



The Third InTraders
International Conference on International Trade
Conference

Proceeding Book

3. InTraders Uluslararası Ticaret Kongresi

Kongre Tam Metin Kitabı

EDİTÖRYAL KURUL / EDITORIAL BOARD

Kürşat ÇAPRAZ

Resch. Asst. Hilal ALPDOĞAN

Resch. Asst. Dr. İnanç KABASAKAL

InTraders Academic Platform

www.intraders.org

The Third InTraders International Conference on International Trade Proceeding Book
15-17 April 2019 Sakarya, 18-20 April 2019 İstanbul Program, Turkey

<https://www.intraders.org/may> 0

Yayıncı / Publisher

Kürşat ÇAPRAZ

Editöryal Kurul / Editorial Board

Kürşat ÇAPRAZ
Resch. Asst. Hilal ALPDOĞAN
Resech. Asst. Dr. İnanç KABASAKAL

Mizanpaj ve Kapak Tasarım / Cover Page Design

Celal ALPDOĞAN

e-ISBN: 978-605-69427-0-9

1.Baskı: Sakarya, 9 Haziran 2019 / First Issue 9 June 2019 Sakarya, Turkey

Copyright© Tüm hakları saklıdır. Bu kitabın telif hakları, 5846 sayılı yasanın hükmüne göre, kitabı yayımlayan Kürşat ÇAPRAZ'a aittir. Para ile satılmaz. Yayımcının izni olmaksızın elektronik ve mekanik herhangi bir kayıt sistemi veya fotokopi ile çoğaltılamaz, kopyalanamaz. Ancak kaynak gösterilerek kısa alıntı yapılabilir. Üniversite Kütüphaneleri ve benzeri kamu kurumları izin almaksızın açık ve ücretsiz erişime izinli olmak şartı ile veri tabanlarına kitabı ekleyebilir.

© All rights reserved. The copyright of this book belongs to Kürşat ÇAPRAZ, who published the book according to the provisions of Turkish Law No. 5846. Not sold with money. It cannot be reproduced or copied by any electronic or mechanical recording system or photocopy without the permission of the publisher. However, short citation can be made by showing the source. University Libraries and similar public institutions may add books to databases provided that they are open and free access without permission.

Yayıncı /Publisher

Kürşat ÇAPRAZ
InTraders Akademik Platformu
Sakarya Üniversitesi BAP Koordinatörlüğü No:110 Serdivan Sakarya, Turkey
www.intraders.org
info@intraders.org

The Third InTraders International Conference on International Trade Proceeding Book
15-17 April 2019 Sakarya, 18-20 April 2019 İstanbul Program, Turkey

<https://www.intraders.org/may> 1

Düzenleme Kurulu / Regulatory Board

| | | |
|---|--|-----------|
| Assoc. Prof. Dr. Ekrem ERDOĞAN | Sakarya University | Turkey |
| Kürşat ÇAPRAZ | Sakarya University | Turkey |
| Prof.Dr. ADRIANA SCHIOPOIU BURLEA | University of Craiova | Romania |
| Ph.D. Faculty Member Mustafa YILMAZ | Sakarya University of Applied Sciences | Turkey |
| Prof.Dr. Georgeta Soava | University of Craiova | Romania |
| Dr. Laurentiu Stelian MIHAL | University of Craiova | Romania |
| Ph.D. Faculty Member Catalin Aurelian Rosculete | University of Craiova | Romania |
| Lect. Sobia Hassan | Lahore College for Women University | Pakistan |
| PhD.Faculty Member Yurdağül Meral | İstanbul Medipol University | Turkey |
| PhD. Faculty Member Nurten Polat Dede | İstanbul Medipol University | Turkey |
| Assoc. Prof. Dr. Omar Khalid Bhatti | İstanbul Medipol University | Turkey |
| PhD. İnanç Kabasakal | Ege University | Turkey |
| PhD.Faculty Member Cihat Köksal | İstanbul Commercial University | Turkey |
| PhD.Faculty Member Liza Alili Sulejmani | International Balkan University | Macedonia |
| Ph.D. Faculty Member Dilşad TÜRKMENOĞLU KÖSE | Sakarya University | Turkey |
| Mamoona RASHEED | University of Central Punjab | Pakistan |
| Ph.D. Faculty Member Natalija SHIKOVA | International Balkan University | Macedonia |
| Ph.D. Faculty Member Joanna HERNIK | West Pomeranian University of Technology | Poland |
| Res.Asst. Hilal ALPDOĞAN | Sakarya University | Turkey |
| Assoc.Prof. Phd. Vatuiu TEODORA | Titu Maiorescu University | Romania |
| Lect. Hina Zahoor | İstanbul Gelişim University | Turkey |
| Res. Asst. Tunahan Hacımamoğlu | Recep Tayyip Erdoğan University | Turkey |
| Lect. Muhammed Shahzeb Khan Yousufzai | Mohammad Ali Jinnah University | Pakistan |

Danışma Kurulu / Advisory Board

| | | |
|---------------------|--------------------------------------|--|
| Prof. PhD. | ADEM UĞUR | Sakarya University, Turkey |
| Prof. PhD. | AHMET VECDİ CAN | Sakarya University, Turkey |
| Prof. PhD. | ERMAN COŞKUN | Sakarya University, Turkey |
| Prof. PhD. | MAHMUT BİLEN | Sakarya University, Turkey |
| Assoc.Prof. PhD. | NEVRAN KARACA | Sakarya University, Turkey |
| PhD. Faculty Member | ADEM AKBIYIK | Sakarya University, Turkey |
| PhD. Faculty Member | KAMİL TAŞKIN | Sakarya University, Turkey |
| PhD. Faculty Member | MUSTAFA YILMAZ | Sakarya University of Applied Sciences, Turkey |
| PhD. Faculty Member | ASENA BOZTAŞ | Sakarya University of Applied Sciences, Turkey |
| Prof. PhD. | MAGDALENA MIHAI | University of Craiova, Romania |
| Prof. PhD. | ADRIANA SCHIOPOIU BURLEA | University of Craiova, Romania |
| Prof. PhD. | CRISTIAN OVIDIU DRAGAN | University of Craiova, Romania |
| PhD. Faculty Member | TAHİR BENLİ | Kastamonu University, Turkey |
| Assoc.Prof. PhD. | TEODORA VATUIU | Titu Maiorescu University Bucharest, Romania |
| Lect. PhD. | DINUCA ELENA CLAUDIA | Titu Maiorescu University Bucharest, Romania |
| Asst. Prof. PhD. | NATALIJA SHIKOVA | International Balkan University, Macedonia |
| PhD. Faculty Member | SHENER BILALLI | International Balkan University, Macedonia |
| Assoc.Prof. PhD. | ALEKSANDRA PORJAZOSKA KIJUNDZISKI | International Balkan University, Macedonia |
| PhD. Faculty Member | ARKADIUSZ MALKOWSKI | West Pomeranian University of Technology, Poland |
| PhD. Faculty Member | DAWID DAWIDOWICZ | West Pomeranian University of Technology, Poland |
| PhD. Faculty Member | ELŻEBIETA JAWORSKA | West Pomeranian University of Technology, Poland |
| PhD. Faculty Member | JOANNA HERNIK | West Pomeranian University of Technology, Poland |
| Prof. Ast. PhD. | SHAIP BYTYÇI | AAB College (University), Kosova |

Kongre Sekreteryası / Conference Secretariat

| | | |
|-----------------------------------|--|------------|
| Kürşat ÇAPRAZ | Sakarya University | Turkey |
| Assoc.Prof. Phd. Vatuiu TEODORA | Universitatea Titu Maiorescu | Romania |
| Ph.D. Faculty Member Asena Boztaş | Sakarya University | Turkey |
| Münevver KEÇELİ | Çanakkale Onsekiz Mart University | Türkiye |
| Res. Asst. Özge Alev Sönmez Çalış | Sakarya University | Turkey |
| Res. Asst. Elif Alp | Sakarya University | Turkey |
| Zuura ASHIMOVA | Manas University | Kyrgyzstan |
| Fani MATESKA | Ss. Cyril and Methodius University in Skopje | Macedonia |
| Lect. Taleh HALILOV | Nakhchivan State University | Azerbaijan |
| PhD. Irina Raluca BADEA | University of Craiova | Romania |
| Celal ALPDOĞAN | Sakarya University | Turkey |

Öğrenci Takımı / Student Team

| | |
|------------------------|-------------------------------------|
| Vera Apri Dina Safitri | Lampung University |
| Hande Gül Demirbaş | Kütahya Dumlupınar University |
| Hanife BABACAN | Sakarya University |
| Türkan KARAKAŞ | Sakarya University |
| Nilgün DIVARCI | Sakarya University |
| Kübra SABANCI | Sakarya University |
| Fatima | Lahore College for Women University |

Bilim Kurulu / Scientific Board

| | | |
|-----------|---------------------------|---|
| Prof.Dr. | Abdullah Soysal | Kahramanmaraş Sütçü İmam University |
| Prof.Dr. | Adem Uğur | Sakarya University |
| Prof.Dr. | Ahmet Ağca | Kütahya Dumlupınar University |
| Prof.Dr. | Belkıs Özkara | Afyon Kocatepe University |
| Prof.Dr. | Burcu Demirel | Akdeniz University |
| Prof.Dr. | Canan Madran | Dokuz Eylül University |
| Prof.Dr. | Daniel Lacalle | IE Business School, Instituto de Empresa, UK |
| Prof.Dr. | Deniz Elber Börü | Marmara University |
| Prof.Dr. | Erdoğan Gavcar | Muğla Sıtkı Koçman University |
| Prof.Dr. | Ergin Uzgören | Kütahya Dumlupınar University |
| Prof.Dr. | Fehim Bakırcı | Atatürk University |
| Prof.Dr. | Fikret Çankaya | Karadeniz Teknik University |
| Prof. Dr. | Georgeta Soava | University Of Craiova, Romania |
| Prof. Dr. | Hakan Çetintaş | Kırgızistan-Türkiye Manas University |
| Prof. Dr. | Hakan Er | Akdeniz University |
| Prof. Dr. | Hasan Tutar | Sakarya University |
| Prof. Dr. | Hatem El-Gohary | Birmingham City University, UK |
| Prof. Dr. | Hatice Doğukanlı | Çukurova University |
| Prof. Dr. | Himmet Karadal | Aksaray University |
| Prof. Dr. | Hüsniye Örs | Gazi University |
| Prof. Dr. | Ionel Barbu | Aurel Vlaicu University, Romania |
| Prof. Dr. | İrfan Kalaycı | İnönü University |
| Prof. Dr. | İzzet Kılıç | Düzce University |
| Prof. Dr. | Levent Gökdemir | İnönü University |
| Prof. Dr. | Lidija Pulevska Ivanovska | Ss. Cyril And Methodius University in Skopje, Macedonia |
| Prof. Dr. | Lutfiye Ödemir | İnönü University |
| Prof. Dr. | Mahmut Bilen | Sakarya University |
| Prof. Dr. | Mahmut Masca | Afyon Kocatepe University |
| Prof. Dr. | Mahmut Yardımcıoğlu | Iğdır University |
| Prof. Dr. | Mehmet Emin Karaaslan | Işık University |
| Prof. Dr. | Mehmet Erkan | İstanbul University |
| Prof. Dr. | Mehmet Marangoz | Muğla Sıtkı Koçman University |
| Prof. Dr. | Mehmet Sadık Öncül | Cumhuriyet University |
| Prof. Dr. | Meltem Nurtanış Veliöğlü | Bolu Abant İzzet Baysal University |
| Prof. Dr. | Meltem Onay | Celal Bayar University |
| Prof. Dr. | Muhsin Halis | Kocaeli University |
| Prof. Dr. | Murat Çetin | Namık Kemal University |
| Prof. Dr. | Murat Erdoğan | Kastamonu University |
| Prof. Dr. | Müslüme Narin | Gazi University |
| Prof. Dr. | Ömür Neczan T. Özmen | Dokuz Eylül University |
| Prof. Dr. | Pece Nedanovski | Ss. Cyril And Methodius University in Skopje, Macedonia |
| Prof. Dr. | Rahmi Yamak | Karadeniz Teknik University |
| Prof. Dr. | Rasim Yılmaz | Namık Kemal University |
| Prof. Dr. | Recep Gunes | İnönü University |
| Prof. Dr. | Remzi Altunışık | Sakarya University |

The Third InTraders International Conference on International Trade Proceeding Book
15-17 April 2019 Sakarya, 18-20 April 2019 İstanbul Program, Turkey

<https://www.intraders.org/may> 5

| | | |
|----------------|--------------------------|---|
| Prof. Dr. | Ruziye Cop | Bolu Abant İzzet Baysal University |
| Prof. Dr. | Sabri Erdem | Dokuz Eylül University |
| Prof. Dr. | Selçuk Akçay | Afyon Kocatepe University |
| Prof. Dr. | Selçuk Perçin | Karadeniz Teknik University |
| Prof. Dr. | Seyit Köse | Bolu Abant İzzet Baysal University |
| Prof. Dr. | Sima Nart | Sakarya University |
| Prof. Dr. | Songül Kakilli Acaravcı | Mustafa Kemal University |
| Prof. Dr. | Ünal Halit Özden | İstanbul Ticaret University |
| Prof. Dr. | V. J. Byra Reddy | University of Petroleum and Energy Studies, India |
| Prof. Dr. | A.Varadaraj | Meası Institute Of Management, Hindistan |
| Assoc.Prof.Dr. | Abidin Öncel | Sakarya University |
| Assoc.Prof.Dr. | Adem Göleç | Erciyes University |
| Assoc.Prof.Dr. | Ali Rıza Sandalcılar | Recep Tayyip Erdoğan University |
| Assoc.Prof.Dr. | Ali Şahin Örnek | Çanakkale Onsekiz Mart University |
| Assoc.Prof.Dr. | Arsena Gjipali | University Of Tirana, Albania |
| Assoc.Prof.Dr. | Aytekin Fırat | Muğla Sıtkı Koçman University |
| Assoc.Prof.Dr. | Bayram Topal | Sakarya University |
| Assoc.Prof.Dr. | Bernard/Dosti | University Of Tirana, Albania |
| Assoc.Prof.Dr. | Burhanettin Zengin | Sakarya Üniversitesi |
| Assoc.Prof.Dr. | Cavadxan Qasimov | Azerbaycan Milli Elmler Akademisi Naxçıvan Bölmesi |
| Assoc.Prof.Dr. | Celile Özçiçek Dölekoğlu | Adana Bilim ve Teknoloji University |
| Assoc.Prof.Dr. | Clipa Otilia | Stefan Cel Mare From Suceava, Romania |
| Assoc.Prof.Dr. | Doriana Dervishi | University Of Tirana, Albania |
| Assoc.Prof.Dr. | Duygu Kızıldağ | Afyon Kocatepe University |
| Assoc.Prof.Dr. | Erdoğan Öztürk | Karabük University |
| Assoc.Prof.Dr. | Fahri Erenel | İstinye University |
| Assoc.Prof.Dr. | Fatih Konur | Bolu Abant İzzet Baysal University |
| Assoc.Prof.Dr. | Fikret Birdişi | Kahramanmaraş Sütçü İmam University |
| Assoc.Prof.Dr. | Gadaf Rexhepi | South East European University, Macedonia |
| Assoc.Prof.Dr. | Güzin Özdağoğlu | Dokuz Eylül University |
| Assoc.Prof.Dr. | Halim Tatlı | Bingöl University |
| Assoc.Prof.Dr. | Harun Yakışık | Çankırı Karatekin University |
| Assoc.Prof.Dr. | Hasan Ayyıldız | Karadeniz Teknik University |
| Assoc.Prof.Dr. | Ivana Dražić Lutlisky | University Of Zagreb, Croatia |
| Assoc.Prof.Dr. | Jeton Mazllami | South East European University, Macedonia |
| Assoc.Prof.Dr. | Joanna Hernik | West Pomeranian University Of Technology in Szczecin, Poland |
| Assoc.Prof.Dr. | Kahraman Kalyoncu | Aksaray University |
| Assoc.Prof.Dr. | Kıvanç Halil Arıç | Cumhuriyet University |
| Assoc.Prof.Dr. | Lidiia Pashchuk | Taras Shevchenko National University Of Kyiv, Ukrania |
| Assoc.Prof.Dr. | Ljubisa Stefanoski | International Balkan University, Macedonia |
| Assoc.Prof.Dr. | Ljupco Eftimov | Ss. Cyril And Methodius University, Macedonia |
| Assoc.Prof.Dr. | Mahmut Akbolat | Sakarya University |
| Assoc.Prof.Dr. | Mehmet Mustafa | İnönü University |
| Assoc.Prof.Dr. | Mehmet Çolak | Mugla Sıtkı Koçman University |

