ederim. Telif hakkı bulunan ve sahiplerinden yazılı izinle kullanılması zorunlu olan kaynakları, yazılı izin alarak kullandığımı ve istenildiğinde izinlerin suretlerini Üniversiteye teslim etmeyi taahhüt ederim.

Yükseköğretim Kurulu tarafından yayımlanan “Lisansüstü Tezlerin Elektronik Ortamda Toplanması, Düzenlenmesi ve Erişime Açılmasına İlişkin Yönerge” kapsamında, tezim, aşağıda belirtilen koşullar haricince, YÖK Ulusal Tez Merkezi ve KTO Karatay Üniversitesi Açık Erişim Sisteminde erişime açılır.

Enstitü / Fakülte Yönetim Kurulu kararı ile tezimin erişime açılması mezuniyet tarihimden itibaren 2 yıl ertelenmiştir.<sup>1</sup>

Enstitü / Fakülte Yönetim Kurulunun gerekçeli kararı ile tezimin erişime açılması mezuniyet tarihimden itibaren 6 ay ertelenmiştir.<sup>2</sup>

Tezimle ilgili gizlilik kararı verilmiştir.<sup>34</sup>

26 Ağustos 2021

**Gamze KÜÇÜKÇOLAK**

<sup>1</sup> MADDE 6(1) Lisansüstü teze ilgili patent başvurusu yapılması veya patent alma sürecinin devam etmesi durumunda, tez danışmanının önerisi ve enstitü anabilim dalının uygun görüşü üzerine enstitü veya fakülte yönetim kurulu iki yıl süre ile tezin erişime açılmasının ertelenmesine karar verebilir.

<sup>2</sup> MADDE 6(2) Yeni teknik, materyal ve metotların kullanıldığı, henüz makaleye dönüşmemiş veya patent gibi yöntemlerle korunmamış ve internette paylaşılması durumunda 3. şahıslara veya kurumlara haksız kazanç imkanı oluşturabilecek bilgi ve bulguları içeren tezler hakkında tez danışmanının önerisi ve enstitü anabilim dalının uygun görüşü üzerine enstitü veya fakülte yönetim kurulunun gerekçeli kararı ile altı ayı aşmamak üzere tezin erişime açılması engellenebilir.

<sup>3</sup> MADDE 7(1) Ulusal çıkarları veya güvenliği ilgilendiren, emniyet, istihbarat, savunma ve güvenlik, sağlık vb. konulara ilişkin lisansüstü tezlerle ilgili gizlilik kararı, tezin yapıldığı kurum tarafından verilir. Kurum ve kuruluşlarla yapılan işbirliği protokolü çerçevesinde hazırlanan lisansüstü tezlere ilişkin gizlilik kararı ise, ilgili kurum ve kuruluşun önerisi ile enstitü veya fakültenin uygun görüşü üzerine üniversite yönetim kurulu tarafından verilir. Gizlilik kararı verilen tezler Yükseköğretim Kuruluna bildirilir.

<sup>4</sup> MADDE 7(2) Gizlilik kararı verilen tezler gizlilik süresince enstitü veya fakülte tarafından gizlilik kuralları çerçevesinde muhafaza edilir, gizlilik kararının kaldırılması halinde Tez Otomasyon Sistemine yüklenir.

## ETİK BEYAN

KTO Karatay Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü Tez Hazırlama ve Yazım Kurallarına uygun olarak Dr. Öğr. Üyesi Fatih CURA danışmanlığında tarafımdan üretilen bu tez çalışmasında; sunduğum tüm veri, enformasyon, bilgi ve belgeleri bilimsel etik kuralları çerçevesinde elde ettiğimi, tüm değerlendirme, analiz, bulgu ve sonuçları bilimsel usullere uygun olarak sunduğumu, tez çalışmasında yararlandığım kaynakların tümüne bilimsel normlara uygun biçimde atıfta bulunarak kaynak gösterdiğimi, tezimin kaynak gösterilen durumlar dışında özgün olduğunu bildirir, aksi bir durumda aleyhime doğabilecek tüm hak kayıplarını kabullendiğimi beyan ederim.

26 Ağustos 2021

---

**Gamze KÜÇÜKÇOLAK**

*Kıymetli annem Ülkü Başer'e ithafen ...*

## TEŞEKKÜR

Bu tez çalışmasını hazırlık aŐamasından, tezin nihai halinin oluŐturulmasına kadar her sÜreçte değerli zamanını ayırarak yapıcı öneri ve eleŐtirilerini esirgemeyerek yol gÖsteren ve her tÜrlÜ destek ve yardımları ile çalıŐmamda bana güç veren kıymetli danışman hocam Dr. Öğr. Üyesi Fatih CURA'ya sonsuz teşekkür ve Őükranlarımı sunuyorum.

Gerek tez çalışma sürecimde gerekse hayatımın her anında yanımda olarak desteğini ve sabrını esirgemeyen ve her an Őefkat ellerini uzatan değerli annem Ülkü BAŞER'e, dualarını hiç eksik etmeyen dedem Abdurrahman BAŞER'e, çocukluğumdan bu yana sevgisini ve merhametini eksik etmeyen rahmetli anneannem Narin BAŞER'e ve sonsuz özverisi, sabrı ve sevgisi ile her alanda destek olarak bana güçlü olduğumu hissettiren değerli arkadaşım Ahmet Fatih HİN'a sonsuz teşekkür ve sevgilerimi sunuyorum.

Ağustos, 2021

Gamze KÜÇÜKÇOLAK

## ÖZET

Gamze KÜÇÜKÇOLAK

Dahilde İşleme Rejimi Uygulamalarının İhracat Performansına Etkisi: Konya İlinde  
Dahilde İşleme Rejimi Uygulayan ve Uygulamayan Firmalara Yönelik Bir Araştırma  
Yüksek Lisans Tezi  
Konya, 2021

Dünya genelinde tüm ülkelerin ortak hedefi uluslararası pazar alanlarından daha fazla pay alarak gelirlerini artırmaya yöneliktir. Bu sebeple, günümüz dünyasında ülkeler, ihracat oranlarını artırmak için ihracata konu uygulama ve politikalara önem vermektedir. 1996 yılından itibaren Türkiye’de uygulamaya koyulan Dahilde işleme rejimi; ihracat faaliyeti gösteren işletmelere, ihracatını yapacakları malın üretiminde kullanacakları hammadde ve ara malları vergilerden muaf tutularak dünya piyasa fiyatlarından ithalatını yapabilmelerine olanak sağlamaktadır.

Bu kapsamda tez çalışmasının ana hedefi, ihracata dayalı ekonomik büyüme politikası izleyen Türkiye için büyük önem arz eden dahilde işleme rejiminin firmalar açısından ihracat performansına etkisinin incelenmesidir. Konya ilinde faaliyet gösteren ve dahilde işleme rejimi uygulamasından yararlanan ve yararlanmayan işletmeler ile anket çalışması yapılmıştır.

Elde edilen bulgular neticesinde, dahilde işleme rejimi uygulayan ve uygulamayan firmaların ihracat performansları arasında istatistiki bakımdan anlamlı düzeyde farklılık olduğu, firmaların ihracat desteklerinden yararlanma düzeylerinin ihracat performanslarını pozitif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Dahilde işleme rejimini yüksek veya çok yüksek düzeyde uygulayan firmaların ihracat performanslarının dahilde işleme rejimi uygulamayan firmaların ihracat performansına göre daha yüksek düzeyde olduğu sonucuna varılmıştır.

Ayrıca dahilde işleme rejiminin ihracat performansına etkisinin tam olarak tespiti yapılabilmesi için yapılan anket çalışmasının her sektöre ayrı ayrı uygulanması ve bununla birlikte yerli üreticilerin dahilde işleme rejimine yönelik görüş ve tutumlarının araştırmaya dahil edilmesi daha sağlıklı veriler elde edilmesini sağlayacaktır.

### **Anahtar Kelimeler**

Dahilde işleme rejimi, ihracat, ihracat performansı

## **ABSTRACT**

Gamze KÜÇÜKÇOLAK

Effect of Inward Processing Regime Applications on Export Performance: A Research  
for Companies Applying and Not Applying Inward Processing Regime in Konya

Province

Master's Thesis

Konya, 2021

The common goal of all countries around the world is to increase their revenues by taking a greater share of international Sunday areas. For this reason, countries in today's world attach importance to export practices and policies in order to increase export rates. The inward processing regime, which has been implemented in Turkey since 1996, allows enterprises engaged in export activities to import raw materials and intermediate goods that they will use in the production of goods that they will export, exempt from taxes at world market prices.

In this context, the main goal of the thesis study is to examine the impact of inward processing regime on export performance from the point of view of companies, which is of great importance for Turkey, which follows an export-based economic growth policy. Survey studies were conducted with businesses operating in Konya province that benefit from and do not benefit from the application of internal processing regime.

Findings as a result of the inward processing regime, which has the export performance of firms and those that do not differ at a statistically significant level between firms that export export performance has been found to positively affect the level of utilization of supports. It has been concluded that the export performance of companies that implement the internal processing regime at a high or very high level is higher than the export performance of companies that do not implement the internal processing regime.

In addition, applying the survey to each sector separately in order to fully determine the impact of the inward processing regime on export performance, as well as including the views and attitudes of domestic manufacturers towards the inward processing regime in the study, will provide healthier data.

### **Keywords**

Inward processing regime, export, export performance



## İÇİNDEKİLER

KABUL VE ONAY .....	i
BİLDİRİM .....	ii
ETİK BEYAN.....	iii
TEŞEKKÜR.....	v
ÖZET .....	vi
ABSTRACT .....	vii
İÇİNDEKİLER .....	viii
TABLolar DİZİNİ .....	xi
ŞEKİLLER DİZİNİ.....	xiii
KISALTMALAR DİZİNİ.....	xiv
1. GİRİŞ .....	1
2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE .....	5
2.1. Dış Ticaret Kavramı ve Tanımı.....	5
2.2. Dış Ticaret Teorileri.....	6
2.2.1. Merkantilist Dış Ticaret Teorileri .....	6
2.2.2. Mutlak Üstünlükler Teorisi .....	7
2.2.3. Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi.....	8
2.2.4. Heckscher-Ohlin Modeli.....	8
3. İHRACAT KAVRAMI VE TANIMI .....	10
3.1. İhracat Çeşitleri .....	11
3.1.1. Gerçekleştirilen İşlemlere Göre İhracat Şekilleri.....	11
3.1.2. İhracatın Yapılacağı Ülkeye Göre İhracat Çeşitleri.....	15
3.1.3. İhracata Konu Ürüne Yönelik İhracat Çeşitleri .....	17
3.2. Uluslararası Pazarlara Giriş Yöntemleri Kapsamında İhracat Çeşitleri.....	18
3.2.1. Dolaylı İhracat.....	19
3.2.2. Doğrudan İhracat.....	20
4. İHRACAT PERFORMANSI KAVRAMI VE TANIMI .....	21
4.1. İhracat Performansı ve Modelleri .....	22
4.2. İhracat Performansının Firmalar Açısından Önemi .....	25
4.3. İhracat Performansı Ölçütleri.....	26
4.4. İhracat Performansını Etkileyen Faktörler .....	28
4.4.1. İşletme İçi Faktörler .....	28
4.4.2. İşletme Dışı Faktörler.....	35
5. İHRACAT TEŞVİKLERİ VE GÜMRÜK REJİMİ TÜRLERİ.....	37
5.1. İhracat Teşvikleri .....	37

5.1.1. Türkiye’de Uygulanan İhracat Teşvikleri .....	39
5.2. Gümrük Rejimleri .....	43
5.2.1. Ekonomik Etkili Gümrük Rejimleri.....	43
5.2.2. Ekonomik Etkili Olmayan Gümrük Rejimleri .....	45
6. DAHİLDE İŞLEME REJİMİ.....	47
6.1. Dahilde İşleme Rejiminin Tanımı.....	47
6.2. Türkiye’de Dahilde İşleme Rejimi Uygulamaları.....	49
6.3. Dahilde İşleme Rejimi Tedbirleri.....	50
6.3.1. Şartlı Muafiyet Sistemi .....	50
6.3.2. Geri Ödeme Sistemi .....	51
6.3.3. Eşdeğer Eşya Uygulaması.....	52
6.3.4. Yurt İçi Alım .....	53
6.4. Dahilde İşleme Rejiminin İşleyişi.....	53
6.4.1. Dahilde İşleme Rejiminin Uygulanma Süreci.....	54
6.4.2. Döviz Kullanım Oranı ve Verimlilik Oranı .....	56
6.4.3. İzin Belgesinin Süresi ve Ek Süreler.....	56
6.4.4. Belge Kapsamında İthalatın Gerçekleştirilmesi.....	57
6.4.5. Belge Kapsamında İhracatın Gerçekleştirilmesi .....	58
6.4.6. İhracat Taahhüdünün Kapatılması .....	59
6.5. Dahilde İşleme Rejiminin Sağladığı Avantajlar ve Rejime Yönelik Eleştiriler ..	61
6.5.1. Dahilde İşleme Rejiminin Sağladığı Avantajlar .....	61
6.5.2. Dahilde İşleme Rejiminin Eleştirilen Yönleri.....	62
6.6. Dahilde İşleme Rejiminin İhracata Etkisine Yönelik Literatür Taraması.....	62
7. KONYA İLİ KAPSAMINDA DAHİLDE İŞLEME REJİMİ UYGULAMALARININ ETKİSİ VE ÖNEMİNE YÖNELİK ANKET ÇALIŞMASI .....	66
7.1. Araştırmanın Konusu ve Problemi.....	66
7.2. Araştırmanın Amacı .....	66
7.3. Araştırmanın Önemi.....	66
7.4. Araştırmanın Sınırlılıkları .....	66
7.5. Araştırmanın Metodolojisi .....	67
7.5.1. Araştırma Modeli ve Hipotezlerinin Belirlenmesi.....	67
7.5.2. Anket Formunun Hazırlanması .....	68
7.5.3. Araştırma Evreni ve Örneklemi .....	69
7.5.4. Anket Formunun Uygulanması ve Değerlendirilmesi .....	69
7.6. Araştırmanın Bulguları ve Bulguların Değerlendirilmesi.....	70
7.6.1. Katılımcılara İlişkin Tanıtıcı Bilgiler.....	70
7.6.2. Firmalara İlişkin Tanıtıcı Bilgiler .....	73
7.6.3. Firmaların İhracat ve DİR Desteklerine İlişkin Frekans Dağılımları .....	76
7.6.4. Güvenilirlik Analizi .....	80
7.6.5. Tanımlayıcı İstatistikler .....	81
7.6.6. Normallik Testi .....	82
7.6.7. Fark Testleri .....	84

7.6.8. Korelasyon Analizi.....	88
7.6.9. Regresyon Analizi.....	89
7.6.10. Hipotez Testlerinin Genel Görünümü.....	91
SONUÇ .....	93
ÖZGEÇMİŞ .....	109
EK 1. DAHİLDE İŞLEME REJİMİ TEMEL KAVRAMLAR .....	110
EK 2. DAHİLDE İŞLEME İZİNİ ALMAK İÇİN GEREKLİ BELGELER.....	113
EK 3. DAHİLDE İŞLEME İZİN BELGESİ ALMAK İÇİN GEREKLİ BELGELER	114
EK 4. ANKET FORMU.....	115

## TABLolar DİZİNİ

Tablo 1. AB ülkeleri.....	15
Tablo 2. Türkiye ile STA anlaşması bulunan ülkeler .....	16
Tablo 3. Dİİ ve DİİB arasındaki farklılıklar .....	55
Tablo 4. Katılımcıların cinsiyetlerine göre dağılımı .....	70
Tablo 5. Katılımcıların yaş aralıklarına göre dağılımı .....	71
Tablo 6. Katılımcıların eğitim durumlarına göre dağılımı.....	71
Tablo 7. Katılımcıların birimlerine göre dağılımı.....	72
Tablo 8. Firmaların çalışan sayısına göre dağılımı .....	73
Tablo 9. Firmaların faaliyet yılına göre dağılımı .....	74
Tablo 10. Firmaların ihracat tecrübelerine göre dağılımı .....	74
Tablo 11. Firmaların sektörlerine göre dağılımı .....	75
Tablo 12. İhracat desteklerinden yararlanma durumuna göre dağılımı .....	76
Tablo 13. DİR uygulama durumuna göre dağılım .....	76
Tablo 14. DİR uygulama düzeyine göre dağılım.....	77
Tablo 15. İhracat desteklerinin kullanım sıklığına ilişkin frekans dağılımı.....	77
Tablo 16. Hammadde ithalatı yapan firmaların ithalat nedenlerine ilişkin frekans dağılımı .....	78
Tablo 17. DİR uygulamalarından yararlanma sıklığına ilişkin frekans dağılımı.....	79
Tablo 18. DİR'in firma faaliyetlerine etkisine ilişkin dağılımı .....	79
Tablo 19. Ölçeklerin güvenilirlik değerleri.....	80
Tablo 20. Değişkenlere ilişkin tanımlayıcı istatistikler.....	81
Tablo 21. Normallik testi .....	83
Tablo 22. İhracat performansının DİR'in uygulanma durumuna göre karşılaştırılması..	84
Tablo 23. İhracat performansının DİR'in uygulanma düzeyine göre karşılaştırılması ...	85
Tablo 24. İhracat performansının ihracat desteklerinden yararlanma durumuna göre karşılaştırılması .....	86
Tablo 25. İhracat performansının ihracat tecrübesine göre karşılaştırılması .....	86
Tablo 26. İhracat performansının faaliyet yılına göre karşılaştırılması .....	87
Tablo 27. İhracat performansının çalışan sayısına göre karşılaştırılması .....	88
Tablo 28. Değişkenlere ilişkin korelasyon katsayıları .....	88
Tablo 29. İhracat destek ve uygulamalarının ihracat performansı üzerindeki etkisine ilişkin model özeti ve Anova testi.....	89

Tablo 30. İhracat destek ve uygulamalarının ihracat performansı üzerindeki etkisine ilişkin regresyon katsayıları .....	90
Tablo 31. Araştırma hipotezlerinin test sonuçları .....	91

## ŞEKİLLER DİZİNİ

Şekil 1. Cavusgil ve Zou ihracat performansı modeli.....	22
Şekil 2. Aaby ve Slater ihracat performansı modeli .....	23
Şekil 3. Üstün ihracat performansı kaynakları.....	24
Şekil 4. Leonidou, Katsikeas ve Samiee ihracat performansı modeli.....	25
Şekil 5. Şartlı muafiyet sisteminin işleyişi.....	51
Şekil 6. DİR'den faydalanan sistemler .....	52
Şekil 7. DİR'in işleyişi .....	60
Şekil 8. Araştırma modeli .....	67

## KISALTMALAR DİZİNİ

<b>Kısaltma</b>	<b>Açıklama</b>
AB	Avrupa Birliği
Dİİ	Dahilde İşleme İzni
DİİB	Dahilde İşleme İzin Belgesi
DİR	Dahilde İşleme Rejimi
DKO	Döviz Kullanım Oranı
DTÖ	Dünya Ticaret Örgütü
GSP	Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi
GTİP	Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonu
İİĞÜ	İkincil İşlem Görmüş Ürün
KDV	Katma Değer Vergisi
KOBİ	Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
ÖTV	Özel Tüketim Vergisi
STA	Serbest Ticaret Anlaşması
TL	Türk Lirası

## 1. GİRİŞ

Ekonomik kalkınma ve refah seviyesini yükseltmek için hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkeler dış ticaret yapmaya zorunlu hale gelmiştir. Ülkelerin kaynakları farklılık göstermekte ve üretim için yeterli kaynağı olmayan veya maliyeti yüksek ürün gruplarının yabancı pazarlardan alınması, üretim fazlası olan ürünlerin ise dış aleme satışı ülke ekonomisi açısından gerekli bir durum olmuştur. Bu durum dış ticareti oluşturmaktadır. Güçlü bir dış ticaret ile ülkede sürdürülebilir bir ekonomik büyüme ve iktisadi kalkınma oluşmaktadır. Bir ülkenin güçlü ve sürdürülebilir bir ekonomiye sahip olması için ise küresel boyutta başarılı olması amacıyla kaliteli ürünler üretmesi, ürün girdi maliyetlerini indirmesi ve katma değeri yüksek ürün gruplarına yönelmesi gerekmektedir.

Her ülke ihracatını artırmak amacıyla büyük çabalar göstermektedir. Özellikle Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler, ihracata önem vererek daha çok çaba sarf ederler ve iktisat politikalarında ihracat öncelikli kalemlerinden birisidir. Gelişmekte olan ülkelerin geçmiş dönemlerinde yaşamış olduğu krizler incelendiğinde başlıca kriz sebeplerinin döviz darboğazı olduğu anlaşılmaktadır. Döviz rezervlerinde artış sağlamanın en güvenilir ve birincil yolu ihracat yapmaktır. Diğer yandan ihracat oranlarındaki artış, ihracata konu olan malların üretiminin yükselmesini sağlayarak aynı zamanda istihdamın artmasını ve işsizlik oranlarının azalmasına yarar sağlamaktadır.

İhracat, ulusal ekonomilere etkisi açısından en basit haliyle ulusal refahın artırılması noktasında global bazda hiçbir ulusal ekonominin vazgeçemeyeceği bir uluslararası pazarlama faaliyetidir. Asırlardır ihracatın teşvik ve geliştirilmesine yönelik uygulamalar yapılmıştır. İslamiyet'in yayılış dönemlerinde askeri ve emniyet amacıyla yapılan sonraki dönemlerde ise ticaret amacıyla kullanılan hanlar ihracatın asırlardır var olduğunun en önemli göstergelerindendir.

Dünya çapında güç sahibi ve devamlı bir ekonomiye sahip olabilmek için; küresel bazda rekabet üstünlüğü yaratacak kalitede ürünler üretilmesine ek olarak ürün girdisine yönelik maliyetlerinde en aza düşürülmesi ve katma değeri yüksek ürün gruplarının artırılması gerekmektedir. İhracat oranlarının artırılması dış ticaret politikaları ve teşvik uygulamalarının etkin ve verimli bir şekilde kullanımı ile doğrudan ilişkilidir.



1950'den itibaren 1970'li yıllara kadar Türkiye'de temel büyüme stratejisi ithal ikame stratejisi olarak benimsenmiştir. Bu yıllarda Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nda ciddi bir döviz darboğazı yaşanmıştır. Dönemin en büyük döviz getirisi Avrupa'da çalışan Türk işçilerin ailelerine göndermiş oldukları döviz transferleridir.

1980'e gelindiğinde alınan ortak karar ile Türkiye'nin ekonomisinde önemli bir dönüm noktasını oluşturan 24 Ocak 1980 Kanalları yürürlüğe girmiştir. Tamamen yapı değişikliğine gidilerek ulusal ekonominin ithal ikame ile büyüme stratejisinin terk edilmesine ve bunun karşılığında da dünya ekonomisiyle bütünleşmek amacıyla ihracata dayalı büyüme stratejisine geçilmesine karar verilmiştir. İşletmelere yatırım ve teşvik belgeleri verilirken aynı zamanda işletmelerden ihracat taahhütleri alınmaya başlamış olup ihracat taahhüdü veren işletmelere devlet maddi destek sağlamıştır.

Türkiye, Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) ile çeşitli anlaşmalar yapmış ve 1 Ocak 1996 tarihinde Gümrük Birliği Anlaşmasını yürürlüğe koymuştur. Türkiye'nin Gümrük Birliği'ne üye olması ile dış ticarete küresel boyut kazanırken Gümrük Birliği Anlaşması gereği Avrupa Birliği (AB) mevzuatına uyumluluk ve DTÖ'ye üyeliği sebebiyle ihracatçılara yapılan nakdi desteğe haksız rekabeti önlemek için sınırlama getirilmiştir. Sınırlama getirilen nakdi destek yerine ihracatın teşvik ve geliştirilmesine yönelik olarak uygulamalar başlatılmıştır.

Dış ticaret, ekonominin büyümesi üzerine pozitif etki oluşturması amacıyla çeşitli sayıda ve türde gümrük rejimleri uygulamaya geçirilmiştir. Ülkelerin uluslararası pazarlarda pazar alanlarını artırmak ve devamında rekabet üstünlüğü sağlamaları için ihracat teşvikleri büyük önem arz etmektedir. İhracata yönelik teşviklerden önemli derecede paya sahip olan Dahilde İşleme Rejimi (DİR) hayata geçirilerek, Avrupa Akdeniz Menşei Kümülyasyon Sistemi imzalanmıştır. Dahilde İşleme Rejimi tam anlamıyla Avrupa Akdeniz Menşei Kümülyasyon Sistemi imzalandıktan sonra anlam kazanmıştır.

DİR ile birlikte ihracatın teşvik ve geliştirilmesi amacıyla ihracatçıların hammadde ve ara malları temin etmesinde uluslararası piyasa fiyatlarından yararlanılması sağlanmıştır. DİR kapsamında ihracatçıların uluslararası piyasalardan üretim amacıyla temin ettiği hammadde ve ara mallar vergi ve ticaret politikaları önlemlerine tabi olmaksızın gümrük vergileri teminata bağlanarak ya da daha sonra alınması üzerine vergilerin ödenmesi suretiyle itlahatına izin verilmektedir.

DİR'in uygulamaya geçirilmesiyle ihracat oranlarında artış ve ihracata konu ürüne yönelik uluslararası pazarlarda rekabet avantajı sağlamak amaçlanmıştır. Maliyet avantajı sağlamasından dolayı DİR, hemen hemen tüm sektör tarafından Türkiye'de oldukça yaygın kullanılmaktadır. DİR'in temel amacı üretici işletmeleri ihracata teşvik ederek Türkiye'nin ekonomik büyüme ve kalkınmasına katkı sağlamaktır. DİR'in yaygın kullanımını sebebiyle söz konusu teşvikin incelenmesi ve literatüre katkı sağlanması noktasında ele alınması gerekliliği doğmuştur.

Bugüne kadar literatürde yapılan çalışmalar incelendiğinde söz konusu rejimle alakalı çeşitli konular araştırılsa da tam anlamıyla bu konuya benzer bir araştırma yapılmamıştır. Bahsi geçen eksikliği doldurmak amacıyla temel olarak "Dahilde İşleme Rejimi Uygulamalarının İhracat Performansına Etkisi" konusunda uluslararası pazarlama faaliyetlerinin temelini oluşturma açısından ihracat performansının önemini vurgulamak amacıyla bir araştırmanın yapılması literatüre katkı sağlaması açısından önem arz etmektedir.

Bu amaca yönelik yapılmış olan çalışmada anket yöntemi kullanılmıştır. Araştırma evrenini, Konya ilinde faaliyet göstermekte olan firmalar oluşturmakta olup, DİR uygulayan ve uygulamayan firmalar ile bir karşılaştırma yapılmıştır. Fakat sayısal olarak Konya genelinde DİR uygulayan firmaların tamamına ulaşma imkanının bulunamaması araştırmanın kısıtlarındandır. Tez çalışması toplamda yedi bölümden oluşmakta ve giriş bölümü ile başlamaktadır.

İkinci bölümde, dış ticaret kavramı ele alınmış olup devamında dış ticaret teorilerinden Merkantilist Dış Ticaret Teorileri, Mutlak Üstünlükler Teorisi, Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi ve Heckscher Ohlin Modeli anlatılmıştır.

Üçüncü bölümde, ihracat kavramı ve özellikleri hakkında bilgi verilmiştir. İhracatın çeşitleri temelde üç gruba ayrılarak gerçekleştirilen işlemlere göre ihracat çeşitleri, ihracatın yapılacağı ülkeye göre ihracat çeşitleri ve ihracata konu ürüne göre ihracat çeşitlerine değinilmiştir. Ayrıca uluslararası pazarlara giriş yöntemleri kapsamında ihracat çeşitlerine yer verilmiştir.

Dördüncü bölümde, ihracat performansı kavram ve tanımı yapılarak devamında ihracat performansının modelleri, firmalar açısından önemi ve ihracat performansının ölçütlerine yer verilmiştir.

Beşinci bölümde, Beşinci bölümde, ihracat teşvikleri ve amacı açıklanmıştır. Türkiye’de uygulanan ihracat teşviklerine yer verilerek söz konusu ihracat teşviklerinin olgunluk seviyelerine değinilmiştir. Devamında gümrük rejimi ve türleri sıralanarak açıklanmıştır.

Altıncı bölümde, DİR’in kapsamlı tanımı yapılarak genel anlamda uygulamaları ve işleyişi ele alınmıştır. Aynı zamanda DİR tedbirleri açıklanmış olup DİR’in ihracata etkisi olarak literatür taramasına yer verilmiştir.

Sonuç bölümünde ise; araştırmanın önemli bir bölümünü oluşturan veriler ve veri analizlerinden ulaşılan sonuçlar çerçevesinde DİR uygulayan ve uygulamayan firmaların ihracat performansları karşılaştırılarak genel bir değerlendirme yapılmıştır.

## 2. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

### 2.1. Dış Ticaret Kavramı ve Tanımı

Dünya çapında gelişen teknoloji ve beraberinde dünya ticareti özellikle son yıllarda çarpıcı hâle gelerek çok büyük önem arz etmektedir. Bununla birlikte globalleşen ekonomik dünyada rekabet şartlarındaki zorlaşma, politik risk, taşıma riski, finansal risk gibi birçok faktörde ciddi anlamda sorunlarla karşılaşmaktadır. Karşılaşılabilecek tüm riskler göz önüne alındığında öncelikle dış ticaret sürecinin iyi bilinmesi gerekmekte ve neticesinde sağlıklı bir dış ticaret yapma olanağı oluşmaktadır.

Dış ticaretin tanımına geçmeden önce ticaret kavramını açıklamakta yarar vardır. Ticaret, asırlardır hayatımızda var olan mal veya hizmet satışının yine mal, hizmet veya para ile karşılıklı takas işlemidir. Dış ticaret en genel anlamda ülkeler arasında yapılan mal veya hizmet alım satımıdır. Ülke sınırları içerisinde yapılan mal veya hizmet alım satımı ticaret iken, ülkeler arasında yapılan alım satımlar dış ticaret kapsamındadır.

Sanayileşme süreci sonrası sağlanan gelişmeler uluslararası ticaret ön plana çıkmıştır. Sağlanan gelişmeler ile ülkeler arasındaki ticari ve ekonomik boyut ile ekonomik ilişkiler anlam kazanmıştır.

Her ülke, halkının ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla dış ticaret yapmak durumundadır. Çünkü hiçbir ülke, halkının ihtiyaçlarını yalnızca kendi karşılayamaz. Her ülkenin sahip olduğu yer altı kaynakları, tarımı, teknolojisi, hammaddesi ve benzer ürün ve hizmetleri farklıdır. Bu durumda da her ülke farklı derecelerde dış ticarete ihtiyaç duyarak ihracat ve ithalat aracılığı ile birbiriyle bağlantılıdır. Dış ticaret aynı zamanda sadece ihracat ve ithalat ile mal alışverişini sağlamakla kalmayarak ülkeler arasında kültür, örf adet, gelenek gibi unsurları da transfer eder (Tüyen, 2016, s. 23-24).

Genel anlamda dış ticaretin amacı, bir ülkenin iç piyasasında olmayan veya olsa dahi çok yüksek maliyete sahip mal ve hizmetlerin uluslararası piyasalardan tedarik edilmesi ya da ülkenin iç piyasasında bol olan mal ve hizmetleri uluslararası piyasalara ihraç ederek ülkenin refahını yükseltmektir (Akkuş, 2011, s. 4).

Dış ticaret işlemleri, kapsamlı, masraflı ve dikkat gerektiren işlemlerdir. Bu sebeple dış ticarete oluşabilecek risklerin minimize edilmesi için yapılan ticarete taraflar karşılıklı olarak güncel mevzuatı takip etmek zorundadırlar. Ekonomik entegrasyonlar sonucu

tarife dışı engellerin kaldırılması, gümrük tarifelerinde indirim ve muaf olma gibi birçok uygulama ile dış ticaret hızla gelişim göstermiştir (Kaya & Turguttopbaş, 2012, s. 3).

Dış ticaretin bir ülkenin gç konumu üzerinde göz ardı edilemez iki ana etkisi mevcuttur. Bu etkilerden birincisi, büyük miktarda mal arzı sağlamak ya da daha az istenilen mallar yerine daha çok istenilen mallara yönelim sağlamak ülkenin potansiyel gücünü artırmaktadır. Dış ticaretin gç açısından ikinci ana etkisi ise başka ülkenin zenginliğinden pay alması ile doğrudan bir güç kaynağı olmasıdır (Hirschman, 1980, s. 14-15).

## **2.2. Dış Ticaret Teorileri**

Dış ticaret teorileri, ülkeler bazında üretimde girdi olarak kullanılan ya da tüketilen malların bütünüyle yalnızca ilgili ülkede üretimi yapılamayacağı hipotezine dayanmaktadır. Bu noktada dış ticaret teorileri, yapılan ticaretlerden ne ölçüde kazanç sağlandığını, ticaret hacmini ve yapılan ticaretler sonucu ülkenin gelirinin nasıl ve ne düzeyde etkilendiğini açıklamaya çalışmaktadır (Tüyen, 2016, s. 30-34).

lkeler arası yapılan ticaretlerin sebebini yalnızca bir teoriye bağlayarak açıklama yapmak olası değildir. lkeler arası yapılan ticaret neticesinde elde edilen gelir ile ilgili açıklama yaparak fikir ne süren ilk teori Merkantilizmdir (şahin & Kaya, 2017, s. 1).

### **2.2.1. Merkantilist Dış Ticaret Teorileri**

Merkantilizm 16. yüzyıl başlarından 18. yüzyıl sonlarına kadar etkisini göstermiş, Rönesans ve Reform hareketlerinin ekonomik etkisi olarak ortaya çıkan bir akımdır. Merkantilist dönem, ekonominin politikada daha etkin olduğu bir dönemdir. Nedeni ise düşüncenin temelinde paraya önem verilmesi ve neticesinde değerli madenler ile güçlü ve zengin devletlerin oluşması yatmaktadır (Fırat & Gökbayrak, 2016, s. 15).

Dönemin devletlerinde öncelikli amaç diğer devletler tarafından oluşabilecek saldırılara karşı kendi ordusunu güçlendirmekti. Merkantilist düşünceye göre güçlü devlet ancak güçlü bir ordu ile güçlü bir ordu ise güçlü bir hazine ile meydana gelmekteydi. Devletin gücü hazinesinde sahip olduğu kıymetli madene bağlı idi (Peker, 2015, s. 2).

Altın ve gümüşü artırmanın yolu dış ticaret yapmaktan geçmekte olup, Merkantilistler devletin ekonomiye müdahale etmesi ile değerli madenlerin azalmaması adına ithalatın

kısıtlanması, ihracatın artırılması gerektiği görüşünü öne sürmüşlerdir. Bu durumun sonucu olarak, ithalat yapan ülkelerin hazinesindeki değerli madenlerin azalması ile satın alma güçleri de azalmaya başlamıştır.

Diğer bir sonuç ise yapılan ihracat sayesinde hazineleri artan ülkeler neticesinde altın ve gümüş değerlerinde düşüş başlamıştır. Bu durum doğrudan fiyatları artırmış ve enflasyonist ortam oluşmuştur (Fırat & Gökbayrak, 2016, s. 17).

Merkantilist düşünceye göre, belirli zaman diliminde herhangi bir ülkenin ihracatı ithalatından fazla olarak dış ticaret fazlası vermesiyle herhangi bir diğer ülkenin ithalatının ihracatından fazla olması ile dış ticaret açığı vermesine bağlıdır (Dündar O. , 2017, s. 241). Yaşanan sıkıntılar nedeniyle Merkantilist düşünceler başarısız olarak, herhangi bir ülkenin istikrarlı biçimde ekonomik gelişme sağlayamayacağı anlaşılmıştır (Fırat & Gökbayrak, 2016, s. 17).

### 2.2.2. Mutlak Üstünlükler Teorisi

Adam Smith, 1776 yılında yazmış olduğu *Ulusların Zenginliği* adlı kitabında Merkantilist dış ticaret teorilerine eleştiri getirerek teorilerini yanlış bulduğunu öne sürmüş ve serbest ticaretin dünya ekonomilerine yönelik izlenebilecek en iyi politika olduğunu savunmuştur.

Adam Smith, mutlak üstünlükler teorisinde zenginliği gümüş veya altın ile ölçmenin yanlış olduğunu, ticaret yapmanın temelde yararının bir ülke tarafından üretilmiş malların fazla olması durumunda fazla olan söz konusu mallara yönelik ilgili ülke dışında pazar bulunarak ve neticesinde pazarı genişleterek iş bölümünü artırmasıdır (Tüyen, 2016, s. 40).

Mutlak üstünlükler teorisi ile üretim ve iş bölümünde uzmanlaşmanın önemi ortaya çıkarılmıştır (Şahin & Kaya, 2017, s. 3). Mutlak üstünlükler teorisi kapsamında serbest dış ticaret vasıtasıyla her ülke elinde yer alan mevcut kaynaklar ile hangi malda mutlak üstünlüğe sahip ise ilgili malın üretiminde yoğunlaşarak uzmanlaşmalıdır. Pahalıya üretilen mal ise ithalat yapılarak temin edilmelidir. Böylece her ülke uzmanlaştığı mal sayesinde mutlak üstünlük ile refahın artması avantajına sahip olacaktır (Arıç, 2013, s. 84). Sonuç olarak dünya çapında üretim ve tüketim dengeli olarak artış gösterecektir.

