



ULUSLARARASI TİCARET VE FİNANSMAN BÖLÜMÜ BİLGİ NOTLARI-2

06/05/2024

NO: 2024/1

EĞİTİM HİZMETİ İHRACATI VE DESTEKLERE İLİŞKİN TEMEL BİLGİLER -1

Dr. Hasibe Aysan
OSTİM Teknik Üniversitesi
Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölümü
Bölüm Başkanı

Özet

5448 Sayılı Hizmet İhracatının Tanımlanması, Sınıflandırılması ve Desteklenmesi Hakkında Kararın Eğitim Hizmetlerine Yönelik Uygulama Usul ve Esaslarına İlişkin Genelgeye istinaden düzenlenen bir alan olarak eğitim hizmeti ihracatı, Türkiye İhracat Seferberliği kapsamında da dikkate alınmıştır. Bu bilgi notunda, kavramın ilgilendirdiği aktörler, özellikle Üniversiteler odağa alınarak genel bir çerçeve sunulacaktır.

2023 yılı başında düzenlenen Türkiye İhracat Seferberliği Eğitim Hizmeti İhracatı Zirvesi'nde konuşan dönemin Ticaret Bakanı eğitim hizmetlerinin ihracatının ülkemiz için önemini şu şekilde ifade etmişti: “Artık biz ihracatı konuşuyorken sadece mal ihracatını değil mal ve hizmet ihracatını konuşuyor olacağız. Eğitim ihracatında da yeni yeni pay almaya başlıyoruz, buradaki sorunlara ve ihtiyaca göre düzenlemelerimizi güncelleyeceğiz. Sektörü geliştirme adına biz bakanlık olarak ne kadar destek verilmesi gerekiyorsa bunu vereceğiz”. Takip eden süreçte, özellikle sağlanan destekler, yapılan düzenlemeler ve gösterilen hedefler ile eğitim hizmetinin ihracatı teşvik edilmeye başlanmıştır. 5448 Sayılı Hizmet İhracatının Tanımlanması, Sınıflandırılması ve Desteklenmesi Hakkında Kararın Eğitim Hizmetlerine Yönelik Uygulama Usul ve Esaslarına İlişkin Genelgeye istinaden düzenlenen alan, yararlanıcıları, (temelde öğrenciler), hizmet sunanları (Üniversiteler, İş birliği Kuruluşları, Fuar Organizatörleri), akademisyenleri (İstihdam Desteği ile) ve Acentaları (Uluslararası Öğrenci Ofisleri Kapasite Geliştirme Desteği, Tanıtım Heyeti Desteği ile) ve bu aktörlere verilen destekleri düzenlemektedir. Ticaret Bakanlığı'nın bu konuda gösterdiği hedeflere ve sağlanan desteklere ilişkin bilgileri şu şekilde özetlemek mümkündür.

- 1) Ticaret Bakanlığı tarafından eğitim hizmeti ihracatı yapılması belirlenen Hedef Ülkeler Listesi aşağıdaki şekildedir:
 - Azerbaycan
 - Endonezya

- Fas
- Hindistan
- Irak
- İran
- Kazakistan
- Kırgızistan
- Libya
- Mısır
- Nijerya
- Özbekistan
- Pakistan
- Tunus
- Türkmenistan
- Ürdün

2) Yine Ticaret Bakanlığı tarafından yayımlanan rakamlara göre, Eğitim Hizmetlerine Yönelik Destek Unsurları 2024 yılı ilk üç ayı itibarıyla aşağıdaki tablolar şeklinde gerçekleşmiştir:



İSBİRLİĞİ KURULUŞLARI

Destek Unsuru	Destek Oranı	İlave Destek (+10 puan)	Destek Üst Limiti (TL)	Süre / Limit	Ön Onay
Reklam, Tanıtım ve Pazarlama	%70	✓	18 milyon 262 bin 336 / yıl		1 ay önce
Birim		✓	5 milyon 478 bin 853 / birim / yıl	25 birim - 5 yıl /ülke	Harcamadan önce
Yurt Dışı Etkinlik Katılım		✓	546 bin 822 /etkinlik; 1 milyon 825 bin 778 / prestijli etkinlik		1 ay önce
Milli Katılım Tanıtım			4 milyon 260 bin 655 / etkinlik		2 ay önce
Yurt İçi Etkinlik Katılım			546 bin 822 / etkinlik		1 ay önce
Ürün Yerleştirme			7 milyon 304 bin 631 / yıl	5 yıl	Harcamadan önce
Rapor			5 milyon 478 bin 853 / yıl		Harcamadan önce
Sektörel Alım Heyeti/Sektörel Ticaret Heyeti Programları		✓	3 milyon 651 bin 556 / program		2 ay önce
Sanal Fuar Organizasyon			3 milyon 651 bin 556 / sanal fuar		2 ay önce
Yarışma ve Etkinlik			7 milyon 304 bin 631 / etkinlik		2 ay önce
HİSER Projesi Desteği					
İhtiyaç Analizi	%75		14 milyon 609 bin 261 / proje	3 yıl + 2 yıl	✓
Eğitim					15 gün
Danışmanlık			15 gün		
Tanıtım			Harcamadan önce		
Sektörel Ticaret Heyeti/ Sektörel Alım Heyeti			3 milyon 651 bin 556 / program		1 ay önce
İstihdam			54 bin 682 / personel/ ay (en fazla 2 kişi)		İstihdam gerçekleştirilmeden önce