The Third InTraders International Conference on International Trade Proceeding Book
15-17 April 2019 Sakarya, 18-20 April 2019 İstanbul Program, Turkey

<https://www.intraders.org/may> 6

| | | |
|--------------------|-----------------------------|--|
| Assoc.Prof.Dr. | Mehmet Nurullah Kurutkan | Düzce University |
| Assoc.Prof.Dr. | Mücahit Çelik | Adıyaman Üniversitesi |
| Assoc.Prof.Dr. | Naiana Tarca | University of Oradea, Romania |
| Assoc.Prof.Dr. | Necati Çiftçi | Bilecik Şeyh Edebali University |
| Assoc.Prof.Dr. | Nevzat Tetik | İnönü University |
| Assoc.Prof.Dr. | Niyazi Kurnaz | Kütahya Dumlupınar University |
| Assoc.Prof.Dr. | Oğuz Yıldırım | Alanya Alaaddin Keykubat University |
| Assoc.Prof.Dr. | Oğuz Türkay | Sakarya University |
| Assoc.Prof.Dr. | Öznur Bozkurt | Düzce University |
| Assoc.Prof.Dr. | Rifat Yılmaz | Bilecik Şeyh Edebali University |
| Assoc.Prof.Dr. | Savo Ashtalkoski | University Fon – R. Macedonia |
| Assoc.Prof.Dr. | Serkan Dilek | Kastamonu University |
| Assoc.Prof.Dr. | Seyfettin Artan | Karadeniz Teknik University |
| Assoc.Prof.Dr. | Sibel Mehter Aykın | Akdeniz University |
| Assoc.Prof.Dr. | Stefan Toma | University of Pitesti, Romania |
| Assoc.Prof.Dr. | Süleyman Emre Özcan | Manisa Celal Bayer University |
| Assoc.Prof.Dr. | Tadeja Jere Jakulin | University Of Primorska |
| Assoc.Prof.Dr. | Teodora Vatuiu | Titu Maiorescu University Bucharest, Romania |
| Assoc.Prof.Dr. | Tuğba Gürçaylılar Yenidoğan | Akdeniz University |
| Assoc.Prof.Dr. | Tuncay Yılmaz | Sakarya University |
| Assoc.Prof.Dr. | Tülay İlhan Nas | Karadeniz Teknik University |
| Assoc.Prof.Dr. | Umut Sanem Çitçi | İzmir Bakırçay University |
| Assoc.Prof.Dr. | Veli Sırım | Namık Kemal University |
| Assoc.Prof.Dr. | Yusuf Karaca | Afyon Kocatepe University |
| PhD.Faculty Member | A. Cansu Gök Kısa | Hitit University |
| PhD.Faculty Member | Abdul/Waheed | University Of Central Punjab, Pakistan |
| PhD.Faculty Member | Abdulkadir Atar | Karabük University |
| PhD.Faculty Member | Abdullah Naci Doğrul | Kütahya Dumlupınar University |
| PhD.Faculty Member | Abid Rashid | The Islamia University Of Bahawalpur, Pakistan |
| PhD.Faculty Member | Adem Akbıyık | Sakarya University |
| PhD.Faculty Member | Ahmet Yanık | Recep Tayyip Erdoğan University |
| PhD.Faculty Member | Ali Antepli | Bayburt University |
| PhD.Faculty Member | Alp Polat | Bilecik Şeyh Edebali University |
| PhD.Faculty Member | Alper Bozkurt | Adana Bilim ve Teknoloji University |
| PhD.Faculty Member | Arif Güngör | Düzce University |
| PhD.Faculty Member | Asena Boztaş | Sakarya University |
| PhD.Faculty Member | Atıl Taşer | Bilecik Şeyh Edebali University |
| PhD.Faculty Member | Ayhan Nuri Yılmaz | Düzce University |
| PhD.Faculty Member | Aykut Şarküneşi | Bülent Ecevit University |
| PhD.Faculty Member | Aytaç Gökmen | Çankaya University |
| PhD.Faculty Member | Ayten Yılmaz Yalçiner | Sakarya University |
| PhD.Faculty Member | Bahar Aşçı | University of Turkish Aeronautical Association |
| PhD.Faculty Member | Baran Arslan | Harran University |
| PhD.Faculty Member | Berat Çiçek | Muş Alparslan University |
| PhD.Faculty Member | Berfu İlter | Afyon Kocatepe University |
| PhD.Faculty Member | Beşir Koç | Bingöl University |

The Third InTraders International Conference on International Trade Proceeding Book
15-17 April 2019 Sakarya, 18-20 April 2019 İstanbul Program, Turkey

<https://www.intraders.org/may> 7

| | | |
|--------------------|-------------------------|--|
| PhD.Faculty Member | Beyza Sümer | Dokuz Eylül University |
| PhD.Faculty Member | Bilal Bağış | Bingöl Üniv. / İstanbul 29 Mayıs Üniv. |
| PhD.Faculty Member | Bilge Aksay | Adana Bilim ve Teknoloji University |
| PhD.Faculty Member | Bilgehan Tekin | Çankırı Karatekin University |
| PhD.Faculty Member | Burcu Oralhan | Nuh Naci Yazgan University |
| PhD.Faculty Member | Bülent Altay | Afyon Kocatepe University |
| PhD.Faculty Member | Büşra Tosunoğlu | Gümüşhane Üniversitesi |
| PhD.Faculty Member | Can Köse | Çanakkale Onsekiz Mart University |
| PhD.Faculty Member | Cumhur Şahin | Bilecik Şeyh Edebali University |
| PhD.Faculty Member | Çağatay Karaköy | Cumhuriyet University |
| PhD.Faculty Member | Darko Lazarov | University Goce Delchev, Macedonia |
| PhD.Faculty Member | Dawid Dawidowicz | West Pomeranian University Of Technology in Szczecin, Poland |
| PhD.Faculty Member | Dejan Zdraveski | University "St. Kliment Ohridski"-Bitola, Macedonia |
| PhD.Faculty Member | Deniz Akgül | Ahi Evran University |
| PhD.Faculty Member | Dilşad Türkmenoğlu Köse | Sakarya University |
| PhD.Faculty Member | Ebru Kanyılmaz Polat | Çanakkale Onsekiz Mart University |
| PhD.Faculty Member | Ebru Onurlubaş | Trakya University |
| PhD.Faculty Member | Edgardo Sica | University Of Foggia, İtalya |
| PhD.Faculty Member | Elif Tuba Beydilli | Kütahya Dumlupınar University |
| PhD.Faculty Member | Emine Şener | Ahi Evran University |
| PhD.Faculty Member | Emrah Tokgöz | Çanakkale Onsekiz Mart University |
| PhD.Faculty Member | Ercan Yaşar | Kütahya Dumlupınar University |
| PhD.Faculty Member | Erdoğan Kotil | Bolu Abant İzzet Baysal University |
| PhD.Faculty Member | Esin Benhür Aktürk | İstanbul Aydın University |
| PhD.Faculty Member | Eymen Gürel | Muğla Sıtkı Koçman University |
| PhD.Faculty Member | Faisal Rana | Effat University, Jeddah, Saudi Arabia |
| PhD.Faculty Member | Fatih Ayhan | On Yedi Eylül University |
| PhD.Faculty Member | Fatma Temelli | Ağrı İbrahim Çeçen University |
| PhD.Faculty Member | Feriyal Aslam | Pakistan Institute Of Development Economics, Pakistan |
| PhD.Faculty Member | Fikret Yaman | Afyon Kocatepe University |
| PhD.Faculty Member | Füsun Çelebi Boz | Bayburt University |
| PhD.Faculty Member | Gizem Yıldız | Gümüşhane University |
| PhD.Faculty Member | Gökhan Baral | Sakarya University |
| PhD.Faculty Member | Gökhan Karhan | Batman University |
| PhD.Faculty Member | Gökmen Kılıçoğlu | Düzce University |
| PhD.Faculty Member | H.Özlem Yalaz | Akdeniz University |
| PhD.Faculty Member | Hale Kırmızıoğlu | Ahi Evran University |
| PhD.Faculty Member | Hatice Sarıaltın | Sakarya University |
| PhD.Faculty Member | Hasan Bilgehan Yavuz | Adana Bilim ve Teknoloji University |
| PhD.Faculty Member | Huriye Gonca Çınar | Afyon Kocatepe University |
| PhD.Faculty Member | Hülya Çınar | Kütahya Dumlupınar University |
| PhD.Faculty Member | Hülya Öcal | Afyon Kocatepe University |
| PhD.Faculty Member | Irena Ashtalkoska | Fon University Skopje, Macedonia |
| PhD.Faculty Member | Irina Badea Raluca | University of Craiova, Romania |
| PhD.Faculty Member | Irmak Erdoğan | Altınbaş University |

The Third InTraders International Conference on International Trade Proceeding Book
15-17 April 2019 Sakarya, 18-20 April 2019 İstanbul Program, Turkey

| | | |
|---------------------|----------------------------|---|
| PhD.Faculty Member | İbrahim Alkara | Bilecik Şeyh Edebali University |
| PhD.Faculty Member | İbrahim Çütücü | Hasan Kalyoncu University |
| PhD.Faculty Member | İbrahim Taha Dursun | Sakarya University |
| PhD.Faculty Member | İrem Tore | Adana Bilim ve Teknoloji University |
| PhD.Faculty Member | İsmail Elagöz | Çanakkale Onsekiz Mart University |
| PhD.Faculty Member | İsmail Seki | Çanakkale Onsekiz Mart University |
| PhD.Faculty Member | İstemi Çömlekçi | Düzce University |
| PhD.Faculty Member | Kenan Göçer | Sakarya University |
| PhD.Faculty Member | Kumru Uyar | Nuh Naci Yazgan University |
| PhD. Faculty Member | Laurentiu Stelian MIHAL | University of Craiova |
| Ph.D.Faculty Member | Catalin Aurelian Rosculete | University of Craiova |
| Ph.D.Faculty Member | Rosculete Elena | University of Craiova |
| PhD.Faculty Member | Levent Şahin | Çankırı Karatekin University |
| PhD.Faculty Member | Leyla İçerli | Aksaray University |
| PhD.Faculty Member | Liza Alili Sulejmani | International Balkan University, Macedonia |
| PhD.Faculty Member | Ljubisa Stefanoski | International Balkan University, Macedonia |
| PhD.Faculty Member | Mehmet Nuri Salur | Necmettin Erbakan University |
| PhD.Faculty Member | Mehmet Sedat Uğur | Çankırı Karatekin University |
| PhD.Faculty Member | Mehmet Zeki Ak | Sakarya University |
| PhD.Faculty Member | Mihriban Cindiloğlu | Hitit University |
| PhD.Faculty Member | Monika Angeloska-Dichovska | University St. Kliment Ohridski Bitola, Macedonia |
| PhD.Faculty Member | Mustafa Koçancı | Akdeniz University |
| PhD.Faculty Member | Mustafa Yılmaz | Sakarya University |
| PhD.Faculty Member | Mübeyyen Tepe Küçükkoğlu | Trakya University |
| PhD.Faculty Member | Müslüm Polat | Bingöl University |
| PhD.Faculty Member | Nadeem Talib | National University Of Modern Languages Islamabad, Pakistan |
| PhD.Faculty Member | Natalija Shikova | International Balkan University, Macedonia |
| PhD.Faculty Member | Nilay Köleoğlu | Çanakkale Onsekiz Mart University |
| PhD.Faculty Member | Noyan Aydın | Kütahya Dumlupınar University |
| PhD.Faculty Member | Nurcan Süklüm | Hitit University |
| PhD.Faculty Member | Nürettin Akçakale | Bolu Abant İzzet Baysal University |
| PhD.Faculty Member | Oğuz Kara | Düzce University |
| PhD.Faculty Member | Oktay Kızılkaya | Ahi Evran University |
| PhD.Faculty Member | Omar Khalid Bhatti | Iqra University, Pakistan |
| PhD.Faculty Member | Onur Şaylan | Çanakkale Onsekiz Mart University |
| PhD.Faculty Member | Özer Özçelik | Kütahya Dumlupınar University |
| PhD.Faculty Member | Özgür Topkaya | Çanakkale Onsekiz Mart University |
| PhD.Faculty Member | Özlem Balaban | Sakarya University |
| PhD.Faculty Member | Resül Yazıcı | Bilecik Şeyh Edebali University |
| PhD.Faculty Member | Rüya Ataklı Yavuz | Çanakkale Onsekiz Mart University |
| PhD.Faculty Member | Salman Iqbal | University Of Central Punjab, Pakistan |
| PhD.Faculty Member | Satyanarayan Kothe | University Of Mumbai, Hindistan |
| PhD.Faculty Member | Seçil Öztürk | Çanakkale Onsekiz Mart University |
| PhD.Faculty Member | Sedat Durmuşkaya | Sakarya University |
| PhD.Faculty Member | Selim Gündüz | Adana Bilim ve Teknoloji University |