### 2.2.3. Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi

David Ricardo, 1817 yılında Adam Smith'in mutlak üstünlükler teorisinin eksik yönleri olduğunu öne sürerek eksikliği kapatmak ve gelecek teorilerin geliştirilmesine yardımcı olmak adına karşılaştırmalı üstünlükler teorisini ortaya koymuştur. Bu bakımdan karşılaştırmalı üstünlükler teorisi uluslararası ticaret teorilerinin asıl temeli olarak kabul edilmiştir (Yüksel & Sarıdoğan, 2011, s. 200).

David Ricardo, bir ülkenin mutlak üstünlüğe sahip malının bulunmadığı ya da ilgili mallarda mutlak üstünlüğe sahip olduğu durumlarda ne yapılmalıdır sorusunu sormuş ve neticesinde mutlak üstünlüğe gerek duyulmadığını açıklamıştır (Fırat & Gökbayrak, 2016, s. 21).

Smith'in mutlak üstünlükler teorisinde birçok maliyet etkeni göz ardı edilmiştir. David Ricardo karşılaştırmalı üstünlükler teorisine göre ise yalnızca emek faktörü ele alınarak bir ülkede hangi mal üretiminde emek verimli olursa o malın ihracatı yapılmalı, hangi mal üretiminde emek verimsiz olursa ilgili malın ithalatı yapılmalıdır (Tüyen, 2016, s. 43).

David Ricardo'nın ileri sürdüğü karşılaştırmalı üstünlükler teorisinde iki ülke ve iki mal modeli yer almaktadır. Modele göre refahı yükseltmek amacıyla bir ülke söz konusu iki malda da üstünlüğe sahip olsa bile karşılaştırmalı biçimde daha üstün olduğu mallarda uzmanlaşarak diğer malları ithalat aracılığı ile temin edebilir (Arıç, 2013, s. 85).

### 2.2.4. Heckscher-Ohlin Modeli

Karşılaştırmalı üstünlükler teorisine katkı sağlayarak uluslararası ticarete en önemli modellerden biri haline gelmiştir. Heckscher Ohlin modeli, yalnızca emek faktörü olan karşılaştırmalı üstünlükler teorisinin üzerine sermaye faktörünü de ekleyerek üretim faktörünü ikiye çıkarmıştır (Şahin & Kaya, 2017, s. 5). Bu durumda her ülke bünyesinde en çok bulunan üretim faktörünü baz alarak ilgili üretim faktörünün yoğunlukla kullanıldığı mala yönelerek uzmanlaşma elde edecektir (Tüyen, 2016, s. 44).

Heckscher Ohlin modeline göre ülkeler arasında sahip olunan kaynaklar çeşitlilik göstermekle birlikte her ülkede belirli oranda ucuz ve bol üretim faktörü vardır.

Böylece modele göre ülkeler bol ve ucuz olan üretim faktörüne yönelik malın ihracatını ve pahalı ya da yetersiz olan üretim faktörüne yönelik malların ise ithalatını yapmayı savunmaktadır (Aslan & Terzi, 2006, s. 2). Aynı zamanda Heckscher Ohlin modeli “Faktör Donanımı Modeli” olarak da adlandırılmaktadır (Utkulu, 2005, s. 12).



### 3. İHRACAT KAVRAMI VE TANIMI

Uluslararası pazarlama faaliyetlerinin bir alt çalışma alanı olan ihracat en basit haliyle, üretilen mal ve hizmetlerin ulusal sınırların dışına taşınması faaliyetidir. Bir başka ifadeyle, işletmeler için uluslararası pazarlara giriş ve genişleme stratejisinin bileşenlerinden biri olan ihracat, satışı gerçekleştirilecek ürüne uygun müşterilerin yabancı ülke pazarlarında belirlenmesi, ürün satışının yapılması ve ürünlerin müşteriye ulaştırılmasıdır (Ecer & Canitez, 2005, s. 316).

Literatürde ihracatın çeşitli tanımlarına ulaşmak mümkündür. Yürürlükte mevcut İhracat Yönetmeliği'nin 4. Madde (d) bendinde ihracat;

*“bir malın, yürürlükteki ihracat mevzuatı ile gümrük mevzuatına uygun şekilde Türkiye Gümrük Bölgesi dışına veya serbest bölgelere çıkarılmasını veyahut Müsteşarlıkça ihracat olarak kabul edilecek sair çıkış ve işlemleri”*

şeklinde tanımlanmıştır (Resmi Gazete (26190), 2006). İhracat Yönetmeliği'nde yayımlanan tanım çerçevesinde Canitez (2018, s. 3)'e göre yapılan işlemlerin ilgili mevzuata uygun gerçekleştirilmesi, fiili ihracatın yapılması ve ihracat sonucunda doğan kambiyo taahhütlerinin kapatılması şeklinde ihracatın üç temel özelliğinden söz edilebilir.

Sözü edilen özellikler incelendiğinde, yapılan işlemlerin ihracat rejimine uygun şekilde gerçekleştirilmesiyle gümrük mevzuatı kapsamında yürütülen kuralların bir düzen olarak uygulanması kastedilmektedir. Fiili ihracat, uygulamada intaç adıyla bilinmekte olup ihracata konu olan malın gümrük sınırını terk ettiği andır.

Mevzuata göre ihracatın Türk Lirası (TL) cinsinden yapılması esas olup, TL karşılığı ihracat yapılmadığı takdirde konvertibl başka ifadeyle uluslararası para piyasalarında bütün ülkelerce kabul gören ve başka bir ülke parasında serbestçe dönüştürülebilme imkânına sahip dövizler aracılığıyla yapılır.

Türkiye Cumhuriyeti siyasi sınırı gümrük sınırı olmakla birlikte tek başına sınır oluşturmamaktadır. Türkiye Cumhuriyeti siyasi sınırı yanında serbest bölgeler ve diplomatik alanlar gümrük sınırı sayılmaktadır (Canitez, 2018, s. 3-4).

İhracat, uluslararası pazarlama faaliyeti olup, işletmelerin pazarlama fonksiyonuyla ilişkilidir. Bir ülkenin kaynakları, ülkede bulunan kurumların kalite ve donanımları ile maliyetler uzmanlaşmayı belirleyen kriterler olarak ele alınmaktadır.

Belirli mallar üzerine sağlanan uzmanlaşma ile diğer mal gruplarında sağlanan uzmanlaşmadan daha yüksek büyüme sağlanmaktadır. Bu noktada uygun hedefler doğrultusunda yapılan hükümet politikalarının üretim yapısında önemli bir rolü vardır. Bir ekonominin ürettiği ve ihracatını gerçekleştirdiği mal grubu aynı zamanda maliyet keşfi açısından teşvik edilebilecek girişimlerin sayısı ile de belirlenmektedir (Hausmann, Hwang, & Rodrik, 2006, s. 1-2).

### **3.1. İhracat Çeşitleri**

İhracat çeşitleri söz konusu ihracata konu olan ürüne, ihracata konu olan ürünün gönderileceği ülkeye, ihracatın şekline ve işlemine göre üç ana ve alt grupları olmak üzere sınıflandırılabilir.

#### **3.1.1. Gerçekleştirilen İşlemlere Göre İhracat Şekilleri**

Gerçekleştirilen işlemlere göre ihracat şekilleri aşağıda yer alan başlıklar altında açıklanmıştır.

##### **3.1.1.1. İhracat**

06.01.1996 tarihli, 22515 sayılı Resmî Gazete de yayımlanan ihracat yönetmeliğinde özellik arz etmeyen ihracat olarak isimlendirilmiştir. Ancak 27.06.2006 tarihinde değişiklik yapılarak yayımlanan yeni ihracat yönetmeliğinde ihracat ismi kullanılmıştır.

Türkiye'nin desteklemiş olduğu birtakım uluslararası anlaşmalar ve söz konusu anlaşmaların gereği olarak bazı malların ihracı yasaklanmış ya da ön izne tabi tutulmuştur. Bu ihracat şeklinde ihracata konu malın, ihracı kayda bağlı ürünler listesinde, ihracı yasak mallar listesinde veya ihracı ön izne bağlı mallar listesinde olmama şartı aranmaktadır (Canitez, 2018, s. 33-34).

Herhangi bir kurumdan izin alma söz konusu olmadığı ve herhangi bir kısıtlamaya tabi olmadığı için oldukça basit ve hızlı şekilde gerçekleşen ihracat şeklidir. Bu sebeple

işletmeler sıklıkla bu ihracat şeklini tercih etmektedirler. İhracatçılar, ilgili ihracatçı birliğine onaylattıkları gümrük beyannamesi ile ihracatın gerçekleştirileceği gümrük idaresine başvuruda bulunurlar (Dündar S. , 2006, s. 8).

#### 3.1.1.2. Kayda bağlı ihracat

Bazı mallar taşıdığı önem ve ihracatçıların korunması gibi amaçlarla kayda alınmaktadır. İhracı kayda bağlı mallar listesindeki mallar kayda bağlı ihracat kapsamındadır. Listede yer alan malların ihracatından önce ihracatçılar gümrük beyannamelerinin kayda geçirilmesi için ilgili ihracatçı birliklerine müracaat etmeleri gerekmektedir. İhracatçı birliğinin gümrük beyannamesinin üzerine kayıt açılması yazarak onaylamış olduğu gümrük beyannamesini ihracatçılar, ihracatın gerçekleştirileceği gümrük idaresine müracaat ederler. İhracatçıların kayda bağlı ihracat yapması, izin verilen günden itibaren 90 gün ile sınırlıdır (Avcı, 2015, s. 6).

#### 3.1.1.3. Konsinye ihracat

Kesin satışının daha sonra gerçekleştirilmesi üzere komisyoncu, dış alıcı, temsilcilik veya şubelere ihracata konu malın gönderilmesini ifade eden ihracat şeklidir (Şahin A. , 2007, s. 48).

Konsinye ihracatı yapabilmek için ihracatçı tarafından ilgili ihracatçı birliğine talepte bulunulması gerekmektedir. Konsinye ihracatı için izin verilmesi durumunda ilgili ihracatçı birliği tarafından gümrük beyannamesi üzerine konsinye ihracat açıklaması düşülmektedir (Canitez, 2016, s. 35).

Onaylanan gümrük beyannamelerinin 90 gün süre içerisinde ilgili gümrük idaresine verilmesi gerekmektedir. İhracatçı tarafından konsinye ihracata konu olan malların 1 yıl içerisinde kesin satışının yapılması gerekmektedir (Dündar S. , 2006, s. 9).

#### 3.1.1.4. İthal edilmiş malların ihracatı

Serbest dolaşıma giriş rejimi kapsamında yabancı menşeli hammadde veya yarı mamullerin işlenmek üzere ithalatı yapılmış ve ithalattan doğan her türlü vergisi ödenmiş malların ihracatıdır (Ege Gümrük Müşavirliği).

#### 3.1.1.5. Bağlı muamele veya takas yoluyla yapılacak ihracat

Bağlı muamele veya takas yoluyla yapılacak ihracatta ihracat bedeli kısmen veya tamamen para yerine mal, hizmet veya teknoloji ile gerçekleştirilmekte olup karşılıklı ticaret olarak da isimlendirilmektedir.

İhracatçı birliklerine yapılan müracaat sonucu bağlı muamele veya takas yoluyla ihracat yapabilmek için 6 ay süre vardır. Hesaplarda karışıklık olmaması adına genelde ihracat ve ithalat işlemleri aynı banka tarafından yapılmaktadır.

Takas yoluyla yapılan ihracat, iki ülke arasında yapılır iken, bağlı muamele yoluyla yapılan ihracatta ise takas işlemleri ikiden fazla ülke ile gerçekleştirilmektedir (Şirinpınar, 2012, s. 24).

#### 3.1.1.6. Ticari kiralama yoluyla yapılacak ihracat

Ticari kiralama yoluyla yapılacak ihracat, ihracata konu malın belirli kira bedeli karşılığında belirli süreliğine kesin ihracatı yapılmamak suretiyle yurt dışına çıkarılmasıdır. Ticari kiralama yoluyla yapılacak ihracat ile ilgili talepler, yurt dışındaki firma ile yapılan kira anlaşması ile birlikte ticari kiralama yoluyla ihracat yapmak için başvuru formunun doldurularak ilgili ihracatçı birliklerine yapılmaktadır. İşletme, ticari kiralama yoluyla ihracat yapmak için izin aldıktan en geç 3 ay içerisinde gümrükleme işlemlerini gerçekleştirmelidir. Gerçekleştirilen ihracata konu malın yurt dışında kalma süresi 1 yıldır (Ünver, 2008, s. 12).

Başvuru yapılması halinde ek 1 yıl süre alınabilir. Yurt dışına kiralanan malın verilen izin süreci içerisinde ilgili ihracatçı birliklerine başvurulması halinde kesin satışının yapılması mümkündür. Kesin satış yapıldığı takdirde kesin satışa konu mal bedelinin 30 gün içerisinde Türkiye'ye getirilmesi gerekmektedir (Canıtez, 2018, s. 36).

#### 3.1.1.7. Transit ticaret

Malların transit olarak ya da doğrudan doğruya bir ülkeden başka bir ülkeye ihracatı şeklindedir. Uluslararası ticaret genelde iki ülke arasında gerçekleşirken, transit ticarete üç farklı ülke veya üç farklı alış satış işlemi vardır.

Transit ticarete konu malların ihracat ve ithalatında ilgili ülkenin vergi ve ticari politika önlemlerine tabi değildir. Vergi, resim, harç ve fon tahsil edilmemekte olup ihracatı ve ithalatı yasaklanmış olan mal gruplarının transit ticareti de yapılamaz (Gönen, 2013, s. 3-4).

#### 3.1.1.8. Bedelsiz ihracat

Yürürlükteki kambiyo mevzuatı kapsamında ihracata konu olan mal bedelinin yurda getirilmesi ve yurt dışına gönderilen mala karşılık bedel alınması zorunlu olmayan veya bedel alındığına dair ispatının gerekmediği ihracat şeklidir. Bedelsiz ihracat formu doldurularak ilgili gümrük idaresi ya da ihracatçı birliklerine talepte bulunulur (Dündar S. , 2006, s. 10).

Bedelsiz ihracat yapmak için geçerlilik verilen süre izin alındığı günden itibaren 90 gündür (Ünver, 2008, s. 14).

Ticari numuneler, hediyeler, tanıtım ve reklam amacıyla gönderilen eşyalar, garanti kapsamındaki mal parçaları, yurt dışında yaşayan Türk vatandaşlarının ya da turistlerin yanında götüreceği birtakım eşyalar bedelsiz ihracat kapsamındadır. Söz konusu ihracat şeklinde ihracattan kaynaklanan kambiyo taahhüdü doğmamaktadır (Canitez, 2016, s. 37-38).

#### 3.1.1.9. Yurt dışı fuar ve sergilere katılım

Düzenlenen fuar ve sergiler işletmelerin tutundurma elemanlarından satış geliştirme çabaları arasında yer almaktadır. Türkiye'yi temsil etmek adına uluslararası düzeyde veya bireysel olarak fuar ve sergilere katılım sağlayacak firmaların öncelikle yeterlilik belgesi alması gerekmektedir.

Fuar ve sergilere katılım sağlayan firmaların fuar ya da serginin sona ermesi ve söz konusu mallarını satamamış olması durumunda 90 gün içerisinde mallarını ülkeye getirmek zorundadırlar. Ayrıca fuar ya da serginin sona ermesi ve söz konusu malların satılmış olması durumunda ise yine 90 gün içerisinde firmaların söz konusu mal bedelini Türk parası kıymetini koruma mevzuatına uygun biçimde ülkeye getirmesi gerekmektedir (Avcı, 2015, s. 8).

### 3.1.1.10. Serbest bölgelere ihracat

Serbest bölgeler gümrük sınırı sayılmakta olup bu sebeple serbest bölgelerde ihracat mevzuatı hükümleri uygulanmaktadır (Akkuş, 2011, s. 13).

Türkiye’de hali hazırda Adana Yumurtalık Serbest Bölgesi, Antalya Serbest Bölgesi, Avrupa Serbest Bölgesi, Bursa Serbest Bölgesi, Denizli Serbest Bölgesi, Ege Serbest Bölgesi, Gaziantep Serbest Bölgesi, Kayseri Serbest Bölgesi, Kocaeli Serbest Bölgesi, Mersin Serbest Bölgesi, Rize Serbest Bölgesi, Sakarya İpekyolu Serbest Bölgesi, Samsun Serbest Bölgesi, Trabzon Serbest Bölgesi, Tübitak MAM Serbest Bölgesi, İstanbul Endüstri ve Ticaret Serbest Bölgesi, İstanbul Trakya Serbest Bölgesi, İstanbul İhtisas Serbest Bölgesi ve İzmir Serbest Bölgesi olmak üzere 19 serbest bölge bulunmaktadır (TC Serbest Bölgeler Otomasyon Uygulaması).

### 3.1.1.11. Yurt dışı müteahhitlik hizmetleri kapsamında yapılan ihracat

İhracat yönetmeliği kapsamında, Türk müteahhitlerin yurt dışından almış oldukları inşaat iş ve hizmetlerine yönelik yapılan ihracat şeklindedir. Yurt dışı müteahhitlik hizmetleri kapsamında yapılacak ihracatta, ihracatçı birliğine üye olma şartı aranmamaktadır (Canitez, 2016, s. 41).

### 3.1.2. İhracatın Yapılacağı Ülkeye Göre İhracat Çeşitleri

İhracatın yapılacağı ülkeye göre ihracat çeşitleri aşağıda yer alan başlıklar altında açıklanmıştır.

#### 3.1.2.1. Avrupa Birliği (AB) ülkelerine yapılacak ihracat

Türkiye’nin Gümrük Birliği’ne girmesiyle birlikte AB ülkeleri ile Türkiye arasında yapılan ihracat işlemleri de farklılaşmıştır. Tablo 1’de gösterildiği üzere toplamda 27 AB ülkesi bulunmaktadır.

**Tablo 1. AB ülkeleri**

Almanya	Finlandiya	İsveç	Polonya
Avusturya	Fransa	İtalya	Portekiz
Belçika	Güney Kıbrıs Rum Yönetimi	Letonya	Romanya
Bulgaristan	Hırvatistan	Litvanya	Slovakya

Çekya	Hollanda	Lüksemburg	Slovenya
Danimarka	İrlanda	Macaristan	Yunanistan
Estonya	İspanya	Malta	

Kaynak: (TC Dışişleri Bakanlığı Avrupa Birliği Başkanlığı, 2011).

Türkiye ile AB ülkeleri arasında Gümrük Birliği, uluslararası ticarete uygulanan vergi, miktar kısıtlaması gibi tedbirlerin kaldırılarak üye olmayan üçüncü ülkelere yönelik gümrük tarifesinin ortak kullanıldığını ifade etmektedir (Avcı, 2015, s. 11).

Yapılacak ihracat işleminde, ihracatçı gümrük indiriminden faydalanabilmek amacıyla A.TR Dolaşım Belgesi düzenler. A.TR Dolaşım Belgesi düzenlemek zorunlu değildir. Ancak A.TR Dolaşım Belgesi düzenlenmediği takdirde ithalata konu olan mal herhangi bir AB ülkesine gönderildiğinde, mal Türkiye’den değil de üçüncü bir ülkeden gelmiş gibi işlem görmektedir (Canitez, 2018, s. 42).

### 3.1.2.2. Serbest Ticaret Anlaşması (STA) yapılan ülkelere ihracat

İstanbul ihracatçı birlikleri genel sekreterliğinin tanımına göre STA;

*“taraf ülkelerin kendi aralarında gümrük vergisi ve kısıtlamalarını kaldırmaları, ancak üçüncü ülkelere karşı ortak bir gümrük tarifeleri oluşturmamaları, anlaşma dışında kalan üçüncü ülkelere her üye ülkenin kendi milli gümrük tarifesini uygulayabildiği bir ekonomik birleşmedir”*

şeklinde (Serbest Ticaret Anlaşmaları (STA) Kılavuzu, 2010). Tablo 2’de gösterildiği üzere Türkiye ile hali hazırda 23 ülke arasında STA bulunmaktadır.

**Tablo 2. Türkiye ile STA anlaşması bulunan ülkeler**

Kosova	Fas	Karadağ	Morityus
Arnavutluk	Filistin	Makedonya	Sırbistan
Bosna Hersek	Güney Kore	Malezya	Singapur
Norveç	Gürcistan	Mısır	Şili
Faroe Adaları	İsrail	Moldova	Tunus
İsviçre	İzlanda	Lihtenştayn	

Kaynak: (TC Ticaret Bakanlığı).

AB ülkelerine yapılan ihracatlar da A.TR Dolaşım Belgesi işlem görürken, STA ülkelerine yapılan ihracatlar da EUR.1 Dolaşım Belgesi işlem görmektedir.

Türkiye ile STA bulunan ülkeler arasında yapılacak ihracat işleminde, ihracatçı EUR.1 Dolaşım Belgesi düzenleyerek menşeli ürünlerden diğer bir ifade ile her türlü sanayi ve işlenmiş tarım ürünlerinden doğacak vergi ve fonlardan muaf olacak ve bu sayede ihracatçı büyük ölçüde rekabet avantajı kazanmış olacaktır. İhracata konu mala EUR.1 Dolaşım Belgesi düzenlenmiş ise ayrıca Menşe Şahadetnamesi düzenlemeye gerek olmayacaktır (Şahin A. , 2007, s. 50).

EUR.1 Dolaşım Belgesi düzenlemek zorunlu değildir. Ancak EUR.1 Dolaşım Belgesi düzenlenmediği takdirde ithalata konu mal herhangi bir STA bulunan ülkeye gönderildiğinde, mal Türkiye’den değil de üçüncü bir ülkeden gelmiş gibi işlem görür ve ithalatçıdan ilgili ülkede gümrük vergi ve fonlar alınır (Canitez, 2018, s. 42).

### 3.1.2.3. Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi (GSP) kapsamında Türkiye’ye taviz tanıyan ülkelere ihracat

Gelişmekte olan ülkeler yararına olması amacıyla gelişmiş ülkelerin tek taraflı ayrıcalıklarını içeren bir ihracat şeklidir. İthalata konu mal her ürün grubunu içermemekte, ayrıcalık tanıyan her ülkenin kendine özgü bir GSP listesi olmaktadır. Türkiye’ye ayrıcalık tanıyan ilgili ülkelerden ihracat yapıldığı takdirde öncelikle GSP listesinde malın yer aldığına emin olmalı, malın GSP listesinde yer aldığını teyit ettikten sonra ihracata konu belgeler yanında Özel Menşe Şahadetnamesinin mutlaka düzenlenmesi gerekmektedir (Canitez, 2018, s. 44-45).

### 3.1.3. İhracata Konu Ürüne Yönelik İhracat Çeşitleri

İhracata konu ürüne yönelik ihracat çeşitleri aşağıda yer alan başlıklar altında açıklanmıştır.

#### 3.1.3.1. İhracatta zorunlu uygulamada bulunan standartlar

Türkiye’de standartlar Türk Standartları Enstitüsü tarafınca yasa gereği hazırlanmakta olup, uygulanması zorunlu ve uygulamada tarafların isteğine bırakılarak zorunlu olmayan özellikte belgelerdir (Canitez, 2016, s. 46).



#### 3.1.3.2. Bitki ve bitkisel ürünlerin ihracatı

Bitki ve bitkisel ürünlere yönelik ihracatta, ihracatçının ihracata konu ürünlerde ilaç ya da zararlı madde olmadığını göstermesi amacıyla Tarım İl Müdürlükleri'nden bitki sağlık sertifikası temin etmesi zorunludur (Dündar S. , 2006, s. 13).

#### 3.1.3.3. Canlı hayvan ve hayvansal ürünlerin ihracatı

Canlı hayvan ve hayvansal ürünlerin ihracatında, ihracatçının hayvanlara yönelik herhangi bir hastalığın olmadığına dair sağlık sertifikası temin etmesi gerekmektedir (Avcı, 2015, s. 11).

#### 3.1.3.4. Analiz gerektiren ürünlerin ihracatı

Eski eserler mevzuatı gereğince tarihi nitelikteki malların ihracatı yasaklanmış olup, halı ihracatında ekspertiz raporu istenmektedir. Hediyeelik eşya, bakır veya pirinçten üretilen hediyelik eşyalar da eski eserler mevzuatı gereğince müze bilirkişileri tarafından ekspertiz raporuna tabi tutulmaktadır. Ham lületaşının ihracatını önlemek maksadı ile lületaşından üretilen pipo ve benzeri mamuller de ekspertiz raporuna tabidir (Canitez, 2018, s. 49).

#### 3.1.3.5. İhracatı ön izne bağlı ürünlerin ihracatı

Bazı malların ihracatı çeşitli tarih ve yasalar gereğince ön izne tabi tutulmuş olup, ön izne tabi tutulan malların iznini veren kurumları farklıdır. İlgili malın iznini veren kurumlara başvuruda bulunulması gerekmektedir (Dündar S. , 2006, s. 13).

### **3.2. Uluslararası Pazarlara Giriş Yöntemleri Kapsamında İhracat Çeşitleri**

Uluslararası pazarlama stratejisi uygulamanın en önemli adımlarından birisi ihracat yapılacak pazarın seçimidir. Pazar seçim sürecinde söz konusu pazarın gereksinimleri ile şirket yeteneği arasındaki uygunluğun değerlendirilmesi gerekmektedir (Albaum, Duerr, & Josiassen, 2016, s. 195).

Uluslararası pazarlara giriş yöntemi olarak ihracat, aşağıda dolaylı ihracat ve doğrudan ihracat olmak üzere iki başlık altında incelenmektedir.

### 3.2.1. Dolaylı İhracat

Dolaylı ihracat, bir işletmenin kendinden bağımsız yurt içindeki başka bir işletme aracılığı ile ihracatını gerçekleştirmesidir. Üretici işletme, pazarlama ve dağıtım işlevlerini üstlenmemekte ve bu konuda risk almamaktadır (Sarı, 2007, s. 19).

Genellikle şirketlerin ihracata yeni başlayacak olması veya uluslararası deneyimlerinin yeterli olmaması ya da satış fırsatlarından mümkün olan en düşük riskle yararlanmak istemesi durumunda araçlar vasıtası ile çalışmak avantajlıdır (Berndt, Altobelli, & Sander, 2005, s. 168).

Dolaylı ihracat gerçekleştiren işletme, genelde tüketici ile doğrudan iletişime geçmediği için üretimini yapmış olduğu söz konusu mala yönelik geri bildirimleri bilemez ve pazarlama eylemleri konusunda kontrolü tamamı ile kaybedebilir. Ancak buna rağmen üretici işletmenin ihracat yapabilmesi yararlıdır.

Dolaylı ihracatta kontrol ve risk üstlenilmezken gelir düzeyleri de düşüş göstermektedir. Söz konusu dolaylı ihracatı gerçekleştiren araçların bazıları şunlardır (Ecer & Canitez, 2005, s. 71-72):

- Komisyoncular
- İhracatçı ve İthalatçı Tüccarlar
- Yabancı Uyruklu Temsilciler
- İhracatçı Birlikleri ve Kooperatifler
- Üretici İşletme İhracat Şirketi
- İhracat Yönetim Şirketleri
- Genel İhracat Şirketleri
- Ortaklaşa İhracat

Sonuç olarak dolaylı ihracat ile risk unsuru azaltılsa da deneyim kazanma ve kârlılık bakımından yetersiz olması ve müşterilerden gelen geri bildirimlerin bilinmemesi dezavantaj oluşturmaktadır.

### 3.2.2. Doğrudan İhracat

Üretici işletmenin ihracata konu mallarını aracı kullanmadan doğrudan kendisi tarafından ihracatı gerçekleştirmesidir. Böylelikle ihracatı gerçekleştiren üretici işletme, pazarlama faaliyetinde kontrolleri elinde tutarak tüketiciler ile daha iyi bağlantılar kurabilmektedir. Aynı zamanda söz konusu ihracat türünde üretici işletmenin yeterli bilgi sahibi olması gerekmektedir (Ulaş, 2009, s. 96).

Dolaylı ihracata kıyasla doğrudan ihracatın avantajı, kontrol edilebilirliğin ve kârlılığın yüksek olmasıdır. Fakat doğrudan ihracat ile risklerde artış göstermektedir (Berndt, Altobelli, & Sander, 2005, s. 169).

Aşağıda sıralandığı üzere işletmeler çeşitli yollar ile doğrudan ihracatı gerçekleştirmektedirler (Ecer & Canitez, 2005, s. 73-74):

- İşletme İçi İhracat Bölümü
- Yurt Dışı İhracat Büroları
- Yabancı Dağıtımçılar ve Acentalar
- Gezici Satış Temsilcileri
- Yabancı Ülkelerdeki Toptancılar ve İthalatçılar
- Büyük Perakendeciler
- Elektronik Ticaret

#### 4. İHRACAT PERFORMANSI KAVRAMI VE TANIMI

Uluslararası pazarlama faaliyetlerinin temel konusunu oluşturan ihracat performansı literatürde uzun zamandır yaygın olarak incelenmiştir. Ancak literatürde yapılan kapsamlı çalışmalara rağmen, kavramsal tanım ile operasyonel tanım ve ihracat performansının ölçümü hakkında çok az sayıda fikir birliği vardır (Shoham, 1998, s. 59).

Cavusgil ve Zou (1994, s. 4) ihracat performansını bir firmanın ihracata konu ürününü yabancı pazarlara ulaştırmasına ilişkin pazarlama stratejisinin planlanması ve uygulanması ile birlikte söz konusu firmanın ekonomik ve stratejik hedeflerine ulaşılma derecesi şeklinde ifade etmiştir.

Shoham (1998, s. 62) ihracat performansının tek gösterge tarafından ölçümü yapılamayacağını ve ihracat performansının çok yönlülüğünü vurgulayarak ihracat performansını kavramsal açıdan firmaların gerçekleştirmiş olduğu uluslararası satışlarının bir araya gelmesinin sonucu olarak tanımlamıştır.

Leonidou, Katsikeas ve Samiee (2002, s. 53) ihracat performansını firmaların gerçekleştirdiği ihracat sonucunda oluşan davranışsal, ekonomik ve diğer sonuçlar olarak ifade etmiştir.

Cadogan, Cui ve Li (2003, s. 495) ihracat performansını firmaların gerçekleştirdiği ihracat sonucunda dış pazarlara yönelik ekonomik başarısı derecesi olarak tanımlamıştır.

Diamantopoulos ve Kakkos (2007, s. 1) ise ihracat performansını her firmanın kendine ve çevreye mahsus koşullar altında firmanın ihracat davranışının sonuçları biçiminde tanımlamıştır.

Verilen tanımlar yolu ile genel çerçevede ihracat performansı, firmanın uluslararası alandaki pazarlara yönelik yapmış olduğu ürün veya hizmet ihracatının sonucunda beliren stratejik, ekonomik ve davranışsal sonuçların toplamıdır (Anıl, 2009, s. 1).

Bir ülke içerisinde olan iç pazar alanındaki başarının yabancı ülkelerdeki dış pazarlarda başarıyı garanti etmemesi ve ihracat pazarlarında başarılı olabilmek amacıyla çeşitli stratejilere ihtiyaç duyulmuştur.

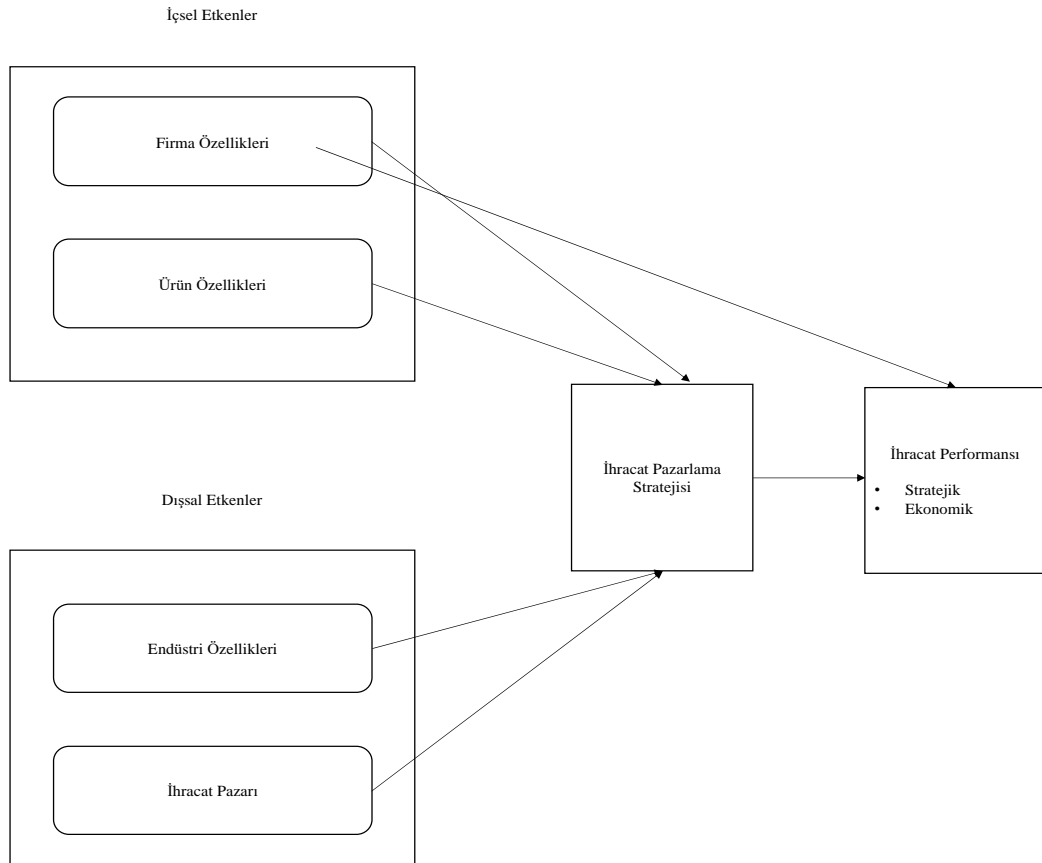
İhracat performansı değişik organizasyonel ve çevresel durumlar içerisinde ihracat davranışının sonuçlarını simgelemektedir. Bu durumda, ihracatı konu alan araştırmacıların çoğunluğu ihracat performansının organizasyonel, yönetsel, çevresel ve

stratejik yönlerini belirlemek üzerine çalışmalar yapmıştır (Diamantopoulos, 1999, s. 444).

#### 4.1. İhracat Performansı ve Modelleri

Literatürde yer alan çeşitli ihracat performansı ölçeklerinin olması ile söz konusu ölçekler oldukça farklı boyutlarda ele alınmıştır. Araştırmacılar tarafından farklı bakış açılarıyla ele alınmış ve geliştirilmiş farklı modeller genel olarak ihracat performansı ölçümünde kullanılmaktadır.

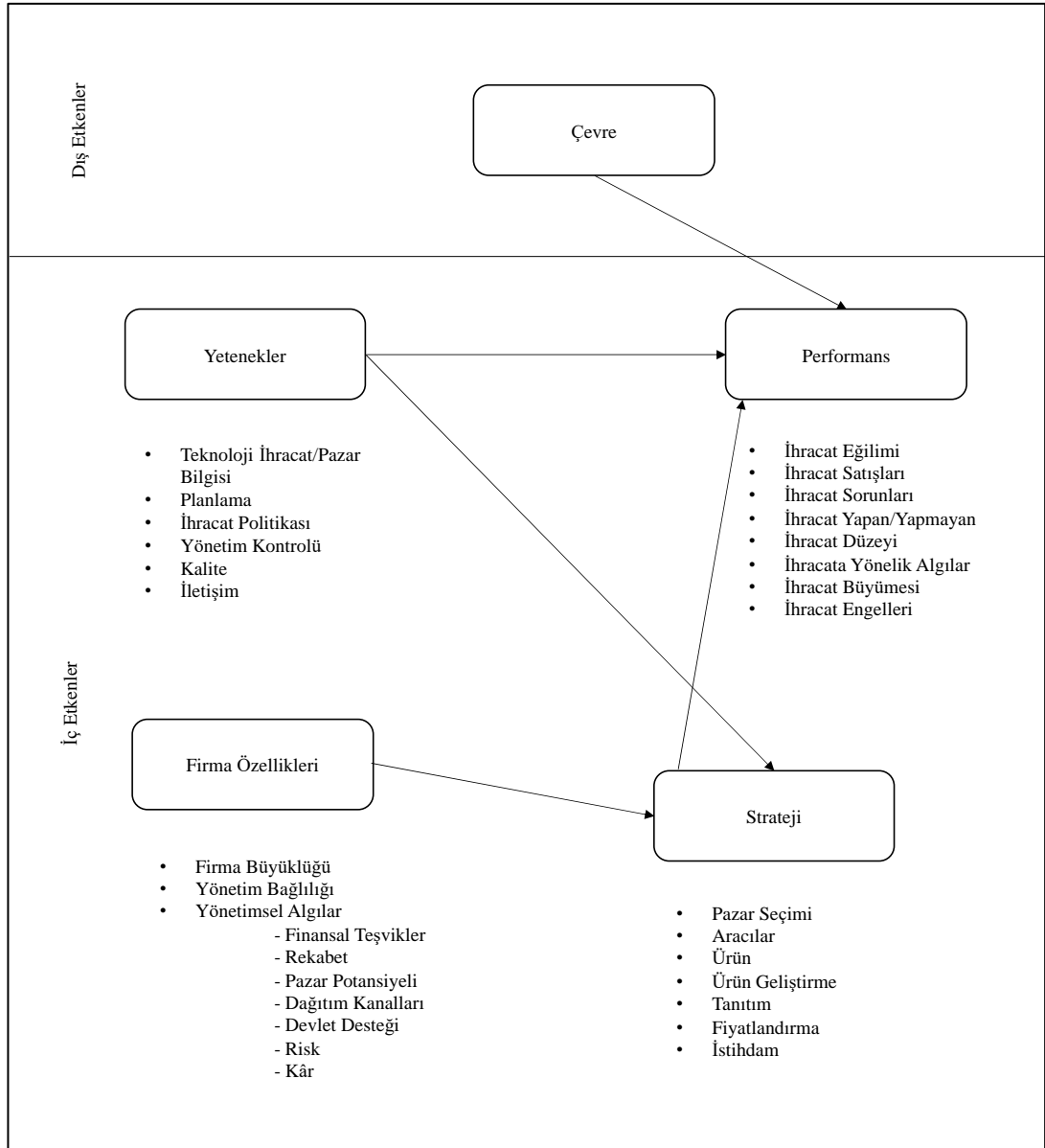
Cavusgil ve Zou (1994, s. 4-5) ihracat performansı belirleyicilerini içsel ve dışsal belirleyiciler olmak üzere ele almıştır. Şekil 1.'de görüldüğü üzere model üzerinde içsel etkenler firma özellikleri ve ürün özellikleri biçiminde sınıflandırılırken dışsal etkenler ise endüstri özellikleri ve ihracat pazarı özellikleri biçiminde sınıflandırılmıştır.