YARARLANICILAR

Destek Unsuru	Destek Oranı	İlave Destek (+10 puan)	Destek Est Limiti (TL)	Süre / Limit	Yüksek öğretim Kurumları	Özel Öğretim Kurumları	Ön Onay
Tescil ve Koruma	%60		1 milyon 825 bin 778 / yıl		✓	✓	
Pazara Giriş Belgeleri			5 milyon 478 bin 853 / yıl		✓	✓	
Acente Komisyon		✓	7 milyon 304 bin 631 / yıl	5 yıl	✓	-	
Tanıtım Heyeti			2 milyon 738 bin 667 / heyet		✓	-	1 ay önce
Uluslararası Öğrenci Ofisleri Kapasite Geliştirme			45 bin 569 / personel / ay	Aynı anda 5 personel / 5 yıl	✓	-	İstihdam gerçekleştirilmeden önce
Akademisyen İstihdam			212 bin 653 / akademisyen / ay	Aynı anda 5 akademisyen / 5 yıl	✓	-	İstihdam gerçekleştirilmeden önce
Uluslararası Sıralama			3 milyon 651 bin 556 / yıl		✓	-	
Uluslararası Kuruluşlara Üyelik			2 milyon 738 bin 667 / yıl		✓	-	
Reklam, Tanıtım ve Pazarlama		✓	14 milyon 609 bin 261 / yıl	5 yıl	✓	✓	1 ay önce (özel tanıtım)
Birim		✓	2 milyon 738 bin 667 /birim / yıl	25 birim - 5 yıl / ülke	✓	✓	
Yurt Dışı Etkinlik Katılım		✓	546 bin 822 / etkinlik; 1 milyon 825 bin 778/ prestijli etkinlik		✓	✓	
Yurt İçi Etkinlik Katılım			546 bin 822 / etkinlik		✓	✓	
Ürün Yerleştirme			3 milyon 651 bin 556 / yıl	5 yıl	✓	✓	Harcamadan önce
Rapor			3 milyon 651 bin 556 / yıl		✓	-	Harcamadan önce

Bazı araştırmalara göre, eğitim hizmeti ihracatı iş modeli diğer iş modellerinden çok da farklı değildir. Esasen her iş modelinde olduğu gibi, hazırlık, uygulama ve kapatma/raporlama süreçlerinden oluşur. Buna göre, eğitim hizmeti ihracatı iş modeli yedi aşamadan oluşmaktadır: pazarlama ve satış (piyasalarda varlık), hizmet geliştirme (müşteri ile iş birliği), üretme ve uygulama (sanal hareket), ağ oluşturma ve roller (şirketteki pozisyonlar ve ağ geliştirme), yaşam döngüsü modeli (çıkış stratejisi), kazanç modeli (finansal olmayan çıkarlar) ve kaynak yönetimi. Bu iş modeline uyarlanan ve değiştirilen ana aşamalar ise: teorik hizmet süreci araştırma ve planlama, pazarlama, planlama ve kişiselleştirme şeklinde sıralanmıştır. Eğitim hizmeti ihracatı için geliştirilen modeller ve eğitim ihracatçıları kavramları özellikle Finlandiya ve Rusya gibi ülkelerde oldukça önem kazanmış durumdadır. Ülkemiz de alana yeni giren bir eğitim hizmeti ihracatı sağlayıcısı olarak, dikkatli planlama, kalifiye personelin işe alınması ve işbirlikçilerle ağ oluşturma gibi temel adımlar ile pazardan önemli oranda pay alabilecek durumdadır.

Eğitim hizmeti ihracatı ile ilgili mevcut bulgular, kişisel gözlemler ve görgül araştırmalar ihracat performansına ilişkin deneyim ve erişilebilir bilgiler, Üniversitelerin eğitim hizmeti ihracatında ana aktör olarak rol adlığını göstermektedir. Üniversitelerin uluslararası pazarlama faaliyetleriyle ilgili olabilecek ana faktörler ise şu şekilde sıralanabilir:

- Eğitim programlarının çeşitlendirilmesi
- Uluslararası çift diploma programlarına katılım
- Ulus ötesi eğitim programlarına katılım
- Yabancı üniversitelerle ağ ortaklıkları
- Uluslararası öğrenciler için öğrenim ücretlerinin geliştirilmesi
- Uluslararası öğrenciler için eğitimin uyarlanması ve öğrenci/ülke segmentlerinin belirlenmesi
- Web sitesi ve diğer sosyal ağların varlığı ve etkinliği
- Uluslararası öğrencilerin seçiciliğini belirleyen faktörlerin belirlenmesi ve yönetimi