The Third InTraders International Conference on International Trade Proceeding Book
15-17 April 2019 Sakarya, 18-20 April 2019 İstanbul Program, Turkey

| | | |
|--------------------|--------------------------|---|
| PhD.Faculty Member | Serdar Orhan | Sakarya University |
| PhD.Faculty Member | Serdar Orhan | Sakarya University |
| PhD.Faculty Member | Sevim Akgül | Bayburt University |
| PhD.Faculty Member | Sonyel Oflazoğlu | Mustafa Kemal University |
| PhD.Faculty Member | Suhail/Ghouse | Dhofar University |
| PhD.Faculty Member | Sultan Salur | Sinop Üniversitesi |
| PhD.Faculty Member | Süreyya Karsu | Bolu Abant İzzet Baysal University |
| PhD.Faculty Member | Şaduman Yıldız | Bayburt University |
| PhD.Faculty Member | Şerife Önder | Kütahya Dumlupınar University |
| PhD.Faculty Member | Şükrü Cicioğlu | Sakarya University |
| PhD.Faculty Member | Şükrü İnan | İnönü University |
| PhD.Faculty Member | Tahir Benli | Kastamonu University |
| PhD.Faculty Member | Tarık Semiz | Bilecik Şeyh Edebali University |
| PhD.Faculty Member | Umar Hayat | University Of Swat |
| PhD.Faculty Member | Unzule Kurt | Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi |
| PhD.Faculty Member | Vesna Stanković Pejnović | Institute for Political Studies, Belgrade, Serbia |
| PhD.Faculty Member | Volkan Işık | Aksaray University |
| PhD.Faculty Member | Yıldırım Turan | Sakarya University |
| PhD.Faculty Member | Yıldırım Yıldırım | Düzce University |
| PhD.Faculty Member | Yunus Emre Birol | Cumhuriyet University |
| PhD.Faculty Member | Yurdagül Meral | İstanbul Medipol University |
| PhD.Faculty Member | Yusuf Gör | Çankırı Karatekin University |
| PhD.Faculty Member | Zehra Doğan Çalışkan | Bolu Abant İzzet Baysal University |
| PhD.Faculty Member | Türkay Henkoğlu | Adnan Menderes University |
| PhD. Lect. | Abdullah Kıray | Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi |
| PhD. Lect. | Aktolkin Abubakirova | Ahmet Yesevi Üniversitesi |
| PhD. Lect. | Ali Çağrı Buran | Kütahya Dumlupınar University |
| PhD. Lect. | Biljana Chavkoska | International Balkan University, Macedonia |
| PhD. Lect. | Denisa Mamillo | European University Of Tirana, Albania |
| PhD. Lect. | Dinuca Elena Claudia | Titu Maiorescu University Bucharest, Romania |
| PhD. Lect. | Donat Rexha | AAB College, Kosova |
| PhD. Lect. | Emine Balcı | Sakarya University |
| PhD. Lect. | Ertilla Druga | European University Of Tirana, Albania |
| PhD. Lect. | Fatma Uzunses | Bilecik Şeyh Edebali University |
| PhD. Lect. | Ferit Karahan | Kütahya Dumlupınar University |
| PhD. Lect. | Gökhan Kerse | Aksaray University |
| PhD. Lect. | Güngör Hacıoğlu | Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi |
| PhD. Lect. | Kadir Tutkavul | Kütahya Dumlupınar University |
| PhD. Lect. | Madalina-Teodora Andrei | Spiru Haret University, Bucharest, Romania |
| PhD. Lect. | Muhammet Yunus Şişman | Kütahya Dumlupınar University |
| PhD. Lect. | Mükerrem Oral | Akdeniz University |
| PhD. Lect. | Rukiye Sönmez | Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi |
| PhD. Lect. | Safiye Süreyya Bengül | Kütahya Dumlupınar University |
| PhD. Lect. | Vildan Saba Aktop | Afyon Kocatepe University |
| Dr.Resch.Asst. | Cevat Söylemez | Kütahya Dumlupınar University |
| Dr.Resch.Asst. | İnanç Kabasakal | Ege University |
| Dr.Resch.Asst. | Nilay Bıçakcıoğlu | Dokuz Eylül University |

The Third InTraders International Conference on International Trade Proceeding Book
15-17 April 2019 Sakarya, 18-20 April 2019 İstanbul Program, Turkey

<https://www.intraders.org/may> 10

Sorumluluk Beyanı / Statement of Responsibility

Yazıların hukuki ve bilimsel sorumluluğu yazarlara aittir.

3. InTraders Uluslararası Ticaret Kongresi, Türkiye Cumhuriyeti, Yüksek Öğretim Kurulu "Uluslararası Kongre" kriterini sağlamaktadır. 3. InTraders Uluslararası Ticaret Kongresi'ne 15-17 Nisan 2019'da 8 farklı ülkeden katılım sağlanmıştır. Türkiye, Romanya, Makedonya, Hindistan, Arnavutluk, Malezya, Endonezya ve Kongo Cumhuriyeti'nden katılım sağlanmıştır.

The legal and scientific responsibility of the manuscripts belongs to the authors.

The Third InTraders International Conference on International Trade provides Republic of Turkey, Council of Higher Education "International Conference" criteria. The Third InTraders International Conference on International Trade was held on 15-17 April 2019 with participants from 8 different countries; Turkey, Romania, Macedonia, India, Albania, Malaysia, Indonesia and The Republic of Congo.

Appreciation

I am gratified to have the honor to put forward the vote of thanks to all the Congressional Coordinators, Congressional Committees, Writers and Authors who provided the intensive work performnace for the Congress

First of all, i would like to convey my special thanks to the honorable

Keynote Speakers;

Dear Prof. Dr. Fatih Savaşan, Rector, Sakarya University

Dear Prof. Dr. Adriana Schiopoiu Burlea, University of Craiova, Romania

Dear Assoc. Prof. Dr. Omar Khalid Bhatti, İstanbul Medipol University, Turkey

Dear Prof. Dr. Rashmi Gujrati, K.C.Group Of Institutions, India

Dear Gürkan Kavrazlı, Consultant & Interview Coaching / Logistics Center and Operation Manager

The Congress is scheduled for 3 days in which first two days allocated for presentations and the third day planned for Picnic and Gala. The followed day after gala night; İstanbul program is planned. İstanbul special program was managed for 3 nights; İstanbul Islands, Bosphorus Tour, Taksim, İstiklal Street, Old İstanbul, Galata Tower, Old İstanbul, Topkapı Palace, Hagia Sophia. Furthermore, the same İstanbul special program is planned to follow with the same pattern for 3 nights after the Conference.

We aim to provide contribution international trade field by our [International Spring Conferences](#), [International Autumn Conferences](#), [Academic Journal](#), [Conference Alerts News](#) and [International Market Research](#).

There will be special issues in [InTraders International Trade Academic Journal](#) from the studies take place in our conferences.

The Third InTraders International Conference on International Trade Proceeding Book
15-17 April 2019 Sakarya, 18-20 April 2019 İstanbul Program, Turkey
<https://www.intraders.org/may> 12

InTraders conference is international and targets the participants from all over the world and shape the organization in this direction.

The congress aims to have papers from academicians and private sector managers. The presentation language is English, you may prepare your full text in Turkish or English.

[Conference main topics](#); international trade, business, economics and supply chain management. Presentation language is English, you may prepare your full text in Turkish or English.

In addition, especially in the process of Congress formation, the Secretariat and the Student Team did unforgettable effort which is really hard to fade out. Thank you for your great work dear friends. Last but not the least, my little motivators Emre and Yunus ÇAPRAZ, you are great....

In upcoming [Autumn Conference](#), a beautiful congress which carries more than international congress criteria is waiting for all of you.

Wish to meet you all in this new international conferences...

Kürşat ÇAPRAZ

Director of InTraders Academic Platform

www.intraders.org

Table of Contents

| | |
|--|-----|
| Düzenleme Kurulu / Regulatory Board..... | 2 |
| Danışma Kurulu / Advisory Board..... | 3 |
| Kongre Sekreteryası / Conference Secretariat..... | 4 |
| Öğrenci Takımı / Student Team | 4 |
| Bilim Kurulu / Scientific Board | 5 |
| Sorumluluk Beyanı / Statement of Responsibility | 11 |
| Appreciation..... | 12 |
| Table of Contents | 14 |
| Accepted Abstract List..... | 16 |
| Conference Program..... | 24 |
| How Does The International Trade Affects to Unemployment Rate? : The Case of Turkey..... | 28 |
| PhD Faculty Member Pınar KOÇ..... | 28 |
| Geleneksel Afganistan Halısı Üreten İşletmelerin Tedarik Zinciri Süreçlerindeki Sorunları ve Çözüm Önerileri | 38 |
| Yar Mohammad YAVER..... | 38 |
| Dr. Öğr. Üyesi Kamil TAŞKIN..... | 38 |
| İhracatta KDV İadesi Yöntemlerinin Ön Kontrol Raporuna Dayalı İade Uygulaması Karşındaki Durumu..... | 56 |
| Sevcan Taşkın..... | 56 |
| Sosyal Hizmet Öğrencilerinin Eleştirel Düşünce Eğilimleri (Kocaeli İli Örneği) | 74 |
| Emine Emel DEMİRALP..... | 74 |
| Ülke Notu Belirleme Metodolojisi ve Türkiye'nin Sermaye Hareketlerine Etkisi | 104 |
| Enis BAL..... | 104 |
| Prof. Dr. Mustafa ÇALIŞIR | 104 |
| Computerization of the Tax Information System and Its Role in an Increasing Tax Revenues..... | 132 |
| Lect. AL-Rubaye, Ahmed Hussein Radhi | 132 |
| Uluslararası Ticarete Hedef Pazara Yönelik Stratejiler..... | 149 |
| Mehmet ÇAKIROĞLU | 149 |
| Dr. Öğretim Üyesi Ertan BECEREN..... | 149 |

The Third InTraders International Conference on International Trade Proceeding Book
15-17 April 2019 Sakarya, 18-20 April 2019 İstanbul Program, Turkey

<https://www.intraders.org/may> 14

| | |
|---|-----|
| Doğrudan Yabancı Yatırımların Afganistan Ekonomisi Üzerindeki Rolü..... | 169 |
| Abdul Wasi Samadi..... | 169 |
| Büyük Güçlerin Kıskaçında Kafkasya'nın Geo-Politik Önemi..... | 178 |
| Dr. Öğretim Üyesi Asena BOZTAŞ..... | 178 |
| Girişimcilerin Yatırım Yapacakları Sektörü Tercih Etmelerinde Etkili Unsurlar: Düzce İli Örneği.. | 185 |
| Furkan YILDIRIM | 185 |
| Mükremin ÖZKARA..... | 185 |
| Doç. Dr. Öznur BOZKURT | 185 |
| Effect of efficiency financial performance in reducing information risk: case study | 200 |
| AL-khafaji Ahmed Kadhim Idan..... | 200 |
| Türkiye'nin Proaktif Denge Politikasının Tarihsel Süreci | 206 |
| Dr. Öğretim Üyesi Asena BOZTAŞ..... | 206 |
| Erzurum Milletvekillerinin TBMM'deki Ekonomi İle İlgili Faaliyetleri (1950-1960) | 212 |
| Osman BAKİ | 212 |
| Bilateral Trade Intensity Between Azerbaijan And Poland (2003-2016 period) | 223 |
| Joanna HERNIK Anar IBRAHIMOV Aliğ BAGHIROV | 223 |
| En Uygun Elektronik Cihaz Seçiminde Çok Kriterli Karar Analizi Yöntemlerinin Kullanılması..... | 243 |
| Doç. Dr. Hakan Murat ARSLAN | 243 |
| Trade and Traders in the Novel <i>Mipam: The Lama of the Five Wisdoms</i> : Cultural and Imagological Aspects | 255 |
| Marinică Tiberiu Şchiopu..... | 255 |
| Türkiye-Venezuela İlişkilerinin Gelişimi: Nicolas Maduro Etkeni | 268 |
| Dr. Öğretim Üyesi Asena BOZTAŞ..... | 268 |
| Uluslararası Ticarete Özgü Bilgi Sistemleri: Bikosoft Bilgi Sistemi Örneği..... | 274 |
| Doç. Dr. Ali Şükrü ÇETİNKAYA | 274 |
| Gri ilişkisel Analiz Yöntemi ile En Uygun Makine Seçiminin Yapılması: Örnek Bir Uygulama..... | 285 |
| Doç. Dr. Hakan Murat ARSLAN | 285 |
| Dış Ticaretin Görünmeyen Kalemlerinden Biri Olarak Turizm..... | 296 |
| Tuğba YILMAZ | 296 |
| InTraders Academic Platform | 311 |

Accepted Abstract List

The Third InTraders International Conference On International Trade

InTraders Academic Platform

15-16-17 April 2019, Sakarya, TURKEY

Accepted Abstracts (The presentation language is English)

Accepted Papers Announcement:1 March 2019

| <i>Abstract No</i> | <i>Title</i> | <i>Author/s</i> | <i>University</i> | <i>Country</i> |
|--------------------|-----------------|---|--|----------------|
| 1 | Keynote Speaker | Prof. Dr. Fatih SAVAŞAN, Rector | Sakarya University | Turkey |
| 2 | Keynote Speaker | Prof. Dr. ADRIANA SCHIOPOIU BURLEA | University of Craiova | Romania |
| 3 | Keynote Speaker | Assoc. Prof. Dr. Omar Khalid Bhatti | İstanbul Medipol University | Turkey |
| 4 | Keynote Speaker | Prof.Dr. Rashmi Gujrati | K.C.Group Of Institutions | India |
| 5 | Keynote Speaker | Gürkan Kavrazlı | Consultant & Interview Coaching / Logistics Center and Operation Manager | Turkey |
| 1 | Special Session | Prof. Dr. MAGDALENA MIHAI | University of Craiova | Romania |
| 2 | Special Session | Assoc.Prof. Dr. Drăgan Cristian | University of Craiova | Romania |
| 3 | Special Session | PhD.Faculty Member Yurdagül Meral | İstanbul Medipol University | Turkey |
| 4 | Special Session | PhD. Faculty Member Nurten Polat Dede | İstanbul Medipol University | Turkey |
| | | | | |

The Third InTraders International Conference on International Trade Proceeding Book
15-17 April 2019 Sakarya, 18-20 April 2019 İstanbul Program, Turkey