Şekil 1. Cavusgil ve Zou ihracat performansı modeli

Kaynak: (Cavusgil & Zou, 1994, s. 3).

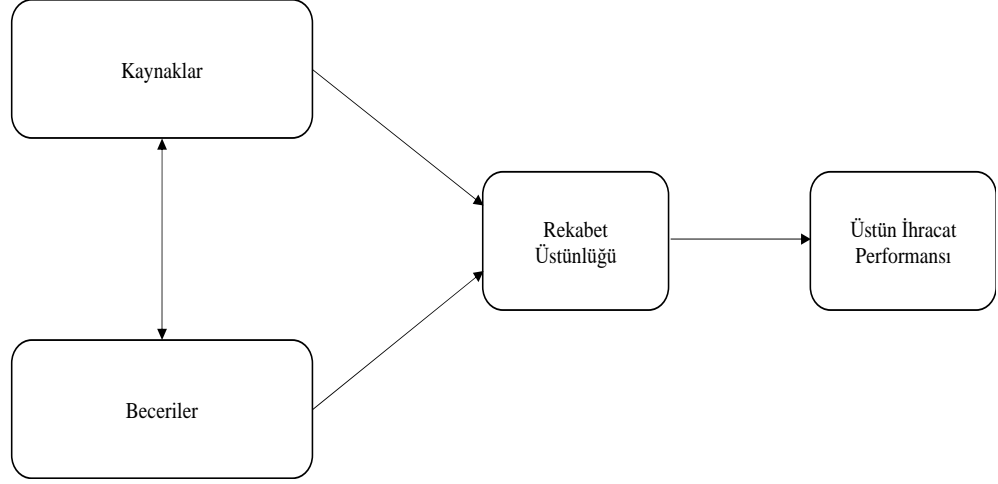
Aaby ve Slater (1989, s. 9) ihracat performansı belirleyicilerini içsel etki ve dışsal etki olmak üzere modeli iki bölüm şeklinde ele almıştır. Model kapsamında strateji, yetenek ve firma özellikleri adı altında üç ana bağımsız değişken olup sözü edilen üç bağımsız değişken ihracat performansını doğrudan etkilemekte, yönetimin odak noktası pazar olması durumunda ise ihracat performansı dolaylı biçimde etkilenmektedir. Model Şekil 2.'de gösterilmiştir.



**Şekil 2. Aaby ve Slater ihracat performansı modeli**

Kaynak: (Aaby & Slater, 1989, s. 9).

Piercy, Kaleka ve Katsikeas (1998, s. 381) temel olarak basit biçimde ihracat faaliyetlerinde rekabet avantajı sağlamak için model oluşturmuştur. Şekil 3.'de görüldüğü üzere üstün ihracat performansı rekabet avantajlarından yararlanmakta olup rekabet avantajı elde etmek firmanın kaynakları ve becerileriyle mümkündür.



**Şekil 3. Üstün ihracat performansı kaynakları**

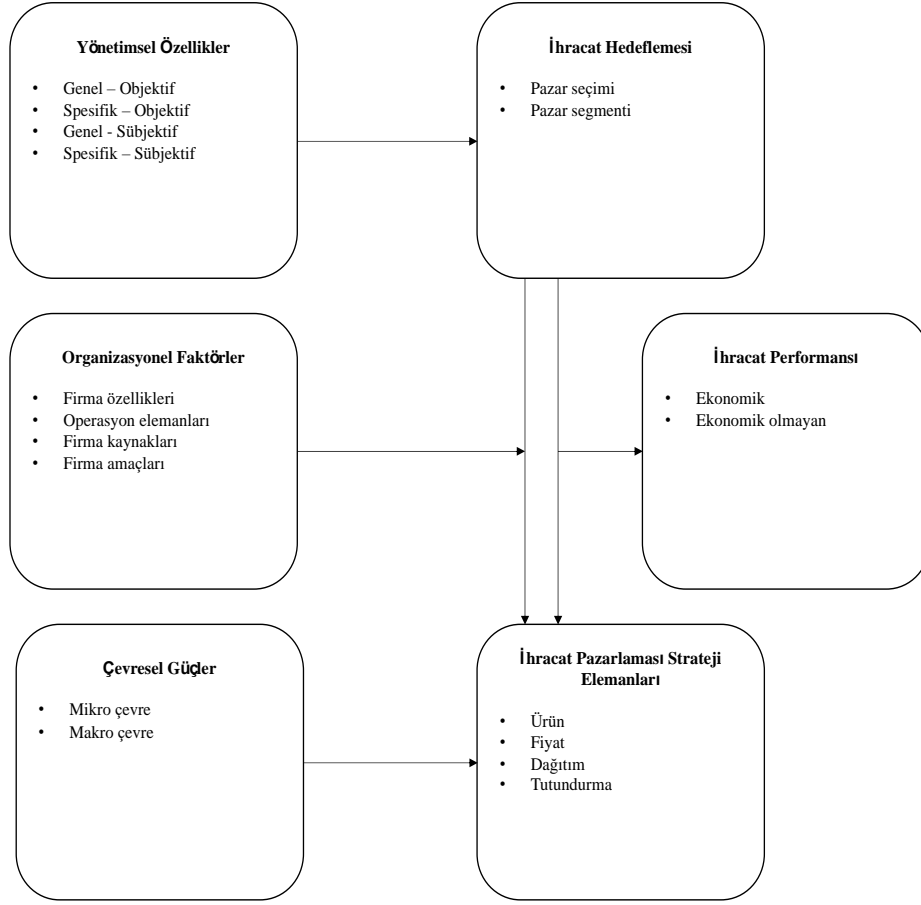
Kaynak: (Piercy, Kaleka, & Katsikeas, 1998, s. 381).

Zou, Taylor ve Osland (1998, s. 38) literatürdeki tutarsızlıkları ortadan kaldırmak amacıyla hem Japonya hem de ABD'deki ihracatçılar için geçerli olacak EXPERF ölçeğini geliştirmişlerdir. İhracat performansı ölçütü olarak “finansal ihracat performansı, stratejik ihracat performansı ve ihracat sonucunda elde edilen memnuniyet” olmak üzere üç boyutu ele almışlardır.

Naidu ve Prasad (1994, s. 110) firmanın ihracat geliştirme stratejisi ile ihracat performansı arasındaki kavramsal çerçeveyi sunmuştur. Model üzerinde firmanın kaynakları ve güçlü yanlarının ihracat geliştirme stratejisi üzerinde büyük bir öneme sahip olduğunu ve böylece firmanın uluslararası pazar alanları ile etkileşim haline geçebileceği belirtilmiştir.

Leonidou, Katsikeas ve Samiee (2002, s. 51-52) ihracat performansı ile ilgili yapılan çalışmalar hakkında kapsamlı literatür taraması yapmış ve sonucunda üç değişken grubunun yer aldığı basitleştirilmiş bir ihracat performansı modelini öne sürmüşlerdir. Şekil 4.'de görüldüğü üzere modelin ilk grubunda yönetsel özellikler, organizasyonel faktörler ve çevresel güçler yer almakta, ikinci grubunda firmanın ihracat performansı ile ilişkili olarak ihracat hedeflemesi ve ihracat pazarlamasının stratejik elemanları vardır.

Modelin son ve üçüncü grubunda ise ihracat performansının ekonomik ve ekonomik olmayan ölçümlerine yer verilmiştir.



**Şekil 4. Leonidou, Katsikeas ve Samiee ihracat performansı modeli**

Kaynak: (Leonidou, Katsikeas, & Samiee, 2002, s. 52).

Literatürde birçok araştırmacı, ihracat performansının belirleyicileri üzerine çalışmalar yapmasına rağmen henüz fikir birliğine ulaşamamıştır. Fikir birliği sağlanamamasının ana nedenlerinden birisi ihracat performansının ölçümünde kullanılan farklı ölçek türleridir (Zou, Taylor, & Osland, 1998, s. 38).

#### **4.2. İhracat Performansının Firmalar Açısından Önemi**

Dünyada küreselleşme beraberinde firmalar, uluslararası pazar alanlarında fırsatlar elde etmek, pazar konumu sağlamak ve yoğun rekabet ortamında değişen ve gelişen şartlara ayak uydurabilmek için ihracat gerçekleştirmektedir. Tüm ülkelerin ve firmaların rekabet gücünü şekillendiren en kayda değer faktör, ülkelerin ve firmaların hem ülke içerisindeki



piyasalarda hem de ülke dışarısındaki yabancı pazarlarda elde ettiği performans ve yaratılan katma değer yanında elde edilen rekabet avantajıdır (Kahveci, 2013, s. 2).

İhracat, ülke ekonomisinin gelişmesinde önemli rol oynarken aynı zamanda firma açısından kaynakların etkin kullanımını destekleyerek bu doğrultuda maliyetleri azaltma olanağı sağlamaktadır (Paçaman, 2010, s. 3).

İhracat ülke döviz rezervlerine katkı sağlayarak ithalatı karşılamada yardımcı olurken firmaların satışlarında artış sağlamaktadır. İhracatın tüketiciler açısından ise ürün ve hizmet çeşitliliği ve fiyatlardaki düşüş şeklinde yararı vardır. İhracatın sağladığı yararlar göz önüne alındığında gerek firmalar gerekse ülkeler ihracat rakamlarında artış gerçekleştirmeyi istemekte olduğundan dolayı ihracat performansı hakkında incelemeler yaygınlık kazanmıştır (Kara, 2017, s. 66).

İhracat performansı ihracat yapan firmanın amaç ve hedeflerine varma göstergesi olup firmanın belirli dönemde kaynaklarını etkin ve verimli kullanma derecesidir. İhracat dünya ekonomisinde hızla artış göstermiştir.

İhracatı ilk kez uygulayan firma artık uluslararasılaşma sürecine yönelik ilk adımı atmıştır. İhracat performansının doğru sonuçlar vermesi için özenle tasarlanarak operasyonel hale getirilmelidir. İhracat performansı, firmaların kaynak, yetenek ve pazarlama karması unsurlarının yanında yenilikçilik ve benzeri özel unsurlar aracılığıyla dolaysız ya da dolaylı olarak etkilenmektedir (Mercan, 2019, s. 25).

### **4.3. İhracat Performansı Ölçütleri**

Firmanın iyi bir koşulda olup olmadığını tespit etmek için tek bir performans ölçütü yeterli olmasa da firmanın içerisinde bulunduğu koşulun kötü durumda olduğunu tespit etmede tek bir performans ölçütü yeterli olmaktadır. İhracat performans göstergelerinin birçoğunun kullanılması ile firmanın durumu hakkında iyi sonuçlara ulaşılmış ise firma hakkında genel olarak koşulların iyi olduğu söylenebilir. Ancak ihracat göstergelerinin yalnızca birisinin kötü olması durumunda firma ihracat performansının sağlıklı durumda olmadığını söylemek için yeterlidir (Lages, Lages, & Lages, 2005, s. 82-83).

Bilkey (1978) ihracat performansı ile ilgili yapılan çalışmalarını inceleyerek literatür taraması yapmıştır. Çalışmasında 11 ülkeyi kapsayan firmaların ihracat performansı üzerine 43 araştırmayı bir araya getirmiş ve elde ettiği sonuçları özetle:

- İhracatın bir gelişme sürecinin olduğunu ve gelişim sürecinde bir öğrenme dizisi olduğunu,
- İhracata yönelik harekete kısa dönemde kâr amacı ile geçilmemesi, uzun dönemde büyümeye yönelik olması gerektiğini,
- İhracat performansındaki temel başarı faktörünün yönetimin kalitesi olduğunu

ifade etmiştir.

Zou ve Stan (1998, s. 343) ihracat performansı ölçümünde kullanılan ölçütleri finansal (objektif) ölçütler, finansal olmayan (sübjektif) ölçütler ve karma ölçütler olmak üzere sınıflandırmış olup finansal ölçütleri kendi arasında satış göstergeleri, karlılık göstergeleri ve büyüme göstergeleri biçiminde kategoriye ayırmaktadır.

Satış göstergeleri, ihracat oranı ve ihracat yoğunluğu ile ilgili göstergelerden oluşmakta olup karlılık göstergeleri, toplam ihracatın karlılığını ölçen ve devamında değerlendiren göstergelerden oluşmaktadır. Son olarak büyüme göstergeleri ise dinamik bir çerçevede ihracat oranı ve ihracat neticesinde oluşan kazancın zaman içerisinde dönüşümünü belirleyen göstergelerden meydana gelmektedir (Cura & Zerenler, 2017, s. 36). Genel bir ifade ile objektif ölçütler, firmaların mali kaynaklarında yer alan sayısal özellikteki verilerinden oluşmaktadır (Sağlam, 2019, s. 162).

Finansal olmayan ölçütler ise yöneticilerin algıladığı başarı, memnuniyet ve hedeflere ulaşma gibi değişkenler olarak ele alınmaktadır (Perçin, 2005, s. 142). İhracat performansı ölçümlerinde finansal verilerin sınırlılığı ve genellikle yöneticilerin finansal verileri gizli tutmasından dolayı finansal olmayan verilerden de sıklıkla yararlanılmaktadır (Kahveci, 2013, s. 15).

Finansal ölçütler ile kıyaslandığında finansal olmayan ölçütler daha sübjektif olarak genel anlamda başarı, memnuniyet ve hedeflere ulaşma derecesi biçiminde kategorileştirilmektedir. Başarı kategorisi bir firmanın gerçekleştirmiş olduğu ihracatın getirdiği karlılık ve imaj göstergelerini içermektedir. Memnuniyet kategorisi, firma yöneticilerinin ihracat performansı hakkında memnuniyet düzeyini içermektedir. Hedeflere ulaşma derecesi ise firma hedefleri çerçevesinde performans değerlendirilmesi olarak ele alınmaktadır (Zou & Stan, 1998, s. 342).

Karma ölçekler ise, çoğu performans ölçeğinin beraber kullanılmasını ve değerlendirilmesini içermektedir. Genel olarak firmaların değerlendirmeye alacakları ihracat performanslarını daha sağlıklı sonuç elde edebilmeleri için bir ölçütle sınırlı tutmayarak hem finansal hem de finansal olmayan ölçütlerle beraber kullanılması önerilmektedir (Cura & Zerenler, 2017, s. 38-39).

#### **4.4. İhracat Performansını Etkileyen Faktörler**

İhracat performansını etkileyen faktörler genel olarak işletme içi faktörler ve işletme dışı faktörler olmak üzere iki kategoride ele alınmaktadır. İşletme içi faktörler, işletmenin özellikleri, yönetici özellikleri, yöneticilerin tutum ve anlayışları gibi kavramları kapsamakta iken işletme dışı faktörler ise endüstri özellikleri, yabancı ve yerel pazar alanlarındaki özellikler şeklinde ifade edilebilir (Ayar & Erdil, 2018, s. 50).

##### **4.4.1. İşletme İçi Faktörler**

Literatürde işletme içi faktörlerin ihracat performansı üzerine etkisi ile ilgili çeşitli çalışmalar yapılmış olup, ihracat performansına etki eden işletme içi faktörler aşağıda başlıklar altında incelenmiştir.

###### **4.4.1.1. İşletme özellikleri ve yeterlilikleri**

Literatür incelendiğinde genel olarak işletme özellikleri ve yeterlilikleri kategorisinde firma büyüklüğü, firma yaşı, firmanın ihracat deneyimi gibi unsurlar ele alınmıştır.

###### **a. Firma büyüklüğü**

İhracat işlemi gerçekleştiren firmalara yönelik, ihracat pazarlarında firmanın büyüklüğü ile firmanın ihracat performansının pozitif ilişki içerisinde olduğunu gösteren üç temel etken bulunmaktadır. Söz konusu etkenler organizasyonel kaynak, uluslararası faaliyetlerde risk algısı ve işletme ekonomisinin büyüklüğü ile doğrudan etkilidir. Genel olarak, büyük ölçeğe sahip ihracatçı firmaların daha geniş düzeyde finansal kaynağın yanında insan kaynağına da sahip oldukları göz önünde bulundurulmaktadır.

İşletmenin büyüklüğü ile avantaj olarak uluslararası pazar özelliklerinin daha kolay anlaşılmasının yanında işletmenin uluslararası pazar alanlarında mevcut müşterilerinin

istek ve ihtiyaçlarına etkin bir şekilde yanıt vermesi de sağlanmaktadır. Böylece işletmeler ihracat performansında daha yüksek oranda artış kazanmaktadır (Katsikeas, Piercy, & Ioannidis, 1996, s. 13).

Literatür incelendiğinde genel çerçevede firma büyüklüğü ile ihracat performansı arasında anlamlı bir ilişki olduğuna dair çalışmalar yer almasına rağmen işletme büyüklüğü ile ihracat performansı arasında anlamlı bir ilişkinin olmadığını belirten çalışmalarda mevcuttur. Söz konusu çalışmalar küçük ve orta büyüklükteki firmaların da büyük ölçeğe sahip firmaların sağlamış olduğu ihracat performansına ulaşabilir olduğunu ortaya koymuştur (Kaplan, s. 29).

#### b. Firma yaşı

Literatürde firma yaşı ile ihracat performansı arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğunu ortaya koyan çeşitli çalışmalar yer almaktadır. Yabancı pazar alanlarında ticari faaliyette etkin bir rol almak isteyen firmaların aynı zamanda ticari faaliyet yapacağı ülkelerin kültürleri hakkında belirli düzeyde bilgi sahibi olması gerekmektedir.

Günümüz dünya ekonomisinde hemen hemen tüm sektördeki işletmeler uluslararası pazar alanlarında yer almak istemektedir. Fakat işletmelerin uluslararası pazar alanlarına dahil olabilmesi için öncelikle kendi ülkesindeki pazar alanına belirli düzeyde hâkim olması gerekmektedir. İşletmeler bilgi ve becerilerini etkin kullanmalı söz konusu bu durum da ise ihracat performansını etkileyen bir faktör olarak firmanın iş tecrübesi, dolayısıyla firmanın yaşı ortaya çıkmaktadır (Kaplan, s. 30).

Aynı zamanda literatürde firma yaşı ile ihracat performansı arasında negatif yönlü bir ilişki olduğunu, piyasada var olan rekabetin bütün firmalara yararının olacağını gösteren çalışmalar yapılmıştır (Kundu & Katz, 2003, s. 39).

#### c. Firma teknolojisi

İhracat performansı üzerine etki yaratan bir diğer faktör firmaların sahip oldukları kaynaklar neticesinde sağlanan avantajdır. Firmalar rakiplerine kıyasla daha eşsiz kaynaklara ulaşım sağladığı sürece ihracat performansında da bir artış elde edecektir. Dolayısıyla ihracat performansı ile firma kaynakları arasında pozitif yönde bir ilişki kurulabilmektedir. İhracat faaliyeti açısından firmaların sahip olduğu teknolojik

kapasitesinin önem arz etmesinin beraberinde de firmalar çeşitli kaynaklara sahiptir (Danışman & Sökmen, 2007, s. 216).

Teknolojinin hâkim olduğu ve hızla gelişme gösterdiği günümüz dünya ekonomisinde firmalar hem ulusal hem de uluslararası ticari faaliyetlerini geliştirebilmek ve devamında rekabet üstünlüğü sağlamak için teknolojik kaynaklarına önem vermektedir. Özellikle teknolojinin beraberinde gelen bilgisayar ve internet kullanımı firmaların daha rahat bilgi sağlamasını ve kolay şekilde bilgi aktarımı yapabilmesine olanak sağlamıştır.

Teknolojiye önem veren yenilikçi firmaların müşteri istek ve ihtiyaçlarına cevap verebilmesi için teknolojik bir altyapıya sahip olması ve teknolojik altyapısını yeni ürünlerin geliştirilmesinde kullanabilme yeteneğine sahip olması gereklidir. Aynı zamanda teknolojiye yönelen firmalar yoğun araştırma-geliştirme çalışmalarıyla teknik bilgiye sahip firmalar olarak da nitelendirilebilir (Gatignon & Xuereb, 1997, s. 78).

#### d. Firmanın ihracat deneyimi

Firmanın ihracat deneyimi ne kadar yüksek düzeyde olursa firmanın uluslararası pazarlardaki belirsizlik ve engelleri daha kolay tespit etmesi ve sonucunda karşılaşılan ya da karşılaşılabilecek engel ve belirsizliklere yönelik tedbir alması daha olası bir durumdur. Böylece firmanın satış oranındaki artış ile ihracat performansında gelişme sağlanacaktır (Kaplan & Eren, 2014, s. 5).

İhracat deneyimi sayesinde önemli pazar bilgilerinin toplanması, değerlendirilmesi ve yorumlanması için beceri kazanan firmaların ihracat performansı ile yakın bir ilişkisi vardır. İhracat faaliyetinde deneyim sahibi olan firmalar; müşteriler, rakipler, çevresel faktörler, pazarlama uygulamaları gibi bilgiler doğrultusunda ihracat olanaklarına karşı hazır bulunur. Aksine ihracat faaliyetinde deneyim sahibi olmayan firmalar ise ihracat fırsatlarına yönelik belirsizlik içerisindedir. Aynı zamanda ihracat deneyimi neticesinde sağlanan ve uzun vadede getiri elde etmek isteyen firmaların müşterileri ile güçlü iletişimleri belirsiz ihracat pazarlarını öngörmede avantaj sağlamaktadır (Songur, 2019, s. 92-93).

İhracat deneyimiyle birlikte genel iş deneyimi, başka bir deyişle pazarda sahip olunan güçlü konum, güçlü insan kaynakları ve güçlü işlevsel yetenekler bir firmanın ihracat performansının önemli belirleyicileri arasındadır (Zou & Stan, 1998, s. 349).

Firmaların ihracat deneyimlerinin yanında sahip oldukları becerilerinin farkında olmaları da önemlidir. Firmaların güçlü yönleri ile uluslararası alanda başarıyı devam ettirmesi için yeniliğe önem vermeleri gerekmektedir. Fakat yenilikçilikle birlikte firmaların ihracat performansını artırmak için yeni beceriler geliştirmesi, güçlü bir yönetim ekibi kurması ve müşterileriyle iyi iletişim kurması gerekmektedir (Cura & Zerenler, 2017, s. 53).

#### 4.4.1.2. Yönetici özellikleri

Literatürde yer alan çalışmalar incelendiğinde işletmelerin bilgi ve tecrübelerinin oluşturulmasında firma çalışanlarının başka bir deyişle yöneticilerin bilgi ve tecrübelerinin önem arz ettiği ortaya konmuştur (Kaplan & Eren, 2014, s. 3). Bu bağlamda yönetici özellikleri aşağıda başlıklar altında incelenmiştir.

##### a. Yöneticilerin eğitimi

Yöneticilerin eğitim seviyesi, uluslararası pazar faaliyetlerine yönelik deneyim ve tecrübeleri ile firmaların uluslararasılaşma sürecinde büyük önem kazanmaktadır. Dolayısıyla yöneticilerin almış olduğu eğitim, sahip oldukları yabancı dil kabiliyeti, ihracata yönelik deneyimleri, risk alma düzeyi ve iletişim becerileri gibi kişisel özellikleri yabancı pazarlar hakkında belirsizlikleri ortadan kaldırarak firmaların daha etkin bir ihracat performansı elde etmesine yardımcı olmaktadır (Perçin, 2005, s. 142).

Daha az deneyime sahip yöneticiler ile eğitim seviyesi ve tecrübesi yüksek olan yöneticiler kıyaslandığında, yüksek eğitim seviyesine sahip olan yöneticilerin ihracat faaliyetlerinde daha etkili performans gösterdikleri belirlenmiştir (Katsikeas, Piercy, & Ioannidis, 1996, s. 14).

##### b. Yöneticilerin uluslararası tecrübesi

İhracat faaliyeti gerçekleştiren işletmeler uluslararası pazarlara yönelik çalışmalarına ağırlık verdikçe ve bu doğrultuda ihracat satış oranlarını yükselttikçe uluslararası tecrübeleri de doğru orantıda artmaktadır. Yöneticilerin tecrübe kazanmasıyla birlikte yabancı pazarlardaki belirsizlikler azalmakta ve işletmelerin yabancı pazarlara yönelik bilgileri de artış göstermektedir (Cura & Zerenler, 2017, s. 56).

Yöneticiler uluslararası pazar alanlarında oluşabilecek tehditleri edinmiş oldukları tecrübeler sayesinde rahatlıkla atlatılabilir ve aynı zamanda tecrübeleri sayesinde uluslararası pazar alanlarına yönelik fırsatları değerlendirebilir. Dolayısıyla uluslararası tecrübesi yüksek olan yöneticilerin işletmelerde istihdamı ihracat performansının artmasına katkı sağlayacaktır (Sağlam, 2019, s. 175).

#### c. Yöneticilerin yaşı

Literatürde çeşitli sayıda yapılan araştırmalar incelendiğinde yöneticilerin yaşı en çok araştırılan faktörlerden biri olmuştur. Söz konusu çalışmaların bir kısmında ihracata yönelik alınan kararlarda genç yaştaki yöneticilerin yaşı büyük olan yöneticiler ile kıyaslandığında daha fazla risk alabildiğini ve bu durumda uluslararasılaşmada daha yetenekli oldukları tespit edilmiştir (Tekin & Nas, 2017, s. 1191).

Ancak Kaynak ve Kuan (1993, s. 43-45) yapmış oldukları çalışma sonucunda ihracat performansı ile yönetici yaşı arasında negatif bir bağlantı olduğunu vurgulayarak yaşlı yöneticilerin genç yöneticilere oranla daha yüksek düzeyde performans gösterdiğini belirtmiştir. Bu açıdan yaşlı yöneticiler, daha fazla riski üstlenen, girişimci ruha sahip ve ihracat fırsatlarını keşfetmede aktif bireyler olarak görülmektedir.

#### 4.4.1.3. Yöneticilerin tutum ve anlayışları

İhracat faaliyeti gerçekleştiren işletmelerin ihracata yönelik aldığı kararlarda en temel unsurlardan birisi yöneticilerin tutum ve anlayışlarıdır. Donthu ve Kim (1993, s. 60-61) yöneticilerin ihracat faaliyeti esnasında karşılaşılan engellere yönelik olumlu düşünme ve bu engellerle mücadele etme, yeteri kadar ihracat yönetimine destek verilmesi ve ihracat yönetim çalışanlarının uzman olması gibi sözü edilen tutum ve davranışları doğrultusunda ihracat satışlarını artırabileceklerini ortaya koymuştur. Yönetimin ihracat faaliyetlerine yönelik olumlu bakış açısı ile işletmenin daha yüksek düzeyde ihracat performansı elde ettiği tespit edilmiştir.

#### a. İhracat faaliyetlerine yönelik kararlılıklar

Yönetimin geleceğe dair olan beklentileri ve bakış açısı, ihracat pazarlamasına yönelik çalışmalar, işletmenin teknolojik altyapısı, büyüklüğü gibi avantajlar ihracat faaliyetine yönelik kararlılıklarında etkili olup ihracat performansını belirleyen faktörler arasındadır.

Tüm yabancı pazar alanlarının özellikleri farklı olmakla birlikte yönetimin söz konusu pazarlara karşı ne algıladığı önemlidir.

Yönetimin bir pazar hakkında olan bilgisi yeterli ise ihracata yönelecek; yetersiz ise ihracata yönelimi düşecektir böylece ihracat faaliyetine yönelik kararlarında uluslararası pazar alanlarına yönelik bilgi önem arz etmektedir (Cura, 2017, s. 42).

#### b. Proaktif ihracat motivasyonu

Yönetimin algısıyla beraber etkilenen ihracat yönetimi ile yapılacak olan ihracat faaliyetleri bu algılar neticesinde yönlendirilmektedir. İşletmelerin uzun vadeli çıktıları sonucunda olumlu etki yaratan ihracat motivasyonu aracılığıyla karar vericileri kısa vadeli kazançlardan daha çok uzun vadeli kazançlara odaklanmaya teşvik etmektedir.

İşletmeleri ihracat yapmaya iten en güçlü motivasyon kaynağı olarak görülen karlılık, işletmelerin proaktif davranmasına etki etmektedir (Çavuşgil & Nevin, 1981, s. 119).

#### c. Algılanan ihracat avantajı ve engelleri

İşletme yöneticileri büyük çoğunlukla ürünlerinin üstün olduğunu düşünür ve ihracatı genel olarak yurtiçi satışlarına oranla bir güven unsuru olarak görmektedirler. İşletmenin mevcut durumuna yönelik yönetimin algısı ihracat faaliyetlerini etkilemektedir (Özdemir & Kula, 2005, s. 48-49).

İhracat faaliyetinde bulunan işletmelerin ihracata olan görüşü ve ihracata yönelik algılanan avantajları üzerine değerlendirmeler yapılmalıdır. İşletmelerin ilk olarak algıladığı ihracat avantajı karlılıktır. İkinci algılanan avantaj ise işletmelerin kısa vadeli karlılıktan daha ziyade uzun vadeli karlılığa yol göstermesidir. Üçüncü olarak işletmeler ihracat avantajı olarak yol gösterici niteliğe sahip olması adına kendi işletme profilini başarılı ihracatçı işletmeler ile eşleştirebilir (Bilkey, 1978, s. 43).

Algılanan ihracat avantajlarının yanı sıra algılanan ihracat engelleri de vardır. İşletmelerin ihracat yönetimi ihracat faaliyetlerine yönelik öğrenme ve gelişme aşamasında genellikle uluslararası pazar alanlarına girmekte zorlanmaktadır. Bu sebeple işletmelerin yabancı pazar alanlarına yönelik ürün konumlandırma gibi en uygun



stratejiyi bulmaya çaba göstermeleri gerekmektedir. Bu durum genellikle işletmelerin ihracat yapmaları için bir engel olarak algılanmaktadır (Cura & Zerenler, 2017, s. 62).

İkinci bir algılanan engel ise her ülkenin kendine has özelliklerinin olması ve dolayısıyla ihracat yapılacak ülkenin demografik, ekonomik, politik-yasal, sosyo-kültürel güçlerinin bilinmesi önemlidir. İşletmeler karşılaşılabilecekleri engellere karşı tedbirler almalıdır (Kotler & Keller, 2018, s. 28).

#### 4.4.1.4. İhracat pazarlama stratejisi

İşletmelerin ihracat faaliyetlerine yönelik amaçlarına ulaşabilmesi doğrultusunda iç ve dış kuvvetlerin etkilerine verdikleri tepki ihracat pazarlama stratejisi olarak tanımlanmaktadır. Gerçekleştirilecek ihracatın başarılı bir şekilde amaçlarına ulaşabilmesi için ihracat pazarlama stratejisi, pazarlama karması elemanlarını başka bir deyişle ürün, fiyat, dağıtım ve tutundurma (4P) unsurlarını içermektedir.

Zaman içerisinde yerel pazar alanlarındaki satış oranlarından tatmin olan işletmeler dış pazarlara açılmak isteyecektir. Uluslararası pazar alanlarına yönelen işletmeler ürünlerini ihracatını yapacakları ülkelerin şartlarına uygun hale getirmelidir. Bu konuda işletmeler genel olarak standardizasyon ve uyarlama alternatiflerine sahiptir (Atabay, 2004, s. 24).

Geleneksel pazarlama karması ile işletmeler hedef olarak belirlediği pazara yönelik yapmış olduğu faaliyetler sonucunda tüketicilerin ihtiyaçlarını karşılamak için ürün, fiyat, dağıtım ve tutundurma bileşenlerinin etkili biçimde kontrolünü yapmalı ve yönetmelidir. Böylelikle işletmeler ihracat performansını artırmaya çalışmaktadır (Ülgen & Mirze, 2018, s. 264).

İşletmelerin geleneksel pazarlama karmasından başka ele aldığı diğer bir ihracat stratejisi yaklaşımı kaynak temelli bakış açısıdır. Kaynak temelli bakış açısı ile işletmeler eşsiz yetenek ve kaynaklarını geliştirerek ürünlerine en uygun pazar alanlarını bulmayı amaçlamaktadır.

Bir diğer ihracat stratejisi yaklaşımı ise evrimsel ekonomi ya da İskandinav ağ yaklaşımı olarak adlandırılmaktadır. Bu stratejilerin temel özelliği geleneksel ihracat stratejisi ve kaynak temelli bakış açısı arasında bir model sunmasıdır. İskandinav ağ yaklaşımı tedarikçiler, ortaklar ve müşteriler arasındaki ilişkinin uzun vadeli olması gerektiğini

vurgularken; evrimsel ekonomi pazar ve işletmelerin zamanla birbirine bağlantılı olduğunu açıklamaktadır (Knudsen & Madsen, 2002, s. 479-480).

İşletmeler uluslararası pazar alanlarına yönelmesi ile ülkelerin veya bölgelerin alışılmamış özellikleriyle karşılaşmaktadır. İhracat faaliyeti ile pazardaki konumu korumak ya da kendini geliştirmek ve sürdürülebilirliği devam ettirmek isteyen işletmelerin ihracat pazarlama stratejilerini bilmeleri önem kazanmaktadır (Keegan & Green, 2015, s. 5).

İşletmeler pazarlama karması elemanı olan ürün ile hedeflenen yabancı pazar alanına yönelik müşterilerin değer ve davranışlarına uygun olan malı hazırlamalı ürünlerini bu doğrultuda uyarlamalıdır. Fiyat bileşeni ile yabancı pazar alanlarında kabul edilen ve çekici bulunan uygun bir fiyat belirlenmelidir. Tutundurma bileşeni, yabancı pazar alanlarına sunulan malların tanıtımı, ilgi çekmesi, ikna edici nitelik taşıması gibi müşterilere iletilen mesajları içermektedir. Dağıtım bileşeni ise ihracatı yapılan malların alıcıların istediği zaman ve yerde bulundurulmasına yönelik faaliyetleri kapsamaktadır (Mucuk, 2014, s. 32).

İhracat faaliyeti gerçekleştiren işletmeler; her pazar alanında sabit bir fiyat belirleme, yabancı pazar alanındaki müşterilerin satın alım gücüne yönelik bir fiyat belirleme ve her pazar alanına göre oluşan maliyetleri dikkate alarak bir fiyat belirleme olarak üç farklı stratejiden yararlanabilir (Cura & Zerenler, 2017, s. 76-77).

#### 4.4.2. İşletme Dışı Faktörler

İşletmelerin ihracat performansını doğrudan etkilemeyip dolaylı olarak etkileyen çevresel koşullar tarafından belirlenen faktörlerdir. Dış pazarın özellikleri, ekonomik göstergeleri, sosyo-kültürel ortamı, gelişmişlik düzeyi, coğrafi yakınlık ve uzaklığı, hükümet politikaları gibi önemli unsurları içermektedir (Atabay, 2004, s. 19).

##### 4.4.2.1. Endüstri özellikleri

İşletmelerin ihracat performansına etkide bulunan ve endüstrideki rekabeti belirleyen ikame ürünlerin tehditleri, endüstriye yeni giren işletmelerin oluşturduğu tehditler, yabancı pazar alanlarındaki müşterilerin değişen istek ve ihtiyaçları, hükümet politikaları, ekonomik, sosyal, kültürel ve teknolojik faktörleri içerisinde barındıran özelliklerdir.

İşletmelerin bu doğrultuda güçlü ve zayıf yönlerini ele alarak iyi bir analiz yapmaları gerekmektedir (Cura & Zerenler, 2017, s. 84-85).

Uluslararası pazar alanında başarılı olmak ve rekabet avantajı sağlamak isteyen işletmelerin dış pazara yönelik endüstri özelliklerini anlaması ihracat faaliyeti yapmalarını teşvik etmektedir (Sağlam, 2019, s. 188).

#### 4.4.2.2. Yabancı pazar özellikleri

İşletmeler uluslararası pazar seçimi yaparken dikkatli biçimde araştırmalar yapmalı ve gerekli bilgileri toplamalıdır. Pazar seçiminde yanlış kararlar almak ihracat performansını olumsuz yönde etkileyecektir. Öncelikle şirketlerin kaç ülkeye gireceği ve nasıl bir hızla genişleyebileceğine dair kararlar almaları gerekmektedir. Ardından ihracat yapacağı pazar alanına yönelik büyüklük, rekabet koşulları, gelişme hızı, coğrafyası, müşteri talepleri, teknolojik gelişimi, hedef pazardaki rakipler ve hükümet politikaları gibi faktörleri göz önüne alarak pazarın çekici ve engel oluşturan unsurlarını araştırmalıdır. Genel olarak işletmeler, pazar çekiciliği yüksek, karşılaşılabilecek engel ve risk oranları düşük olan rekabet avantajı yaratabileceği ülkelere girmek istemektedir (Kotler & Keller, 2018, s. 220-221).

#### 4.4.2.3. Yerel pazar özellikleri

Yerel pazara yönelik hükümetin uyguladığı ihracat politikaları, ihracat teşvikleri ve yerel pazarın çekiciliği unsurlarından oluşmaktadır. Bazı durumlarda yerel pazar alanındaki satış oranlarından memnun olan işletmeler ihracat faaliyeti gerçekleştirmek istememektedir. Bunun yanında düşük eğitim seviyesinde iş gücüne sahip ülkeler karmaşık ve fazla özelliği olmayan ürünleri ihraç ederken; yüksek eğitim seviyesinde iş gücüne sahip ülkeler daha donanımlı ürünleri ihraç etmektedir (Cura & Zerenler, 2017, s. 94-95).

## 5. İHRACAT TEŞVİKLERİ VE GÜMRÜK REJİMİ TÜRLERİ

### 5.1. İhracat Teşvikleri

Uluslararası ticaretin geliştirilmesinde etkin rol oynayan en önemli faktörlerden birisi ihracatın teşvik ve geliştirilmesine yönelik uygulamalardır. Dış ticaret politikaları ithalatın sınırlandırılmasına dayalı olabileceği gibi aynı zamanda ihracatı özendiren politikalarda olabilmektedir. Hemen hemen her ülke, ekonomisinin durumuna göre ihracatçılara nakdi yardımda bulunarak vergi muafiyeti, vergi iadesi gibi destekler ile ihracatı teşvik uygulamalarına başvurmaktadır. İthalatı teşvik genelde kriz, savaş gibi olağanüstü durumlarda uygulamaya geçirilmektedir.

Gelişmiş ülke ekonomileri maliyetleri düşürme yoluyla üretimi artırarak birbirleri ile rekabet içerisindedir. Bu durum gelişmiş ülkelerde pazarını kaybetme endişesi yaratmaktadır. Diğer yandan az gelişmiş veya gelişmekte olan ülke ekonomileri ise kendi ekonomilerine yetecek ölçüde kaynaklara sahiptir ve bunun sonucu olarak ithalatta döviz bazında sıkıntılar yaşamaktadırlar.

Ödemeler dengesinde açık meydana gelmekte, neticesinde ihracat yapabilmek için çeşitli yollara başvurmaktadırlar. Sonuç olarak gelişmiş ülkeler pazarlarını kaybetmemek için az gelişmiş veya gelişmekte olan ülkeler ise ekonomilerini güçlendirmek adına ihracat yapmak durumundadırlar (Fırat & Gökbayrak, 2016, s. 54).

İhracatın teşvik edilmesi ödemeler bilançosunun ana kalemlerinden biri olup çok büyük önem derecesine sahiptir. Literatürde çok çeşitli teşvik tanımları olması ile birlikte Tüyen (2016) teşvik kavramını “*bazı bölgeler veya belirli ekonomik faaliyetlerin diğerlerine nazaran daha hızlı ve fazla gelişmesini sağlamak amacıyla devlet veya devletin kurumları tarafından verilen her türlü maddi veya maddi olmayan yardım, destek ve özendirme önlemleridir*” şeklinde açıklamıştır.

Ülkelerin gelişmesinde önemli derecede katkı sağlayan ihracatın ekonomik büyüme üzerine etkileri aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- İhracat, ülkeler arası rekabeti artırır.
- Teknolojide meydana gelen gelişmelerin takip edilebilirliğini kolaylaştırarak hızla yayılmasını ve sonucunda ekonominin büyümesine katkıda bulunur.

- İhracat, ülkelerin rakiplerine kıyasla var olan kaynaklarında uzmanlaşmaya gitmesiyle birlikte maliyetlerini düşürmesi gibi avantajlı yollar aracılığıyla rekabette üstünlük sağlar.
- Ülke içerisinde pazarı dar olan ekonomiler, ihracat yoluyla üretim gerçekleştirir.
- İhracat, ülkeye döviz getirisinde bulunduğu için ödemeler bilançosundaki döviz açığını kapatmaya yardımcı olur (Şimşek, 2003, s. 43-44).

Teşvikler sayesinde devletler sahip olduğu kaynaklardan harcama yapacağı ya da kaynağına gelecek gelirden vazgeçeceği için büyük önem arz etmektedir. Uygulamada çeşitli sayıda teşvik politikaları vardır. Genel anlamda ihracatın teşvik edilmesinin ana nedenleri şöyle sıralanabilir:

- Ülkenin ekonomik, siyasal ve sosyal refahını sağlamak,
- Üretimde girdileri temin etme sürecini kısaltmak ve yatırımda karşılaşılan sıkıntılara karşı önlemler almak,
- Bölgesel ve sosyo ekonomik dengesizliği gidermek,
- İstihdamı artırma yoluyla işsizlik oranlarını düşürmek,
- Ülke yararına ödemeler dengesini düzeltmek,
- Uygun koşullar altında potansiyel ihracatçıların ihracatını artırmak,
- Piyasa ekonomisi bakımından lazım olan şartları oluşturmak (İşleker, 2010, s. 2).

Bu bağlamda ihracat teşviklerinde temel amaç ülke ekonomisine katkıda bulunarak kalkınmasını sağlamaktır. İhracata yönelik teşvikler ile öncelikle her ülke, uluslararası pazar alanında kendi sanayisini rekabet şartlarında korumaktadır (Avcı, 2015, s. 21).

Uygulamada teşvik, sübvansiyon veya devlet yardımı gibi ifadelerle de kullanılmaktadır. İhracat teşvikleri genelde şirketlere üç farklı basamakta etki göstermektedir. Birinci basamakta ihracat teşvikleri, ihracatçıları motive edecek şekilde şirketlere ihracat imkânlarını ve akabinde ihracat yaptığı taktirde kendilerine fayda sağlayacağına bilgisini vermektedir. İkinci basamakta, ihracat yapabilmek için doğru zaman diliminde, doğru ithalatçı firmalar hakkında bilgiye sahip olunması konusunda hazırlıkların yapılması ve planlanması sürecinde yardım niteliği taşır. Üçüncü basamak ise ihracatçının ihracata konu malını yabancı pazarlara transfer sürecini içermektedir (İdan, 2019, s. 15).

### 5.1.1. Türkiye’de Uygulanan İhracat Teşvikleri

Uygulamada yürütülen ihracat teşviklerinde, KOBİ (Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler) niteliği taşıyan işletmelere öncelik verilmek ile ihracat faaliyetinde bulunan işletmeleri destekleme ve yabancı pazarlarda karşılaşılabilecek birtakım problemlerin çözülmesine yönelik yardımcı olmak amaçlanmıştır (Avcı, 2015, s. 21-22).

Gelişmekte olan ve kalkınmaya çaba gösteren ülkelerden biri olarak Türkiye, dışa açık ekonomi modeli benimseyerek uluslararası ticarete meydana gelen açığı kapatmak amacıyla ve bu doğrultuda ihracatı artırma yolunda ihracatçıları teşvikler ile desteklemektedir (Daşçılar, 2019, s. 12).

Teşvik uygulamaları ekonomik ve sosyal bağlamda yaratılan getiriler ile ilgilenmektedir (Devlet Planlama Teşkilatı, 2007). Çeşitli sayıda ihracata teşvik yöntemleri söz konusudur. Teknoloji ve katma değer açısından yüksek ürün gruplarının ihracatını artırmayı hedef alarak ihracatçılara sağlanan teşviklerde ihracata hazırlık, pazarlama ve markalaşma olmak üzere üç olgunluk seviyesi vardır (Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı).

İhracata hazırlık aşamasında yabancı pazarlara girmeyi düşünen yeni ihracat yapacak şirketler veya dengeli biçimde ihracat yapmayan KOBİ’leri teşvik etmek amaçlanmaktadır. Pazarlama aşamasına geçildiğinde ihracat yapmaya başlamış şirketlerin ihracat faaliyetlerini geliştirmede yeni pazar alanları bulma ve var olan pazarlarda devamlı hale gelmelerine imkân sağlayan teşvikler yer almaktadır. Markalaşma aşamasında ise yabancı pazarlarda dağıtım kanalları oluşturarak, bulunduğu pazarlarda markalı ürün ihracatı gerçekleştiren şirketlere sağlanan teşvikler uygulanmaktadır.

Ekonomik kalkınmaya katkı sağlamak amacıyla uygulanmakta olan başlıca ihracat teşvikleri özetle aşağıda açıklanmaktadır.

#### 5.1.1.1. Pazar araştırması ve pazara giriş

Pazar araştırması ve pazara giriş desteği, büyük oranda KOBİ’lere teşvik sağlamak amacıyla söz konusu işletmelerin yurt dışında pazar alanları ve ihracatı gerçekleştirecek müşterileri bulma faaliyetlerini kapsamaktadır.

Sağlanan destek ile temelde hedef, ihracat yapmaya yeni başlayan işletmeleri destekleyerek ihracat oranının artırılması ve mevcut pazarlara ek olarak yeni pazar alanları bulma noktasında işletmeleri motivasyon etmek amaçlanmaktadır (İnamoğlu, 2019, s. 68). Yapılan destek ödemeleri, yalnızca başvuruyu yapan işletmelere ödenmektedir.

#### 5.1.1.2. Pazara giriş belgeleri desteği

Yabancı pazarlara giriş sırasında özellikle ilk ihracatını yapacak olan firmalara destek sağlamak üzere ihracatı gerçekteştirirken ihtiyaç duyulan belgelere yönelik pazara giriş belgeleri desteği kapsamında belirlenen tutarlarda destek sağlanmaktadır (İnamoğlu, 2019, s. 69).

Firmaların maliyetlerini azaltarak rekabet avantajı sağlaması için tarımsal ürünlerin analizine ilişkin sağlık ve güvenlik sertifika ücreti başta olmak üzere çevre, kalite gibi söz konusu destek kapsamında yer alan maliyetleri belirli oranda desteklemektedir (Mete & Akyazı, 2017, s. 97).

#### 5.1.1.3. Fuar katılım desteği

Fuarlar, ihracat oranlarının büyümesi ve yurt dışı pazarlarda yer alan müşteriiler ile karşılıklı pazarlama faaliyetleri oluşturması sebebiyle ihracatçı firmaların en çok tercih ettiği pazarlama faaliyetidir.

Fuar katılım desteği ile işletmelerin yurt dışı fuarlarına katılımı ile ihracata konu ürünlerin tanıtımı ve pazarlanması amaçlanmıştır. Fuar katılım desteğinde, fuar organizasyonlarına katılım sağlayan işletmelerin yapmış olduğu harcamalar, desteğe yönelik yayımlanmış ilgili tebliğin maddelerince belirtilen miktar kapsamında Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan karşılanmaktadır (Sarıçay, 2010, s. 39).

#### 5.1.1.4. Tasarım desteği

Ekonomi Bakanlığınca sağlanan ihracata teşvik yöntemleri kapsamında yer alan tasarım desteği ile tasarım şirketleri ve tasarım derneklerinin yapacağı pazarlama, reklam,

tanıtım, danışmanlığa yönelik harcamalar, istihdam ve Türkiye dışı ülkelerde açılacak birimlerle ilgili masrafların bir bölümü karşılanmaktadır.

Söz konusu destek ile yabancı pazarlardaki iş ağları desteklenerek geliştirilmesine katkı sağlanarak uluslararası pazarlarda gerçekleştirilen faaliyetler desteklenmektedir (Ünsal, 2016, s. 154).

#### 5.1.1.5. Uluslararası rekabetçiliğin geliştirilmesinin desteklenmesi (UR-GE)

Uluslararası pazarlarda rekabetçiliğin geliştirilmesi amacıyla faaliyet gösteren yazılım firmalarının, şirketlerin ve iş birliği kuruluşlarının ihtiyaç içerisinde olduğu istihdam, eğitim ve danışmanlık gibi giderlerinin uluslararası rekabetçiliğin geliştirilmesinin desteklenmesi programında belirlenen tutarlarda desteğini içermektedir (Serka, 2013, s. 29).

Uluslararası rekabetçiliğin geliştirilmesinin desteklenmesinde sağlanan söz konusu destekler;

- Eğitim desteği,
- Danışmanlık desteği,
- İstihdam desteği,
- Alım heyetleri ve
- Yurtdışı pazarlama heyetlerine konu bazı giderler

şeklindedir (Avcı, 2015, s. 49).

#### 5.1.1.6. Yurtdışı birim, marka ve tanıtım desteği

Türkiye’de üretilen ürünlerin ve Türk markalarının yurtdışında tanıtılması amacı ile bazı koşullar altında işletmeler tarafından yurtdışında Türk ürünlerine yönelik pazarlamanın yapıldığı mağaza, ofis veya depo kiralarının, gerçekleştirilen tanıtım faaliyetlerinin ve marka tescili giderlerinin belirli tutarlarda desteğini içermektedir (Mete & Akyazı, 2017, s. 91).



#### 5.1.1.7. Markalaşma ve turquality desteği

Uluslararası pazarda itibar görme isteği bulunan işletmelerin yatırım yapması gereken ve stratejik bir öneme sahip olan markalaşma genellikle uzun vadede yönetilen bir işletme stratejisi olarak ele alınmaktadır (Avcı, 2015, s. 46). Günümüz rekabet koşulları çerçevesinde hızla değişen tüketim alışkanlıkları ile birlikte uluslararası pazar alanlarında yer almak ve rekabet üstünlüğü sağlamak isteyen işletmeler ve ülkeler güçlü bir marka yaratmak durumundadır. Yaratılan güçlü markalar sayesinde ülkenin değer kazanmasının yanında dış ticaret verimliliği artış gösterecektir (Özbaysal & Onay, 2018, s. 184).

Turquality desteği ile temelde Türkiye’de üretilen ürün ve hizmetlerin yurt dışında tanıtımı ile şirketlerin söz konusu ürünlerinin markalaşmasına ve böylece amaca uygun biçimde Türk malı imajının oluşumuna katkı sağlanmaktadır (İnamoğlu, 2019, s. 71-72). Markalaşma ve turquality destek programı kapsamında patent, marka tesciline yönelik harcamalar, istihdam giderleri, tanıtım, reklam ve pazarlama faaliyetleri, danışmanlık giderleri gibi harcamalara destek verilmektedir.

#### 5.1.1.8. Tarımsal ürünlerde ihracat iadesi yardımları

Tarımsal ürünlerin uluslararası pazar alanlarında rekabet gücü kazanması ve ihracat potansiyelinin artırılması amacıyla yürürlüğe konulmuştur. Yardım kapsamında olan başlıca ürünler aşağıda sıralanmıştır;

- Sakatatlar hariç kümes hayvanları etleri,
- Yaş veya kurutulmuş sebzeler,
- Zeytinyağı,
- Hazırlanmış veya konserve haline getirilmiş balıklar,
- Bal,
- Yumurta,
- Bisküvi, gofret, kek,
- Makarna,
- Süs amacına uygun çiçek ve tomurcuklar,
- Kakao ve çikolata içeren gıda ürünleri,

belirtilen tutarlarca desteklenir (Avcı, 2015, s. 41).

## 5.2. Gümrük Rejimleri

4458 sayılı Gümrük Kanunu'na göre yürütülen gümrük uygulamaları dış ticaret işlemlerinin vazgeçilmez bir parçasıdır. Gümrük Kanunu'nda açıklanan usul ve esaslar çerçevesinde gümrük beyannameleri Türkiye Gümrük Mevzuatında belirlenmiş herhangi bir gümrük rejimine tabi olmalıdır (Tüyen, 2016, s. 339).

Her gümrük rejiminin kuralları farklılık göstermekte olup ilgili gümrük rejimine yönelik kuralların yerine getirilmesi durumunda ihracatçı ya da ithalatçı dış ticarete konu malı istenilen gümrük rejimine tabi tutabilir (Uzun, 2006, s. 21).

Her gümrük rejiminin kendine özgü tek haneli kodları bulunmaktadır. Gümrük yönetmeliğinde rejim kodları ve açıklamaları dörtlü kodlar halinde belirlenmiş olup tek haneli kodlardan türetilmiştir. Gümrük rejim türleri aşağıda sıralanmaktadır;

- Serbest Dolaşıma Giriş Rejimi
- Transit Rejim
- Gümrük Antrepo Rejimi
- Dahilde İşleme Rejimi
- Gümrük Kontrolü Altında İşleme Rejimi
- Geçici İthalat Rejimi
- Hariçte İşleme Rejimi
- İhracat Rejimi

Gümrük Kanunu'nda gümrük rejimleri, ekonomik etkili gümrük rejimleri ve ekonomik etkili olmayan gümrük rejimleri olmak üzere ikiye ayrılmaktadır.

### 5.2.1. Ekonomik Etkili Gümrük Rejimleri

Ekonomik etkili gümrük rejimleri, gümrük antrepo rejimi, dahilde işleme rejimi, gümrük kontrolü altında işleme rejimi, geçici ithalat rejimi ve hariçte işleme rejimidir.

#### 5.2.1.1. Gümrük antrepo rejimi

Gümrük antrepo rejimi, ithalattan doğan vergilere ve ticaret politikası önlemlerine bağlı olmaksızın serbest dolaşıma girmemiş eşya ve gümrük antreposunda olması durumunda ihracat ile ilgili tedbirlerden faydalanabilecek serbest dolaşımda olan eşyanın, gümrük

antreposuna alınmasına yönelik hükümleri içermektedir (Canitez, 2017, s. 179). Gümrük Kanunu 93. Maddede açıklandığı üzere, gümrük antreposu ilgili gümrük idaresi gözetimi ve denetiminde bulundurulmuş eşyanın muhafaza edildiği yerler olarak tanımlanmaktadır (4458 Sayılı Gümrük Kanunu, 1999).

Antrepolar, genel antrepo ve özel antrepo olmak üzere iki çeşitten oluşmaktadır. Genel antrepolar, herkes tarafından eşyanın bulundurulmasına yönelik iken; özel antrepolar, yalnızca antrepoyu işleten kişiye ait eşyalar konulmasına yönelik kurulmuştur (Tüyen, 2016, s. 347). Antrepoya alınan eşyanın antrepoda bulunması esnasında eşyaya konu olan vergiler ödenmez (Özeroğlu, 2011, s. 34).

#### 5.2.1.2. Dahilde işleme rejimi

Dahilde işleme rejimi, ihracatçıların ihracata konu mala yönelik üretiminde temin edeceği girdileri, vergilerin teminata bağlanması yoluyla ticaret politikası önemleri olmaksızın ithalatının yapılmasıdır (Idan, 2019, s. 10).

Dahilde işleme rejimi kapsamlı bir şekilde çalışmanın ilerleyen bölümlerinde ele alınmıştır.

#### 5.2.1.3. Gümrük kontrolü altında işleme rejimi

Gümrük kontrolü altında işleme rejimi, Türkiye Gümrük Bölgesinde ithalattan doğan vergilere veya ticaret politikası önlemlerine tabi olmaksızın serbest dolaşıma girmemiş eşyanın niteliğinin ya da durumunun değiştirilmesiyle elde edilen ürünlerin gümrük vergileri kapsamında serbest dolaşıma girmesi ile ilgili hükümlerin uygulandığı rejim türüdür (Sesliokuyucu, 2017, s. 214).

#### 5.2.1.4. Geçici ithalat rejimi

Geçici ithalat rejimi, serbest dolaşıma girmemiş eşyanın ithalattan doğan vergilerin tamamen ya da kısmen muaf tutularak, ticaret politikası önlemlerine tabi olmaksızın Türkiye Gümrük Bölgesi içerisinde eşyanın kullanıma uygun yıpranma dışında değişikliğe uğramadan yeniden ihracatına yönelik rejim türüdür (Tüyen, 2016, s. 352).

#### 5.2.1.5. Hariçte işleme rejimi

Hariçte işleme rejimi, serbest dolaşıma konu olan eşyanın işlenmesi, tamir edilmesi ya da yenilenmesi amacıyla geçici olarak Türkiye Gümrük Bölgesi dışına ya da serbest bölgelere ihracatının yapılması ve eşyanın işlem sonucunda Türkiye'ye tekrardan gelmesiyle tam ya da kısmi muafiyet kapsamında serbest dolaşıma girişidir (İhracat Genel Müdürlüğü, s. 63).

#### 5.2.2. Ekonomik Etkili Olmayan Gümrük Rejimleri

Ekonomik etkili olmayan rejimler, serbest dolaşıma giriş rejimi, ihracat rejimi ve transit rejimidir.

##### 5.2.2.1. Serbest dolaşıma giriş rejimi

Türkiye Gümrük Bölgesine gelen eşyanın serbest dolaşıma girmesi için kanunen doğan vergilerin ödenmesi ve ticaret politikası önlemlerinin uygulanması gerekmektedir. Bu noktada serbest dolaşıma giren malların ithalatı kesin ithalattır.

Gümrük mevzuatı kuralları çerçevesinde ilgili gümrük idaresince kesin ithalata yönelik gerçekleştirilen yürütme ve uygulamaların bütünü serbest dolaşıma giriş rejimi kapsamındadır (Canitez, 2017, s. 90).

##### 5.2.2.2. İhracat rejimi

Serbest dolaşımda konu olan eşyanın ihracatının yapılması amacıyla Türkiye Gümrük Bölgesi dışına çıkarılması ile ilgili hükümlerin uygulandığı rejim türüdür. Genel anlamda Türkiye'de üretilen ve ihracatı yapılan eşyalar için uygulanmaktadır.

İhracat, eşyanın ticaret politikası önlemlerine ve gereken şartlarda vergilere tabi olarak ülke dışına çıkışının yapılmasıyla ilgili hükümlerin uygulanmasıyla gerçekleştirilir (Tüyen, 2016, s. 356).

### 5.2.2.3. Transit rejimi

Serbest dolaşımda olmayan ya da serbest dolaşımda olan eşyanın ihracata konu işlemlerinin iç gümrük idaresinde yapılmasına karşın, Türk gümrük bölgesinden çıkışının yapılması ya da konu olan malların hareket idaresinden varış idaresine taşınması ve vergilerin askıya alındığı rejim türüdür (Canıtez, 2017, s. 208).

## 6. DAHİLDE İŞLEME REJİMİ

### 6.1. Dahilde İşleme Rejiminin Tanımı

Dahilde İşleme Rejimi (DİR), 4458 sayılı Gümrük Kanunu Madde 108’de;

*“serbest dolaşımda olmayan eşyanın, işlem görmüş ürünlerin üretiminde kullanılmasından sonra Türkiye Gümrük Bölgesinden yeniden ihraç edilmesi amacıyla, gümrük vergileri ve ticaret politikası önlemlerine tabi tutulmaksızın ve vergilerin teminata bağlanması suretiyle veya serbest dolaşımda bulunan eşyanın işlem görmüş ürünlerin üretiminde kullanılmasından sonra Türkiye Gümrük Bölgesinden ihraç edilmesi halinde, bu eşyanın serbest dolaşıma girişi esnasında tahsil edilmiş olan ithalat vergilerinin geri verilmesine dayalı bir gümrük rejimidir”*

şeklinde tanımlanmıştır (4458 Sayılı Gümrük Kanunu, 1999).

Tanımda bahsi geçen serbest dolaşımda bulunan eşya, serbest dolaşımda bulunmayan eşya ve işlem görmüş ürünü tanımlamakta yarar vardır. 4458 sayılı Gümrük Kanunu Madde 3’de serbest dolaşımda bulunan eşya, *“tümüyle Gümrük Bölgesinde elde edilen ve içeriğinde Türkiye Gümrük Bölgesi dışında ülkelerden ithalatı yapılan girdi bulundurmayan ya da şartlı muafiyet düzenlemelerine tabi tutulan eşyadan elde edilen ya da Türkiye Gümrük Bölgesi dışında ülkelerden serbest dolaşıma giriş rejimine tabi tutularak ithalatı yapılan eşya”* olarak tanımlanırken serbest dolaşımda bulunmayan eşya; *“serbest dolaşımda bulunan eşya haricinde olan eşya ve Türkiye Gümrük Bölgesini fiilen terk eden eşya”* olarak tanımlanmıştır. Aynı kapsamda 4458 sayılı Gümrük Kanunu Madde 108’de ise işlem görmüş ürün, *“işleme faaliyetleri sonucunda elde edilmiş olan tüm ürünler”* şeklinde tanımlanmıştır (4458 Sayılı Gümrük Kanunu, 1999).

DİR, ihracatın teşvik ve geliştirilmesi amacıyla Türkiye’nin AB ile 1996 yılında yapmış olduğu Gümrük Birliği Anlaşması ile yürürlüğe girmiştir. Gümrük Birliği Anlaşması ve DTÖ’ye üye olunması ile birlikte verilen desteklerde değişime gidilerek doğrudan nakdi desteklere birtakım sınırlamalar getirilmiştir (Canitez, 2017, s. 137-138).

DİR ile ihracatçılara yabancı pazarlarda rekabet üstünlüğü sağlayarak mevcut pazar alanlarını genişletmek, ihracata konu malı çeşitlendirerek ihracat potansiyelini artırmak amaçlanmaktadır. Başka bir deyişle DİR, ihracatçıların ihracata konu mala yönelik üretiminde temin edeceği girdileri, vergilerin teminata bağlanması yoluyla ticaret

politikası önlemleri olmaksızın ithalatının yapılmasıdır (İdan, 2019, s. 10). DİR kapsamında ithal edilen girdinin işlem görmesi hâlinde ihracatının yapılması mecburidir.

İhracatçılar, yurt içinden hammadde tedarik ederken birtakım sıkıntılar ile karşılaşabilirler. Bu durumda ihracatçılar, yurt dışı pazarlardan DİR çerçevesinde ihraç edeceği malın girdisini vergi ödemediği ithalatını yapma avantajına sahip olmaktadır (Sayılğan & Şenol, 2010, s. 39). Böylelikle ihracatçılar DİR ile iç piyasada üretimi olmayan veya istenilen nitelikte olmayan veya pahalı olan girdileri istenilen sürede, istenilen kalite ve istenilen maliyetle hammadde temin ederek rekabet avantajı kazanmış olmaktadır.

DİR uygulamasıyla dünya piyasa fiyatları çerçevesinde girdi tedarik etmek amacıyla ihracat faaliyetlerini artırmak, ihracatı yapılan ürünlere yönelik uluslararası piyasalarda rekabet gücü oluşturmak, ihracat pazar alanlarını büyütmek ve ihracata konu ürünlerin çeşitliliğini artırmak amaçlanmaktadır (Oral Dırık, 2019, s. 31).

Türkiye’de önemi oldukça büyük olan DİR, yurt içerisindeki üreticilerin ekonomik yararını korumakta olup, ekonomik yararlarının olumsuz etkilenmesini teminat altına almaktadır. İhracata konu mal üretimi esnasında belirli miktarlarda kullanılan ithal girdi, yurt içi hammadde ve işgücü ile üretimi tamamlanan söz konusu ihraç ürünlerin ihracatının yapılmasıyla üretim, istihdam ve ihracat sonucu ülkeye gelen dövizlere katkı sağlamaktadır (Özaydın, 2016, s. 44-45).

Ekonomik etkili gümrük rejimlerinden biri olarak DİR’i üç temel sebep ile dış ticarete bir yardım unsuru olarak görmek mümkündür. İlk olarak, DİR’den faydalanan işletmelerin yapmış oldukları ithalat sonucunda ödenmesi gereken vergi ve fonları ödemeyerek sermaye olarak kullanabilme olanağına sahip olmaktadır. Bu durum “*işletme sermayesini güçlendirme olanağı*” olarak tanımlanabilmektedir.

İkinci olarak, DİR’in “*ithalat yapan firmaya fiyat rekabet üstünlüğü*” sağlaması ve böylelikle DİR’i uygulayan işletmenin rekabet avantajı kazanmasıdır. Son olarak üçüncü sebep ise; “*maliyet avantajı*” olarak adlandırılabilir. İthalat esnasında ödenmesi gereken vergiler, DİR ile ödenmeyerek maliyet azaltıcı bir unsur olmaktadır (Şahin Z. , 2019, s. 77).

Türkiye’nin dış ticaret yapısında önemli bir rol oynayan DİR, ihraç ürünlerine uluslararası pazarlarda rekabet avantajı sağlamak, pazar alanlarını genişletmek, ihracat rakamlarını

artırmak ve ihracatın çeşitliliğini sağlamak hedefi ile ihracatçıların, gümrük muafiyeti kapsamında dünya piyasa fiyatlarından daha ucuz hammadde, yarı mamul, ambalaj ve işletme malzemeleri gibi eşyaların ithalatına olanak sağlayarak, ithalat esnasında gerekli vergilerin teminata bağlanmasına yönelik şartlı muafiyet sistemi ile, ithalat esnasında ödenmiş olan vergilerin daha sonra iade edilmesine yönelik geri ödeme sisteminden oluşmaktadır (Takım & Ersungur, 2010, s. 292).

## **6.2. Türkiye’de Dahilde İşleme Rejimi Uygulamaları**

Türkiye’de ihracatın teşvik ve geliştirilmesine yönelik olarak önceki dönemlerde birtakım nakdi destek ve ihracat işlemlerinin yürütülmesi esnasında ortaya çıkan kamu kurumları gözetiminde olan harcamaların devlet aracılığı ile ödenmesi gibi destekler uygulanmıştır. Türkiye’nin Gümrük Birliği Anlaşması yapmasıyla birlikte doğrudan nakdi destekler kaldırılmıştır (Takım & Ersungur, 2010, s. 297). Nakdi destekler yerine faaliyetlerin desteklenmesi adına birtakım uygulamalar başlatılmıştır (Sayılğan & Şenol, 2010, s. 38). DİR bu uygulamalardan birisidir. DİR’in temel fonksiyonları aşağıdaki gibi sıralanabilir;

- Türkiye’de üretimi olmasıyla birlikte dünya pazar fiyatlarından mal tedarik etmede sıkıntı yaşanan girdilere yönelik söz konusu girdilerin ihracata konu üründe kullanılması ve ihracatının yapılması şartı ile maliyet avantajlı biçimde hammadde tedarikine imkân sağlamaktadır.
- Türkiye’de üretilmeyen veya sınırlı sayıda üretilen hammadde ve girdilerin uluslararası pazardan vergi avantajı kapsamında ihracata konu malın üretiminde kullanılması şartı ile geçici ithalatına imkân sağlamaktadır.
- Türkiye’de üretimi olmasına rağmen fiyat veya kalite konusunda avantaj yaratan hammadde ve girdilerin ihracata konu malın üretiminde kullanılması şartı ile vergi avantajı kapsamında geçici ithalatına imkân sağlamaktadır.

Bu kapsamda DİR, ihracatı artıran ve ithalata imkân sağlayan ekonomik etkili bir gümrük rejimi olarak nitelendirilmektedir.

2006 yılının sonlarında DİR Otomasyon Projesi uygulamaya geçirilerek işletmelerin istenilen sürede işlemlerini yapabilme ve takip edebilmesi amacıyla elektronik ortamda tüm işlemlerin gerçekleştirilmesine olanak sağlanmıştır. İşletmelerin DİR Otomasyon Projesi’nden faydalanabilmesi için öncelikle elektronik imza almaları gerekmektedir.



Elektronik imza alan işletme bir sonraki adıma geçecek ve yetkilendirme başvurusu yapacaktır. Yetkilendirme başvurusundan sonra ilgili İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği'ne gerekli belgelerin teslim edilmesinin beraberinde yetkilendirme süreci sonlanmış olur (Canitez, 2017, s. 142-143-144).

İşletmelerin DİR yoluyla avantaj sağlamak adına söz konusu üretimine yönelik düşük maliyetli ve kaliteli girdi ithal edebilmesi için sonradan ihracat yapması amacıyla gümrükten muaf tutularak ithalatına ya da yurt içi alıma olanak sağlayan Dahilde İşleme İzin Belgesi (DİİB) temin etmesi gerekmektedir. İşletmeler söz konusu belgeye başvuru yapabilmek için üretimine karşılık ne kadar hammaddeye ihtiyacının olduğunu içeren proje hazırlamaktadırlar. Bakanlık tarafından incelenen proje belirli kriterler sağlandığı koşulda kabul edilir. Belirli kriterlerin sağlanmadığı durumlarda ise reddedilir (Daşçılar, 2019, s. 27).

DİR'den faydalanan işletmeler, ilgili bakanlığa başvuru yaparak DİİB almalarının yanı sıra ilgili gümrük idaresine başvurarak Dahilde İşleme İzni (Dİİ) de talep edebilmektedirler. DİİB ve Dİİ arasında işleyiş bakımından çok fark olmamasına karşı DİİB, Dİİ'ne göre daha kapsamlıdır (Özdemir M. , 2020, s. 25).

DİİB'nin onayı alındıktan sonra süresi 12 ay ile kısıtlıdır. Ancak üretimi 12 aydan uzun süren malları üreten sektörler için ek zaman talep edilebilir. Ayrıca söz konusu belgenin izni verildiği gün süre başlangıcı olmakla birlikte izin süresinin bittiği ayın son günü ise belgenin süre sonu olmaktadır (Dahilde İşleme Rejimi Tebliği, İhracat: 2006/12).

### **6.3. Dahilde İşleme Rejimi Tedbirleri**

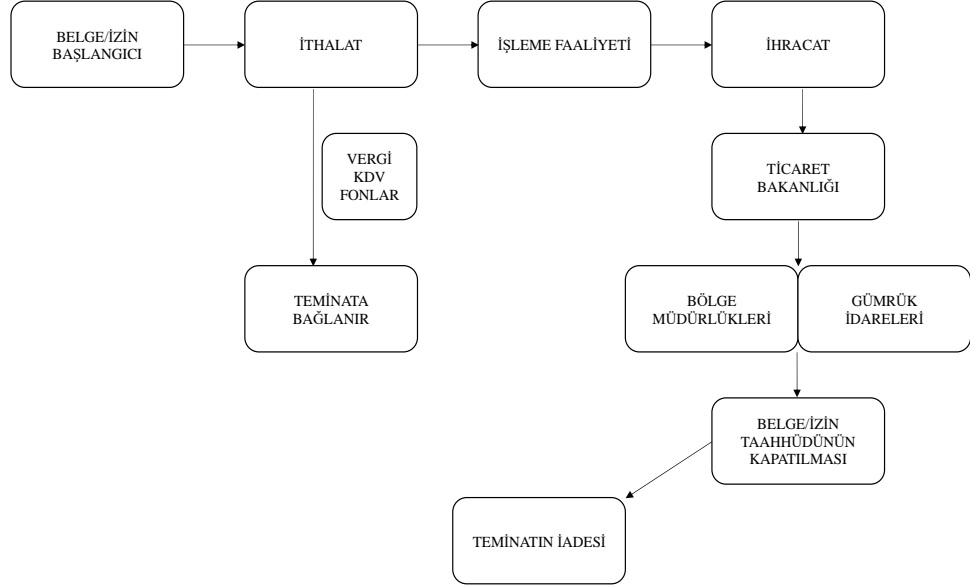
DİR, şartlı muafiyet sistemi ve geri ödeme sistemi olmak üzere iki farklı tedbirden oluşmaktadır.

#### **6.3.1. Şartlı Muafiyet Sistemi**

Şartlı muafiyet sistemi, DİİB ya da Dİİ çerçevesinde serbest dolaşımda olmayan ve ihracatı üstlenilen işlem görmüş ürünün elde edilmesinde kullanılan hammadde, yardımcı malzeme, mamul, yarı mamul, işletme malzemesi ve ambalaj gibi eşyaların, Türkiye Gümrük Bölgesinde yer alan işletmeler tarafından, ticaret politikası önlemlerine tabi tutulmadan, ithalat esnasında doğan vergilerin teminata bağlanması ile ihracatın

gerçekleşmesi durumunda söz konusu teminatın iade edilmesine yönelik bir sistemdir. Bu kapsamda işletme malzemesi işlem görmüş ürünün bünyesine girmemesi ve ürünün üretilmesi için gerekli malzeme olması sebebiyle işletme malzemesinin ithalatında Katma Değer Vergisi (KDV) ve Özel Tüketim Vergisi (ÖTV) alınarak, ticaret politikası önlemlerine tabi olmaktadır (Özaydın, 2016, s. 58).

Özetle şartlı muafiyet sistemi Şekil 5.'de görüldüğü gibidir.



**Şekil 5. Şartlı muafiyet sisteminin işleyişi**

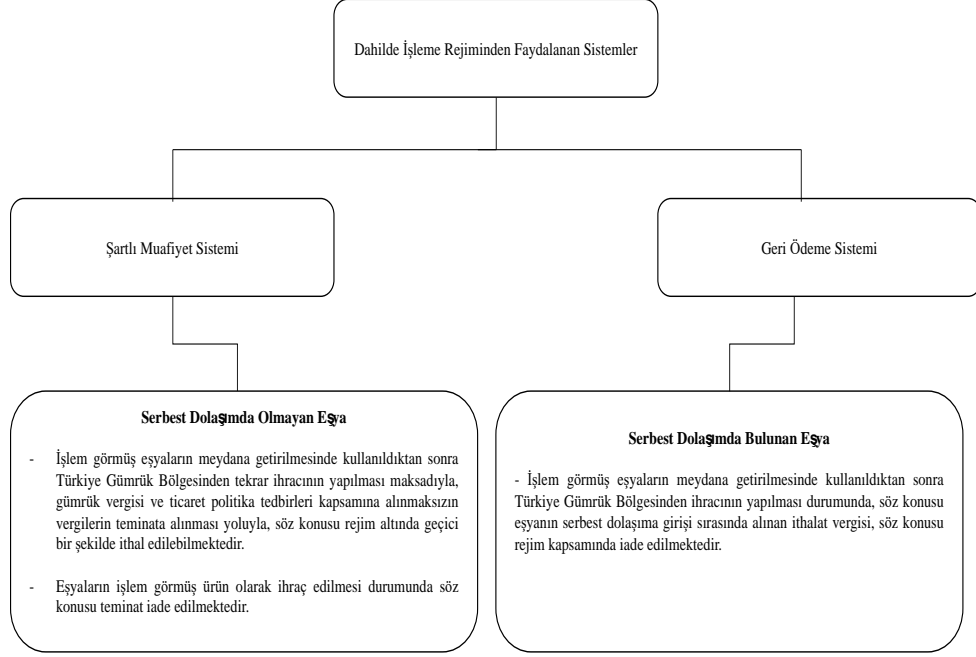
Kaynak: (Şahin Z. , 2019, s. 83).