<https://www.intraders.org/may> 16

| | | | | |
|----|---|--|--|------------------------------------|
| 1 | Workshop Supply Chain Management | Gürkan Kavrazlı | Consultant & Interview Coaching / Logistics Center and Operation Manager | Turkey |
| 2 | Workshop Supply Chain Management | Halit KAYA | Business Development Project Manager / MİLA Lojistik Ticaret A.Ş | Turkey |
| 9 | Functional Character Of Geo- Economic Relations Between Azerbaijan, Turkey And Poland | ALLAHMANLI TOGHRUL | Odlar Yurdu University | Azerbaijan |
| 10 | Trade and Traders in the Novel <i>Mipam, the Lama of the Five Wisdoms</i> by Alexandra David-Néel and Lama Yongden: Cultural and Imagological Aspects | Marinică Tiberiu Şchiopu | University of Craiova | Romania |
| 11 | Impact of FTA on Trade Volume and Trade Balance of Member Countries under AFTA, NAFTA and SAFTA | Muhammad Rizwan Manzoor, Dr. Muhammad Mazhar Iqbal | Quaid-i-Azam University, Capital University of Science and Technology (CUST) | Pakistan |
| 13 | Does Public Debt Matter For The Economic Growth Of Western Balkan Countries? | Liza Alili Sulejmani, PhD, Snezana Bilic, PhD | International Balkan University | Macedonia |
| 16 | The China-Turkey Competition In Africa: What Strategies For What Results? | Jean Denis MIALA NDOMBELE, Céline Marie de Fatima SANGU MATAYA, Lucien KUZONDISA MUNTIMA, La Grâce MIALA SAMIA | University of Kinshasa | Democratic Republic of Congo |
| 18 | Gender Mainstreaming | QENDRIM TARA, ELSA OSMANAJ, NAZLIE CARAKU | UNIVERSITY OF PRISHTINA, AAB College | Kosovo |
| 20 | International Trade Specific Information Systems: Bikosoft Information Systems Case | Assoc. Prof. Dr. Ali Şükrtü ÇETİNKAYA | Selçuk University | Turkey |
| 21 | Impact of Health Literacy on Patient Satisfaction | Hafiza Wajiha Hamid, Daniyal Khan | Dow Institute of Health Management | Pakistan |

| | | | | |
|----|---|--|--|--------------------|
| 23 | What Can Be Effective Factors for Entrepreneurs to Choose an Investment Sector? Evaluations In Düzce Province | Assoc. Prof. Dr. Öznur BOZKURT, Furkan YILDIRIM, Mükremin ÖZKARA | Düzce University | Turkey |
| 24 | New trends of teaching in Higher Education: How to deal with different students' profiles? | Dr. Amina OMRANE | FSEG-Sfax | Tunisia |
| 25 | Impact of Social Media on Employees' Job Productivity in Education Sector | Hafıza Wajiha Hamid, Umme Sumaiya Hamid | Dow Institute Of Health Management | Pakistan |
| 26 | Applicability of CAPM on KMI 30. A Case Study of Shariah Compliant Companies of Pakistan | Abdul Ghaffar, Syed Naji | Mohammad Ali Jinnah University | Pakistan |
| 27 | Internationalization Strategies of Enterprises: Industrial Enterprises Research | Assoc. Prof. Dr. Ali Şükri ÇETİNKAYA | Selçuk University | Tukey |
| 28 | Impact of Technology Development Zones in Turkey Exports | Zakir EYNİYEV | Sakarya University | Turkey |
| 29 | Computerization Of The Tax Information System and Its Role In An Increasing Tax Revenues | Ahmed Al-Rubaye | University Of Baghdad, University Of Craiova | Iraq |
| 33 | The value relevance of the environmental performance and reporting | Ayu Dwiny Octary | Lampung University | Indonesia |
| 36 | Albanian GDP Trend As An Indicator Of Country Development | Bernard Balla | University of Craiova | Romania |
| 37 | Foreign Direct Investment in Relation to the Financial System-Albania | Daniel GUÇE | University of Craiova | Romania |
| 39 | Bilateral Trade Intensity Between Azerbaijan And Poland (2003-2016 period) | Joanna HERNIK, Anar IBRAHIMOV, Alig BAGHIROV | West Pomeranian University of Technology Szczecin, MP of Nakhchivan Autonomous | Poland, Azerbaijan |

The Third InTraders International Conference on International Trade Proceeding Book
15-17 April 2019 Sakarya, 18-20 April 2019 İstanbul Program, Turkey

<https://www.intraders.org/may> 18

| | | | | |
|----|--|---|--|------------------|
| | | | Republic (Azerbaijan) | |
| 40 | Stock Market Growth Perspective of Demutualization of Exchanges: Evidences from Members of World Federation of Exchanges | Dr. Iftikhar Hussain Adil, Assistant Professor | National University of Science and Technology (NUST), Islamabad | Pakistan |
| 41 | Critical Thinking Dispositions of Social Work Students (Kocaeli Province Example) | Emine Emel Demiralp | Sakarya University | Turkey |
| 43 | Role of Knowledge Management and Dynamic Capability towards firm Competitive advantage | Mariyam Ijaz, Nimra Maqsood | University of Central Punjab, Lahore | Pakistan |
| 44 | Strategies For Target Market In International Trade | Mehmet Çakıroğlu, PhD. Faculty Member Ertan Beceren | Suleyman Demirel University | Turkey |
| 47 | The necessity to improve the internal audit framework in Albania: A comparative analysis with the Romanian legislation | Nensi Xhani, Ilir Meçe, Latif Çela | University of Craiova, Internal Audit Directorate, Ministry of Finance and Economy, Albania, | Romania, Albania |
| 48 | The Effect Of Financial Statements Quality On Decision Usefulness Financial Statements At Local Governments In Lampung | Nurbaiti, Rindu Rika Gamayuni, Fitra Dharma | Lampung University | Indonesia |
| 51 | The evolution of audit process: A comparative analysis between Albania and Romania | Nensi Xhani, Prof. Dr. Marioara Avram, Maria-Andreia Iliescu (Ristea) | University of Craiova | Romania |
| 52 | The role of foreign direct investments on the economy of Afghanistan | Abdul Wasi Samadi | Sakarya University | Turkey |
| 54 | How does Turkish FDI affect the Economic Growth of Africa? | Assoc. Prof. Selim İnançlı, Nurhussen Hussien | Sakarya University | Turkey |
| 55 | How Does The International Trade affects to Unemployment | PhD. Faculty Member Pınar KOÇ | Gümüşhane University | Turkey |

The Third InTraders International Conference on International Trade Proceeding Book
15-17 April 2019 Sakarya, 18-20 April 2019 İstanbul Program, Turkey

<https://www.intraders.org/may> 19

| | | | | |
|----|--|---|---|----------|
| | Rate? : The Case of Turkey | | | |
| 59 | Measuring financial performance in mergers and acquisitions; evidences from Pakistan | Sanam Khan, Fakhar Khan, Mishal Fatima | Hailey College Of Commerce, University of the Punjab, Lahore | Pakistan |
| 61 | Impact of 2018 US-China Trade War on Chinese and US Stock Market Performance: An Event Study Analysis | Sania Moazzam | Lahore School of Economics | Pakistan |
| 62 | The Status Of VAT Refund Methods In Exports Against Return Application Based On Preliminary Control Report | Sevcan Taşkın | Sakarya University | Turkey |
| 63 | Historical Process Of Turkey's Balance Proactive Policies | PhD. Faculty Member Asena BOZTAŞ | Sakarya University of Applied Sciences | Turkey |
| 64 | Sovereign Rating Methodology and Effects to Turkey's Capital Flow | Enis BAL, Prof. Dr. Mustafa ÇALIŞIR | Sakarya University | Turkey |
| 65 | Assessment of Barriers in the Implementation of Green Supply Chain Management in FMCG Sector of Karachi | Umme Sumaiya Hamid, Ameer Hamza Qadri | Institute of Health Management, Dow University of Health Sciences, Karachi | Pakistan |
| 68 | Empirical Investigation On Car Purchase: A Study on Gender and Generation Preferences | Anas Siddiqui, Sidra Rafiq | Institute of Health Management, Dow University of Health Sciences, Karachi | Pakistan |
| 70 | Problems Confronted by Traditional Afghanistan Rug/Carpet Manufacturing Businesses in Supply Chain and Their Solutions | Yar Mohammad YAVER | Sakarya University | Turkey |
| 72 | Changing Dynamics of PSX Market Transition Patterns Post Strategic Partnership with China | Abdul Wahid, Lecturer Muhammad Zubair Mumtaz, Assistant Professor | National University of Modern Languages (NUML), National University of Science and Technology (NUST), Islamabad | Pakistan |
| 75 | The Impact of Psychological Contract on Organizational Commitment: Job Satisfaction | Nisha Iqbal Zaidi | Dow University of Health Sciences, Karachi | Pakistan |

| | | | | |
|----|--|--|---|----------|
| 79 | Impact of Social Media On Brand Image | Umme Sumaiya Hamid, Syed Faizan Shah | Dow University of Health Sciences, Karachi | Pakistan |
| 80 | Nonmedical Factors That Influence Patient Satisfaction Toward Health Care Services | Geeta, Ayesha Sultan | Institute of Health Management, Dow University of Health Sciences, Karachi | Pakistan |
| 81 | Impact Of Leadership On Employee Performance In Hospitals | Amrah Masood | Dow University of Health Sciences, Karachi | Pakistan |
| 82 | Choosing the Most Appropriate Electronic Device with Using Multi-Criteria Decision Analysis Methods | Assoc. Prof. Dr. Hakan Murat ARSLAN | Düzce University | Turkey |
| 84 | Sexual Harassment Against Women's at Workplace | Sayeda Hina Zainab, Syeda Rida Qadri | Institute of Health Management, Dow University of Health Sciences, Karachi | Pakistan |
| 85 | Modeling The Causes of Bullwhip Effect in KFC and McDonald Franchises in Pakistan | Syed Raheel Ali | Institute of Health Management, Dow University of Health Sciences, Karachi | Pakistan |
| 88 | Development Of Turkey-Venezuela Relations: Nicolas Maduro Effect | PhD. Faculty Member Asena BOZTAŞ | Sakarya University of Applied Sciences | Turkey |
| 91 | Perception of Luxury Goods and Its Impact on Consumer Behavior: How Digital Marketing is transforming Consumer Purchasing Behavior | Dr. Shahzad Ahmad Khan, Dr. Zubair Mumtaz, Muhammad Saad Zafar | Riphah International University, Islamabad, School of Social Sciences & Humanities, NUST, Islamabad, Riphah International University, Islamabad | Pakistan |
| 92 | A Qualitative Study On Turkey's Foreign Trade Partners In Terms Of Dependence On A Particular Country | Mehmet Can TANYOLU, Talha FIRAT | Düzce University | Turkey |
| 93 | Urban Information Systems in Industry 4.0 and Digital Transformation | Res. Assist. Dr. İnanç KABASAKAL, Berna ŞAKAR | Ege University | Turkey |
| 94 | Geo-Political Importance Of Caucasus In The Clamp Of | PhD. Faculty Member Asena BOZTAŞ | Sakarya University of Applied Sciences | Turkey |

The Third InTraders International Conference on International Trade Proceeding Book
15-17 April 2019 Sakarya, 18-20 April 2019 İstanbul Program, Turkey

<https://www.intraders.org/may> 21

| | | | | |
|-----|---|--|--|------------------|
| | Great Power | | | |
| 98 | Effect of Efficiency Financial Performance in Reducing Information Risk: Case Study | Ahmed Kadhim Idan | University of Craiova | Romania |
| 101 | Factors Promoting Aid Dependency In Somalia: Before And After Government Collapse | Mohamed Isse Ibrahim | Istanbul Commerce University | Turkey |
| 102 | Evaluation of Shareholder Activism in Malaysia | Muhammad Aiman Awalluddin, Izaura Ramlan, Anisa Safiah Maznorbalia | Sakarya University, Universiti Teknologi MARA, Malaysia, Universiti Utara Malaysia, Malaysia | Turkey, Malaysia |
| 103 | Performance Analysis of Micro-Grid Based On Measurement and Processing Different Electrical Quantities | Ihsan Mizher Baht, Prof. Univ.Dr.Ing.Petre-Marian Nicolae | University of Craiova | Romania |
| 104 | Does Foreign Direct Investment Promote The Economic Growth Of Turkey? | Liban Abdulkadir Abdi | Istanbul Commerce University | Turkey |
| 105 | Activities Of Erzurum Deputies Related To The Economy In The TGNA (1950-1960) | Osman BAKİ | Bülent Ecevit University | Turkey |
| 106 | A Study Of Perceptions Of Investors Regarding Choice Of Assets Allocations & Portfolio Management With Respect To Major Cities Of Gujarat | Asst. Prof. Rahul B. Chauhan | Parul University, Baroda | India |
| 107 | Choosing the Most Appropriate Machine with Gray Relational Analysis Method: A Case Study | Assoc. Prof. Dr. Hakan Murat ARSLAN | Düzce University | Turkey |
| 108 | Effect of the Syrian Civil War on Syria and Turkey Foreign Trade | Neşe Arslan | Sakarya University | Turkey |
| 109 | The Causality Relationship Between Exchange Rate And | Lect. İsmail KARA | Uşak University | Turkey |

| | | | | |
|-----|---|--------------|--|--------|
| | BIST Bank Index | | | |
| 110 | Tourism As One Of The Non-Excellent Items | Tuğba YILMAZ | Sakarya University of Applied Sciences | Turkey |

Conference Program

Keynote Speakers

[Prof. Dr. Fatih SAVAŞAN, Rector](#)

[Sakarya University](#)

[Prof. Dr. ADRIANA SCHIOPOIU BURLEA](#)

[University of Craiova, Romania](#)

[Assoc. Prof. Dr. Omar Khalid Bhatti](#)

[İstanbul Medipol University, Turkey](#)

[Prof.Dr. Rashmi Gujrati](#)

[K.C.Group Of Institutions, India](#)

[Gürkan Kavrazlı](#)

Consultant & Interview Coaching / Logistics Center and Operation Manager

Special Session

Jean Denis MIALA NDOMBELE

University of Kinshasa, Democratic Republic of Congo

[PhD.Faculty Member Yurdagül Meral](#)

[İstanbul Medipol University, Turkey](#)

[PhD. Faculty Member Nurten Polat Dede](#)

[İstanbul Medipol University, Turkey](#)

The Third InTraders International Conference on International Trade Proceeding Book
15-17 April 2019 Sakarya, 18-20 April 2019 İstanbul Program, Turkey

<https://www.intraders.org/may> 24

Workshop
Supply Chain Management

[Gürkan Kavrazlı](#)

Consultant & Interview Coaching / Logistics Center and Operation Manager

[Halit KAYA](#)