### 6.3.2. Geri Ödeme Sistemi

Geri ödeme sistemi, DİİB ya da Dİİ çerçevesinde serbest dolaşıma giren ve ihracatı üstlenilen işlem görmüş ürünün elde edilmesinde kullanılan hammadde, yardımcı malzeme, mamul, yarı mamul, işletme malzemesi ve ambalaj gibi eşyaların, ticaret politikası önlemlerine tabi tutularak işletme malzemesine yönelik KDV ve ÖTV haricinde ithalat esnasında alınan vergilerin geri ödenmesidir. Ek olarak, geri ödeme sisteminde ithalat esnasında vergilerin tamamının peşin olarak ödenmesi sebebiyle işletmeye finansman maliyeti olarak yansımakta bu sebeple geri ödeme sisteminden daha çok şartlı muafiyet sistemi kullanılmaktadır (Özdemir M. , 2020, s. 29-30).

Esas itibari ile şartlı muafiyet sistemi serbest dolaşımda olmayan ve böylece ticaret politikası önlemlerine tabi olmayan eşyalar için uygulanmakta olup geri ödeme sistemi

ise önceden ticaret politikası önlemlerine tabi tutulan serbest dolaşımda bulunan eşyalar için uygulanmaktadır. Bu kapsamda şartlı muafiyet sistemi ve geri ödeme sistemi Şekil 6.'da özetle anlatılmaktadır.



**Şekil 6. DİR'den faydalanan sistemler**

Kaynak: (Danacı, 2019, s. 15).

### 6.3.3. Eşdeğer Eşya Uygulaması

Eşdeğer eşya uygulaması, ihracat sürecini hızlandırmak amacıyla DİR kapsamında şartlı muafiyet bünyesinde uygulanan bir diğer teşvik türüdür. İhracatı gerçekleştirilecek eşya için gereken girdinin DİR çerçevesinde yurt dışından ithalatının yapılabileceği gibi eşdeğer eşya ile ithalatı yapılan eşyanın kalite ve teknik bakımdan aynı olan serbest dolaşıma giren eşya yurt içerisinde de alınabilmektedir (Özgöker & İnamoğlu, 2020, s. 101-102).

Diğer bir deyişle DİR uygulayan işletme DİİB çerçevesinde ithalat yapmadan önce serbest stoklarında yer alan hammaddeyi kullanarak üretim yapabilir. Söz konusu üretimini yaptığı eşyanın DİİB çerçevesinde ihracatını gerçekleştirerek ihracattan sonra stoklarından kullanmış olduğu hammadde ile benzer kalite ve nitelikteki eşyanın ithalatını yapabilir.

İthalat esnasında ödenmesi gereken vergiler teminata bağlanarak DİİB'in kapatılması ile teminatlar iade edilir. Bunun sonucunda ihracata yönelik taahhüdün daha önceden gerçekleştiğinden dolayı sonradan ithalatı yapılan eşya serbestçe kullanılabilir. Ek olarak sonradan ithalat gerçekleştirmek yerine işletme yurt içerisinde de eşya alımı yapabilmektedir (Özdemir M. , 2020, s. 31).

#### 6.3.4. Yurt İçi Alım

Yurt içi alım, Dahilde İşleme Rejimi Tebliği Madde 7'de, "*DİİB çerçevesinde ihracatı taahhüt edilen işlem görmüş ürünün üretiminde kullanılan hammadde, yardımcı madde, yarı mamul, mamul, değişmemiş eşya ve ambalaj malzemelerinin ithalatının yapılması yerine yurt içerisinde alımı ve temin edilmesi*" şeklinde tanımlanmaktadır (Dahilde İşleme Rejimi Tebliği, İhracat: 2006/12).

Yurt içi alım uygulaması ile yurt içerisinde üretim gerçekleştiren üreticilerin DİİB ile yapacağı ithalat faaliyetleri neticesinde doğacak haksız rekabetten korunmaları amaçlanmıştır. Yurt içi alım kapsamında ihracatının yapılması kaydıyla yurt içerisinde temin edilen eşya, ithalata konu eşya niteliğinde değerlendirmeye alınmaktadır (Şahin Z. , 2019, s. 85).

#### 6.4. Dahilde İşleme Rejiminin İşleyişi

DİR'den faydalanmak isteyen işletme öncelikle ilgili kuruma başvuru yaparak belirli kriterleri sağladığı koşulda DIR uygulayabilmek için onay alır. Sonraki süreçte belirli zaman diliminde ithalat veya ihracatın yapılması gerekmektedir.

İhracata konu malın üretiminde kullanılacak girdilerin DIR çerçevesinde ithalatı yapılırken ödenmesi gereken vergiler peşin ödenir veya teminata bağlanır. İşleme faaliyeti sonucunda ortaya asıl işlem görmüş ürün ve ikincil işlem görmüş ürün (İİGÜ) çıkmaktadır ve bunlara yönelik gümrük işlemleri yapılır.

Son aşama olarak DIR'in kapatma işlemleri yapılarak, ödenmesi gereken ve ithalat esnasında verilmiş olan teminat ya da peşin olarak ödenen vergi iade edilir (Özdemir M. , 2020, s. 26).

Bu kapsamda konunun daha anlaşılabilir olması adına DİR çerçevesinde sözü edilen bazı terimleri tanımlamakta yarar vardır. Dahilde İşleme Rejimi Tebliği 3. maddesinde yer alan bazı tanımlar aşağıdaki gibidir;

- İşleme faaliyeti, “eşyanın montajı, kurulması ve diğer eşya ile birleştirilmesi dahil olmak üzere işçiliğe tabi tutulması, işlenmesi, yenilenmesi, düzenli hale getirilmesinin beraberinde tamir edilmesi ile işleme esnasında tamamen ya da kısmen tüketilse bile işlem görmüş ürünün bünyesinde bulunmayan ancak, söz konusu ürünün üretilmesini sağlayan ya da kolaylaştıran daha önceden belirlenmiş olan bazı eşyanın kullanılması”dır.
- Asıl işlem görmüş ürün, “DİR çerçevesinde elde edilmesi amaçlanan ürün”dür.
- İkincil işlem görmüş ürün, “işleme faaliyeti sonucunda elde edilmiş olan asıl işlem görmüş ürün dışındaki ürün”dür.
- İşletme malzemesi, “işleme faaliyetleri esnasında tamamen ya da kısmen tüketilseler dahi, ihracatının gerçekleştirilmesi taahhüt edilen işlem görmüş ürünün elde edilmesinde kullanılan fakat ürünün bünyesinde yer almayan ve sabit tesislerin çalışabilir durumda olmasını sağlayan (enerji ve yakıt haricinde), yatırım malı makine ve teçhizat niteliğinde olmayan malzeme” şeklinde tanımlanmıştır (Dahilde İşleme Rejimi Tebliği, İhracat: 2006/12).

#### 6.4.1. Dahilde İşleme Rejiminin Uygulanma Süreci

DİR’den yararlanmak isteyen firmaların Dİİ ya da DİİB sahip olmasıyla birlikte DİR uygulamasına yönelik ilk adım atılmış olur.

Firmaların DİİB alabilmeleri için Tebliğ’in 15. maddesi uyarınca elektronik imza ile elektronik ortamda Bakanlığa yani İhracat Genel Müdürlüğüne başvurmaları gerekmektedir. Dİİ alabilmek için ise gerekli belgelerin doldurularak gümrük idaresine başvuru yapmaları gerekmektedir (Dahilde İşleme Rejimi Tebliği, İhracat: 2006/12).

Bu kapsamda Dİİ ve DİİB arasındaki temel farklar aşağıdaki tablo yardımıyla özetlenmektedir;

**Tablo 3. Dİİ ve DİİB arasındaki farklılıklar**

	DİİB	Dİİ
Bakanlık	Ticaret Bakanlığı	Ticaret Bakanlığı
Nereye müracaat edilir?	İhracat Genel Müdürlüğü	Gümrük İdareleri
Nasıl müracaat edilir?	Elektronik Ortam	Ekonomik Etkili Gümrük Rejimleri Formu
Amacı nedir ve ne için verilir?	İlgili rejim kapsamında ve Dİİ dışında kalan bütün işlemler için DİİB alınmaktadır. DİİB ile işletmelerin henüz ortada olmayan yeni bir ürün elde etmek amacıyla kaliteli ve ucun fiyatlardan hammadde ithali için alınmaktadır.	Eşyanın korunması, görünüş ve satış kalitesinin iyileştirilmesi amacıyla ambalajlanması, montajı ya da ihracatı yapılacak eşyaların eksikliklerini tamamlamak amacıyla beraber tamiri, boyanması gibi işlemler ile bedelsiz ithalat işlemleri için alınmaktadır.

Kaynak: (Idan, 2019, s. 27).

Tebliğ'in 16. maddesine göre Dİİ ve DİİB'ne yönelik başvurular aşağıda sıralanan kriterler çerçevesinde değerlendirmeye alınmaktadır:

- İhracatının yapılması kaydıyla ithalatı yapılan eşyanın işlem görmüş ürünün elde edilmesine yönelik kullanıldığına dair tespitinin yapılabilmesi,
- Serbest Bölgeler haricinde Türkiye Gümrük Bölgesinde bulunan üreticilerin temel ekonomik çıkarlarının gözetilmesi ve Türk malına yönelik imajın olumsuz etkilenmemesi,
- İşletme faaliyetlerinin katma değer yaratması ve kapasite kullanımını artırmasının beraberinde işlem görmüş ürünün rekabet gücü sağlaması ve ihracat potansiyelini artırıcı nitelik taşıması,
- İşletmelerin DİİB ve Dİİ çerçevesindeki performansları (Dahilde İşleme Rejimi Tebliği, İhracat: 2006/12).

Dİİ ve DİİB alabilmek için EK-2 ve EK-3'te yer alan gerekli belgelerin Tebliğ'in 16. maddesine göre değerlendirilmesi neticesinde;

- İthal eşyanın ve asıl ve ikincil işlem görmüş ürünlerin asgari 8’li bazda gümrük tarife istatistik pozisyonu, adı, verimlilik oranı kapsamında belirlenen miktarı ve değeriyle belge kapsamında yapılacak tüm işlemler için satır kodu,
- Belge ve izin süresi,
- Döviz kullanım oranı (DKO),
- Varsa yan sanayici belirlenerek proje çerçevesinde Dİİ/DİİB verilmekte ya da reddedilmektedir (Dahilde İşleme Rejimi Tebliği, İhracat: 2006/12).

#### 6.4.2. Döviz Kullanım Oranı ve Verimlilik Oranı

Dahilde İşleme Rejimi Tebliği 3. madde de döviz kullanım oranı, “*DİİB ya da Dİİ çerçevesindeki yurt içi alımlar haricinde CIF ithal tutarının FOB ihraç tutarına olan yüzde oranı*” olarak tanımlanmakta olup verimlilik oranı ise; “*belirli miktardaki eşyanın işlenmesi neticesinde elde edilen işlem görmüş ürüne yönelik miktar ya da yüzde oranı*” olarak tanımlanmıştır (Dahilde İşleme Rejimi Tebliği, İhracat: 2006/12).

DİR’den faydalanmak üzere başvuru yapan ve başvurusu onaylanan firmaların düzenlemiş olduğu belgelerde verimlilik oranına göre belirlenen ithalat miktarı ve ihracat miktarı yazılmalıdır. Verimlilik oranı sayesinde DİR kapsamında ithalatı yapılan eşyadan elde edilen ürünün miktarı tespit edilmektedir (Mali, 2004, s. 73).

DKO genel itibari ile ithalatı yapılan eşyaya ne miktarda katma değer sağlanarak ihracata konu ürünün oluşturulduğunu ifade etmektedir. Burada temel amaç DİR uygulanmasıyla yurt içerisine yüzde kaç oranda döviz girdisi sağlandığının öğrenilmesidir (Şahin Z. , 2019, s. 103).

#### 6.4.3. İzin Belgesinin Süresi ve Ek Süreler

Dİİ ve DİİB’in süresi DİR’e konu olan malın özelliğine göre farklılık göstermekle birlikte 12 ay ile sınırlıdır. Ancak gemi inşası, komple tesis ve benzeri üretim zamanı 12 aydan uzun olan ürünler ve savunma sanayi alanına giren ürünlerin ihracatına yönelik düzenlenen belgenin izin süresi, proje süresi kadar verilebilmektedir (Dahilde İşleme Rejimi Tebliği, İhracat: 2006/12).

DİR çerçevesinde yapılacak ithalat ve ihracat faaliyetleri DİİB kapsamındaysa belge üzerinde belirtilen süre içerisinde yapılmalıdır. Dİİ kapsamında ise geçerli süre, ilgili gümrük idaresine izin başvurusu yapılmasından dolayı ithalata yönelik bir süre kısıtlaması olmamasına karşılık ihracata ilişkin sürenin geçmemesine dikkat edilmelidir. DİR uygulamasına yönelik izin belgesinin süre başlangıcı DİİB/Dİİ'nin tarihi olup; süre sonu ise süre bitiminin denk geldiği ayın son günü olarak belirlenmiştir (Aydın, 2018, s. 68).

Dahilde İşleme Rejimi Tebliği 21. ve 22. maddelerinde belirtildiği üzere firmalar DİİB'e yönelik ek süre müracaatı yapabilir. Firmaların ek süre müracaatının değerlendirilmesi ile DİİB çerçevesinde belge süresi 3 ay uzatılabilmektedir. Aynı zamanda firmalar haklı sebep hallerinde ve deprem, sel ve benzeri doğal afetler, ülkemizde ya da ithalatçı ülkede devlet tarafından konulan yasaklar, şahıs firmalarında firma sahibinin ölümü gibi mücbir sebep ile fevkalade hallerde de ek süre için müracaat edebilmektedir (Dahilde İşleme Rejimi Tebliği, İhracat: 2006/12).

#### 6.4.4. Belge Kapsamında İthalatın Gerçekleştirilmesi

DİR uygulamasının başlangıcı ithalat işlemi ile gerçekleşmektedir. İthalatı yapılacak eşyaya yönelik hazırlanan gümrük beyannamesi kurala uygun olan ithalat beyannamesinin hükümlerine tabi olmaktadır. Beyanname düzenlenirken 'geri ödeme sistemi, şartlı muafiyet sistemi veya Dİİ kullanılırsa' söz konusu durumlara yönelik muafiyet kodlarının seçimi yapılarak beyannameye DİİB ya da Dİİ bilgilerinin eklenmesi zorunludur (Şahin Z. , 2019, s. 108).

Dahilde İşleme Rejimi Tebliği 31. madde kapsamında gümrük idaresi tarafınca ithalat işlemi sırasında aşağıda sıralanan durum ve şartların uygunluğu kontrol edilir;

- Geçerli bir belge/izin süresinin olması
- Beyannamede belirtilmiş olan ithalatının yapılması istenilen eşyanın gümrük tarife istatistik pozisyonunun (GTİP) belgede/izinde belirtilmiş GTİP numarası ile aynı olması
- İthalata konu eşyanın belgede kayıtlı satır kodunda olması
- İthalata konu eşyanın cinsinin aynı olması
- İthalatı yapılacak eşyanın miktarının belgede/izinde belirtilen miktarı aşmaması



- Belge/izin çerçevesinde varsa indirimli teminat uygulamasına yönelik hususlar saklı kalmak suretiyle, verginin teminata bağlanması
- İthalatı belirli izinler kapsamında olan eşyalar için ithalat esnasında söz konusu belgelerin gösterilmesi (Dahilde İşleme Rejimi Tebliği, İhracat: 2006/12).

Gümrük idaresi tarafınca gümrükten geçen eşyaların gümrük hattından geçişi anında durumunun tespiti yapılmaktadır. Bu kapsamda gümrük idaresi, DİR çerçevesinde ithalatı gerçekleştirilen eşyanın belgede/izinde yer alan maddelerin uygunluğunu denetlemekte olup gerekli kontrolleri sağlamanın ardından ithalatın gerçekleştirilmesine izin verilir (Kaya S. , 2011, s. 73).

#### 6.4.5. Belge Kapsamında İhracatın Gerçekleştirilmesi

DİR uygulaması çerçevesinde DİİB'ne sahip olan firma ya da herhangi bir ihracatçı firma tarafından ihracatı taahhüt edilen bir ürünün, Dahilde İşleme Rejimi Tebliği çerçevesince ihracat rejimi ve gümrük mevzuatına yönelik hükümler kapsamında Türkiye Gümrük Bölgesi dışına ya da serbest bölgelere ihracatının sağlanması ile belge kapsamında ihracat gerçekleştirilmiş olmaktadır.

İhracat işleminin serbest bölgelere yapıldığı durumlarda belge süresi bitiminden itibaren 3 ay içerisinde herhangi başka ülkeye ilgili malın ihraç edilmesi gerekmektedir. Aksi durumda ihracat taahhüdü kapatılmamış sayılmaktadır (Daşçılar, 2019, s. 28).

İthalatın gerçekleştirilmesinde gümrük idareleri tarafından denetlemenin yapıldığı gibi ihracat işleminde de gümrük idarelerince aşağıda sıralanan hususların kontrolü yapılmaktadır;

- Beyan edilen ürünün ihracatına ilişkin gümrük beyannamesinde belge/izinde kayıtlı GTİP numarasının olması
- Belgede kayıtlı satır kodunun olması
- Belgede/izinde belirtilmiş olan ihracata konu ürünün adının, özelliğinin ve miktarının değişmemiş olması
- İlgili belge ya da belgelerin sayısını kapsayan satır kodunun izin ya da izinlere yönelik beyanname sayısının kontrolü
- Firmanın imalatçı-ihracatçı ya da ihracatçı sıfatıyla unvanının doğruluğu

- İhracatçı, dış ticaret sermaye şirketi ve sektörel dış ticaret şirketi adına düzenlenen belge/izin üzerinde kayıtlı olan yan sanayici unvanının incelenmesi
- İmalatçı-ihracatçı adına düzenlenen belge/izin üzerinde yan sanayici kaydının bulunması ve ihracata konu olan eşyanın tamamının ya da bir kısmının veya üretiminin bir alt kademesinin yan sanayicinin üretimi ile gerçekleşmesi durumunda, söz konusu yan sanayici unvanının yer alıp almadığı

Yukarıda belirtilen maddelerin kontrolü sağlandıktan sonra belge kapsamında ihracatın yapılmasına izin verilmektedir.

DİR çerçevesinde firmanın kendisince gerçekleştirdiği ihracatın yanında aynı zamanda başka bir ihracatçı firma aracılığı ile de ihracat işlemi gerçekleştirilebilmektedir. Aracı ihracatçı ile gerçekleştirilen ihracatın DİR kapsamında değerlendirilebilmesi için söz konusu ihracata konu ürünün belge/izin sahibi firmadan ihracatının yapılması amacıyla alınmış olması gerekmektedir.

Ayrıca aracı ihracatçı ürüne herhangi bir katma değer yaratmadan tedarik ettiği şekilde ihracatını gerçekleştirmektedir (Şahin Z. , 2019, s. 112). Kanunda aracı ihracatçı, *“DİİB/Dİİ’de taahhüt edilen ihracatı, belge/izin sahibi olan firmadan teslim aldığı şekliyle gerçekleştiren belge/izin sahibi olmayan firma”* olarak tanımlanmaktadır (Dahilde İşleme Rejimi Tebliği, İhracat: 2006/12).

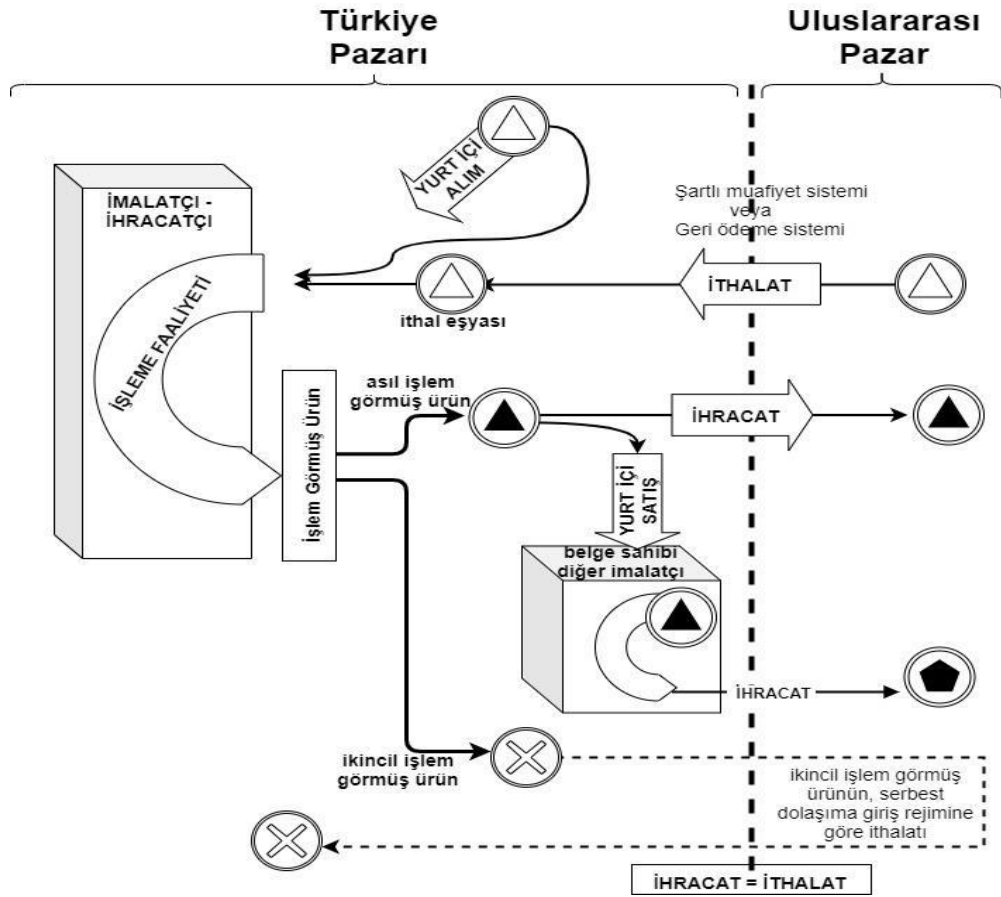
#### 6.4.6. İhracat Taahhüdünün Kapatılması

DİR uygulamasından yararlanan belge ya da izin sahibi firmaların ithalat ve ihracata yönelik faaliyetlerini uyguladıktan sonra taahhütlerini kapatmaları zorunludur (Kaya S. , 2011, s. 98). İhracat taahhüdünün kapatılması için bilgi ve belgelerin sunulmasına yönelik Dahilde İşleme Rejimi Tebliği 37. maddesinde ilgili konuya yer verilmiştir. İlgili Tebliği çerçevesinde firmaların DİİB ihracat taahhüdünü kapatmaları için en geç belgenin süre sonu itibarıyla 3 ay içerisinde gerekli belgeleri İhracat Genel Müdürlüğü tarafından belirlenen ilgili bölge müdürlüğüne teslim etmesi gerekmektedir.

Dİİ ihracat taahhüdünü kapatmak için ise en geç izin süresinin sonu itibarıyla 1 ay içerisinde gerekli belgeleri ilgili gümrük idaresine ibraz etmeleri gerekmektedir (Dahilde İşleme Rejimi Tebliği, İhracat: 2006/12).

DİİB kapsamında ihracat taahhüdünün kapatılması esnasında yapılan başvuruda gerekli incelemeler sonucunda eksik bilgi ya da belge olduğunun tespiti sağlanması durumunda ilgili ihracatçı birlikleri genel sekreterliği tarafından firmaya geri dönüş sağlanarak söz konusu eksikliğin 1 ay içerisinde tamamlanması istenir. Eksikliğin kapatılmaması durumunda, ihracat taahhüdü mevcut bulunan bilgi ve belgelerle kapatılmaktadır (Dölek, 2014, s. 70). Gerekli değerlendirme ve incelemelerin sonucunda DİİB ve Dİİ çerçevesinde alınan teminatların ve geri ödeme sistemi kapsamında alınan vergilerin firmaya iadesi gerçekleştirilmektedir (Özaydın, 2016, s. 69).

DİR'in işleyişi özetle Şekil 7.'de anlatılmaktadır;



Şekil 7. DİR'in işleyişi

Kaynak: (Özdemir M. , 2020, s. 28).

## 6.5. Dahilde İşleme Rejiminin Sağladığı Avantajlar ve Rejime Yönelik Eleştiriler

### 6.5.1. Dahilde İşleme Rejiminin Sağladığı Avantajlar

Türkiye ekonomisine büyük ölçüde katkı sağlayan DİR, ekonominin yapısı, faiz oranları ve enflasyon gibi faktörlerin üreticilerin ihtiyaçlarını negatif etkileyebileceğinden dolayı özellikle bir başka ekonomiden ithalat yapılmasına ve devamında ihracat faaliyeti gerçekleştirmesine olanak sağladığı için önemli bir uygulama haline gelmiştir. Bu durumda DİR uygulaması, beklenen avantajları sağlayabilmesi için yerli firmaların olumsuz etkilenebileceği koşullar olmaması ve kötü niyetli uygulamalara karşı tedbirli olunması gerekmektedir. İhracat gerçekleştiren firmaların yabancı piyasalarda rekabet gücü elde etmeleri amacıyla DİR uygulamasını kullanmaları ve bu çerçevede uluslararası pazar alanlarından ucuz girdi tedarik etmeleri neticesinde DİR, aynı özellikteki eşyayı üreten yerli firmaların olumsuz etkilenmelerine ortam hazırlamamalıdır (Danacı, 2019, s. 23-24).

DİR'in sağlamış olduğu avantajlar aşağıdaki gibi sıralanabilir;

- Ticaret politikası önlemlerinden muaf olması,
- İthalat işlemlerinde KDV, ÖTV, Gümrük vergisi gibi vergi ve fonlardan muaf olması,
- Ödenmesi zorunlu olan vergilere yönelik teminat indirimi sağlaması,
- Yurt içerisinde satış yapılmasına ve teslimlerine izin verilmesi,
- Girdi maliyetlerini düşürme avantajıyla rekabet gücünün artırılması,
- Ucuz hammadde tedarik edilebilmesi,
- Yurt içerisinde yeterli ölçüde kaliteye sahip olmayan hammaddelere uluslararası pazar alanlarında ulaşabilme imkânı sağlaması,
- Rekabet oluşturması sebebiyle yurt içerisindeki yerli üreticilerin üretime vermiş olduğu önemi artırarak kaliteyi arttırmaya ve yabancı pazar alanlarına açılmalarına teşvik etmesi (Asar, 2017, s. 25).

Yukarıda sıralanan avantajların yanında yurt içerisinde üretimi olmayan hammadde veya yeteri kadar hammadde olmamasına yabancı pazarlarda ulaşım imkânı sağlaması, uluslararası pazarlarda talebe yönelik olarak yeni iş gücü ve fırsatlar yaratması DİR'in diğer avantaj sağlayan yönleri arasındadır (Mali, 2004, s. 130-131).

### 6.5.2. Dahilde İşleme Rejiminin Eleştirilen Yönleri

DİR'in avantajlarının yanında DİR'e yönelik birtakım eleştirilerde getirilmiştir. Söz konusu eleştiriler aşağıdaki gibidir;

- Vergi gibi yükümlülüklerden muaf olunması sebebiyle kamuya yönelik bir kısım gelirden vazgeçilmesi,
- Yurt içerisinde hammadde ve ara malı üretimi yapan firmaların gelen talepte azalma neticesinde zor şartlarda kalmaları (Şenol, 2008, s. 27).

### 6.6. Dahilde İşleme Rejiminin İhracata Etkisine Yönelik Literatür Taraması

Literatürde yapılan araştırmalar incelendiğinde, genel olarak ihracat oranlarındaki artışın ve devamında sürekliliğin kazanılmasında DİR'in büyük katkısı olduğu anlaşılmıştır.

Metin Mali (2004), yapmış olduğu tezinde DİR'in ülke ekonomisi ve dış ticaret açısından önemini ve tekstil ve konfeksiyon sektöründe kullanımını araştırarak elde edilmiş sorunlar çerçevesinde söz konusu rejimin daha verimli ve etkin kullanımı için önerilerde bulunmuştur. Mali, yaptığı araştırmalara sonucunda DİR'in ihracatı artırma noktasında önemli katkılar sağladığını belirtmiştir. DİR kapsamında hedeflenen amaçların birçoğuna ulaşıldığı kanısına varmıştır. DİR'de yaşanan temel sorunun DİİB'in verilmesi sürecinin zaman alması bulgusuna varmış olup, firmaların gerekli şartları karşıladığı takdirde dahilde işleme izninin verilmesi önerisinde bulunmuştur. DİİB almış firmaların sorumluluklarını yerine getirmelerini ve hileli uygulamalara yönelmemesiyle diğer sorunlarında yok olacağını belirtmiştir.

Coşkun Şenol (2008), yapmış olduğu tezinde tekstil ve hazır giyim sektörüne yönelik ihracat yapan firmaların DİR'den ve diğer teşviklerden ne ölçüde yararlandığını, firmaların söz konusu rejim çerçevesinde gerçekleştirmiş olduğu ihracat ve ithalat ile rejime konu olmayan ihracat ve ithalat arasındaki ilişkiyi inceleyerek, DİR'den yararlanma oranlarını ve firmaların söz konusu rejime yönelik bakış açılarını belirlemeyi amaçlamıştır. Şenol, bu çerçevede yapmış olduğu anket çalışmasının sonucunda, ankete katılım sağlayan firmaların %91,6'sının ihracata yönelik devlet teşviklerinden en azından bir çeşidinden yararlanmış olduklarını bu kapsamda da en çok yararlanan devlet teşvik tedbirinin %88,8 oranında DİR olduğu bulgusuna ulaşmıştır.

Abdullah Takım ve Ş. Mustafa Ersungur (2010), çalışmasında, DİR'in kötü niyetle kullanılmaya uygun olduğu kanısına varmışlardır. DİR'in zayıf yönleri olduğunu açıklamışlardır. Takım ve Ersungur, tüm ürün sektörleri yerine kaynağı yetersiz ürün sektörlerine DİİB verilmesi, DİİB talebinde bulunan firmalardan önceliği yüksek katma değerli ürün grubu üreten sektörler verilmesi gerektiği, denetim uygulamalarının geliştirilmesi, gözetim önlemlerinin artırılması ve benzeri önerilerde bulunmuşlardır.

İbrahim Avcı (2015), yapmış olduğu tezinde Acme Grup ile mülakat yaparak ihracat teşviklerine yönelik görüşlerini almıştır. Avcı, yapılan mülakat sonucunda DİR sayesinde ürün fiyatlarında düşürme sağlayabildiklerini fakat taşıma konusunda herhangi bir rejim söz konusu olmadığı için sıkıntı yaşadıklarını açıklamıştır. Araştırmanın sonucunda en çok bilgi sahibi olunan teşvikler arasında DİR'in olduğunu ancak diğer teşvik türlerinin yeteri kadar bilinmemesinin sorun olduğunu belirterek firmaların ihracat teşvikleri hakkında daha çok bilgilendirilmesi gerektiğini vurgulamıştır.

Sinan Esen, Halil Şimdi ve Volkan Kocabaş (2016), çalışmasında Borsa İstanbul'da işlem gören Dokuma, Giyim ve Deri Sektöründe yer alan firmaların DİR çerçevesinde gerçekleştirdikleri ithalat ve ihracat faaliyetlerinin finansal performansları üzerindeki etkilerini incelemişlerdir. Elde ettikleri bulgular neticesinde DİR'in firmaların finansal performansına pozitif yönde etkisinin olduğunu tespit etmişlerdir.

Teslime Özaydın (2016), yapmış olduğu tezinde Türkiye'de ihracat oranlarının artması, ihraç mallarında çeşitliliğe gidilmesi, söz konusu malların uluslararası pazarlara ulaştırılması gibi amaçlar için teşvik tedbirlerinin uygulamaya girdiğini ancak yeterli olmadığını belirtmiştir. Özaydın, yapmış olduğu analizler neticesinde DİR'in firmaların faaliyet performanslarını olumlu yönde etkilediğini, firmaların rekabet avantajı yarattığı için gerekli duyulması halinde söz konusu rejimi kullanmalarını önermiştir.

Dursun Aydın (2018), yapmış olduğu tezinde DİR'in ülke ekonomisine pozitif etkisinin ciddi oranlarda olduğunu ortaya koymuştur. Söz konusu DİR'in çok sayıda alana da faydasının olduğunu, bunlardan birinin ise istihdam üzerinde yer aldığını açıklamıştır. DİR kapsamında firmaların hileli yollara ya da ihlallerine karşılık bu sorunların en aza indirilmesi adına denetimlerin sıklaştırılmasını ve mevzuatta yer alan koşulların caydırıcılık amacıyla ağırlaştırılmasını önermiştir.

Yusuf İnamoğlu (2019), yapmış olduğu tezinde ihracat teşviklerinin Türkiye'nin ekonomisinde ve uluslararası ticaretinde yeri ve önemini ortaya koymak amaçlanmıştır. İnamoğlu, yaptığı analizler sonucunda DİR ithalatındaki değerin artış göstermesiyle DİR ihracat değerin de artış gösterdiğini, birbirleriyle ilişkili oldukları kanısına varmıştır. Türkiye'de genel ihracatın, DİR çerçevesinde yapılan ihracattan etkilendiği ve böylelikle artış gösterdiğini belirtmiştir.

Baldauryen İdan (2019), yapmış olduğu tezinde DİİB bulunan firmalar ile anket çalışması yapmıştır. İdan, anket çalışması sonucunda DİR'in istihdam olanağı sağlaması, ihracatı artırması, rekabet avantajı sağlaması ve benzeri avantajlarına yönelik bulgular elde etmiştir. DİR çerçevesinde yasal olmayan uygulamaların yapılmamasına yönelik yeni nesil yazılımların ve blok zincir teknolojilerinin kullanılmasını önermiştir.

Kübra Daşçılar (2019), yapmış olduğu tezinde Türkiye'de 2002-2018 yılları arasında genel ihracat oranının %45'inin DİR çerçevesinde gerçekleştiğini belirtmiştir. Daşçılar, çalışmasında DİR kapsamında halı ihracatının %65 oranında gerçekleştirildiğine dair sonuç elde etmiştir. Halı sektörünün uluslararası piyasalarda rekabetçi avantajının sürdürülebilir olması için sektör gelişimine yardım edecek mekanizmaların uygulanması ve benzeri tavsiyelerde bulunmuştur.

Sinan Danacı (2019), yapmış olduğu tezinde DİR kapsamında gerçekleştirilen ihracat faaliyetlerinin ülke ekonomilerine katkısını geçmişteki veriler doğrultusunda açıklamaya çalışmış ayrıca Gaziantep ilindeki DİR uygulayan firmaların Türkiye ekonomisi için önemini incelemiştir. Danacı, çalışmasında Türkiye'nin ekonomik büyüme performansında en önemli etkenin emek stoku olduğunu gözlemleyerek elde ettiği bulgular neticesinde DİR çerçevesinde yapılan ihracat faaliyetlerinin diğer ihracat faaliyetlerine oranla ekonomik aktiviteleri daha çok olumlu yönde etkilediği sonucuna ulaşmıştır.

Ebru Nihal Oral Dırık (2019), yapmış olduğu tezinde Türkiye'nin dünya çapında önemli buğday üreticileri sıralamasında olmasının DİR ile bağlantısını gözlemlemiş, Türkiye'nin un konumunda liderlik kazanmasını ithalata dayanan stratejisi ile gerçekleştiğini açıklamıştır. DİR'in un için gerekli buğday tedarik etmede sorunları çözdüğünü gözlemleyen Oral Dırık, bunun yanında birtakım sorunlarla karşılaşmış ve bu sorunlar için gerekli tedbirlerin neler olabileceği hakkında çözüm önerileri sunmuştur.

Zeynep Şahin (2019), yapmış olduğu tezinde DİR'i incelemiş, amaç ve sonuçları arasında değerlendirmeler yapmıştır. DİR'in ithalattan daha çok ihracat bakımından önemini ve ticarete olan etkisini gözlemlemiştir. DİR'in ihracat faaliyetlerine yönelik kısa ve uzun dönemde gerçekteşen artışın, ithalat faaliyetlerine yönelik artıştan daha yüksek olduğunu öne sürerek DİR'in net biçimde pozitif katkısının olduğu sonucuna varmıştır. Ambalaj sektöründe DİR uygulamaları neticesinde ihracatın artışına katkı sağlandığını açıklamıştır.

Muhammet Özdemir (2020), yapmış olduğu tezinde DİR'in etkilerini incelemiş, elde etmiş olduğu bulgular doğrultusunda DİR'in en önemli ihracat teşviği olduğunu DİR çerçevesinde ihracatçılarının korunarak bir denge olduğunu tespit etmiştir. Demir çelik sektöründe DİR uygulamalarının hem ithal hammadde hem de yurt içi hammadde alımında yoğun olarak kullanıldığını belirterek DİR uygulamasının olmadığı durumda uluslararası piyasada rekabet gücünün zayıflayacağını, ihracat ve ithalat oranlarında düşüş yaşanacağını açıklamıştır.