Business Development Project Manager / MILA Lojistik Ticaret A.Ş

| | | |
|--|--|----------------------------|
| 14 April 2019 20:00 Icebreaker Meeting- at University Guest House | | |
| First Day, Monday, 15 April 2019 | | |
| Sakarya University Congress Center | | |
| 09:00-09:30 | REGISTRATION | |
| 09:45-10:45 | Hall 2 – OPENING CEREMONY (KEYNOTE SPEAKERS) | |
| | Hall 2 | Hall 3 |
| 10:45-11:00 | Coffee Break | |
| 11:00-11:50 | Special Session | |
| | | |
| 12:00-13:30 | Lunch | |
| 13:30-14:30 | Abstract No: 44-63-70-27 | Abstract No: 23-107-47-101 |
| 14:30-15:00 | Coffee Break | |

| | | |
|---|-----------------------------------|----------------------------|
| 15:00-16:00 | Workshop: Supply Chain Management | Abstract No: 92-82-51-104 |
| 18:00-22:00 | Dinner- City Center | |
| 18:00-19:30 | Dinner | 19-30-22:00 City Center |
| The Conference Presentation Language is English | | |
| <p style="text-align: center;">Second Day, Tuesday, 16 April 2019</p> <p style="text-align: center;">Sakarya University Congress Center</p> | | |
| | Hall 2 | Hall 3 |
| 09:30-10:30 | Abstract No:20-102-59-93-109 | |
| 10:30-10:50 | Coffee Break | |
| 10:50-11:50 | Abstract No:94-28-110-54 | |
| 12:00-14:00 | Lunch | |
| 14:00-15:00 | Abstract No:88-10-55-105-62 | Abstract No: 13-33-36-37 |
| 15:00-15:20 | Coffee Break | |
| 15:20-16:20 | Abstract No: 108-39-52-29-64 | Abstract No: 48-103-41-106 |
| 18:00-22:00 | Dinner- City Center | |
| 18:00-19:30 | Dinner | 19-30-22:00 Center |

The Conference Presentation Language is English

Third Day, 17 April 2019, Wednesday – NATURE TRIP, SHOPPING-GALA

NATURE TRIP, SHOPPING

10:00-16:00

**DEPARTURE FOR GALA FROM UNIVERSITY
GUEST HOUSE**

18:00

**DEPARTURE FROM GALA SAPANCA (Bus
Terminal- Guest House)**

21:00

***18 April 2019 Thursday Departure 08:00 am to İstanbul from University Guest House**

***18-19-20- April 2019–(Thursday-Friday-Saturday) İstanbul Program**

***21 April 2019 Sunday Returning To Home...**

The Third InTraders International Conference on International Trade Proceeding Book
15-17 April 2019 Sakarya, 18-20 April 2019 İstanbul Program, Turkey

<https://www.intraders.org/may> 27

How Does The International Trade Affects to Unemployment Rate? : The Case of Turkey

PhD Faculty Member Pınar KOÇ

Gümüşhane University

Abstract

The sectoral transformations in the production processes caused to unemployment rates increase both countries and worldwide while increasing knowledge and technology was increasing to the world trade volume. The transformation in production volume and production sectoral distribution significantly affected the volume of foreign trade between countries. In this context, The aim of this paper is to examine the impact of Turkey's foreign trade on the unemployment rate for the 1923-2017 period. The unemployment rates and rate of exports meeting imports are the variables used in the model. Maki and FMOLS cointegration tests were used to analyze the relationships between variables. According to the results of this study, there is a negative relationship between the rate of exports meeting imports and the unemployment rate. If the rate of exports meeting imports 1% increase the unemployment rate reduces by 1.22%.

Keywords: Cointegration Test, Foreign Trade, Unemployment Rate,

Jel Codes: F16, C01, C22

1.Introductory

Technological developments and transformations in the production process lead to variables on unemployment has been examined in the literature, the number of studies examining the effect of international trade on employment is very small.

In this study has been examined the impact of Turkey's foreign trade on the unemployment rate for the 1923-2017 period. Maki and FMOLS cointegration tests were used to analyze the relationships between international trade and the unemployment rate.

In the study, firstly, the theories explaining the relationship between international trade and unemployment will be mentioned. Then, estimation results are presented by giving information about estimation methods.

2.Theoretical Framework

The classical international trade theory doesn't take into account the effect of international trade on unemployment. Ricardo's Comparative Advantages Theory is the first theory examining negative relationships between international trade and unemployment rate. According to Ricardo's Comparative Advantages Theory, there is a negative relationship between international trade and unemployment. The Comparative Advantages Theory assumes that only labor is used in production and theory is with two sectors. The amount of labor used in production determines the production costs. A country should be specialized in the production of the goods produced cheaper than other country and should export these goods. In this case, the demand for exported goods is reduced in the domestic market, but; increases in the abroad. Labor demand increases in the export sector. The labor used in the production of imported goods is used in the production of the exported goods. Wages and prices of the exported goods go upward. Therefore, the marginal product value of labor rises in the export sector. However, labor demand and marginal product value of labor are reduced in the import sector. The increase in total marginal product value of labor leads to an increase in investments and a decrease in unemployment.

Heckscher-Ohlin Theory is with two sectors and two factors of production that are inter-sectorally mobile. Labor-intensive and capital-intensive goods are produced. According to Heckscher-Ohlin Theory, the country which is relatively capital intensive should be specialized while the country which is relatively labor-intensive, should be specialized in the production of labor-intensive goods. In the country where labor is abundant, labor-intensive goods should be exported and capital intensive goods should be imported. When foreign trade begins, labor demand in the abundant country will increase, demand for capital will decrease. Therefore, wages will go upward and the unemployment rate will decrease in this country.

The Stolper-Samuelson theorem derived from Heckscher-Ohlin's theorem analyzes the effects of foreign trade on functional income distribution. Stolper Samuelson (1941) indicates that free trade increases the real income of the abundant factor and reduces the real income of the scarce factor. According to this theory, also called the Heckscher-Ohlin Samuelson theorem, the international trade affects labor demand in two ways. The first is the effect of scale. Effect of scale refers to the change in labor demand as a result of the change in the scale

of the firm due to the increase in the production of exported goods. The second is the substitution effect. The greater international trade volume of a country, the higher the labor demand. The substitution effect is the change in the demand for labor due to the change in the relative wage level. The employment rate of the import sector reduces due to specialization in the production of exported goods.

Greenaway et al. (1999) indicated that there is a negative relationship between international trade and employment rate. The efficiency of international trade companies is higher than in other firms. Because of increasing of productivity decrease the demand for labor and unemployment rate increases.

Mesa (2012) has developed a new model that demonstrates the effect of free trade on unemployment in underdeveloped countries in underdeveloped countries. Model is with three sectors. The sectors are divided into three categories: the export sector, the import sector and the non-traded sector. The tradable sectors demand both skilled and unskilled workers while the non-traded sector only unskilled workers. The results obtained shows that free trade causes inefficient firms to withdraw from the market. Free trade leads to immediate rise in unemployment but, that state tends to be reversed in the long term. However, However, due to the minimum wage applications, the production costs of the companies have increased and international competitiveness has decreased. therefore the overall unemployment rate rises as the labor demand in the untradable sector fall.

3.Literature Review

Different results were obtained in the empirical studies examining the relationship between international trade and unemployment rate. Currie and Harrison (1997), Revenga (1997), Mesquita and Najberg (2000), Goldberg and Pavnick (2005), Kpodar (2007), Balat et al. (2007), Ebenstein et al. (2009), Dutt et al (2009), Felbermayr et al. (2011), Menezes-Filho and Mundler (2011), Francis and Zheng (2011) Hasan et al. (2012), Autor et al (2013), Pierce and Schott (2013), Gozgor (2014), Awad and Yussof (2016), Mohler at al (2018) was examined relationship between international trade and unemployment rate. The results obtained vary according to the groups of countries studied, the period covered and the method used.

A positive effect of trade on unemployment was found by Revenga (1997), Mesquita and Najberg (2000), Ebenstein et al. (2009), Menezes-Filho and Muendler (2011), Autor et al

The Third InTraders International Conference on International Trade Proceeding Book
15-17 April 2019 Sakarya, 18-20 April 2019 İstanbul Program, Turkey

(2013), Pierce and Schott (2013). Mohler et al (2018) indicated international trade leads to increases in the unemployment rate of unskilled labor, but; that increase is very small.

A negative relationship between international trade and the unemployment rate was found by Kpodar (2007), Balat et al. (2007), Dutt et al (2010), Felbermayr et al. (2011), Francis and Zheng (2011), Gozgor (2014). International trade leads to reductions in unemployment.

International trade has no effect on unemployment was found by Currie and Harrison (1997), Goldberg and Pavnick (2005), Hasan et al. (2012).

Awad and Yussuf (2016) showed that International trade has a positive effect on unemployment in the long run while a negative impact in the short run in the Arab Region.

The effect of international trade on the unemployment rate in Turkey examining studies by Gozgor ve Pişkin (2011), Cütçü ve Cenger (2017), Eygü (2018), Altuntepe (2018), Ayhan (2018), Ercan ve Kılıç (2019).

Gozgor and Piskin (2011) emphasized that the increasing of regional trade leads to the regional unemployment rates. Gencer ve Cütçü (2018) found there has no any causality and cointegration relationship between young unemployment and import.

Altuntepe (2018) examined the relationship between foreign trade and unemployment in Karabük. Results obtained showed that trade led to increase in the employment rate in the short term.

Eygü (2018) dealt with the effect of inflation and international trade on unemployment rate for 1990-2017 period. Foreign trade has a negative effect on the unemployment rate.

Ayhan (2018) discussed the relationship between import, export and employment rate. According to results of the study, the export has a positive impact on employment rate and the import has a negative impact on the employment rate.

4.Methodology

The aim of this paper is to examine the impact of Turkey's foreign trade on the unemployment rate for the 1923-2017 period. Unemployment rates and the rate of exports meeting imports are the variables used in the model. Maki and FMOLS cointegration tests were used to analyze the relationships between variables.

4.1. Maki Cointegration Test

The economic crises and important historical cases cause significantly deviations in the level values of macroeconomic variables and structural breaks. These deviations in the level values of the variables affect also results of analysis. Therefore, using of techniques take into accounting structural breaks provides more reliables results. In this context, Maki (2012) cointegration test was used to analyze relationship of cointegration in this study. Maki Coingtegration Test based on following regressin tests.

$$y_t = \mu + \sum_{i=1}^k \mu_i D_{i,t} + \beta' x_t + u_t \quad (1)$$

$$y_t = \mu + \sum_{i=1}^k \mu_i D_{i,t} + \beta' x_t + \sum_{i=1}^k \beta'_i D_{i,t} u_t \quad (2)$$

$$y_t = \mu + \sum_{i=1}^k \mu_i D_{i,t} + \gamma_t + \beta' x_t + \sum_{i=1}^k \beta'_i D_{i,t} u_t \quad (3)$$

$$y_t = \mu + \sum_{i=1}^k \mu_i D_{i,t} + \gamma_t + \sum_{i=1}^k \gamma_i t D_{i,t} + \beta' x_t + \sum_{i=1}^k \beta'_i D_{i,t} u_t \quad (4)$$

$t = 1, 2, \dots, T$. y_t and x_t observable I(1) variables. u_t is error term. x_t , is (mx1) a dimensional vektor. $D_{i,t}$ represents structural breaks. If $D_{i,t}$, takes a value of “1” if $t > T_{Bi}$ and of “0” otherwise. T_{Bi} represents the time period of the break. k is the maximum number of breaks. Eq. (1) has the model with level shifts. Eq. (2), which is called the regime shifts model, allows for structural breaks of β in addition to μ . Eq. (3) is model (2) with a trend. Eq. (4) constitutes structural breaks of levels, trends, and regressors.

The cointegration relationships between the variables are analyzed by using the error terms of the above equations. The null hypothesis of the test is “no cointegration”, and the alternative hypothesis is “cointegration with i breaks ($i \leq k$)”.

The critical values required to test hypotheses were obtained by using Monte Carlo simulations. If the calculated values are greater than the critical values, the null hypothesis is rejected.

4.2. FMOLS Cointegration Test

FMOLS cointegration test has been used to determine the direction and magnitude of the cointegration relationship. FMOLS method developed by Phillip and Hansen (1990) takes accounts autocorrelation and endogeneity problems resulting from the cointegration between variables. FMOLS estimators are asymptotically unbiased, super consistent and normally

distributed (Phillips ve Hansen, 1990: 120). The FMOLS Cointegration test is conducted as follows;

$$y_t = \beta'x_t + u_{1t} = \theta'z_t + u_{1t} \quad (5)$$

In the equation, it is assumed that the function adapts to the central limit theorem, and problems arising from the internality and the autocorrelation are corrected.

5. Results

To be able to perform cointegration analysis series must be I(1). Therefore, it has been tested whether the series is stationary or not. The unit root test with multiple structural breaks of Kapetanios (2005) was used to test the stationary.

Table 1. Kapetanios The Unit Root Test

| Level Values | | | | | |
|-------------------------|--------------|-----------------|--------|--------|-------------|
| Variables | t statistics | Critical Values | | | Break Dates |
| | | %1 | %5 | %10 | |
| LNUNEMPLOYMENT | -3.482 | -5.014 | -4.495 | -4.144 | 1975 |
| LNTRADE | -3.287 | | | | 1946 |
| Difference Series | | | | | |
| Variables | t statistics | Critical Values | | | Break Dates |
| | | %1 | %5 | %10 | |
| Δ LNUNEMPLOYMENT | -7.354 | -5.014 | -4.495 | -4.144 | 1966 |
| Δ LNTRADE | -7.663 | | | | 1949 |

The estimation results of Kapetonios Unit Root Test are provided in Table 1. As shown in Table 1, Level values series are nonstationary. The first differences of the series are taken to stabilize the series. The series are I(1). Maki (2012) cointegration test was used to cointegration relationship between the international trade and the unemployment rate.

Table 2. Maki Cointegration Test

| H0 | There is no cointegration between foreign trade and the unemployment rate. | | | | |
|----------------|--|-----------------|--------|--------|------------------------------|
| | Test statistics | Critical Values | | | Break Dates |
| | | % 1 | % 5 | % 10 | |
| Model 0 | -5.346 | -5.959 | -5.426 | -5.131 | 1937, 1960, 1966, 1975, 2000 |
| Model 1 | -5.576 | -6.059 | -5.508 | -5.245 | 1937, 1945, 1952, 1966 |
| Model 2 | -5.119 | -5.457 | -4.895 | -4.626 | 1928, 1937, 1948, 1989, 1994 |

The estimation results of the Maki Cointegration test are provided in table 2. The null hypothesis is rejected at the level of significance 10 % for model 0. The null hypothesis is

rejected at the level of significance of 5 % and 10 % for model 1 and model 2. There is cointegration between foreign trade and the unemployment rate.

FMOLS cointegration test has been used to determine the direction and magnitude of the cointegration relationship. Results of FMOLS Cointegration test are presented in table 3.

Table 3. FMOLS Cointegration Test

| Variable | Coefficient | Std. Error | t-Statistic | Prob. |
|--------------------|-------------|--------------------|-------------|----------|
| TRADE | -1.225501 | 0.245312 | -4.995694 | 0.0000 |
| D | 0.348930 | 0.158884 | 2.196134 | 0.0306 |
| C | 3.017715 | 0.458370 | 6.583579 | 0.0000 |
| R-squared | 0.334095 | Meandependent var | | 0.724468 |
| Adjusted R-squared | 0.319459 | S.D. dependent var | | 0.244728 |
| S.E. of regression | 0.201888 | Sumsquaredresid | | 3.709041 |
| Long-runvariance | 0.118658 | | | |

As shown in Table 3, there is a negative relationship between the foreign trade and the unemployment rate. If the rate of exports meeting imports 1% increase the unemployment rate reduces by 1.22 %. D represents the structural breaks. The unemployment rates have risen in the crisis periods.

Conclusion

The sectoral transformations in the production processes caused to unemployment rates increase both at the local level and in the worldwide while increasing of knowledge and technology was rising to the world trade volume. The increasing of the production volume significantly has been affected the volume of foreign trade between countries. In this paper, the impact of Turkey's foreign trade on the unemployment rate has been analyzed for the 1923-2017 period. The unemployment rates and the rate of exports meeting imports are the variables used in the model. It is expected that there is a negative relationship between the rate of exports meeting imports and the unemployment rate. The results obtained from the study are suitable for theoretical expectations. If the rate of exports meeting imports 1% increase the unemployment rate reduces by 1.22 %. In this context, increasing of the export volume and product diversity in foreign trade is important to reduce the unemployment rates.

References

- Altuntepe, N. (2018). “Dış Ticaretin İstihdam Üzerine Etkilerinin Analizi: Karabük İli Örneği (2006:1-2017:12)”, *Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt 25, Sayı 3, s. 895-911.
- Autor, D. H., Dorn, D. & Hanson, G. H. (2013). “The China Syndrome: Local Labor Market Effects of Import Competition in the United States”, *American Economic Review*, 103(6), pp.2121-2168.
- Awad, A. & Yussuf, I. (2016). “International Trade and Unemployment: Evidence from Selected Arab Countries”, *Middle East Development Journal*, Volume 8, Issue 2, pp.198-229.
- Ayhan, F. (2018). “Türkiye Ekonomisinde İhracat, İthalat ve İstihdam Düzeyi İlişkisinin Uygulamalı Analizi”, *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt 8, Sayı 2, s. 115-135.
- Balat, J., Brambilla, I. & Porto, G. (2007). “Realizing the Gains From Trade:Export Crops, Marketing Costs and Poverty”, NBER Working Paper, No.13395.
- Currie, J. & Harrison, A. E. (1997). “Sharing the Costs: The Impact of Trade Reform on Capital and Labor in Morocco”, *Journal of Labor Economics*, 15(3), pp.44-71.
- Cütçü, İ. & Cenger, H. (2017). “Türkiye’de Dış Ticaret ve İşsizlik Arasındaki İlişki: Yapısal Kırılmalı Zaman Serisi Analizi”, III. Uluslar arası Girişimcilik, İstihdam ve Kariyer Kongresi, 12-15 Ekim 2017, Muğla.
- Dutt, P., Mitra, D. & Ranjan, P. (2009). “International Trade and Unemployment: Theory and Cross National Evidence”, *Journal of International Economics*, 78, pp.32-44.
- Ebenstein, A., Harrison, A. McMillan, M. & Phillips, S. (2009). “Estimating the Impact of Trade and Offshoring on American Workers Using the Current Population Surveys”, NBER Working Paper, No. 15107.
- Ercan, O. & Kılıç, E. (2019). “Ticari Dışa Açıklığın Bölgesel İşsizlik Üzerindeki Etkisi: Türkiye Örneği”, *Optimum Ekonomi ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, Cilt:6, Sayı:1, s. 153-170.

- Eygü, H. (2018). “ Enflasyon İşsizlik ve Dış Ticaret Arasındaki İlişkinin İncelenmesi: Türkiye Örneği (1990-2017)”, *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 20(2), s.96-112.
- Felbermayr, G., Prat, J. & Schmerer, H. (2011). “Trade and Unemployment: What do the Data Say?”, *European Economic Review*, Vol. 55, Issue 6, 741-758.
- Francis, J. & Zheng, Y. (2011). “Trade Liberalization, Unemployment and Adjustment: Evidence from NAFTA Using State Level Data”, *Applied Economics*, Volume 43, Issue 13, pp.1657-1671.
- Goldberg, P. K. & Pavcnik, N. (2005). “Trade, Wages and the Political Economy of Trade Protection: Evidence from the Colombian Trade Reforms”, *Journal of International Economics*, 66(1): 75-105.
- Gozgor, G. (2014). “The Impact of Trade Openness on the Unemployment Rate in G/ Countries”, *Journal of International Trade and Economic Development*, 23(7), pp.1018-1037.
- Gözgör, G. & Pişkin, A. (2011). “İşsizlik ve Dış Ticaret: Türkiye’deki Bölgeler için Genelleştirilmiş Momentler Yöntemi-Dinamik Panel Veri Yaklaşımı”, *Business and Economics Research Journal*, 2(3), s.121-138.
- Greenaway, D., Morgan, W. & Wright, P. (1999). “Exports, Export Composition and Growth”, *The Journal of International Trade & Economic Development*, Vol.8, Issue 1, pp. 41-51.
- Hasan, R., Mitra, D., Ranjan, P., Ahsan, R. N. (2012). “Trade Liberalization and Unemployment: Theory and Evidence from India”, *Journal of Development Economics*, 97(2), pp.269-280.
- Kpodar, K. (2007). “Why Has Unemployment in Algeria Been Higher Than in MENA and Transition Countries”, IMF Working Paper.
- Menezes-Filho, N. & Muendler M. A. (2011). “ Labor Reallocation in Response to Trade Reform”, NBER Working Paper, No. 17372.

- Mesa, F. (2012). "International Trade and Unemployment in Less Development Countries", *Theoretical Economics Letters*, Vol.2, No.5, pp. 545-556.
- Mesquita, M. & Najberg, S.(2000). "Trade Liberalisation in Brazil:Creating or Exporting Jobs", *Journal of Development Studies*, Vol.36, No.3, pp.77-99.
- Mohler, L., Weder, R. & Wyss, S. (2018). "International Trade and Unemployment: towards an Investigation of the Swiss Case", *Swiss Journal of Economics and Statistics*, 154:10, pp. 1-12.
- Pierce, J. R. & Schott, P. K. (2013). "The Surprisingly Swift Decline of U. S. Manufacturing Employment", NBER Working Paper, No. 18655.
- Revenge, A. (1997). " Employment and Wage Effects of Trade Liberalization: The Case of Mexican Manufacturing", *Journal of Labor Economics*, Vol.15(3), pp. 20-43.
- Stolper, W. F. & Samuelson, P. A. (1941). "Protection and Real Wages", *The Review of Economic Studies*, Vol.9, No.1, pp. 58-73.

Geleneksel Afganistan Halısı Üreten İşletmelerin Tedarik Zinciri Süreçlerindeki Sorunları ve Çözüm Önerileri

Yar Mohammad YAVER¹

Dr. Öğr. Üyesi Kamil TAŞKIN²

Özet

Afganistan, köklü ve zengin geçmişiyle geleneksel halı ürünleri ile öne çıkan bir ülkedir. Diğer Asya halı üreticileri ve ihracatçılarının rekabeti, markalaşma ve pazar bağlantısının olmaması, finansmana erişim eksikliği, düşük kaliteli hammaddeler, yetersiz kesim ve yıkama tesisleri, pazar araştırması ve sınırlı eğitim, yolsuzluk, işsizlik ve yoksulluk durumu sektörün belli başlı sorunlarıdır. Bu araştırmanın amacı geleneksel Afganistan halısı üretiminden müşteriye ulaşımına kadardaki süreçte tüm tedarik zincirinin incelenmesi varsa sorunlu alanların bulunması ve çözüm yolları önerilmesidir. Bu araştırmanın içeriği, literatürün gözden geçirilmesi, politika bildirimleri, kamu, özel kuruluşlar ve halı üreticileri / dokumacılar ve satıcılar / tüccarlar ile yapılan görüşmelere dayanmaktadır. Çalışma başlığını oluşturan Afganistan Faryab il merkezindeki ilgili meslek sahipleri, bu ürünlerin pazarlamacıları ve tedarikçileri önce odak grup çalışması ile sorunlar tespit edilmiş, elde edilen bilgiler literatür ile birleştirilip yapılandırılmış mülakat yapılarak sonuçları DEMATEL yöntemiyle açıklanmıştır. Elde edilen veriler tedarik zincirinde karşılaşılan sorunlar ortaya konulacak, bu sorunlara yönelik literatürdeki çözüm yöntemleri eşleştirilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Tedarik Zinciri, Afganistan El Halısı, Halı İhracatı, DEMATEL Yöntemi.

JEL Kodu: M11

¹ Sakarya Üni., İşletme Enstitüsü, Üretim Yönetimi ve Pazarlama Bölümü Yüksek Lis.Öğr.

² Sakarya Uygulama Bilimler Üniversitesi, Pamukova MYO

Problems Confronted by Traditional Afghanistan Rug/Carpet Manufacturing Businesses in Supply Chain and Their Solutions

Abstract

Afghanistan is a country with a rich history and traditional carpet products. The competition of other Asian carpet manufacturers and exporters, lack of branding and market connection, lack of access to finance, low quality raw materials, insufficient cutting and washing facilities, market research and limited education, corruption, unemployment and poverty are the main problems of the sector. The aim of this study is to examine the entire supply chain in the process from traditional Afghanistan carpet production to customer access, to find problem areas and to offer solutions. The content of this research is based on a review of the literature, policy statements, interviews with public, private organizations and carpet producers / weavers and vendors / traders. Working professionals in the Faryab city center in Afghanistan will be identified with the focus group work. The results will be explained by DEMATEL method. The problems encountered in the supply chain will be identified and the solution methods in the literature will be matched to these problems.

Keywords: Supply Chain, Afghanistan Hand Carpets, Carpet Exports, DEMATEL Method.

JEL Code: M11

Giriş

Günümüzde İşletmeciler ürünlerinin küresel pazarlara ulaşması için tedarik zincirinin kullanarak işletmeye önemli faydalar sağlamaktadır. Bu faydalar arasında, müşteri hizmetinin artması ve müşteri isteklerine ulaşması, daha iyi tedarik zinciri iletişimi, risk düşüklüğü, ürün geliştirme sürecinin kısalması, kuruluşun içindeki süreç içi yeniden işleme stoğunun düşmesidir. İşletmelerin genel olarak temel amacı müşteri ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik mal ve hizmetleri üreterek karlarını maksimize etmektir (Organ, 2013: 1-2). Bu faaliyetler, hammadde ve malzeme tedariki, üretim ve montaj, depolama ve stok takibi, sipariş işleme ve sipariş yönetimi, dağıtım, tüketiciye teslimat ve tüm bu faaliyetlerin tümünün takibi ve kontrolü için gerekli olan bilgi sistemlerini içermektedir (Canbulut, 2018: 12). Bir işletme tedarik zincirini ve tedarikçiler ile olan ilişkilerini yönetmesiyle mümkün olan en düşük maliyetlerle tedarik gerçekleştirmesi ve tedarikçilerinden en yüksek fayda sağlamayı hedeflemektedir (Görçüm, 2013: 104).

Tedarik zinciri ürün veya hizmetin üretimi ve dağıtımını sağlayan altyapı, fonksiyon ve faaliyetlerden oluşan bir organizasyon sırasındır. Bu sıra hammadde tedarikçisinden başlayıp, nihai tüketiciye kadar kullanılan tüm elemanları kapsamaktadır (William, 2001: 504). Bir şirketin tedarik zinciri, hammadde üreticileri, hammadde ve yarı mamulleri işlenmiş ürüne dönüştürmesi yani imalat işlemleri sırasında tedarik işleri ile uğraşanlar ve müteakiben, bitmiş ürünleri dağıtım kanallarından nihai tüketiciye kadar ulaştırılmaları sırasında, değer yaratan bütün unsurlardır. Bu tanımlı tüketici açısından ifade ettiğimiz halde tedarik zinciri bir ürün veya servis için talepleri yerine getirmek üzere gereken değeri meydana getiren aşamaların veya unsurların tamamıdır. Tedarik zinciri malzeme planlama ve kontrol faaliyetlerinin tedarikçiden müşteriye kadar olan bölümünün akışıdır (Tutkun, 2007: 1-3).

Bu çalışmanın amacı, geleneksel Afganistan halısı üretiminden nihai müşteriye ulaşımına kadar olan süreçte tüm tedarik zincirinin incelenerek varsa sorunlu alanların bulunması ve çözüm yolları önerilmesidir. Araştırmanın önemi ise halı sektörünün önemi her geçen gün artmaktadır. Müşterilerin istediği ürünleri, istenilen kalitede, miktarda ve zamanında müşteriye sunmasıyla birlikte müşteri tatminini elde etmek için şirketlerin en önemli kriterlerden biri olmuştur. Bu sektörde üretilen halılar ülke ihracatının büyük kısmını oluşturmakta, bir milyondan fazla Afganistan halkına iş imkânını yaratmaktadır. Yerli Afganistan tasarımcıları, geleneksel örgü tekniklerinden dolayı, uluslararası pazarlarda önemli

bir yere sahip olan geleneksel Afganistan halısı ülkenin ulusal ekonomisinin toparlanması ve büyümesi üzerinde çekici bir etkiye sahiptir. Halı endüstrisinde bir milyondan fazla Afganistan vatandaşının doğrudan çalışması ve yüz binlerce kişi dolaylı olarak yün üretimi, kesim, yıkama halıların haritalandırılması ve tasarlanması gibi halı ile ilgili faaliyetlerde bulunmaktadır.