## **7. KONYA İLİ KAPSAMINDA DAHİLDE İŞLEME REJİMİ UYGULAMALARININ ETKİSİ VE ÖNEMİNE YÖNELİK ANKET ÇALIŞMASI**

### **7.1. Araştırmanın Konusu ve Problemi**

Araştırmanın konusu, DİR'dir. Araştırmanın temel problemi ise başta DİR olmak üzere ihracat destekleri ve etkilerinin, firmaların ihracat performansları üzerinde etkisinin olup olmadığıdır. Ayrıca DİR uygulamaları ile ihracat desteklerinden yararlanan firmaların yararlanmayanlara göre ihracat performanslarının değişkenlik gösterip göstermediğidir.

### **7.2. Araştırmanın Amacı**

Araştırmanın temel amacı, firmaların ihracat ve DİR desteklerinden yararlanma düzeyleri ile DİR'in etkilerinin, firmaların ihracat performansları üzerindeki etkisinin tespit edilmesidir. Ayrıca ihracat desteklerinden yararlanan ve yararlanmayan ile DİR uygulayan ve uygulamayan firmaların ihracat performansları arasında farklılık olup olmadığının ortaya konulması amaçlanmıştır.

### **7.3. Araştırmanın Önemi**

Gümrük vergileri vb. maliyet kalemleri nedeniyle ithal hammadde bağımlılığı sıkıntısı yaşayan firmalar adına DİR destekleri önemli avantajlar sağlamaktadır. Bu bağlamda özellikle ihracat performanslarını artırmak isteyen firmaların DİR desteklerinden yararlanıp yararlanmadıkları ve söz konusu teşvik ve destekler sayesinde ihracat performanslarının artıp artmadığının tespit edilmesi önemli görülmektedir.

Diğer yandan bu araştırma, alana teorik katkılar sağlamasının yanı sıra özellikle ihracat yapan ve bu alanda performanslarını yükseltmeyi hedefleyen uygulayıcılar adına da birer rehber niteliğinde görülmektedir.

### **7.4. Araştırmanın Sınırlılıkları**

Sosyal bilimler alanında yapılan birçok araştırmada literatür, örneklem, zaman, mekân, katılımcı türü bakımından bazı sınırlılıklar olabilmektedir. Bu nedenle elde edilen sonuçlar, bulguların geçerliliği ve genelleştirilerek değerlendirilmesi konusunda sorunlara neden olabileceğinden dikkatli olmak gerekmektedir. Bu doğrultuda araştırmanın sınırlılıkları aşağıdaki şekilde sıralanabilir:

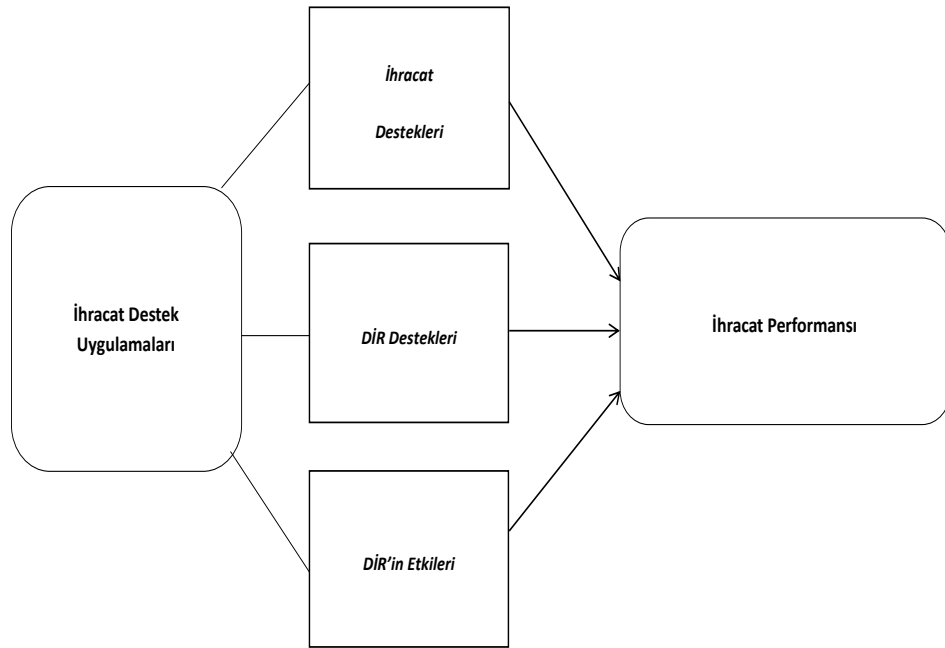
- Araştırmanın Konya ili merkez sınırlarında faaliyet gösteren ve ihracat yapan firmalar ile sınırlı tutulması,
- Sadece anket yöntemi ile toplanan nicel verilere bağlı kalınması,
- Araştırma sonucunda elde edilen bulguların güvenilirliğinin ankete katılan kişilerin cevaplarına bağlı olması,
- Sınırlı bir zaman diliminde yapılmış olması.

## 7.5. Araştırmanın Metodolojisi

Araştırmada, amaçlar doğrultusunda izlenen metodoloji önem taşımaktadır. Bu araştırmada izlenen metodoloji; araştırma modeli ve hipotezlerinin belirlenmesi, anket formunun hazırlanması, araştırma evreni ve örnekleminin belirlenmesi, anket formunun uygulanması, istatistiksel analizlerin yapılması ve söz konusu analizler sonucunda ortaya çıkan bulguların değerlendirilmesi ve yorumlanması şeklindedir.

### 7.5.1. Araştırma Modeli ve Hipotezlerinin Belirlenmesi

Konuyla ilgili literatür bilgisi, benzer çalışmalar ve araştırmanın amaçları çerçevesinde oluşturulan araştırma modeli ile hipotezleri şu şekildedir:



**Şekil 8. Araştırma modeli**

**H<sub>1</sub>:** İhracat ve DİR desteklerinden yararlanma düzeyleri ile DİR'in etkilerinin, firmaların ihracat performansları üzerinde anlamlı etkisi vardır.

**H<sub>1a</sub>:** İhracat desteklerinden yararlanma düzeyinin firmaların ihracat performans düzeyleri üzerinde pozitif ve anlamlı etkisi vardır.

**H<sub>1b</sub>:** DİR desteklerinden yararlanma düzeyinin firmaların ihracat performans düzeyleri üzerinde pozitif ve anlamlı etkisi vardır.

**H<sub>1c</sub>:** DİR'in etkilerinin firmaların ihracat performans düzeyleri üzerinde pozitif ve anlamlı etkisi vardır.

**H<sub>2</sub>:** DİR uygulayan ve uygulamayan firmaların ihracat performansları arasında istatistiki bakımdan anlamlı düzeyde farklılık vardır.

**H<sub>3</sub>:** İhracat desteklerinden yararlanan ve yararlanmayan firmaların ihracat performansları arasında istatistiki bakımdan anlamlı düzeyde farklılık vardır.

**H<sub>4</sub>:** Firmaların ihracat performansları *ihracat tecrübelerine* göre istatistiki bakımdan anlamlı düzeyde farklılaşmaktadır.

**H<sub>5</sub>:** Firmaların ihracat performansları *faaliyet yıllarına* göre istatistiki bakımdan anlamlı düzeyde farklılaşmaktadır.

**H<sub>6</sub>:** Firmaların ihracat performansları *çalışan sayılarına* göre istatistiki bakımdan anlamlı düzeyde farklılaşmaktadır.

#### 7.5.2. Anket Formunun Hazırlanması

Araştırma kapsamında veri toplama aracı olarak anket yöntemi tercih edilmiştir. Araştırma için gerekli veriler, pandemi şartları da göz önünde bulundurularak online anket yöntemi ile toplanmıştır. Anket yöntemi; daha kolay veri toplanabilmesi, daha az zaman, maliyet, emek gerektirmesi (Karagöz, 2017, s. 69) ve katılımcılar üzerinden herhangi bir zaman baskısı oluşturmaması nedeniyle tercih edilmiştir.

Anket formu hazırlanmadan önce yerli ve yabancı literatürde konuyla ilgili çalışmalar araştırılmış ve bu doğrultuda ölçeğe son hâli verilmiştir. DİR ile ilgili ölçekler, Özdemir'in (2020) "*Türkiye'de Dahilde İşleme Rejiminin Dış Ticarete Etkileri ve Demir Çelik Sektörü Üzerine Bir Değerlendirme*" adlı yüksek lisans tezinde kullandığı ölçeklerden; ihracat performansı ile ilgili ölçek ise Ayar ve Erdil'in (2018) "*İnovasyon ve Ar-Ge Faaliyetlerinin İhracat Performansına Etkisi: Türk İşletmeleri Üzerine Algusal Bir Çalışma*" adlı araştırmasından yararlanmıştır.

Araştırmada kullanılan anket formu, temelde üç ayrı bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde, ankete katılan cevaplayıcıya (firma çalışanı) ilişkin cinsiyeti, yaşı, eğitim düzeyi ve firmadaki görevine ilişkin bilgilerinden oluşan dört adet demografik soruya yer verilmiştir. İkinci bölümde ise firmanın çalışan sayısı, faaliyet yılı, ihracat tecrübesi ve faaliyet gösterdiği sektöre ilişkin dört adet soru yer almıştır.

Anketin üçüncü bölümünde 5'li Likert ölçekli ("*1. Kesinlikle Katılmıyorum, 2. Katılmıyorum, 3. Kararsızım, 4. Katılıyorum ve 5. Kesinlikle Katılıyorum*"); 7 ifadeden oluşan "*DİR'in işletme faaliyetleri üzerindeki etkisi*" ölçeği, 10 ifadeden oluşan "*İhracat Performansı*" ölçeği ve 4 ifadeden oluşan "*Hammadde ithalat nedenleri*" ölçeği ile 6'lı Likert ölçekli ("*1. Hiç, 2. Çok Düşük, 3. Düşük, 4. Orta, 5. Yüksek, 6. Çok Yüksek*"); 4 ifadeden oluşan "*İhracat desteklerinden son üç yıl içerisinde yararlanma düzeyi*" ölçeği ve 5 ifadeden oluşan "*DİR uygulamalarından yararlanma düzeyi*" ölçeğine yer verilmiştir.

### 7.5.3. Araştırma Evreni ve Örneklemi

Araştırmanın evrenini, Konya ili merkez sınırları içerisinde faaliyet gösteren ve aynı zamanda Konya Ticaret Odası listofcompany.com veri tabanında yer alan firmalar oluşturmaktadır. Bu doğrultuda ulaşılabilir evren büyüklüğünü 1400 firma oluşturmaktadır.

### 7.5.4. Anket Formunun Uygulanması ve Değerlendirilmesi

Araştırma örnekleme çerçevesinde, ilgili firmalara 01.03.2021-31.03.2021 tarihleri arasında kolayda örnekleme yöntemiyle 1400 anket online olarak gönderilmiştir. Dağıtılan 1400 anketten 150 tanesi geri dönmüştür. Geri dönüş oranı %11'dir. Geri dönüşü gerçekleşen 150 anketten, 4 tanesi eksik ve dikkatsizce doldurulmaları nedeniyle değerlendirmeye alınmayarak analize dahil edilmemiş ve toplamda 146 anket ile analiz aşamasına geçilmiştir.

Anketlerden elde edilen veriler gerekli kodlamalar yapılarak bilgisayar ortamına aktarılmış ve SPSS (Statistical Package for the Social Sciences-Sosyal Bilimler için İstatistik Paketi) 22.0 paket programı yardımıyla analize tabi tutulmuştur.

## 7.6. Araştırmanın Bulguları ve Bulguların Değerlendirilmesi

Bu başlık altında; firmaların ihracat ve DİR desteklerinden yararlanma düzeyleri ve DİR'in etkilerinin firmaların ihracat performansları üzerindeki etkisinin tespiti, ayrıca ihracat desteklerinden yararlanan ve yararlanmayan ile DİR uygulayan ve uygulamayan firmaların ihracat performansları arasında farklılık olup olmadığının ortaya konulması amacı ile araştırmaya katılan firma çalışanlarından elde edilen veriler doğrultusunda yapılan analizlere, bulgulara ve söz konusu bulgulara ilişkin yorum ve değerlendirmelere yer verilmiştir.

### 7.6.1. Katılımcılara İlişkin Tanıtıcı Bilgiler

Bu başlık altında araştırmaya katılan çalışanların demografik bilgilerine ilişkin verilerin analizi amacıyla frekans analizi yapılmıştır.

İlk olarak, araştırmaya katılan çalışanların cinsiyetlerine ilişkin bilgiler Tablo 4.'de görülmektedir.

**Tablo 4. Katılımcıların cinsiyetlerine göre dağılımı**

Cinsiyet	Frekans	Yüzde
Erkek	128	87,7
Kadın	18	12,3
Toplam (n)	146	100,0

Tablo 4.'e göre, araştırmaya katılan çalışanların çoğunluğunun %87,7 ile erkek olduğu, kadın katılımcıların ise %12,3 oranında olduğu görülmektedir.

Bir diğer ifadeyle, araştırmaya katılan firma çalışanlarının büyük çoğunluğunun erkeklerden oluştuğu, dolayısıyla ilgili firmaların orta ve üst düzey yöneticisi kademelerinde kadın çalışan sayısının çok az olduğu anlaşılmaktadır.

İkinci olarak, araştırmaya katılan çalışanların yaşlarına ilişkin frekans bilgileri Tablo 5.'de yer almaktadır.

**Tablo 5. Katılımcıların yaş aralıklarına göre dağılımı**

Yaş	Frekans	Yüzde
18-24	7	4,8
25-31	40	27,4
32-38	42	28,8
39-45	29	19,9
46 ve üzeri	28	19,2
Toplam (n)	146	100,0

Tablo 5.'e göre, araştırmaya katılan çalışanların %4,8'inin 18 ile 24 yaş aralığında, %27,4'ünün 25 ile 31 yaş aralığında, %28,8'inin 32 ile 38 yaş aralığında, %19,9'unun 39 ile 45 yaş aralığında ve son olarak %19,2'sinin ise 46 yaş ve daha üzerinde olduğu görülmektedir.

Araştırmaya katılan firma çalışanlarından en fazla orana sahip grubun %28,8 ile yaşları 32 ile 38 arasında değişen orta yaşlı kişilerden, en az orana sahip grubun ise %4,8 ile yaşları 24'ün altında olan genç çalışanlardan olduğu anlaşılmaktadır. Ayrıca araştırmaya katılanların %67,9'unun 31 yaşın üzerinde olduğu, bir diğer ifadeyle araştırmaya katılan çalışanların yaklaşık üçte ikisinin orta yaş ve üzerinde olduğu anlaşılmaktadır.

Üçüncü olarak araştırmaya katılan çalışanların eğitim durumlarına ilişkin frekans bilgileri Tablo 6.'da yer almaktadır.

**Tablo 6. Katılımcıların eğitim durumlarına göre dağılımı**

Eğitim Durumu	Frekans	Yüzde
Lise	27	18,5
Yüksekokul	19	13,0
Lisans	73	50,0

Yüksek Lisans	27	18,5
Doktora	0	0
Toplam (n)	146	100,0

Yukarıdaki tabloya göre; araştırmaya katılanların %18,5'inin lise, %13'ünün yüksekokul, %50'sinin lisans ve %18,5'inin yüksek lisans mezunu olduğu görülmektedir. Dolayısıyla araştırmaya en çok lisans mezunlarının, en az ise yüksek lisans mezunlarının katıldığı anlaşılmaktadır.

Ayrıca eğitim bilgileri incelendiğinde, çalışanların %81,5'inin en az yüksekokul/ön lisans düzeyinde bir eğitim düzeyine sahip olduğu, bu doğrultuda katılımcıların eğitim seviyelerinin yüksek olduğu anlaşılmaktadır.

Son olarak, araştırmaya katılan çalışanların firmadaki görevlerine veya statülerine ilişkin frekans bilgileri Tablo 7.'de görülmektedir.

**Tablo 7. Katılımcıların birimlerine göre dağılımı**

Görev/Statü	Frekans	Yüzde
Üst Düzey Yönetici/YK Üyesi	35	24,0
Finans Yöneticisi/Çalışanı	30	20,5
İhracat Yöneticisi	48	32,9
Pazarlama-Üretim Yöneticisi	27	18,5
İnsan Kaynakları Yöneticisi	4	2,7
İhracat Personeli	2	1,4
Toplam (n)	146	100,0

Yukarıdaki tabloya göre; araştırmaya katılan çalışanların %32,9'unun ihracat yöneticisi, %24'ünün üst düzey yönetici veya yönetim kurulu üyesi, %20,5'inin finans yöneticisi

veya çalışanı, %18,5'inin pazarlama veya üretim yöneticisi, %2,7'sinin insan kaynakları yöneticisi ve %1,4'ünün ise ihracat personeli olarak görev yaptığı görülmektedir.

Bu doğrultuda araştırmaya katılanların yarısından fazlasının (%56,9) ihracat yöneticisi veya üst düzey yöneticisi olmasının araştırmanın güvenilirliği açısından önem teşkil ettiği söylenebilir.

#### 7.6.2. Firmalara İlişkin Tanıtıcı Bilgiler

Bu başlık altında araştırmaya katılan firmaların bilgilerine ilişkin verilerin irdelenmesi amacıyla frekans analizi yapılmıştır. İlk olarak, araştırmaya katılan firmaların çalışan sayılarına ilişkin bilgiler Tablo 8.'de görülmektedir.

**Tablo 8. Firmaların çalışan sayısına göre dağılımı**

Çalışan Sayısı	Frekans	Yüzde
1-19	31	21,2
20-49	37	25,3
50-99	32	21,9
100-199	27	18,5
200 ve üzeri	19	13,0
Toplam (n)	146	100,0

Tablo 8.'e göre, araştırmaya katılan firmaların %25,3'ünün 20 ile 49, %21,9'unun 50 ile 99, %21,2'sinin 1 ile 19, %18,5'inin 100 ile 199 ve son olarak %13'ünün 200 ve üzerinde çalışan sayısına sahip oldukları görülmektedir.

Ayrıca ilgili tablodan araştırmaya katılan firmaların çalışan sayılarına göre %46,5'inin küçük işletme; %53,7'sinin ise orta büyüklükte işletme niteliğinde oldukları anlaşılmaktadır.

İkinci olarak araştırmaya katılan firmaların faaliyet yılına ilişkin bilgiler Tablo 9'da görülmektedir.



**Tablo 9. Firmaların faaliyet yılına göre dağılımı**

Faaliyet Yılı	Frekans	Yüzde
0-5	12	8,2
6-15	25	17,1
16-25	31	21,2
26-39	45	30,8
40 ve üzeri	33	22,6
Toplam (n)	146	100,0

Tablo 9.'a göre, araştırmaya katılan firmaların %30,8'inin 26 ile 39 yıl, %22,6'sının 40 ve üzeri, %21,2'sinin 16 ile 25, %17,1'inin 6 ile 15 ve son olarak %8,2'sinin 5 yıl ve altında bir süredir faaliyet gösterdikleri anlaşılmaktadır. Ayrıca ilgili tablodan araştırmaya katılan firmaların yaklaşık yarısının (%53,4) en az 26 yıldır; yaklaşık dörtte üçünün (%74,6) ise en az 16 yıldır faaliyette buldukları anlaşılmakta, dolayısıyla araştırmaya katılanların büyük çoğunluğunun tecrübeli firmalardan oluştuğu görülmektedir.

Üçüncü olarak, araştırmaya katılan firmaların ihracat tecrübelerine ilişkin bilgiler Tablo 10.'da görülmektedir.

**Tablo 10. Firmaların ihracat tecrübelerine göre dağılımı**

İhracat Tecrübesi (yıl)	Frekans	Yüzde
0-5	39	26,7
6-9	24	16,4
10-14	25	17,1
15-19	22	15,1
20 ve üzeri	36	24,7
Toplam (n)	146	100,0

Tablo 10.'a göre, araştırmaya katılan firmaların %26,7'sinin 5 yıl ve daha az, %24,7'sinin 20 yıl ve üzeri, %17,1'inin 10 ile 14, %16,4'ünün 6 ile 9 ve son olarak %15,1'inin 15 ile 19 yıl arasında bir ihracat tecrübesine sahip oldukları görülmektedir. Ayrıca ilgili tablodan araştırmaya katılan firmaların yaklaşık dörtte üçünün (%73,3) en az 6 yıllık; yarısından fazlasının (%56,9) ise en az 10 yıllık ihracat tecrübesine sahip oldukları anlaşılmaktadır. Dolayısıyla araştırmaya katılan firmaların büyük çoğunluğunun ihracat konusunda deneyimli oldukları söylenebilir.

Son olarak, araştırmaya katılan firmaların faaliyet gösterdikleri sektörlerle ilişkin bilgiler Tablo 11.'de görülmektedir.

**Tablo 11. Firmaların sektörlerine göre dağılımı**

Sektör	Frekans	Yüzde
İmalat	47	32,2
Gıda	25	17,1
Otomotiv	26	17,8
Makine	31	21,2
Elektronik	5	3,4
İnşaat	5	3,4
Medikal	2	1,4
Tarım	3	2,1
Tekstil	2	1,4
Toplam (n)	146	100,0

Tablo 11.'e göre, araştırmaya katılan firmaların %32,2'sinin imalat, %21,2'sinin makine, %17,8'inin otomotiv, %17,1'inin gıda ve son olarak %11,7'sinin ise elektronik, inşaat, tarım gibi diğer sektörlerde faaliyet gösterdikleri anlaşılmaktadır.

### 7.6.3. Firmaların İhracat ve DİR Desteklerine İlişkin Frekans Dağılımları

Bu başlık altında araştırmaya katılan firmaların DİR başta olmak üzere ihracat desteklerinden yararlanma ve kullanım sıklıklarının tespit edilmesi amacıyla frekans analizi yapılmıştır. İlk olarak, araştırmaya katılan firmaların ihracat desteklerinden yararlanma durumlarına ilişkin frekans dağılımları Tablo 12.'de görülmektedir.

**Tablo 12. İhracat desteklerinden yararlanma durumuna göre dağılımı**

İhracat Desteklerinden Yararlanma	Frekans	Yüzde
Evet	103	70,5
Hayır	43	29,5
Toplam (n)	146	100,0

Tablo 12.'ye göre, araştırmaya katılan firmaların %70,5'inin ihracat desteklerinden yararlandıkları; %29,5'inin ise ilgili desteklerden yararlanmadıkları görülmektedir.

İkinci olarak, araştırmaya katılan firmaların DİR uygulama durumlarına ilişkin frekans dağılımları Tablo 13.'de görülmektedir.

**Tablo 13. DİR uygulama durumuna göre dağılım**

DİR Uygulanma	Frekans	Yüzde
Evet	67	45,9
Hayır	79	54,1
Toplam (n)	146	100,0

Tablo 13.'e göre, araştırmaya katılan firmaların %45,9'unun DİR desteğinden yararlandıkları; %54,1'inin ise ilgili destekten yararlanmadıkları görülmektedir. Bu veri ışığında araştırmaya katılan firmaların genel olarak ihracat desteklerinden büyük oranda yararlanmalarına (%70,5) rağmen, Dahilde İşleme Rejimi desteğinden ise daha az yararlandıkları (%45,9) anlaşılmaktadır.

Üçüncü olarak, araştırmaya katılan firmaların DİR desteğine ilişkin daha ayrıntılı bilgi edinebilmek amacıyla yapılan DİR uygulama düzeylerine ilişkin frekans analizi sonuçları Tablo 14.'de görülmektedir.

**Tablo 14. DİR uygulama düzeyine göre dağılım**

DİR Uygulama Düzeyi	Frekans	Yüzde
Uygulamıyor	79	54,1
Düşük-Orta Düzeyde	31	21,2
Yüksek-Çok Yüksek Düzeyde	36	24,7
Toplam (n)	146	100,0

Tablo 14.'e göre, araştırmaya katılan firmaların %54,1'inin DİR uygulamadığı, %24,7'sinin yüksek/çok yüksek düzeyde uyguladıkları ve son olarak %21,2'sinin ise düşük/orta düzeyde uyguladıkları görülmektedir.

Dördüncü olarak, araştırmaya katılan firmaların ihracat desteklerini kullanım sıklığına ilişkin frekans analizi sonuçları Tablo 15.'de görülmektedir.

**Tablo 15. İhracat desteklerinin kullanım sıklığına ilişkin frekans dağılımı**

İhracat Destekleri	Hiç		Çok Düşük		Düşük		Orta		Yüksek		Çok Yüksek	
	n	%	n	%	n	%	N	%	n	%	n	%
Dahilde İşleme Rejimi	79	<b>54,1</b>	7	4,8	6	4,1	18	12,3	17	<b>11,6</b>	19	<b>13,0</b>
Uluslararası Fuar Destekleri	67	<b>45,9</b>	14	9,6	13	8,9	16	11,0	21	<b>14,4</b>	15	<b>10,3</b>
Uluslararası Pazar Araştırması Des.	74	<b>50,7</b>	14	9,6	20	13,7	16	11,0	15	10,3	7	4,8

Eximbank Kredileri	81	<b>55,5</b>	13	8,9	12	8,2	16	11,0	10	6,8	14	9,6
--------------------	----	-------------	----	-----	----	-----	----	------	----	-----	----	-----

Tablo 15.'e göre araştırmaya katılan firmaların neredeyse yarısının ihracat desteklerinden hiç yararlanmadıkları; DİR ile uluslararası fuar desteklerinden diğer desteklere göre daha fazla oranda yararlandıkları anlaşılmaktadır.

Öte yandan KOSGEB, TÜBİTAK, İŐKUR, Tarım ve Orman Bakanlığı yatırım teşvik ve hibe desteklerinin yanı sıra banka kredileri, vergi iadeleri, navlun desteği, yurtdışı ofis destekleri ve sponsor destekleri araştırmaya katılan firmaların beyan ettiği diğer ihracat destekleri arasında yer almaktadır.

Beşinci olarak araştırmaya katılan hammadde ithalatı yapan firmaların ithalat nedenlerine ilişkin frekans analizi sonuçları Tablo 16.'da görölmektedir.

**Tablo 16. Hammadde ithalatı yapan firmaların ithalat nedenlerine ilişkin frekans dağılımı**

Hammadde İthalat Nedeni	K.Katılmıyorum		Katılmıyorum		Kararsızım		Katılıyorum		K. Katılıyorum	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
İthal CIF fiyatın düşük olması	22	20,4	29	<b>26,9</b>	19	17,6	21	19,4	17	15,7
İthal teslim zamanının daha kısa olması	29	26,6	42	<b>38,5</b>	23	21,1	12	11,0	3	2,8
İthal ürün kalitesinin yüksek olması	13	11,9	25	22,9	16	14,7	33	<b>30,3</b>	22	20,2
İthal ürünün yurt içinde üretilmemesi	6	5,5	19	17,4	22	20,2	28	<b>25,7</b>	34	31,2

Tablo 16.'ya göre araştırmaya katılan firmaların ithal ürün kalitesinin yüksek oluşu ile ithal ürünün yurt içinde üretilmemesi nedenlerine diğer ithalat nedenlerine nispeten daha çok katılım gösterdikleri anlaşılmaktadır.

Ayrıca Tablo 16.'da yer alan hammadde ithalat nedenleri ile birlikte firmalar; hammadde yetersizliği, arz dengesizliği, vergi muafiyet avantajları, müşteri talepleri ve kârlılık nedenleriyle de hammadde ithalatına yöneldiklerini belirtmiştir.

Altıncı olarak, araştırmaya katılan firmaların DİR uygulamalarından yararlanma sıklığına ilişkin frekans analizi sonuçları Tablo 17.'de görülmektedir.

**Tablo 17. DİR uygulamalarından yararlanma sıklığına ilişkin frekans dağılımı**

DİR Uygulamaları	Hiç		Çok Düşük		Düşük		Orta		Yüksek		Çok Yüksek	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
İşletme malzemesi	24	35,3	12	17,6	9	13,2	9	13,2	9	13,2	5	7,4
Eşdeğer eşya kullanımı	30	44,1	9	13,2	11	16,2	9	13,2	6	8,8	3	4,4
Yurt içi alım	23	33,8	14	20,6	9	13,2	11	16,2	6	8,8	5	7,4
Yurt içi satış	26	38,2	10	14,7	7	10,3	5	7,4	9	13,2	11	16,2

Tablo 17.'ye göre araştırmaya katılan firmaların DİR uygulamalarından çok sık yararlanmadığı anlaşılmaktadır. Bununla birlikte firmaların işletme malzemesi ve yurt içi satış desteklerinden kısmen yararlandığı görülmektedir.

Son olarak, DİR uygulamalarının firma faaliyetlerine etkilerine ilişkin frekans analizi sonuçları Tablo 18.'de görülmektedir.

**Tablo 18. DİR'in firma faaliyetlerine etkisine ilişkin dağılımı**

DİR'in Etkileri	K.Katılmıyorum		Katılmıyorum		Kararsızım		Katlıyorum		K. Katlıyorum	
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%
Dış Pazar fiyat/rekabet gücümüz arttı	2	2,9	4	5,9	9	13,2	31	45,6	22	32,4

İhracat teslim sürelerimiz kısaldı	1	1,5	19	27,9	16	23,5	24	<b>35,3</b>	8	11,8
İhracat miktarımız arttı	2	2,9	7	10,3	8	11,8	34	<b>50,0</b>	17	25,0
Toplam satışlarımız arttı	1	1,5	8	11,8	8	11,8	37	<b>54,4</b>	14	20,6

Tablo 18.'e göre araştırmaya katılan firmaların DİR uygulamalarının dış pazarda fiyat rekabet gücünü artırdığı, ihracat teslim sürelerini kısalttığı, ihracat miktarı ve toplam satışları artırdığı yönündeki ifadeler genellikle katıldıkları görülmektedir. Dolayısıyla araştırmaya katılan firmaların, DİR'in firma faaliyetleri üzerinde pozitif etkileri olduğunu düşündükleri söylenebilir.

#### 7.6.4. Güvenilirlik Analizi

Veri toplama aracının güvenilirliğini, bir diğer ifadeyle verilerin içsel tutarlılıklarını tespit etmek amacıyla Cronbach's Alpha değerleri hesaplanmıştır. Söz konusu değerler aşağıdaki Tablo 19.'da görülebilmektedir.

**Tablo 19. Ölçeklerin güvenilirlik değerleri**

ÖLÇEK	Madde Sayısı	Cronbach's Alpha ( $\alpha$ )
<b>İhracat Desteklerinden Yararlanma Düzeyi</b>	4	0,775
<i>Hammadde İthalat Nedenleri</i>	4	0,580
<i>DİR Uygulamalarından Yararlanma Düzeyi</i>	4	0,718
<i>DİR'in Firma Faaliyetlerine Etki Düzeyi</i>	4	0,768
<b>Firmanın İhracat Performans Düzeyi</b>	10	0,965

Cronbach's Alpha değeri, sorular veya ifadeler arası korelasyona bağlı uyum değeridir. Bu değer, ölçeklerdeki soruların güvenilirlik düzeylerini göstermektedir. Cronbach's Alpha değerinin 0,70 ve daha üzerinde olduğu durumlarda ölçeğin güvenilir olduğu kabul edilir. Ancak sosyal bilimlerde bu sınır, soru sayısının az olduğu durumlarda 0,60 ve üzeri

oldukça güvenilir (Sipahi, Yurtkoru, & Çinko, 2008), 0.40 ile 0,60 arası ise düşük düzeyde güvenilir kabul edilmektedir (Özdamar, 2004) (Sekaran, 2003).

Yapılan güvenilirlik analizleri sonucunda ölçeklerin güvenilirliklerini düşürdüğü tespit edilen; DİR uygulamalarından yararlanma düzeyi ölçeğinin ilk maddesi (“*Hammadde İthalatı*”) ile DİR’in firma faaliyetlerine etki düzeyi ölçeğinin sırasıyla; altıncı (“*Yurt içi satışlarımız azaldı.*”), beşinci (“*Yurt içi hammadde alımlarımız azaldı.*”) ve yedinci (“*İthalat miktarımız azaldı.*”) maddeleri ölçekten çıkarılmıştır. Bu doğrultuda Tablo 19.’daki ölçeklerin Cronbach’s Alpha değerlerinden de görüleceği üzere ihracat desteklerinden yararlanma, DİR uygulamalarından yararlanma, DİR’in firma faaliyetlerine etkisi ile firmanın ihracat performans düzeyi ölçeklerinin oldukça güvenilir; hammadde ithalat nedenleri ölçeğinin ise düşük düzeyde güvenilir olduğu tespit edilmiştir.

#### 7.6.5. Tanımlayıcı İstatistikler

Bu başlık altında, araştırma verilerine ilişkin tanımlayıcı istatistiklere yer verilmiştir. Tablo 20’de ihracat desteklerinden yararlanma, hammadde ithalat nedenleri, DİR uygulamalarından yararlanma, DİR’in firma faaliyetlerine etkisi ile firmanın ihracat performans düzeyi değişkenlerine ilişkin tanımlayıcı istatistiklere yer verilmiştir.

**Tablo 20. Değişkenlere ilişkin tanımlayıcı istatistikler**

ÖLÇEK	n	X	SS	VK	Çarpıklık			Basıklık		
					İstatistik	SH	İndeks	İstatistik	SH	İndeks
İhracat Desteklerinden Yararlanma Düzeyi*	146	2,50	1,40	0,56	,495	,201	2,46	-,998	,399	-2,50
Hammadde İthalat Nedenleri**	109	2,98	,837	<b>0,28</b>	-,077	,231	-0,33	-,124	,459	-0,27
DİR Uygulamalarından Yararlanma Düzeyi*	68	2,69	1,26	0,47	,614	,291	2,11	-,095	,574	-0,17
DİR’in Firma Faaliyetlerine Etki Düzeyi**	68	3,73	,765	<b>0,21</b>	-,703	,291	-2,42	,752	,574	1,31



Firmanın İhracat Performans Düzeyi**	146	3,41	1,03	<b>0,30</b>	-,654	,201	-3,25	-,213	,399	-0,53
<p><b>Notlar:</b> (i) X= Aritmetik Ortalama (Mean); SS= Standart Sapma; VK= Varyasyon Katsayısı (SS/X); SH= Standart Hata;</p> <p>(ii) * Ölçeklerde, 1= “Hiç” ve 6= “Çok Yüksek”; ** Ölçeklerde, 1= “Kesinlikle Katılmıyorum” ve 5= “Kesinlikle Katılıyorum” anlamındadır.</p>										

Değişkenlere ilişkin tanımlayıcı istatistikler incelendiğinde, ortalaması en yüksek değişkenin DİR’in firma faaliyetlerine etki düzeyi ( $X=3,73\pm 0,765$ ) olduğu; en düşük ortalamaya sahip değişkenin ise ihracat desteklerinden yararlanma düzeyi ( $X=2,50\pm 1,40$ ) olduğu görülmektedir. İlgili verilere göre öncelikle 5’li Likert ölçeğine sahip değişkenlere ait ortalama değerler, “1,00-2,33” düşük düzey, “2,34-3,66” orta düzey ve “3,67-5,00” yüksek düzey olarak değerlendirildiğinde; hammadde ithalat nedenlerine katılım düzeyinin *orta*; DİR’in firma faaliyetlerine etki düzeyinin *yüksek* ve firmanın ihracat performans düzeyinin ise *orta* düzeyde olduğu anlaşılmaktadır. Diğer yandan 6’lı Likert ölçeğine sahip değişkenler için ortalama değerler, “1,00-2,66” düşük düzey, “2,67-4,33” orta düzey ve “4,34-6,00” yüksek düzey olarak değerlendirildiğinde; ihracat desteklerinden yararlanma düzeyinin *düşük* ve DİR uygulamalarından yararlanma düzeyinin ise *orta* düzeyde olduğu söylenebilir.

#### 7.6.6. Normallik Testi

Bu aşamada amaç, elde edilen verilerin araştırma amaçları doğrultusunda hangi analizlere tabi tutulacağına, parametrik veya parametrik olmayan analiz yöntemlerinden hangisinin kullanılacağına belirlenmesidir. Bu noktada parametrik ya da parametrik olmayan analiz yöntemlerinden hangisinin kullanılacağına karar vermek adına verilerin normallik testine tabi tutulması gerekmektedir.

Verilerin normal dağılıma uygunluğunu test etmek amacıyla istatistiki analiz programlarında değişik türde testler anlatılmaktadır. Bu testler arasında en yaygın olarak bilinenler, Kolmogorov-Smirnov ve Shapiro-Wilk testleridir (Altunışık, Coşkun, & Yıldırım, 2012, s. 166). Bununla birlikte genellikle veri sayısının 30 ve üzerinde olduğu durumlarda Kolmogorov-Smirnov; veri sayısının 30’un altında olduğu durumlarda ise Shapiro-Wilk testine ilişkin verilerin göz önüne alınması önerilmektedir (Seçer, 2017, s. 28). Bu testlerin anlamlılık derecesi (significance= $p$ ) 0,05’ten küçük ise verilerin normal

dağılmadığı, aksi takdirde verilerin normal dağıldığı yorumu yapılmaktadır (Altunışık, Coşkun, & Yıldırım, 2012, s. 166). Bu bilgiler ışığında araştırmanın değişkenlerine ilişkin normallik testlerine aşağıdaki Tablo 21.'de yer verilmiştir.

**Tablo 21. Normallik testi**

ÖLÇEK	Kolmogorov-Smirnov (a)			Shapiro-Wilk		
	İstatistik	n	p	İstatistik	n	p
İhracat Desteklerinden Yararlanma Düzeyi	,156	146	,000	,890	146	,000
Hammadde İthalat Nedenleri	,114	109	,001	,982	109	,150
DİR Uygulamalarından Yararlanma Düzeyi	,118	68	,020	,947	68	,006
DİR'in Firma Faaliyetlerine Etki Düzeyi	,162	68	,000	,942	68	,003
Firmanın İhracat Performans Düzeyi	,131	146	,000	,944	146	,000

**Not:** (a) Lilliefors Anlamlılık Düzeltmesi, n= Örneklem Sayısı, p= Anlamlılık

Tablo 21.'e göre araştırmaya ilişkin n değeri, 30'dan büyük olduğu için Kolmogorov-Smirnov testi göz önünde bulundurulmuştur. Bu doğrultuda, ihracat destekleri ve firmanın ihracat performansına ilişkin tüm değişkenlerin p değerlerinin 0,05'ten küçük olması, ilgili değişkenlerin normal dağılmadıklarının bir göstergesidir. Öte yandan normal dağılıma uygunluğun belirlenmesinde sıklıkla başvurulan çarpıklık ile basıklık değerleri incelendiğinde (Tablo 20. *Değişkenlere İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler*) ise tüm değişkenlere ait çarpıklık ve basıklık değerlerinin -1 ile +1 arasında olduğu görülmektedir. Huck (2012) çarpıklık ve basıklık değerlerinin -1 ile +1 arasında olması gerektiğini belirtirken; George ve Mallery (2010) ise çarpıklık ve basıklık değerlerinin -2 ile +2 aralığında olmasının normal dağılım için yeterli olduğunu ifade etmişlerdir.

Ancak değişkenlere ilişkin verilerin normal dağılıp dağılmadığına sadece Kolmogorov-Smirnov testi ve çarpıklık-basıklık değerleri ile karar vermek çoğu zaman yeterli olmamaktadır. Bunun yanı sıra ilgili ölçek ve boyutlarına ilişkin histogramlar, Q-Q ve P-P grafikleri ile çarpıklık-basıklık indeksleri ve varyasyon katsayılarının incelenmesi normal dağılım hususunda daha doğru karar vermeyi sağlamaktadır (Seçer, 2017, s. 28). Bu bağlamda değişkenlere ilişkin histogramlar, Q-Q, P-P, Box Plot ve Stem&Leaf grafikleri ile varyasyon katsayıları, çarpıklık-basıklık indeksleri (Tablo 20. *Değişkenlere*

*İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler*) ve Kolmogorov-Smirnov değerleri göz önüne alınarak, bir bütün olarak değerlendirildiğinde; araştırmanın bağımlı değişkeni olan “firmanın ihracat performans düzeyi” değişkeni ile “DİR’in firma faaliyetlerine etki düzeyi” ve “hammadde ithalat nedenleri” değişkenlerinin normal dağılıma uygun olduğuna, “ihracat desteklerinden ve DİR uygulamalarından yararlanma düzeyi” değişkenlerinin ise normal dağılıma uygun olmadığına kanaat getirilmiştir. Bu sonuç doğrultusunda normal dağılan değişkenler için parametrik analiz yöntemleri; diğer değişkenler için non-parametrik analiz yöntemleri tercih edilmiştir.

#### 7.6.7. Fark Testleri

Bu başlık altında; firmaların ihracat performans düzeyine ilişkin elde edilen ortalama değerlerin DİR’in uygulanma durumu ve düzeyi, firmaların ihracat desteklerinden yararlanma durumu, ihracat tecrübeleri, faaliyet yılı ile çalışan sayılarına göre farklılık gösterip göstermediğinin belirlenmesine yönelik yapılan analizlere yer verilmiştir. İhracat performansı düzeyi değişkeni normal dağılım gösterdiği için parametrik testler olan t testi ve Anova testleri tercih edilmiştir. Tek yönlü Anova testlerinde gruplar arasındaki anlamlı farklılıkların kaynağını tespit edebilmek amacıyla, varyansların eşit veya homojen olması durumunda Post-Hoc testlerinden Scheffe ve Bonferroni; varyansların eşit veya homojen olmadığı durumlarda ise Tamhane testinden yararlanılmıştır.

Öncelikle DİR’in uygulanma durumuna göre firmaların ihracat performansı düzeyi ortalamalarında farklılık olup olmadığını tespit etmek amacıyla yapılan t testine ilişkin veriler aşağıdaki Tablo 22.’de yer almaktadır.

**Tablo 22. İhracat performansının DİR'in uygulanma durumuna göre karşılaştırılması**

DEĞİŞKEN	DİR	n	X	ss	t	p
İhracat Performansı	Uyguluyor	67	3,70	,839	3,38	<b>,001</b>
	Uygulamıyor	79	3,16	1,12		

Tablo 22.’ye göre, yapılan t testi sonucunda, araştırmaya katılan firmaların DİR uygulama durumlarına göre ihracat performans ( $t=3,38$ ;  $p<0,05$ ) düzeylerine ilişkin ortalama

değerin istatistiksel bakımdan anlamlı farklılık gösterdiği anlaşılmaktadır. Bu bulgu doğrultusunda  $H_2$  hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 22.'ye göre, gruplar arasındaki anlamlı farklılıkların tespiti için ortalamalar incelendiğinde; DİR uygulayan firmaların ihracat performanslarının ( $X=3,70\pm 0,839$ ), DİR uygulamayan firmaların ihracat performanslarına ( $X=3,16\pm 1,12$ ) göre daha yüksek düzeyde olduğu görülmektedir.

İkinci olarak, bir önceki analizi detaylandırmak amacıyla, DİR'in uygulanma düzeyine göre firmaların ihracat performansı düzeyi ortalamalarında farklılık olup olmadığının tespiti için yapılan Anova testine ilişkin veriler aşağıdaki Tablo 23.'de yer almaktadır.

**Tablo 23. İhracat performansının DİR'in uygulanma düzeyine göre karşılaştırılması**

DEĞİŞKEN	DİR Düzey	n	X	sd	F	p	Gruplar Arası Fark (Tamhane)
İhracat Performansı	Uygulamıyor (1)	79	3,16				
	Düşük-Orta	31	3,45	2/143	7,38	,001	1-3
	Yüksek-Çok Yüksek (3)	36	3,92				

Tablo 23.'e göre, yapılan tek yönlü Anova testi sonucunda araştırmaya katılan firmaların DİR uygulama düzeyine göre ihracat performansı düzeylerine ilişkin ortalama değerlerin ( $F=7,38$ ;  $p=0,001<0,05$ ) istatistiksel bakımdan anlamlı farklılık gösterdiği anlaşılmaktadır. Anova testi sonucunda gruplar arasındaki farklılıkların tespiti amacıyla varyanslar eşit olmadığı için Tamhane testi yapılmış, DİR'i yüksek veya çok yüksek düzeyde uygulayan firmaların ihracat performanslarının ( $X=3,92$ ), DİR uygulamayan firmaların ihracat performansına ( $X=3,16$ ) göre daha yüksek düzeyde olduğu tespit edilmiştir.

Üçüncü olarak, firmaların ihracat desteklerinden yararlanma durumlarına göre ihracat performansı düzeyi ortalamalarında farklılık olup olmadığını tespit etmek amacıyla yapılan t testine ilişkin veriler aşağıdaki Tablo 24.'de yer almaktadır.

**Tablo 24. İhracat performansının ihracat desteklerinden yararlanma durumuna göre karşılaştırılması**

DEĞİŞKEN	İhracat Destek	n	X	ss	t	p
İhracat Performansı	Yararlanıyor	103	3,64	,920	-4,05	<b>,000</b>
	Yararlanmıyor	43	2,87	1,09		

Tablo 24.'e göre, yapılan t testi sonucunda, araştırmaya katılan firmaların ihracat desteklerinden yararlanma durumlarına göre ihracat performans ( $t = -4,05$ ;  $p < 0,05$ ) düzeylerine ilişkin ortalama değerler istatistiksel bakımdan anlamlı farklılık gösterdiği anlaşılmaktadır. Bu bulgu doğrultusunda  $H_3$  hipotezi kabul edilmiştir.

Tablo 24.'e göre, gruplar arasındaki anlamlı farklılıkların tespiti için ortalamalar incelendiğinde; ihracat desteklerinden yararlanan firmaların ihracat performanslarının ( $X = 3,64 \pm 0,920$ ), ihracat desteklerinden yararlanmayanlara ( $X = 2,87 \pm 1,09$ ) göre daha yüksek düzeyde olduğu görülmektedir.

Dördüncü olarak, firmaların tecrübelerine göre ihracat performans düzeyi ortalamalarında farklılık olup olmadığını tespit etmek amacıyla yapılan Anova testine ilişkin veriler aşağıdaki Tablo 25.'de yer almaktadır.

**Tablo 25. İhracat performansının ihracat tecrübesine göre karşılaştırılması**

DEĞİŞKEN	İhracat Tecrübesi (yıl)	n	X	sd	F	p	Gruplar Arası Fark (Scheffe ve Bonferroni)
İhracat Performansı	0-5 (1)	39	2,60	4/141	10,98	<b>,000</b>	1-2, 1-3, 1-4, 1-5
	6-9 (2)	24	3,50				
	10-14 (3)	25	3,78				
	15-19 (4)	22	3,90				
	20 ve üzeri (5)	36	3,67				

Tablo 25'e göre, yapılan tek yönlü Anova testi sonucunda araştırmaya katılan firmaların ihracat tecrübelerine göre ihracat performansı düzeylerine ilişkin ortalama değerlerin ( $F=10,98$ ;  $p=0,000<0,05$ ) istatistiksel bakımdan anlamlı farklılık gösterdiği anlaşılmaktadır. Bu bulgu doğrultusunda  $H_4$  hipotezi kabul edilmiştir.

Anova testi sonucunda gruplar arasındaki farklılıkların tespiti amacıyla varyanslar eşit olduğu için Scheffe ve Bonferroni testleri yapılmış, ihracat tecrübesi 5 yıl ve daha altında olan firmaların ihracat performanslarının ( $X=2,60$ ), ihracat konusunda daha tecrübeleri firmalara nazaran daha düşük düzeyde olduğu tespit edilmiştir.

Beşinci olarak, firmaların faaliyet yılına göre ihracat performans düzeyi ortalamalarında farklılık olup olmadığını tespit etmek amacıyla yapılan Anova testine ilişkin veriler aşağıdaki Tablo 26.'da yer almaktadır.

**Tablo 26. İhracat performansının faaliyet yılına göre karşılaştırılması**

DEĞİŞKEN	Faaliyet Süresi (yıl)	n	X	sd	F	p	Gruplar Arası Fark
İhracat Performansı	0-5	12	2,83				
	6-15	25	3,25				
	16-25	31	3,36	4/141	1,72	,150	-
	26-39	45	3,50				
	40 ve üzeri	33	3,66				

Tablo 26.'ya göre, yapılan tek yönlü Anova testi sonucunda araştırmaya katılan firmaların faaliyet yılına göre ihracat performansı düzeylerine ilişkin ortalama değerlerin ( $F=1,72$ ;  $p=0,150>0,05$ ) istatistiksel bakımdan anlamlı farklılık göstermediği anlaşılmaktadır. Bu bulgu doğrultusunda  $H_5$  hipotezi reddedilmiştir.

Son olarak, firmaların çalışan sayılarına göre ihracat performans düzeyi ortalamalarında farklılık olup olmadığını tespit etmek amacıyla yapılan Anova testine ilişkin veriler aşağıdaki Tablo 27.'de yer almaktadır.

**Tablo 27. İhracat performansının çalışan sayısına göre karşılaştırılması**

DEĞİŞKEN	Çalışan Sayısı	n	X	sd	F	p	Gruplar Arası Fark (Scheffe ve Bonferroni)
İhracat Performansı	1-19 (1)	31	3,03				
	20-49	37	3,20				
	50-99	32	3,62	4/141	3,02	<b>,020</b>	1-5
	100-199	27	3,56				
	200 ve üzeri (5)	19	3,87				

Tablo 27.'ye göre, yapılan tek yönlü Anova testi sonucunda araştırmaya katılan firmaların çalışan sayılarına göre ihracat performansı düzeylerine ilişkin ortalama değerlerin ( $F=3,02$ ;  $p=0,020<0,05$ ) istatistiksel bakımdan anlamlı farklılık gösterdiği anlaşılmaktadır. Bu bulgu doğrultusunda  $H_6$  hipotezi kabul edilmiştir.

Anova testi sonucunda gruplar arasındaki farklılıkların tespiti amacıyla varyanslar eşit olduğu için Scheffe ve Bonferroni testleri yapılmış, çalışan sayıları 200 ve üzerinde olan firmaların ihracat performanslarının ( $X=3,87$ ), çalışan sayıları 20'nin altında olan firmalara ( $X=3,03$ ) göre daha yüksek düzeyde olduğu tespit edilmiştir.

#### 7.6.8. Korelasyon Analizi

Araştırmaya katılan firmaların ihracat desteklerinden yararlanma düzeyleri ile ihracat performansları arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığını test etmek amacıyla korelasyon analizi yapılmıştır. Bu analiz neticesinde elde edilen bulgular Tablo 28.'de yer almaktadır.

**Tablo 28. Değişkenlere ilişkin korelasyon katsayıları**

DEĞİŞKENLER		İDYD
İhracat Desteklerinden Yararlanma Düzeyi (İDYD)	r	1
İhracat Performansı	r	<b>,365**</b>

	p	,000
* Korelasyon 0,01 düzeyinde anlamlıdır (2-tailed). p<0,01		
** n=146; r=korelasyon katsayısı; p=anlamlılık		

Korelasyon katsayısı, -1 ile +1 arasında değer almaktadır ve katsayı mutlak değeri 1'e yaklaştıkça ilişkinin gücü artmaktadır (Karagöz, 2017). Korelasyon katsayısı r değeri; 0,10 ile 0,29 arasında ise düşük düzeyde, 0,30 ile 0,70 arasında ise orta düzeyde ve 0,70 ile 1,00 arasında ise yüksek düzeyde bir ilişkiye işaret etmektedir (Büyüköztürk, 2002). Bu bağlamda Tablo 28.'de görülen Pearson korelasyon analizi sonuçlarına göre firmaların ihracat desteklerinden yararlanma düzeyleri ile ihracat performansları arasında orta düzeyde, pozitif ve istatistiksel bakımdan anlamlı bir ilişki vardır (r=0,365; p<0,01). Bu bulgu doğrultusunda, firmaların ihracat desteklerinden yararlanma düzeyleri arttıkça, ihracat performanslarının da arttığı söylenebilir.

#### 7.6.9. Regresyon Analizi

Araştırma kapsamında kurulan model çerçevesinde bağımsız değişkenler olarak ele alınan "ihracat desteklerinden yararlanma düzeyi, DİR uygulamalarından yararlanma düzeyi ve DİR'in firma faaliyetlerine etki düzeyi" değişkenlerinin, bağımlı değişken olarak ele alınan "firmanın ihracat performans düzeyi" değişkeni üzerindeki etkisini, diğer bir ifadeyle bağımsız değişkenler ile bağımlı değişken arasındaki etkileşimi test etmek amacıyla doğrusal regresyon analizi yapılmış ve elde edilen bulgulara Tablo 29.'da yer verilmiştir.

**Tablo 29. İhracat destek ve uygulamalarının ihracat performansı üzerindeki etkisine ilişkin model özeti ve Anova testi**

Model	Bağımsız Değişken	Model Özeti ve Anova				
		R	R <sup>2</sup>	ΔR <sup>2</sup>	F	p
1	İhracat Desteklerinden Yararlanma Düzeyi	,376	,142	,101	3,46	<b>,021</b>
	DİR Uygulamalarından Yararlanma Düzeyi					



	DİR'in Faaliyetlere Etki Düzeyi					
<b>Bağımlı Değişken:</b> İhracat Performansı						

İhracat destek ve uygulamalarının ihracat performansı üzerindeki etkisini tespit edebilmek amacıyla çoklu doğrusal regresyon analizi yapılmıştır. İlk olarak Tablo 29.'da regresyon modeline dair model özeti ve Anova değerleri görülmektedir. Buna göre ilgili regresyon modelinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu ifade edilebilir (Model 1;  $F=3,46$ ;  $p=0,021$ ;  $p<0,05$ ). Bu bağlamda ihracat performansı değişkenine ilişkin toplam varyans veya değişimin %10,1'inin ( $\Delta R^2=0,101$ ;  $p=0,021$ ) ihracat desteklerinden yararlanma düzeyi, DİR uygulamalarından yararlanma düzeyi ve DİR'in firma faaliyetlerine etki düzeyi değişkenleri ile açıklanabileceği anlaşılmaktadır. Bu bulgu doğrultusunda  $H_1$  hipotezi kabul edilmiştir.

İkinci olarak Tablo 30.'da ilgili regresyon modeline dair regresyon katsayıları görülmektedir.

**Tablo 30. İhracat destek ve uygulamalarının ihracat performansı üzerindeki etkisine ilişkin regresyon katsayıları**

Model	Bağımsız Değişken	Katsayılar (Coefficients)			
		B	$\beta$	t	p
1	İhracat Desteklerinden Yararlanma Düzeyi	,232	<b>,306</b>	2,55	<b>,013</b>
	DİR Uygulamalarından Yararlanma Düzeyi	,018	,027	,227	,821
	DİR'in Faaliyetlere Etki Düzeyi	,179	,160	1,34	,185
<b>Bağımlı Değişken:</b> İhracat Performansı					

Tablo 30.'a göre, firmaların ihracat desteklerinden yararlanma düzeylerinin, ihracat performansı ( $\beta=0,306$ ;  $p=0,013$ ) düzeylerinin anlamlı ve pozitif bir yordayıcısı olduğu görülmektedir. Bir diğer ifadeyle, firmaların ihracat desteklerinden yararlanma düzeylerinin ihracat performanslarını pozitif yönde etkilediği tespit edilmiştir. Bu veriye göre  $H_{1a}$  hipotezi kabul edilmiştir.

Öte yandan DİR uygulamalarından yararlanma düzeyi ( $p=0,821 > 0,05$ ) ve DİR'in firma faaliyetlerine etki düzeyi ( $p=0,185 > 0,05$ ) değişkenlerinin ise ihracat performansı düzeyinin anlamlı bir yordayıcısı olmadığı, diğer bir ifadeyle DİR uygulamalarından yararlanma ile DİR'in firma faaliyetlerine etki düzeylerinin firmaların ihracat performansları üzerinde istatistiksel bakımdan anlamlı bir etkisinin olmadığı tespit edilmiştir. Bu bulgular ışığında ise  $H_{1b}$  ile  $H_{1c}$  hipotezleri reddedilmiştir.

#### 7.6.10. Hipotez Testlerinin Genel Görünümü

Araştırmanın modeli ve amaçları çerçevesinde geliştirilerek çeşitli istatistiksel analizler ile test edilen hipotezlerin sonuçları aşağıdaki tabloda görülmektedir.

**Tablo 31. Araştırma hipotezlerinin test sonuçları**

Hipotez No	Hipotez	Analiz	Sonuç
H <sub>1</sub>	İhracat ve DİR desteklerinden yararlanma düzeyleri ile DİR'in etkilerinin, firmaların ihracat performansları üzerinde anlamlı etkisi vardır.	Regresyon	KABUL
H <sub>1a</sub>	İhracat desteklerinden yararlanma düzeyinin firmaların ihracat performans düzeyleri üzerinde pozitif ve anlamlı etkisi vardır.	Regresyon	KABUL
H <sub>1b</sub>	DİR desteklerinden yararlanma düzeyinin firmaların ihracat performans düzeyleri üzerinde pozitif ve anlamlı etkisi vardır.	Regresyon	RET
H <sub>1c</sub>	DİR'in etkilerinin firmaların ihracat performans düzeyleri üzerinde pozitif ve anlamlı etkisi vardır.	Regresyon	RET
H <sub>2</sub>	DİR uygulayan ve uygulamayan firmaların ihracat performansları arasında istatistiki bakımdan anlamlı düzeyde farklılık vardır.	t testi	KABUL
H <sub>3</sub>	İhracat desteklerinden yararlanan ve yararlanmayan firmaların ihracat performansları arasında istatistiki bakımdan anlamlı düzeyde farklılık vardır.	t testi	KABUL
H <sub>4</sub>	Firmaların ihracat performansları ihracat tecrübelerine göre istatistiki bakımdan anlamlı düzeyde farklılaşmaktadır.	Anova	KABUL

H <sub>5</sub>	Firmaların ihracat performansları faaliyet yıllarına göre istatistiki bakımdan anlamlı düzeyde farklılaşmaktadır.	Anova	RET
H <sub>6</sub>	Firmaların ihracat performansları çalışan sayılarına göre istatistiki bakımdan anlamlı düzeyde farklılaşmaktadır.	Anova	KABUL

Tablo 31.'de görüldüğü üzere araştırma kapsamında test edilen toplam 9 hipotezden; 6 tanesi kabul edilirken, 3 tanesi ise reddedilmiştir.

## SONUÇ

Çalışmada, 1996 yılında yürürlüğe giren teşvik sistemleri içerisinde yaygın olarak kullanılan ve literatürde önemli bir yeri olan DİR ve DİR'in firmaların ihracat performansına etkileri incelenmiştir. Bu kapsamda verilere ulaşmak amacıyla Konya ilinde faaliyet gösteren firmalar ile anket çalışması yapılarak DİR uygulayan ve uygulamayan firmaların anket sonuçları karşılaştırılarak elde edilen bulgular raporlanmıştır. Küresel rekabet ortamında faaliyet gösteren ihracatçı firmaların uluslararası pazar alanlarındaki başarılarını ihracat performansı göstermekte olup DİR'in firmaların ihracat performanslarını etkileme düzeyi araştırılmıştır.

Dünya ekonomileri dış ticaret politikalarından ithal ikamesine dayalı büyüme modeli veya ihracata dayalı büyüme modeli benimsemektedirler. Türkiye kalkınma amacıyla her iki politikayı uygulamaya koymuştur. Uygulamaya koyulan her politikanın etkileri farklılık göstermektedir. Bu noktada önemli olan ülke lehine hangi politikaların uygun olacağının belirlenmesidir.

Gelişmekte olan ülkelerin kalkınma ve refah düzeyini artırma, gelişmiş ülkelerin ise rekabet üstünlüğünü korumaları adına ihracat önemli bir yere sahiptir. Türkiye 24 Ocak 1980 yılından itibaren ihracata dayalı büyüme politikası izleyerek ihracatın artırılmasını hedeflemiştir. Ülkelerin ihracat oranlarını artırmak amacıyla kullandıkları en önemli enstrümanları devlet teşvikleridir. Türkiye'de de ihracatın artırılmasıyla birlikte ihracatta süreklilik kazanılması, ihracata konu mal çeşitliliğine gidilmesi, söz konusu mallara yönelik yeni pazar alanlarına ulaşılabilmesi ve mevcutta bulunan pazarlarda rekabeti korumak amacıyla çeşitli devlet teşvikleri uygulanmıştır.

1 Ocak 1996 yılında Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği anlaşması yapılmasıyla ve DTÖ'ye üye olunmasıyla birlikte ihracata teşvik uygulamalarında büyük değişiklikler meydana gelmiştir. İhracatı artırmak ve bu noktada da kaliteli mal üretimi, teknolojinin gelişimiyle mümkün iken, ucuz ürün için ise hammadde ve ara mal maliyetlerinin ucuz olmasıyla mümkündür. İhracata konu ürünlerin rekabet koşullarına ayak uydurabilmesi adına hammadde ve ara mal maliyetlerinin düşürülmesine yönelik uygulamalar ihracatın teşvik edilmesinde önemli hale gelmektedir.

Söz konusu bu noktada Türkiye'de ihracat oranlarının artırılması, ihracatı yapılan malların çeşitlilik kazanması, yeni pazar alanlarına ulaşabilme ve mevcut pazar

alanlarındaki konumun korunması ve böylece ekonomik gelişme sağlanabilmesi için çeşitli sayıda ve özellikle ihracatı teşvik tedbirleri uygulamaya alınmıştır.

Teşvik tedbirleri arasında önem arz eden DİR ile Türkiye ekonomisinin büyümesini devam ettirebilmek hedeflenmiştir. Bu çerçevede DİR ile işletmelerin üretiminde kullanması için dünyadaki pazar fiyatlarından ucuz hammadde ve ara mal temin etme imkânı sağlayarak ihracatı artırmayı devamında da ihracata konu ürünlere uluslararası pazarlarda rekabet gücü kazandırmayı, ihracat pazar alanlarını geliştirmeyi ve ihracata konu ürünlere çeşitlilik kazandırmak amaçlanmaktadır. DİR'e konu olan ve vergilerin teminata bağlanması yolu ile geçici olarak ithal edilen malın, gerekli işlemlerden geçerek nihai mala dönüştürülmesinden sonra ihraç edilmesi zorunludur.

DİR tedbirleri, DİR çerçevesinde uygulanan sistemler olup DİR kapsamında şartlı muafiyet sistemi ve geri ödeme sistemi olarak iki tedbir yer almaktadır. Şartlı muafiyet sisteminde, ihracata konu sistemin üretiminde kullanılmak üzere ithalatı yapılan eşyaların ticaret politikası önlemlerine tabi olmadan vergilerin teminata bağlanarak ithalatın gerçekleştirilmesine olanak sağlamaktadır. Geri ödeme sisteminde ise, ithalat esnasında doğan gümrük vergilerinin ödenerek, ithalatı yapılan eşyanın ihracata konu işlem görmüş ürünün içerisinde kullanılması ile ihracat işleminin gerçekleştirilmesi sonucunda ödenmiş olan vergilerin geri verilmesidir.

İhracatçı firmanın, belirli koşulları sağlaması durumunda marka ve ürünlerini uluslararası pazar alanlarında avantajlı bir konuma getirebilmesi için faaliyetlerini destekleyici nitelikte çeşitli destek programları uygulamada yerini almaktadır. Ayrıca ihracata yönelik devlet teşvikleri çerçevesinde ihracatçılara ihracata hazırlık aşaması, pazarlama aşaması ve markalaşma aşaması olmak üzere üç temel olgunluk seviyesi olarak çeşitli destekler verilmektedir.

Gümrük rejimleri, ekonomik etkili olan gümrük rejimleri (gümrük antrepo rejimi, dahilde işleme rejimi, gümrük kontrolü altında işleme rejimi, geçici ithalat rejimi, hariçte işleme rejimi) ve ekonomik etkili olmayan gümrük rejimi (serbest dolaşıma giriş rejimi, ihracat rejimi, transit rejimi) düzenlemelerinin uygulanmasıdır. DİR, ekonomik etkili gümrük rejimi olarak uygulamada yer edinmektedir.

Literatürde DİR uygulamasına yönelik çeşitli çalışmalar yer almakta iken DİR'in firmaların ihracat performanslarına etkisi yönünde eksikliğin olması bu çalışmanın temel motivasyonunu oluşturmaktadır.

Bu kapsamda oluşturulan ve çalışmanın amacı çerçevesinde belirlenen hipotezlerin her biri test edilmiş ve tablolarla açıklanmış olup 9 hipotezden; 6 tanesi kabul edilirken, “*DİR desteklerinden yararlanma düzeyinin firmaların ihracat performans düzeyleri üzerinde pozitif ve anlamlı etkisi vardır*”, “*DİR'in etkilerinin firmaların ihracat performans düzeyleri üzerinde pozitif ve anlamlı etkisi vardır*”, “*Firmaların ihracat performansları faaliyet yıllarına göre istatistiki bakımdan anlamlı düzeyde farklılaşmaktadır*” hipotezleri reddedilmiştir.

Araştırmada firmaların ihracat ve DİR desteklerinden yararlanma düzeyi ve DİR'in etkilerinin firmaların ihracat performansları üzerinde etkisinin tespiti yapılmış olup ayrıca ihracat desteklerinden yararlanan ve yararlanmayan ile DİR uygulayan ve uygulamayan firmaların ihracat performansları arasında fark olup olmadığına yönelik analizler yapılmıştır.

Yapılan araştırma çerçevesinde firmalarla anket çalışması yapılmış olup, çalışma sonucunda elde edilen sonuçlar genel çerçevede aşağıdaki gibidir;

Elde edilen bulgulara göre araştırmaya katılan firmaların %70,5'inin ihracat desteklerinden yararlandıkları; %29,5'inin ise herhangi bir ihracat desteğinden yararlanmadığı görülmüştür. Aynı zamanda araştırmaya katılan firmaların %45,9'unun DİR desteğinden yararlandıkları; %54,1'inin ise DİR desteğinden yararlanmadıkları görülmüştür. Firmaların ihracat desteklerini kullanım sıklığına ilişkin frekans analizinde ihracat desteklerinden DİR ile uluslararası fuar desteklerinden daha çok yararlandıkları sonucuna varılmıştır.

Araştırmaya katılan firmalar, hammadde ithalatı yapma nedeni olarak ithal ürünün kalitesinin yüksek olması ve ithal ürünün yurt içinde üretiminin olmamasını sebep göstermiştir. Bununla birlikte firmalar hammadde yetersizliği, arz dengesizliği, vergi muafiyetindeki avantaj, müşteri talepleri ve kârlılığı hammadde ithalatı yapma nedeni olarak belirtmiştir.

DİR'in firma faaliyetlerine etkisine ilişkin dağılımda firmalar DİR'in yabancı pazarlarda fiyat rekabet gücünü artırdığı, ihracat teslim süresini kısalttığı, ihracat miktarını ve toplam

satışlarını artırdığı yönündeki ifadelere katılmıştır. Dolayısıyla araştırma çerçevesinde yer alan DİR uygulayan firmaların firma faaliyetleri üzerinde pozitif etki yarattığı söylenebilir.

Firmaların DİR uygulaması ve uygulamaması ile ihracat performansları arasında anlamlı farklılık göstermekte olduğu sonucuna varılmıştır. Aynı zamanda DİR uygulayan firmaların ihracat performanslarının DİR uygulamayan firmaların ihracat performanslarına göre daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

İhracat desteklerinden yararlanan firmaların ihracat performanslarının, ihracat desteklerinden yararlanmayan firmaların ihracat performansına göre daha yüksek olduğu görülmüştür.

Araştırmaya katılan firmaların ihracat performansının ihracat tecrübelerine göre karşılaştırılması yapılmış olup ihracat tecrübesi 5 yıl ve daha altında olan firmaların ihracat performanslarının, ihracat faaliyeti konusunda daha tecrübeli firmalara oranla düşük olduğu tespit edilmiştir.

Araştırmaya katılan firmaların faaliyet yılına göre ihracat performansı arasında anlamlı bir farklılık bulunamamıştır.

Araştırmaya katılan firmaların çalışan sayılarına göre ihracat performansı arasında anlamlı farklılık gösterdiği sonucuna varılarak çalışan sayısı 200 ve üzeri olan firmaların ihracat performanslarının, çalışan sayısı 20 ve altında olan firmalara göre daha yüksek düzeyde olduğu tespit edilmiştir.

Firmaların ihracat desteklerinden yararlanma düzeyleri ile ihracat performansları arasında anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Bu bulgular doğrultusunda, firmaların ihracat desteklerinden yararlanma düzeyleri artış gösterdikçe ihracat performansları da artış göstermektedir.

Araştırma kapsamında “ihracat desteklerinden yararlanma düzeyi, DİR uygulamalarından yararlanma düzeyi ve DİR’in firma faaliyetlerine etki düzeyi” olarak üç bağımsız değişken ve “firmanın ihracat performans düzeyi” olarak bir bağımlı değişken ele alınmıştır.

Firmaların ihracat desteklerinden yararlanma düzeylerinin ihracat performanslarını pozitif yönde etkilediği tespit edilmiştir.

Firmaların DİR uygulamalarından yararlanma düzeyleri ile DİR'in firma faaliyetlerine etki düzeylerinin firmaların ihracat performanslarına anlamlı bir etkisinin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Yapılan çalışma ve elde edilen bulgulardan yola çıkılarak, hemen hemen tüm sektörlerde kullanılan DİR uygulamasının devam ettirilmesinde ülke ekonomisine katkısından dolayı yarar olduğu söylenebilir. Ancak rejim çerçevesinde ithalatı yapılan hammadde ve ara malların Türkiye'de üretimi varsa, üretimini gerçekleştiren söz konusu firmalar desteklenmeli ve yerli firmalardan tedarik edilmelidir. Bununla birlikte yurt içerisindeki firmaların ürettikleri malların kaliteli olması önem arz etmekte olup yerli firmaların bu konuda tedbirli olması gerekmektedir.

Çalışma kapsamında elde edilen sonuçlar, bulguların geçerliliği ve genel çerçevede değerlendirilmesi neticesinde sorunlara neden olmaması için tedbirli olmak gerekmektedir. Bu doğrultuda çalışmanın devamı niteliğinde olacak konular hazırlanırken söz konusu araştırmanın Konya ili merkez sınırlarında faaliyet gösteren ve ihracat yapan firmalarca sınırlı tutulması, yalnızca anket yöntemi ile nicel verilere bağlı olunması, ankete katılan kişilerin cevaplarındaki güvenilirliğine bağlı kalınması ve sınırlı bir zaman diliminde yapılmış olması gibi sınırlılıklara dikkat edilmesi gerekmektedir.



## KAYNAK

- 4458 Sayılı Gümrük Kanunu. (1999). Nisan 2021 tarihinde <https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.4458.pdf> adresinden alındı
- Aaby, N.-E., & Slater, S. F. (1989). Management Influences on Export Performance: A Review of the Empirical Literature 1978-88. *International Marketing Review*, 6(4), 7-26.
- Akkuş, B. (2011). *İthal Edilen Malların İhracının Muhasebeleştirilmesi Ve Denetimi*. Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Albaum, G., Duerr, E., & Josiassen, A. (2016). *International Marketing and Export Management*. Harlow, United Kingdom: Pearson Education.
- Altunışık, R., Coşkun, R., & Yıldırım, E. (2012). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri: SPSS Uygulamalı*. Sakarya: Sakarya Yayıncılık.
- Anıl, N. K. (2009). *İhracat Performansını Belirleyen Faktörler Arasındaki İlişkiler Ve İhracat Başarısına Etkileri*. Doktora Tezi, Celal Bayar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Manisa.
- Arıç, K. H. (2013). Yeni Bir Dış Ticaret Teorisi Olarak Porter'ın Rekabetçi Üstünlükler Teorisi'nin Yapısı. *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 4(5), 81-97.
- Asar, E. (2017). *Türkiye'de Dahilde İşleme Rejimi ve Türk Dış Ticaretine Etkileri*. Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Ticaret Üniversitesi, Dış Ticaret Enstitüsü, İstanbul.
- Aslan, N., & Terzi, N. (2006). Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS) Teorisi ve Teorinin Değerlendirilmesi. *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 21(1).
- Atabay, İ. (2004). İhracat Performansını Etkileyen Faktörler (Zeytinyağı Sektöründe Bir Araştırma). *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 7(12), 17-25.
- Avcı, İ. (2015). *İhracatta Uygulanan Teşviklerin Uluslararası Pazarlamaya Etkisi Ve Bir Uygulama*. Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Ticaret Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

- Ayar, B., & Erdil, T. S. (2018). İnovasyon ve Ar-Ge Faaliyetlerinin İhracat Performansına Etkisi: Türk İşletmeleri Üzerine Algısal Bir Araştırma. *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, 13(49), 45-68.
- Aydın, D. (2018). *Dahilde İşleme Rejimi'nin Türkiye Ekonomisi Ve Dış Ticareti Üzerindeki Etkilerinin Analizi*. Yüksek Lisans Tezi, Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Tekirdağ.
- Berndt, R., Altobelli, C. F., & Sander, M. (2005). *Internationales Marketing Management*. Heidelberg, Berlin: Springer Gabler.
- Bilkey, W. J. (1978). An Attempted Integration of the Literature on the Export Behavior of Firms. *Journal of International Business Studies*, 9(1), 33-46.
- Büyüköztürk, Ş. (2002). *Sosyal Bilimler için Veri Analizi El Kitabı*. Ankara: Pegem Yayıncılık.
- Cadogan, J. W., Cui, C. C., & Li, E. K. (2003). Export Market Oriented Behavior and Export Performance: The Moderating Roles of Competitive Intensity and Technological Turbulence. *International Marketing Review*, 20(5), 493-513.
- Canitez, M. (2007). İhracat Pazarlaması Eğitim Öğretiminde İşletmelerin Beklentileri Ve Üniversitelerin Rolü. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1(17), 161-178.
- Canitez, M. (2016). İhracat Kavramı ve Temel Esasları. *Uygulamalı İhracat İthalat İşlemler Ve Dokümantasyon*. içinde Ankara: Gazi Kitabevi.
- Canitez, M. (2017). *Uygulamalı Gümrük Mevzuatı*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Canitez, M. (2018). İhracat Kavramı ve İhracatın Temel Esasları. *Dış Ticaret İşlemler Ve Uygulamalar*. içinde Ankara: Gazi Kitabevi.
- Cavusgil, S. T., & Zou, S. (1994). Marketing Strategy Performance Relationship: An Investigation of the Empirical Link in Export Market Ventures. *Journal of Marketing*, 58(1), 1-21.
- Cura, F. (2017). *İhracat Performansını Etkileyen Faktörlerin Pazarlama Politikalarına Etkileri: Konya Otomotiv Sektörüne Yönelik Bir Araştırma*. Doktora Tezi, Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.