Tedarik Zinciri Kavramı

Literatürde birçok araştırmacı ve yazarlar tarafından tedarik zincirinin çok sayıda tanımı yer almaktadır. Tanımlar birbirinden farklı olsa de, bu tanımlar genel olarak bakıldığında aynı noktalara değinmektedir. Tedarik zinciri hem içsel hem de dışsal bir perspektif içerisinde ele alınabilir; içsel perspektif, iç malzeme akışının etkinliğinin sağlanması üzerinde yoğunlaşır. Bunun sağlanması için içsel tedarik zinciri; üretkenlik, temin zamanları, lojistik maliyetleri gibi konular ile ilişkilendirilir. Dışsal perspektif ise hammaddelerin nihai müşteriye kadar olan dış malzeme akışını kapsamaktadır (Çemberci, 2012: 13-16). La Londe ve Masters (1994) tedarik zincirini “malzeme akışını ileriye doğru taşıyan firmalar” olarak kodlamış, Lambert ve Stock (1998)’da tedarik zincirin “ürün ya da servis markete taşıyan firmalar ittifakı” olarak nitelendirmiştir. Chopra ve Meindl (2001)’de tedarik zincirinin sadece imalatçı ve tedarikçi işletmelerden oluşmadığını, taşıyıcılar, depolamacılar, perakendeciler ve hatta müşterilerin de tedarik zincirinin parçaları olduğunu ifade etmiştir. Christopher (1992)’de ise son kullanıcıya doğru uzanan aşağı ve yukarı yönlü akışların olduğu bir şebeke organizasyonu olarak tanımlanmıştır (Erturgut, 2016: 5-6).

Kuruluşların temel amaçlarından biri olarak hedef kilitlerin ihtiyaçlarını karşılayacak mal ve hizmeti talep edene sunmaktır. Günümüzde malları üreten kurum ve kuruluşlar müşteri algısında kendilerini hizmet veren noktasında konumlandırmakta ve hizmet alan tarafın talep ve beklentilerini yakından takip ederek, zincirin halkasını tamamlanmaktadır (Koban, 2017: 4-5). Tedarik zinciri yönetimi maliyetlerin düşürülmesini hedefleyerek, aynı vakitte hizmet ve ürünün kalitesi için gereken özelliklerini de göz önünde tutup, istenen tatminin sağlanabilmesi için tedarikçi, üretici, depolama ve mağazalar arasındaki ilişkileri bütünleşik bir yapımda oluşturulmasını hedeflemektedir. Bu hedefleri yerine getirmek için de malzemelerin doğru zaman içerisinde, doğru miktarda ve doğru mekânda tedarik edilip, üretilmesine dair güvence altına alınmasına odaklanmaktadır (Syan & Menon, 1994: 163-168).

Sektörel standart ve ölçütlerini geliştiren bir organizasyon olan Tedarik Zinciri Konseyi, tedarik zinciri kavramını beş kelime ile özetlemiştir: plan, tedarik, üretim, sevkiyat ve iade. Bu beş kelimelik tanım, tedarik zincirinin temel tanımı ve temel işlevleri olarak kabul edilmiştir (Blanchard, 2017: 5-6).

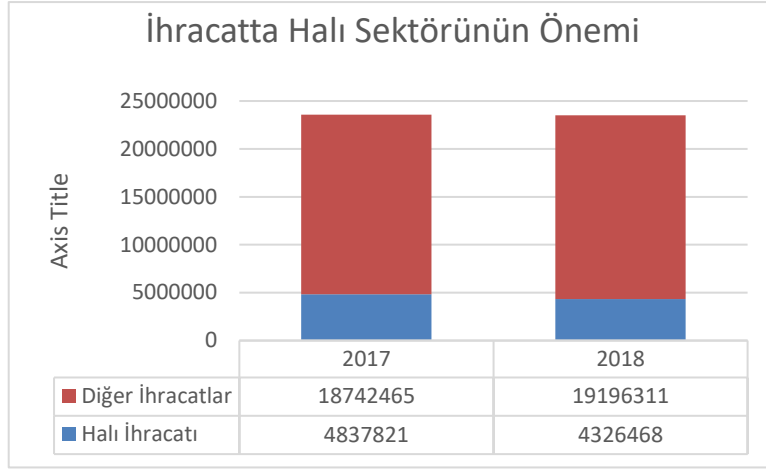
Afganistan’da Halı Sektörü

Halı dokumacılığı, Afganistan halkının kültürel onurlarından ve Afganistan Halkı’nın geleneksel el sanatlarından biridir. Geleneksel tipteki halı dokuma endüstrisi; Faryab, Cevizcan, Belh, Sar-i-pol, Samangan, Kündüz, Takhar, Baghlan, Herat, Badgis, Ferah ve Nimroz gibi ülkenin kuzey, kuzeydoğu ve kuzeybatı kesimlerinde geleneksel olarak faal olarak yaşamaktadır ve bu bölgelerde kümelenmiştir. Son zamanlarda, Kabil’de el yapımı olarak üretilmiş ipek halılar ve yün halılar dünya çapında şöhret kazanarak ve uluslararası pazarlarda önemli bir konuma erişmiştir. Ülke genelinde en iyi halı türü, ipek veya saf yünden dokunmuş halı olarak değerlendirilir. Halının ipi ne kadar ince ve düğüm sayısı bir bölgede fazla olursa halı o kadar değerli, güzel ve zarif olarak değerlendirilir (Aatef ve Qara, 2012: 22-28). Afganistan’ın halıları, zarif el dokuması tasarımlarıyla ülkenin zengin sanatını, kültürünü ve tarihini yansıtmaktadır (Afgan Company Profiles, 2018: 9-13). Halı endüstrisinde, tedarik zinciri bir çiftçi ve daha sonra bir hayvan yetiştiricisi olan zincirin erken aşamalarından başlayıp, toptancı, perakendeci ve nihai tüketici satışlarının son aşamalarında sona ermektedir. Aslında, hayvancılık, yün, ipe döndürme, boyama, dokuma, tamamlama, satış ve halı tüketim ile irtibata olan tedarik zincirindeki tüm organizasyonlar kuruluşun bir parçasıdır. Hiç şüphesiz bu zincirin doğru yönetilmesi tüm zincirin karlılığını artıracaktır (Mazroui Nasrabadi ve diğerleri, 2015: 61-88). Halı dokumacıların çoğu Afganistan Türklerinin olduğu ülkenin kuzey kesiminde yapılmaktadır. Söz edilen illerde kadınların yapmış geleneksel halı dokumalarının yanında özellikle Faryab ilçesi “Andhoy” ve Cevizcan ilçesi “Akça” halıları dünya çapında ün yapmış halı üretim bölgeleridir. Yine Afganistan’ın kuzey bölgesindeki halı üretim merkezlerinden Mezar-i-Şerif, Şibirgan, Andhoy, Akça ve Meymeneh dâhil, Afganistan’da üretilen halı üretiminin yaklaşık% 70’ini gerçekleştirmektedir. Kabil’de %25 ve batı bölgesi Herat’ta %5’ halı üretilmektedir. Afganistan’da halı üretimi üç farklı şekilde ayrılmıştır: kar payı, dokumacılar tarafından doğrudan alım satım ve halı satıcıları aracılığıyla bir sözleşme yapılması. Kar paylaşımı Faryab pazarında daha yaygınken, taşeronluk Herat’ta egemendir. Faryab pazarında doğrudan alımlar ile ticaret yapılmaktadır (Ministry of Industry and Trade, 2018b: 7-8). Mevcutta

ülkede 400'den fazla halı türü üretilmektedir. Farklı şekillerde malzeme ve hammaddeler kullanılarak üretilen ürünler iç ve dış pazarlara sunulmaktadır. Afganistan'ın farklı bölgelerine göre halı türleri mevcuttur. Türlerle göre farklılığın temelini desenler, renkler oluşturmakta, üretim süreçleri ve kullanılan araçlar değerleri ile benzerlik göstermektedir. Devletabadi, Qarqin Akça, Andhoyi, Chobash Herati, Balochi, Qezil Ayaq, Dotar Gul, Adraskan, Sawroqi, Qalai Zali, Was Barakli, Gul Palitdar Halısı, Takhta Rang, Khal Mohammadi, Khawaja Roshnai halısı, Baghcha Kunduzi Halısı, geleneksel meşhur Afganistan halılarındandır (Jahanmal, 2017: <https://www.tolonews.com/business/afghanistan's-carpet-industry-and-its-challenges>).

Afganistan'ın Halı İhracatı

Pakistan için Afganistan en büyük ihracat pazarıdır, zira Afganistan'ın yarı nihai ürünlerini işlemek ve yeniden ihraç etmek için ithal ettiği görülmektedir. 2015 yılında Afganistan halılarının% 85'i başka bir yere ihraç edilmeden önce yıkama ve temizlik için Pakistan'a ihraç edilmiştir (The world bank, 2016: 1-8). Afganistan'ın dünya ihracatındaki sıralama 58. ülke olarak belirlenmiştir. Dolayısıyla Afganistan'ın ihracatı bu ürün için dünya ihracatının% 0.1'ini temsil etmektedir (ITC, 2016: <https://www.trademap.org/>). Maliye Bakanlığı tarafından sağlanan rakamlara göre, 2017 yılında yaklaşık 4.837.821 kilogram halı ihracatının, toplam değeri 23580286 dolara ve 2018'nin ilk üçeyreğinde, yaklaşık 4326468 kilogram halısının toplam değeri 23522779 dolara ihraç edildiğini göstermektedir (Masooda,2019: 1-2). İki yıl için ülkenin ihracatının yaklaşık %19'u bu sektörden sağlanmaktadır.



Şekil 1: Afganistan'ın 2017 ve 2018 Yılında Halı İhracatı

Afganistan'daki Halı Sektördeki Problemler

Afganistan'daki halı endüstrisi birçok problemleri bünyesinde barındırmaktadır. Savaşın önceki yıllarda, halı büyük bir ihracat rakamı yaratmıştı, ancak savaş yılları boyunca halı endüstrisi ülkede bir durgunlukla karşılaştı ve birçok Afganistanlı halı dokumacılar ülkeye terk ederek özellikle Pakistan'a gittiler. Bunun en büyük nedenini iç karışıklık, ekonominin zayıflığı ve ticari hukuk kurallarının ülke genelinde uygulanamıyor oluşu oluşturmaktadır. 2018'da Ticaret ve Sanayi Bakanlığı'nın Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler geliştirme bölümü tarafından yaptırılan bir anketten elde edilen veriler, halı ihracatının nispi düşüşünün sebepleri aşağıdaki gibi tanımlanmaktadır;

- Halı üretiminde hammadde eksikliği
- Halı işleme için modern makinelerin eksikliği
- Halı fabrikası üretimi için altyapı eksikliği
- Ulaştırma şirketlerinin, yurtdışına halı transferinde düzenli taşımacılık eksikliği
- Afganistan halılarının yurtdışında pazarlanması için iş merkezleri ve depolama tesisleri eksikliği.
- Halı endüstrisinde profesyonel ve uzman insan kaynağı eksikliği
- Yurtdışında işlenmemiş halı kaçakçılığı, özellikle Pakistan'a kaçakçılık
- Afganistan halılarında marka eksikliği (Masooda, 2019: 5-6).

Araştırma Yöntemi

Bu çalışmada Afganistan'daki halı sektöründe yaşanan tedarik zinciri sorunlarını ortadan kaldırmaya yönelik çözüm yöntemlerini ortaya koymak adına yeterli bilgi ve tecrübeye sahip olan olduğu düşünülen kişilerden ayrıntılı bilgiler odak grup yöntemi ile elde

The Third InTraders International Conference on International Trade Proceeding Book
15-17 April 2019 Sakarya, 18-20 April 2019 İstanbul Program, Turkey

edilmiştir. Araştırmanın evreni Afganistan’da halı üreten işletmelerin tedarik zinciri sürecinde yaşanan problemlerden oluşmaktadır. Çalışmanın örnekleme ise Afganistan’ın Faryab ilindeki halı üreten işletmelerdir. Araştırmada evrenin tamamına ulaşılmasının imkânsızlığı ve zaman sınırlığından dolayı amaçlı örneklem çeşitlerinden kartopu veya zincir örnekleme yöntemi tercih edilerek katılımcıya ulaşmaya çalışılmıştır (Yıldırım ve Şimşek, 2016: 118-119). Odak gruptan elde edilen veriler DEMATEL yöntemle analiz edildi, Faryab ‘da hali tedarik zincirinde yer alan işletme sorumlularına (n=16). Yüncü, toptancı, tedarikçi, perakendeci, boyacı, üretici, müşteri temsilcisi ve bayilerden oluşmaktadır. Elde edilen sorunlar aşağıdaki gibi kodlanmıştır.

| | |
|---|-----------------------|
| 1. Hammaddeleri yurt dışından tedarik ettiğimiz için çok yüksek fiyata geliyor | Maliyet |
| 2. Hammaddelerin belirlediğimiz zaman içerisinde temin edemiyoruz. | Hammadde Teslimatı |
| 3. Tedarikçilerimiz dağıtım hususunda esnek değildirler. | Tedarikçi Esnekliği |
| 4. Tedarik edilen hammaddeler nispeten kalitelidir. | Ürün Kalitesi |
| 5. Hammadde yetersizliğinden dolayı müşteri taleplerine zamanında cevap veremiyoruz. | Hizmet Servisi |
| 6. Tedarikçilerimizden memnun değiliz. | Tedarikçi Memnuniyeti |
| 7. Hammadde siparişlerimiz eksiksiz olarak yerine getirilmiyor. | Hammadde Eksikliği |
| 8. Tedarik zincirinde ekipler arasında bilgi paylaşımı olmadığı için bazı belirsizlikler yaşıyoruz. | Bilgi Paylaşımı |
| 9. Üretilen ürünlerimiz ana pazarlara ulaşmasına zorluklar yaşıyoruz. | Pazarlama Kanalı |

DEMATEL Yöntemi ve Analiz

The Third InTraders International Conference on International Trade Proceeding Book
15-17 April 2019 Sakarya, 18-20 April 2019 İstanbul Program, Turkey

<https://www.intraders.org/may> 45

DEMATEL(Decisian Making Trial and Evaluation Laboratory) yöntemi, çok kriterli karar verme ortamında kararı etkileyen değişkenler arasında etkileşimi belirlemeye yarayan bir yöntemdir. DEMATEL yöntemi Cenevre Battelle Memorial Enstitüsü, Bilim ve İnsan İlişkileri programında Gabul ve Fontella tarafından 1972 yılında sunulmuş ve 1976 yılında ise temel adımları geliştirilmiştir. Bu yöntem faktörler arasındaki etkileşimin belirlenmesinden sonra karar vericilere grafik değerlendirme imkânı veren özelliklere sahiptir. Dolayısıyla değişkenler arasındaki etkileşim hesapladıktan sonra bir eşik değerin belirlenmesi önerilmektedir (Aktaş ve diğerleri, 2015: 124-125). DEMATEL yöntemi aşağıda verilen adımları kapsamaktadır:

Direkt ilişki matrisinin oluşturulması:

Çok kriterli yapıya sahip bir probleminde, kriterler arasındaki ilişkinin değerlendirmesi bu aşamada yapılır. Karar verici 0 ile 4 arasındaki puanlardan oluşan beş seviyeli bir ölçeği esas olarak kriterleri ikili olarak Tablo 2’de puanlanmaktadır.

| Sayısal Değerler | Dilsel Değerler |
|------------------|-----------------|
| 0 | Etkisi yok |
| 1 | Düşük Etki |
| 2 | Orta Etki |
| 3 | Yüksek Etki |
| 4 | Çok Yüksek Etki |

Tablo 1: DEMATEL Yönteminde Kullanılan Puanlama Ölçeği

I. Normalleştirilmiş direkt – ilişki matrisinin elde edilmesi:

A direkt ilişki matrisi esas alınarak sırasıyla aşağıdaki formüller yardımıyla X ile gösterilen normalize direkt ilişki matrisi elde edilir.

$$X=k*A, \quad K = \frac{1}{\max_{1 \leq i \leq n} \sum_{j=1}^n a_{ij}}, \quad i, j = 1, 2, \dots, n$$

Bu denkleme yardımıyla direkt ilişki matrisinin satır ve sütun toplanılarak en büyük değer seçilir ve A matrisinin elemanları bu değere bölünür. Dolayısıyla her bir elemanı 0-1 arasında normalize edilmiş olan X normalize direkt ilişki matrisi elde edilir (Omidwari, Sardari ve Yazdani, 2015: 6).