- Cura, F., & Zerenler, M. (2017). *İşletmelerde İhracat Performansı*. Konya: Literatürk Academia.
- Çavuşgil, S. T., & Nevin, J. R. (1981). Internal Determinants of Export Marketing Behavior: An Empirical Investigation. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 114-119.
- Danacı, S. (2019). *Türkiye Genelinde ve Gaziantep Özelinde Dahilde İşleme Rejiminin Önemi: Sınır Testi Analizi*. Yüksek Lisans Tezi, Gaziantep Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Gaziantep.
- Danışman, A., & Sökmen, A. G. (2007). Girişimci Özellikleri ve Firma Niteliklerinin İhracat Performansına Etkisi: KOBİ'ler Üzerinde Bir Araştırma. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 16(1), 213-230.
- Daşçılar, K. (2019). *Dahilde İşleme Rejiminin İhracat Üzerine Etkileri: Halı Sektörü Analizi*. Yüksek Lisans Tezi, Gaziantep Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Gaziantep.
- Devlet Planlama Teşkilatı*. (2007). Şubat 2021 tarihinde Dokuzuncu Kalkınma Planı (2007-2013) Devlet Yardımları Özel İhtisas Komisyonu Raporu: [https://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2018/11/09\\_DevletYardımları.pdf](https://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2018/11/09_DevletYardımları.pdf) adresinden alındı
- Diamantopoulos, A. (1999). Export Performance Measurement: Reflective Versus Formative Indicators. *International Marketing Review*, 16(6), 444-457.
- Diamantopoulos, A., & Kakkos, N. (2007). Managerial Assessments of Export Performance: Conceptual Framework and Empirical Illustration. *Journal of International Marketing*, 15(3), 1-31.
- Donthu, N., & Kim, S. H. (1993). Implications of Firm Controllable Factors on Export Growth. *Journal of Global Marketing*, 7(1), 47-64.
- Dölek, A. (2014). *Sorularla Dahilde İşleme Rejimi*. İstanbul: Umut Kitap Basım Yayın Dağıtım.

- Dünder, O. (2017). Merkantilizme Karşı Kapitülasyon Politikası: Osmanlı Örneği. *International Journal of Disciplines Economics & Administrative Sciences Studies*, 3(4), 239-247.
- Dünder, S. (2006). *Dış Ticaret İşlemleri Çerçevesinde İthalat Ve İhracat İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi*. Yüksek Lisans Tezi, Kocaeli Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kocaeli.
- Ecer, F., & Camitez, M. (2005). *Uluslararası Pazarlama Teori ve Uygulamalar*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Ege Gümrük Müşavirliği. (tarih yok). Şubat 2021 tarihinde İhracat Türleri: <http://www.egegumruk.com/tr/faydali-bilgiler/ihracat-turleri/i-2036#5k> adresinden alındı
- Esen, S., Şimdi, H., & Kocabaş, V. (2016). Dahilde İşleme Rejiminin Firmaların Finansal Performansına Etkisi: Dokuma Giyim ve Deri Sektörü Örneği. *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2(12), 393-409.
- Fırat, A., & Gökbayrak, F. (2016). *Dış Ticaret Teorisi Ve Türkiye'de Dış Ticaret Politikaları*. İstanbul: İstanbul Gelişim Üniversitesi Yayınları.
- Gatignon, H., & Xuereb, J. M. (1997). Strategic Orientation of the Firm and New Product Performance. *Journal of Marketing Research*, 34(1), 77-90.
- George, D., & Mallery, P. (2010). *SPSS for Windows Step by Step: A Simple Guide and Reference, 17.0 update*. Boston: Pearson.
- Gönen, Ç. (2013). *Transit Ticarete Lojistik Yönetimi Ve Taşıma Maliyeti Analizi*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Maltepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Hausmann, R., Hwang, J., & Rodrik, D. (2006). What You Export Matters. *Journal of Economic Growth*, 12(1), 1-25.
- Hirschman, A. O. (1980). *National Power and The Structure of Foreign Trade*. California: University of California Press.
- Huck, S. W. (2012). *Reading Statistics and Research*. Boston: Pearson.

- Idan, B. (2019). *Dahilde İşleme Rejiminde Yaşanan Sorunlar Ve Çözüm Önerileri*. Yüksek Lisans Tezi, Sakarya Üniversitesi, İşletme Enstitüsü, Sakarya.
- İhracat Genel Müdürlüğü*. (tarih yok). Nisan 2021 tarihinde Dahilde/Hariçte İşleme Rejimi:  
<http://www.bozuyuktso.org.tr/Portals/241/DAHİLDE%20HARİÇTE%20İŞLEM E%20REJİMİ.pdf> adresinden alındı
- (İhracat: 2006/12). *Dahilde İşleme Rejimi Tebliği*. Resmî Gazete.
- İnamoğlu, Y. (2019). *Devlet Yardımları Ve Dahilde İşleme Rejiminin Dış Ticaretteki Yeri Ve Önemi*. Doktora Tezi, İstanbul Gedik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- İşleker, A. (2010). *İhracatı Teşvik Politikalarının Adana İli Üzerinde Etkinliği*. Yüksek Lisans Tezi, Çukurova Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Adana.
- Kahveci, E. (2013). İhracat Performansı Ölçütleri Ve İhracat Performansını Etkileyen Faktörler. *Verimlilik Dergisi*(1), 43-74.
- Kaplan, M. (tarih yok). *İhracat Performansına Etki Eden Faktörler ve Pazarlama Planlama Yeteneği ile İhracat Performansı İlişkisi Üzerine Bir Araştırma*. 2013, Yüksek Lisans Tezi, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Çanakkale.
- Kaplan, M., & Eren, S. S. (2014). Firmanın İhracat Yetkinliklerinin İhracat Performansına Etkisi. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 29(2), 1-31.
- Kara, A. (2017). *Uluslararası Pazar Bölümlendirme Ve Konumlandırma Stratejilerinin İhracat Performansına Etkisi: Türk İhracatçıları Üzerine Bir Araştırma*. Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Karagöz, Y. (2017). *SPSS ve AMOS Uygulamalı Nicel-Nitel-Karma Bilimsel Araştırma Yöntemleri ve Yayın Etiği*. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Katsikeas, C. S., Piercy, N. F., & Ioannidis, C. (1996). Determinants of Export Performance in a European Context. *European Journal of Marketing*, 30(6), 6-35.

- Kaya, F., & Turguttopbaş, N. (2012). *Dış Ticaret İşlemleri*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi.
- Kaya, S. (2011). *Dahilde İşleme Rejimi ve Muhasebe Kayıtları*. İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- Kaynak, E., & Kuan, W. K.-y. (1993). Environment, Strategy, Structure, and Performance in the Context of Export Activity: An Empirical Study of Taiwanese Manufacturing Firms. *Journal of Business Research*, 27(1), 33-49.
- Keegan, W. J., & Green, M. C. (2015). *Küresel Pazarlama*. (R. Tatlıdil, Dü.) Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Knudsen, T., & Madsen, T. K. (2002). Export Strategy: A Dynamic Capabilities Perspective. *Scandinavian Journal of Management*, 18(4), 475-502.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2018). *Pazarlama Yönetimi*. (İ. Kırcova, Dü.) İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım.
- Kundu, S. K., & Katz, J. A. (2003). Born-International SMEs: BI-Level Impacts of Resources and Intentions. *Small Business Economics*, 20(1), 25-47.
- Lages, L. F., Lages, C., & Lages, C. R. (2005). Bringing Export Performance Metrics into Annual Reports: The APEV Scale and the PERFEX Scorecard. *Journal of International Marketing*, 13(3), 79-104.
- Leonidou, L. C., Katsikeas, C. S., & Samiee, S. (2002). Marketing Strategy Determinants of Export Performance: A Meta Analysis. *Journal of Business Research*, 55(1), 51-67.
- Mali, M. (2004). *Dahilde İşleme Rejimi ve Uygulamadaki Etkinliği*. Yüksek Lisans Tezi, Uludağ Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bursa.
- Mercan, A. (2019). *İhracat Performansını Etkileyen İşletme İçi Faktörler: Konya'da İmalat Sanayii Üzerine Bir Araştırma*. Yüksek Lisans Tezi, KTO Karatay Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Mete, E., & Akyazı, H. (2017). Avrupa Birliği ve Türkiye'de İhracata Yönelik Devlet Yardımları. *Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(13), 85-109.

- Mucuk, İ. (2014). *Pazarlama İlkeleri*. İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- Naidu, G. M., & Prasad, V. K. (1994). Predictors of Export Strategy and Performance of Small and Medium-Sized Firms. *Journal of Business Research*, 31, 107-115.
- Oral Dırık, E. N. (2019). *Dahilde İşleme Rejimi Kapsamında Türkiye'nin Un İhracatı Üzerine Ekonometrik Bir Analiz*. Yüksek Lisans Tezi, Ondokuz Mayıs Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Samsun.
- Özaydın, T. (2016). *Türkiye'de Dahilde İşleme Rejiminin İhracata Etkileri*. Yüksek Lisans Tezi, Toros Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Mersin.
- Özbaysal, T., & Onay, M. (2018). Markalaşmanın Uluslararasılaşmaya Etkisi: Turquality Örneği. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*(20), 181-198.
- Özdamar, K. (2004). *Paket Programlar ile İstatistiksel Veri Analizi*. Eskişehir: Kaan Kitabevi.
- Özdemir, M. (2020). *Türkiye'de Dahilde İşleme Rejiminin Dış Ticarete Etkileri ve Demir Çelik Sektörü Üzerine Bir Değerlendirme*. Yüksek Lisans Tezi, Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Zonguldak.
- Özdemir, Ş., & Kula, V. (2005). İhracat Performansının Belirleyicisi Olarak İşletme Yöneticilerinin İhracata Yaklaşımı. *Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi Dergisi*(2), 40-53.
- Özeroğlu, A. İ. (2011). Dış Ticaret ve Antrepo Rejimi. *Anadolu Bil Meslek Yüksekokulu Dergisi*(22), 33-38.
- Özgöker, U., & İnamoğlu, Y. (2020). *Devlet Yardımları ve Dahilde İşleme Rejiminin Dış Ticaretteki Yeri ve Önemi*. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Paçaman, H. E. (2010). *Türkiye'deki İşletmeler İçin İhracatın Önemi, Sorunları Ve Çözüm Önerileri*. Yüksek Lisans Tezi, Kadir Has Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Peker, H. S. (2015). Avrupa'da Merkantilist Uygulamalar ve Osmanlı Ekonomisi İle Bir Karşılaştırma. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 5(1), 1-12.

- Perçin, S. (2005). İhracat Performansını Etkileyen Faktörlerin Belirlenmesi ve Firmaların İhracat Performans Ölçülerine Göre Sınıflandırılmasındaki Rolü: İSO 1000 Sanayi Firmaları Uygulaması. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1(9), 139-155.
- Piercy, N. F., Kaleka, A., & Katsikeas, C. S. (1998). Sources of Competitive Advantage in High Performing Exporting Companies. *Journal of World Business*, 33(4), 378-393.
- Resmi Gazete* (26190). (2006, Haziran 6). Eylül 2020 tarihinde İhracat Yönetmeliği (2006): <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2006/06/20060606-10.htm> adresinden alındı
- Sağlam, M. (2019). *İhracat Performansı*. İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Sarı, B. (2007). *Uluslararası Stratejik Pazarlama Açısından İhracat Pazarlama Stratejileri Ve İhracat Pazarlama Planlaması*. Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Sarıçay, Ş. (2010). *Küçük Ve Orta Boy İşletmelere (KOBİ) Yönelik Fuar Teşvikleri Ve Fuarların Türkiye Ekonomisine Katkısı*. Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Sayılgan, G., & Şenol, C. (2010). Dahilde İşleme Rejimi ve Türk İşletmelerinin İhracatı Üzerine Etkileri. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*(35), 37-53.
- Seçer, İ. (2017). *SPSS ve LISREL ile Pratik Veri Analizi*. Ankara: Anı Yayıncılık.
- Sekaran, U. (2003). *Research Methods for Business: A Skill Building Approach*. New York: John Wiley & Sons Inc.
- Serbest Ticaret Anlaşmaları (STA) Kılavuzu*. (2010). Eylül 2020 tarihinde [http://www.iib.org.tr/files/downloads/mevzuat/sta\\_kilavuz.pdf](http://www.iib.org.tr/files/downloads/mevzuat/sta_kilavuz.pdf) adresinden alındı
- Serka*. (2013, Nisan). Mart 2021 tarihinde 112 Soruda Ekonomi Bakanlığı Destekleri: <https://www.serka.gov.tr/assets/upload/dosyalar/112-soruda-ekonomi-bakanligi-destekleri.pdf> adresinden alındı



- Sesliokuyucu, O. (2017). Gümrük Mevzuatı. *Adım Adım Dış Ticaret* (s. 201-219). içinde Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Shoham, A. (1998). Export Performance: A Conceptualization and Empirical Assessment. *Journal of International Marketing*, 6(3), 59-81.
- Sipahi, B., Yurtkoru, E. S., & Çinko, M. (2008). *Sosyal Bilimlerde SPSS'le Veri Analizi*. İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım.
- Songur, A. (2019). *İhracat Performansı: Kaynak Tabanlı Perspektif İmalat İşletmeleri Üzerine Bir Uygulama*. İstanbul: Hiperyayın.
- Şahin, A. (2007). İhracat Prosedürlerini Biliyor Musunuz. *TC Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi*.
- Şahin, L., & Kaya, Z. (2017). Dış Ticaret Teorileri Ve Ekonomik Entegrasyonlar. *Adım Adım Dış Ticaret*. içinde Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Şahin, Z. (2019). *Türkiye'de Dahilde İşleme Rejimi, Etkileri: Ambalaj Sektörü Örneği*. Doktora Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Şenol, C. (2008). *Dahilde İşleme Rejiminin İhracat Üzerine Etkileri İle Tekstil ve Hazır Giyim Sektörü Üzerine Bir Değerlendirme*. Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Şimşek, M. (2003). İhracata Dayalı Büyüme Hipotezinin Türkiye Ekonomisi Verileri İle Analizi. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 18(2), 43-63.
- Şirinpınar, A. (2012). *Dış Ticarete Akreditif İşlemlerinde Operasyonel Risklerin Önlenmesi*. Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Kültür Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Takım, A., & Ersungur, Ş. M. (2010). Dahilde İşleme Rejimi: İhracat ve İthalat Üzerindeki Etkisi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 24(2), 289-305.
- TC Dışişleri Bakanlığı Avrupa Birliği Başkanlığı*. (2011, 02 08). Eylül 2020 tarihinde [https://www.ab.gov.tr/\\_233.html](https://www.ab.gov.tr/_233.html) adresinden alındı

- TC Serbest Bölgeler Otomasyon Uygulaması.* (tarih yok). Eylül 2020 tarihinde TC Ticaret Bakanlığı: <https://www.sebatlas.gov.tr/index.aspx> adresinden alındı
- TC Ticaret Bakanlığı.* (tarih yok). Eylül 2020 tarihinde Yürürlükte Bulunan STA'lar: <https://ticaret.gov.tr/dis-iliskiler/serbest-ticaret-anlasmalari/yururlukte-bulunan-stalar> adresinden alındı
- Tekin, E., & Nas, T. İ. (2017). Firma ve Üst Düzey Yönetici Özelliklerinin Türkiye'de Faaliyette Bulunan KOBİ'lerin İhracat Performansı Üzerindeki Etkisi. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 72(4), 1185-1217.
- Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı.* (tarih yok). Şubat 2021 tarihinde İhracat Destekleri: <https://ticaret.gov.tr/destekler/ihracat-destekleri> adresinden alındı
- Tüyen, Z. (2016). *Türkiye'de Dış Ticaret Politika Ve Uygulamaları*. İstanbul: Globus Dünya Basınevi.
- Ulaş, D. (2009). *Küreselleşme Sürecinde Dış Açılma Stratejileri*. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Utkulu, U. (2005). *Türkiye'nin Dış Ticareti ve Değişen Mukayeseli Üstünlükler*. İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Yayınları.
- Uzun, S. (2006). *AB'ne Uyum Çerçevesinde Gümrük Rejimleri Uygulamaları ve Değerlendirilmesi*. Yüksek Lisans Tezi, Uludağ Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bursa.
- Ülgen, H., & Mirze, S. K. (2018). *İşletmelerde Stratejik Yönetim*. İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım.
- Ünsal, T. (2016). Türkiye'de Tasarım Destek Programlarının Yenilik Modelleri Perspektifinden Değerlendirilmesi. *Megaron*, 11(1), 150-161.
- Ünver, İ. (2008). *Konya'da Faaliyet Gösteren Otomotiv Yan Sanayi İşletmeleri'nin İhracatta Yaşadığı Sorunlar Ve Çözüm Önerileri*. Yüksek Lisans Tezi, Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Yüksel, E., & Sarıdoğan, E. (2011). Uluslararası Ticaret Teorileri ve Paul R.Krugman'ın Katkıları. *Öneri Dergisi*, 9(35), 199-206.

Zou, S., & Stan, S. (1998). The Determinants of Export Performance: A Review of the Empirical Literature Between 1987 and 1997. *International Marketing Review*, 15(5), 333-356.

Zou, S., Taylor, C. R., & Osland, G. E. (1998). The EXPERF Scale: A Cross-National Generalized Export Performance Measure. *Journal of International Marketing*, 6(3), 37-58.

## ÖZGEÇMİŞ

### KİŞİSEL BİLGİLER

Adı Soyadı : Gamze Küçükçolak

### EĞİTİM DURUMU

Lisans Öğrenimi : 2019, Nuh Naci Yazgan Üniversitesi, İİBF, İşletme

Yüksek Lisans Öğrenimi : 2021, KTO Karatay Üniversitesi, Lisansüstü Eği. Ens., Uluslararası Ticaret ve Lojistik

Bildiği Yabancı Diller : İngilizce

Bilimsel Faaliyetleri :

### İŞ DENEYİMİ

Stajlar : 2018, Stajyer, Evger Ev Gereçleri San. ve Tic. A.Ş.

Projeler :

Çalıştığı Kurumlar :

Tarih: 26 Ağustos 2021

## EK 1. DAHİLDE İŞLEME REJİMİ TEMEL KAVRAMLAR

- Aracı ihracatçı: Dahilde işleme izin belgesinde/dahilde işleme izninde taahhüt edilen ihracatı, belge/izin sahibi firmadan tedarik ettiği şekliyle gerçekleştiren belge/izin sahibi olmayan firmadır.
- Asıl işlem görmüş ürün: Dahilde işleme rejimi kapsamında elde edilmesi amaçlanan üründür.
- Belge: Dahilde işleme izin belgesidir.
- Belge süresi: Dahilde işleme izin belgesi üzerinde kayıtlı bulunan ve belge kapsamında ithalat ve/veya ihracat işlemlerinin gerçekleştirileceği ve tüm istisnaların uygulanacağı dönemidir.
- Belge süresi sonu: Belge süresi bitiminin rastladığı ayın son günüdür.
- Dahilde işleme izin belgesi: İhraç amacıyla gümrük muafiyetli ithalata ve/veya yurt içi alımlara imkân sağlayan Bakanlıkça düzenlenen belgedir.
- Dahilde işleme izni: İhraç amacıyla gümrük muafiyetli ithalata imkân sağlayan ve gümrük idaresince verilen iznidir.
- Değişmemiş eşya: İşlem görmemiş ithal eşyasıdır.
- Döviz kullanım oranı: Dahilde işleme izin belgesi/dahilde işleme izni kapsamındaki CIF ithal (yurt içi alımlar hariç) tutarının FOB ihraç tutarına (ikincil işlem görmüş ürünün serbest dolaşıma giriş rejimi hükümlerine göre ithalatının yapılması halinde bu ürünün gümrük kıymeti dahil) olan yüzde oranıdır.
- Elektronik ortam: Bilgisayar veri işleme tekniği kullanılarak, Bakanlık web sayfası üzerinden ulaşılan ve dahilde işleme izin belgesi ile ilgili tüm işlemlerin yapılabildiği ortamdır.
- Eşdeğer eşya: İşlem görmüş ürünün elde edilmesinde ithal eşyasının yerine kullanılan ve ithal eşyası ile asgari 8 (sekiz)'li bazda gümrük tarife istatistik pozisyonu, ticari kalite ve teknik özellikleri itibarıyla aynı kalite ve nitelikleri taşıyan serbest dolaşımda bulunan eşyadır.
- Gümrük rejimi: Serbest dolaşıma giriş rejimi, transit rejimi, gümrük antrepo rejimi, dahilde işleme rejimi, gümrük kontrolü altında işleme rejimi, geçici ithalat rejimi, hariçte işleme rejimi veya ihracat rejimidir.

**(EK 1. Devam)**

- İhracatçı: Yan sanayiciye ithal eşyasından işlem görmüş ürün ürettiren ve bu ürünün ihracatını kendisi ve/veya aracı ihracatçı vasıtasıyla gerçekleştiren imalatçı olmayan dahilde işleme izin belgesi/dahilde işleme izni sahibi firmadır.
- İkincil işlem görmüş ürün: İşleme faaliyetleri sonucunda elde edilen asıl işlem görmüş ürün dışındaki üründür.
- İmalatçı-ihracatçı: İşlem görmüş ürünün tamamını veya bir kısmını üreten ve bu ürünün ihracatını kendisi ve/veya aracı ihracatçı vasıtasıyla gerçekleştiren dahilde işleme izin belgesi/dahilde işleme izni sahibi firmadır.
- İşlem görmüş ürün: İşleme faaliyetleri sonucunda elde edilen asıl veya ikincil işlem görmüş üründür.
- İşleme faaliyeti: Eşyanın montajı, kurulması ve diğer eşya ile birleştirilmesi dahil olmak üzere işçiliğe tabi tutulması, işlenmesi, yenilenmesi, düzenli hale getirilmesi dahil olmak üzere tamir edilmesi ile işleme sırasında tamamen veya kısmen tüketilse dahi işlem görmüş ürünün bünyesinde bulunmayan ancak, bu ürünün üretilmesini sağlayan veya kolaylaştıran önceden belirlenmiş bazı eşyanın kullanılmasıdır.
- İşletme malzemesi: İşletme malzemesi: İşleme faaliyetleri sırasında tamamen veya kısmen tüketilseler dahi, ihracı taahhüt edilen işlem görmüş ürünün elde edilmesinde kullanılan ancak ürünün bünyesinde yer almayan ve sabit tesislerin çalışabilir durumda olmasını temin eden (enerji ve yakıt hariç), yatırım malı makine ve teçhizat niteliğinde olmayan malzemedir.
- İthal eşyası: İşlem görmüş ürünün elde edilmesinde kullanılan hammadde, yardımcı madde, yarı mamul, mamul ile işlem görmüş ürünün bünyesinde yer almamakla birlikte çalışmasını sağlayan madde (yakıt ve yağ dahil) ya da hizmetin devamını sağlayan madde (yedek parça, vb.), ambalaj ve işletme malzemesidir.
- İzin: Dahilde işleme iznidir.
- İzin süresi: Dahilde işleme izni üzerinde kayıtlı bulunan ve izin kapsamında ithalat ve/veya ihracat işlemlerinin gerçekleştirilerek tüm istisnaların uygulanacağı dönemdir.
- İzin süresi sonu: İzin süresi bitiminin rastladığı ayın son günüdür.

**(EK 1. Devam)**

- Önceden ihracat: İthal eşyasının şartlı muafiyet sisteminde ithal edilmesinden önce, eşdeğer eşyadan elde edilmiş işlem görmüş ürünün ihraç edilmesidir.
- Önceden ithalat: İşlem görmüş ürünün ihracından önce bu ürünün elde edilmesinde kullanılacak eşyanın ithalidir.
- Pan-Avrupa Menşe kümülasyonu: Avrupa’da, aynı menşe kurallarını havi Serbest Ticaret Anlaşmaları ile birbirlerine bağlanmış ülkeler arasında oluşturulan ve taraf ülkeler menşeli eşya kullanılarak elde edilen işlem görmüş ürünün Kümülyasyona tabi bir diğer ülkeye tercihli rejim kapsamında ithaline imkân sağlayan ticaret sistemidir.
- Pan-Avrupa-Akdeniz menşe kümülasyonu: Avrupa’da ve Akdeniz Havzasında, aynı menşe kurallarını havi Serbest Ticaret Anlaşmaları ile birbirlerine bağlanmış ülkeler arasında oluşturulan ve taraf ülkeler menşeli eşya kullanılarak elde edilen işlem görmüş ürünün Kümülyasyona tabi bir diğer ülkeye tercihli rejim kapsamında ithaline imkân sağlayan ticaret sistemidir.
- Serbest dolaşımda bulunan eşya: 4458 sayılı Gümrük Kanununun 18 inci maddesi hükmüne göre tümüyle Türkiye Gümrük Bölgesinde elde edilen ve bünyesinde Türkiye Gümrük Bölgesi dışındaki ülke veya topraklardan ithal edilen girdileri bulundurmayan veya şartlı muafiyet düzenlemelerine tabi tutulan eşyadan elde edilen ve tabi olduğu rejim hükümleri uyarınca özel ekonomik önem taşımadığı tespit edilen veya Türkiye Gümrük Bölgesi dışındaki ülke veya topraklardan serbest dolaşıma giriş rejimine tabi tutularak ithal edilen veya Türkiye Gümrük Bölgesinde yukarıda belirtilen eşyadan ayrı ayrı veya birlikte elde edilen veya üretilen eşyadır.
- Vergi: Eşyanın ithali ve ihracında tahsili öngörülen vergi, resim, harç, fon ve benzeri bütün mali yüklerdir.
- Verimlilik oranı: Belirli miktardaki eşyanın işlenmesi sonucunda elde edilen işlem görmüş ürünün miktarı veya yüzde oranıdır.
- Yan sanayici: Dahilde işleme izin belgesinde/dahilde işleme izninde taahhüt edilen ihraç ürününün tamamını ya da bir kısmını üreten, belgede/izinde kayıtlı ancak belge/izin sahibi olmayan firmadır (Dahilde İşleme Rejimi Tebliği, İhracat: 2006/12).

## **EK 2. DAHİLDE İŞLEME İZİNİ ALMAK İÇİN GEREKLİ BELGELER**

- 1- Ekonomik Etkili Gümrük Rejimleri Başvuru Formu
- 2- Ekonomik Etkili Gümrük Rejimleri İzin Formu
- 3- Eşyanın bedelsiz gönderilme amacı ve süresini kapsayan gönderici firma ile alıcı firma arasında varsa imzalanmış sözleşme ya da gönderici firmaya ait yazının aslı ve tercümesi
- 4- İhracata Konu Ürünler ile İlgili Hammadde Sarfıyat Tablosu
- 5- İhracatı Yapılan Mamulün Üretimi ile İlgili Kapasite Raporu
- 6- Yan Sanayicinin Kullanılması Durumunda;
  - Yan sanayici firmaya ait Kapasite Raporu
  - Yan sanayici firmaya ait İmza Sirküleri
  - Yan sanayici ile yapılmış protokol
- 7- Ticaret Sicil Gazetesi aslı, noter ya da ticaret ve/veya sanayi odaları ile ticaret sicili memurluklarınca tasdikli örneği
- 8- Noter onaylı İmza Sirküleri
- 9- Adına üretim yapılan yurtdışında yerleşik yabancı firmadan etiket ithal edilmesi durumunda, adet olarak belirtilen etiketin, yabancı firmanın bilgisi dahilinde ithal edilerek fason üretim yapıldığını gösteren sözleşme (Dahilde İşleme Rejimi Tebliği, İhracat: 2006/12).



### **EK 3. DAHİLDE İŞLEME İZİN BELGESİ ALMAK İÇİN GEREKLİ BELGELER**

- 1- Firmaya ait imza sirkülerinde yer alan, yetkili kişilerin adı ve soyadı belirtilerek imzalanmış Dilekçe
- 2- İhracatı yapılacak mamulün üretimi ile ilgili Kapasite Raporu
- 3- Noter onaylı İmza Sirküleri
- 4- Ticaret Sicil Gazetesi aslı, noter veya ticaret ve/veya sanayi odaları ile ticaret sicili memurluklarınca tasdikli örneği
- 5- Firmaya ait Vergi Numarası Belgesi
- 6- Firma Tanımlama Formu
- 7- Firmaya ait imza sirkülerinde yer alan, her türlü temsil ve ilzama yetkilendirilmiş veya bu Tebliğ kapsamındaki işlemler açısından özel olarak yetkilendirilmiş kişilerce imzalanan ve nitelikli elektronik imza sahibi kişiye ilişkin olarak verilen noter tasdikli Taahhütname
- 8- İlk kez Dahilde İşleme Rejiminden yararlanacak imalatçı-ihracatçı veya ihracatçılar için ilgili firmanın ihracatçı birliği üyesi olduğuna dair belge
- 9- Varsa Gümrükçe Onaylanmış Kişi Statü Belgesi
- 10- Son döneme ait elektrik faturası
- 11- İlgili firmaya ait Sosyal Sigortalar Kurumu (SSK) Bordrosu (Dahilde İşleme Rejimi Tebliği, İhracat: 2006/12).

## EK 4. ANKET FORMU

Değerli Katılımcı,

Dahilde İşleme Rejimi Uygulamalarının İhracat Performansına Etkisi: Konya İlinde Dahilde İşleme Rejimi Uygulayan ve Uygulamayan Firmalara Yönelik Bir Araştırma isimli bu çalışma KTO Karatay Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Uluslararası Ticaret Anabilim Dalı Yüksek Lisans Programı'nda hazırlanmıştır. Çalışma bilimsel bir araştırma olarak kullanılacağından elde edilen veriler gizli tutulacak herhangi bir kişi veya kurumla paylaşılmayacaktır. Bu çalışmamıza aşağıdaki sorularda size en uygun şikkı işaretleyerek vereceğiniz cevaplarla katkıda bulunabilirsiniz. İlginiz ve desteğiniz için teşekkür ederiz.

Yüksek Lisans Öğrencisi

Gamze KÜÇÜKÇOLAK

1) KİŞİSEL BİLGİLER						
Cinsiyetiniz	Erkek ( )	Kadın ( )				
Yaşınız	18-24 ( )	25-31 ( )	32-38 ( )	39-45 ( )	46 ve Üstü ( )	
Öğrenim Durumunuz	Lise ( )	Yüksekokul ( )	Lisans ( )	Yük. Lisans ( )	Doktora ( )	
Firmadaki Göreviniz	İhracat Yöneticisi ( )		Pazarlama Yöneticisi ( )	Diğer .....		
2) FİRMA BİLGİLERİ						
Firmanın Faaliyette Olduğu Sektör: .....						
Firmanın Çalışan Sayısı	1-19 ( )	20-49 ( )	50-99 ( )	100-199 ( )	200 ve Üstü ( )	
Firmanın Faal Olduğu Yıl Sayısı	0-5 Yıl ( )	6-15 Yıl ( )	16-25 Yıl ( )	26-39 Yıl ( )	40 Yıl ve Üstü ( )	
Firmanın İhracat Tecrübesi	0-5 Yıl ( )	5-9 Yıl ( )	10-14 Yıl ( )	15-19 Yıl ( )	20 Yıl ve Üstü ( )	
3) Aşağıdaki ihracat desteklerinden son 3 (üç) yıl içerisinde yararlanma düzeyinizi belirtiniz.						
	Hiç	Çok Düşük	Düşük	Orta	Yüksek	Çok Yüksek
Dahilde İşleme Rejimi	( )	( )	( )	( )	( )	( )
Uluslararası Fuar destekleri	( )	( )	( )	( )	( )	( )
Uluslararası Pazar Araştırması Desteği	( )	( )	( )	( )	( )	( )
Eximbank Kredileri	( )	( )	( )	( )	( )	( )
Diğer Destekler:.....	( )	( )	( )	( )	( )	( )
4) Hammaddede ithalatı yapıyorsanız, ithalat nedenlerini belirtiniz.						
	Kesinlikle Katılıyorum	Katılıyorum	Kararsızım	Katılmıyorum	Kesinlikle Katılmıyorum	
İthal CIF fiyatın düşük olması	( )	( )	( )	( )	( )	

İthal teslim zamanının daha kısa olması	( )	( )	( )	( )	( )	
İthal ürün kalitesinin yüksek olması	( )	( )	( )	( )	( )	
İthal ürünün yurt içinde üretilmemesi	( )	( )	( )	( )	( )	
Diğer nedenler: .....	( )	( )	( )	( )	( )	
<b>5) Dahilde İşleme Rejimi (DİR) ile ilgili aşağıdaki uygulamalardan yararlanma düzeyinizi belirtiniz.</b>						
	Hiç	Çok Düşük	Düşük	Orta	Yüksek	Çok Yüksek
Hammadde ithalatı	( )	( )	( )	( )	( )	( )
İşletme malzemesi	( )	( )	( )	( )	( )	( )
Eşdeğer eşya kullanımı	( )	( )	( )	( )	( )	( )
Yurt içi alım	( )	( )	( )	( )	( )	( )
Yurt içi satış	( )	( )	( )	( )	( )	( )
<b>6) Dahilde İşleme Rejimi'nden yararlanmanın işletme faaliyetlerinizi nasıl etkilediğini belirtiniz.</b>						
	Kesinlikle Katılıyorum	Katılıyorum	Kararsızım	Katılmıyorum	Kesinlikle Katılmıyorum	
Dış Pazar fiyat/rekabet gücümüz arttı	( )	( )	( )	( )	( )	
İhracat teslim süremiz kısaldı	( )	( )	( )	( )	( )	
İhracat miktarımız arttı	( )	( )	( )	( )	( )	
Toplam satışlarımız arttı	( )	( )	( )	( )	( )	
Yurt içi hammadde alımlarımız azaldı	( )	( )	( )	( )	( )	
Yurt içi satışlarımız azaldı	( )	( )	( )	( )	( )	
İthalat miktarımız azaldı	( )	( )	( )	( )	( )	
<b>7) Son 3 (üç) yıl içerisinde işletmenizin ihracat performansı ile ilgili durumu belirtiniz.</b>						
	Kesinlikle Katılıyorum	Katılıyorum	Kararsızım	Katılmıyorum	Kesinlikle Katılmıyorum	
Geçen üç yıl için ihracat rakamlarımız tatmin edicidir.	( )	( )	( )	( )	( )	
Geçen üç yıl için ihracat satış karlılığımız tatmin edicidir.	( )	( )	( )	( )	( )	
Geçen üç yıl için ihracatta büyüme hızımız tatmin edicidir.	( )	( )	( )	( )	( )	
İhracattaki pazar paylarımız tatmin edicidir.	( )	( )	( )	( )	( )	
Firmamızın ihracat pazarlarına giriş başarısı tatmin edicidir.	( )	( )	( )	( )	( )	
İhracatta ürünlerimizin rekabet gücü tatmin edicidir.	( )	( )	( )	( )	( )	
İhracat pazarlarımızda bütün yeni satış girişimlerimiz tatmin edicidir.	( )	( )	( )	( )	( )	
İhracatta rakiplerimize kıyasla satış rakamlarımız tatmin edicidir.	( )	( )	( )	( )	( )	
İhracatta rakiplerimize kıyasla satış karlılığımız tatmin edicidir.	( )	( )	( )	( )	( )	
İhracatta rakiplerimize kıyasla yeni pazarlara giriş oranımız tatmin edicidir.	( )	( )	( )	( )	( )	



**KTO Karatay Üniversitesi**  
**Lisansüstü Eğitim Enstitüsü**  
**Uluslararası Ticaret ve Lojistik Anabilim Dalı**

**DAHİLDE İŞLEME REJİMİ UYGULAMALARININ**  
**İHRACAT PERFORMANSINA ETKİSİ: KONYA İLİNDE**  
**DAHİLDE İŞLEME REJİMİ UYGULAYAN VE**  
**UYGULAMAYAN FİRMALARA YÖNELİK BİR**  
**ARAŞTIRMA**

**Gamze KÜÇÜKÇOLAK**

**Yüksek Lisans Tezi**

**KONYA**  
**Ağustos, 2021**

**DAHİLDE İŞLEME REJİMİ UYGULAMALARININ İHRACAT**  
**PERFORMANSINA ETKİSİ: KONYA İLİNDE DAHİLDE**  
**İŞLEME REJİMİ UYGULAYAN VE UYGULAMAYAN**  
**FİRMALARA YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA**

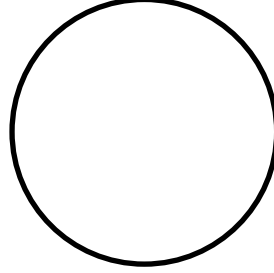
**Gamze KÜÇÜKÇOLAK**

**2021**



KTO KARATAY ÜNİVERSİTESİ  
Lisansüstü Eğitim Enstitüsü  
Uluslararası Ticaret ve Lojistik Anabilim Dalı

Tezli Yüksek Lisans Programı



Tez Başlığı  
21908115  
Gamze KÜÇÜKÇOLAK  
Dr. Öğr. Üyesi Fatih CURA  
Referans Numarası: 10415027



KTO KARATAY ÜNİVERSİTESİ  
Lisansüstü Eğitim Enstitüsü  
Uluslararası Ticaret ve Lojistik Anabilim Dalı

Tezli Yüksek Lisans Programı

DAHİLDE İŞLEME REJİMİ UYGULAMALARININ İHRACAT  
PERFORMANSINA ETKİSİ: KONYA İLİNDE DAHİLDE İŞLEME REJİMİ  
UYGULAYAN VE UYGULAMAYAN FİRMALARA YÖNELİK BİR  
ARAŞTIRMA

21908115  
Gamze KÜÇÜKÇOLAK  
Dr. Öğr. Üyesi Fatih CURA  
Referans Numarası: 10415027