II. Toplam ilişki matrisinin elde edilmesi:

Birim matrisinin 1 ile gösterildiği aşağıdaki denklemden faydalanarak T toplam ilişki matrisi elde edilmektedir. Dolayısıyla 1 birimin matrisi n x n boyutundadır. $T = X(1 - X)^{-1}$

III. Etkileyen ve etkilenen kriter gruplarının belirlenmesi:

T toplam ilişki matrisinden satırları hesaplanarak n x1 boyutunda D i matrisi elde edilir. Toplam ilişki matrisinin sütunları hesaplanıp toplanan değerlerin trans pozisyonu alınarak 1 x n boyutundaki sütun toplamaları ile n x 1 boyutunda R i matrisi elde edilir.

$$T = [t_{ij}]_{n \times n}, \quad i, j = 1, 2, \dots, n, \quad D_i = [\sum_{j=1}^n t_{ij}]_{n \times 1} = [t_i]_{n \times 1}, \quad i = 1, 2, \dots, n$$

$$R_i = [\sum_{j=1}^n t_{ij}]_{1 \times n}^t = [t_j]_{n \times 1}, \quad j = 1, 2, \dots, n$$

Dolayısıyla D i'nci kriterin diğer kriterleri etkileme derecesi ve R i'nci kriterin diğer kriterlerden etkilenme derecesi olarak ifade edilmektedir (Aktaş ve diğerleri, 2015: 226).

IV. Eşik değer belirlenmesi ve etki ilişki diyagramının oluşturulması:

Uygun bir etki yönlü graf elde etmek maksadıyla karar vericilerin etki seviyesi için bir eşik değer belirlenmesi gerekmektedir. T toplam ilişki matrisi değerlerinden birbirini etkileme derecesi nispi olarak düşük olanların etki ilişki diyagramında yer almasının sağlamak için karar vericiler tarafından bir eşik değeri belirlenir. Dolayısıyla eşik değeri üzerinde kalan değerler D+R ve D-R değerlerinden faydalanarak etki ilişki diyagramı çizilir (Omidwari, Sardari, ve Yazdani, 2015: 7). Dolayısıyla Tablo 3'te gösterildiği gibi birinci olarak tedarik zinciri alanında 16 uzmanın nazariyesi veya görüşmelerine başvurularak 0 – 4 ölçeği (etkisi yoktan çok etki derece seviyesine karda) vasıtasıyla seçim kriterlerinin ikili karşılaştırılması istenmiştir. İkili karşılaştırma sonucunda A direkt ilişki matrisi elde edilmiştir. 16 kişiden toplanılan verilerin teker teker A matrisi girilerek toplam 16 A matrisinin ortalaması

alınmıştır. A matrisine ilave olarak bir sonraki aşamada A matrisinin satır ve sütun toplamaları da hesaplanmıştır.

| 9 x 9 | Maliyet | Hammadde Teslimatı | Tedarikçi Esnekliği | Ürün Kalitesi | Hizmet Seviyesi | Tedarikçi Memnuniyeti | Hammadde Eksikliği | Bilgi Paylaşımı | Pazarlama Kanalı |
|-----------------------|---------|--------------------|---------------------|---------------|-----------------|-----------------------|--------------------|-----------------|------------------|
| Maliyet | 0 | 3,438 | 3,125 | 3,875 | 3,188 | 3,375 | 2,5 | 2,5 | 3,25 |
| Hammadde Teslimatı | 3,125 | 0 | 2,438 | 1,875 | 2,813 | 3,125 | 3,375 | 2,5 | 2,688 |
| Tedarikçi esnekliği | 2,625 | 2,625 | 0 | 2,688 | 2,188 | 2,813 | 2,563 | 2,313 | 2,125 |
| Ürün kalitesi | 3,75 | 1,625 | 2,75 | 0 | 3,063 | 3,688 | 3,125 | 2,5 | 3,438 |
| Hizmet | 3 | 2,75 | 2,438 | 3 | 0 | 2,75 | 3,188 | 3,125 | 2,938 |
| Tedarikçi memnuniyeti | 3,063 | 3,063 | 2,375 | 3,625 | 3,063 | 0 | 3,25 | 2,438 | 3,125 |
| Hammadde Eksikliği | 2,063 | 3,438 | 2,625 | 2,75 | 3,375 | 3,125 | 0 | 3,063 | 3,188 |
| Bilgi Paylaşımı | 2,5 | 2,875 | 2,688 | 2,563 | 3,125 | 2,375 | 3,063 | 0 | 3,125 |
| Pazarlama Kanalı | 3,25 | 2,875 | 2,563 | 3,188 | 2,875 | 2,625 | 2,813 | 2,938 | 0 |

Tablo 2: A Direkt İlişki Matrisinin Ortalaması

A matrisinin sütunlardan toplanan değerlerden maksimum değeri seçilerek 1 değeri bulunan maksimum değere bölünmektedir. Bu matrisin sütun toplama değerinden maksimum olarak fiyat satırından $25,250(1/25,250= 0,04)$ değeri alınmıştır. Denklemler yardımıyla Tablo 4'te yer alan X normalize direkt ilişki matrisi elde edilmiştir. Tabloya görüldüğü gibi normalize direkt ilişki matrisindeki tüm değerler 0-1 aralığındadır.

| | Maliyet | Hammadde Teslimatı | Tedarikçi Esnekliği | Ürün Kalitesi | Hizmet Seviyesi | Tedarikçi Memnuniyeti | Hammadde Eksikliği | Bilgi Paylaşımı | Pazarlama Kanalı |
|---------------------|---------|--------------------|---------------------|---------------|-----------------|-----------------------|--------------------|-----------------|------------------|
| Maliyet | 0 | 0,136 | 0,124 | 0,153 | 0,126 | 0,134 | 0,099 | 0,099 | 0,129 |
| Hammadde Teslimatı | 0,124 | 0 | 0,097 | 0,074 | 0,111 | 0,124 | 0,134 | 0,099 | 0,106 |
| Tedarikçi Esnekliği | 0,104 | 0,104 | 0 | 0,106 | 0,087 | 0,111 | 0,101 | 0,092 | 0,084 |
| Ürün Kalitesi | 0,149 | 0,064 | 0,109 | 0 | 0,121 | 0,146 | 0,124 | 0,099 | 0,136 |
| Hizmet Seviyesi | 0,119 | 0,109 | 0,097 | 0,119 | 0 | 0,109 | 0,126 | 0,124 | 0,116 |
| Müşteri Memnuniyeti | 0,121 | 0,121 | 0,094 | 0,144 | 0,121 | 0 | 0,129 | 0,097 | 0,124 |
| Hammadde Eksikliği | 0,082 | 0,136 | 0,104 | 0,109 | 0,134 | 0,124 | 0 | 0,121 | 0,126 |
| Bilgi Paylaşımı | 0,099 | 0,114 | 0,106 | 0,101 | 0,124 | 0,094 | 0,121 | 0 | 0,124 |
| Pazarlama Kanalı | 0,129 | 0,114 | 0,101 | 0,126 | 0,114 | 0,104 | 0,111 | 0,116 | 0 |

Tablo 3: X Normalize Direkt İlişki Matrisi

Elde edilen k değeri ile A matrisinin tüm hücrelerine çapılarak X normalize matrisi elde edilmiştir. Normalize direkt ilişki matrisinden sonraki aşmada fonksiyon kullanılarak Tablo 5 ile 6'de T toplam ilişki matrisi elde edilmiştir. Halı üreten firmaların tedarik zincirinin değerlendirme kriterlerinin sayısına bağlı olarak bu fonksiyon 9 x 9 boyutunda bir matris kullanılmaktadır. Elde edilen toplam ilişki matrisinin elemanları kriterler arasındaki direkt ve dolaylı etkileri gösterilmektedir.

| $T=X(1-X)^{-1}$ | Maliyet | Hammadde Teslimatı | Tedarikçi Esnekliği | Ürün Kalitesi | Hizmet seviyesi | Tedarikçi Memnuniyeti | Hammadde Eksikliği | Bilgi Paylaşımı | Pazarlama Kanalı |
|-----------------------|---------|--------------------|---------------------|---------------|-----------------|-----------------------|--------------------|-----------------|------------------|
| Maliyet | 1,2 | 1,284 | 1,195 | 1,343 | 1,325 | 1,34 | 1,31 | 1,195 | 1,336 |
| Hammadde Teslimatı | 1,167 | 1,03 | 1,046 | 1,138 | 1,172 | 1,188 | 1,195 | 1,066 | 1,175 |
| Tedarikçi Esnekliği | 1,063 | 1,036 | 0,877 | 1,073 | 1,061 | 1,088 | 1,078 | 0,977 | 1,066 |
| Ürün Kalitesi | 1,279 | 1,18 | 1,139 | 1,162 | 1,272 | 1,299 | 1,279 | 1,15 | 1,293 |
| Hizmet seviyesi | 1,218 | 1,179 | 1,095 | 1,227 | 1,126 | 1,231 | 1,244 | 1,136 | 1,239 |
| Tedarikçi Memnuniyeti | 1,258 | 1,224 | 1,127 | 1,285 | 1,272 | 1,172 | 1,284 | 1,148 | 1,283 |
| Hammadde Eksikliği | 1,202 | 1,214 | 1,113 | 1,232 | 1,258 | 1,256 | 1,147 | 1,147 | 1,26 |
| Bilgi Paylaşımı | 1,16 | 1,143 | 1,065 | 1,171 | 1,193 | 1,176 | 1,197 | 0,988 | 1,201 |
| Pazarlama Kanalı | 1,223 | 1,18 | 1,097 | 1,231 | 1,225 | 1,225 | 1,229 | 1,127 | 1,132 |

Tablo 4: T Toplam İlişki Matrisi

T toplam ilişki matrisinin elde ettikten sonra fonksiyon kullanarak tablo 6 'de gösterildiği gibi T toplam ilişki matrisinin satır toplamalarından D ve sütun toplamalarından R değerleri elde edilir. Elde edilen değerden D+R ve D-R değerleri elde edilmiştir.

| | D | R | D+R | D-R |
|------------------------------|--------|--------|--------|--------|
| <i>Fiyat</i> | 11,527 | 10,768 | 22,296 | 0,759 |
| <i>Zamanında Teslimat</i> | 10,177 | 10,471 | 20,648 | -0,293 |
| <i>Tedarikçi Esnekliği</i> | 9,32 | 9,755 | 19,075 | -0,435 |
| <i>Ürün Kalitesi</i> | 11,053 | 10,862 | 21,915 | 0,192 |
| <i>Hizmet</i> | 10,695 | 10,903 | 21,598 | -0,208 |
| <i>Tedarikçi Memnuniyeti</i> | 11,052 | 10,974 | 22,026 | 0,077 |
| <i>Hammadde Eksikliği</i> | 10,828 | 10,963 | 21,791 | -0,135 |
| <i>Ekibe Bilgi Paylaşımı</i> | 10,295 | 9,935 | 20,229 | 0,36 |
| <i>Pazarlama Kanalı</i> | 10,67 | 10,986 | 21,656 | -0,316 |

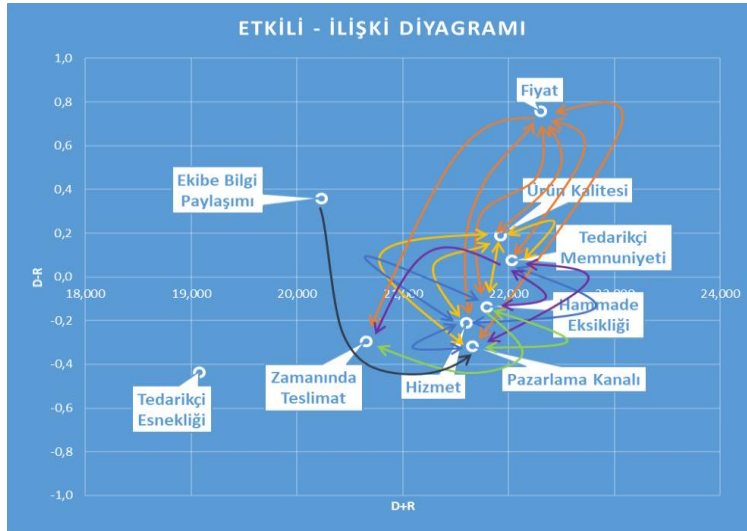
Tablo 5: Kriterlerin Etki / İlişki Değerleri

Tablo 5'de görülen matriste her bir satır ve sütunun toplamları ayrı ayrı alınarak D ve R değerleri bulunmuştur. Dolayısıyla bu sonuçlara göre D+R ve D-R'ler hesaplanmıştır.

The Third InTraders International Conference on International Trade Proceeding Book
15-17 April 2019 Sakarya, 18-20 April 2019 İstanbul Program, Turkey

Tablo 5’de yer alan D-R’da pozitif değerlere sahip olan Maliyet, Ürün kalitesi, Müşteri memnuniyeti ve Bilgi paylaşımı kriterleri diğer kriterler üzerinde daha yüksek etkiye sahip olmakla birlikte daha yüksek önceliktedirler. Bu kriterler etkileyici konumundadırlar. D-R’de negatif değerlere sahip olan Hammade teslimatı, Tedarikçi Esnekliği, Hizmet seviyesi, Hammade eksikliği ve Pazarlama kanalı diğer kriterlere göre daha fazla etkilenirler. Bu kriterler daha düşük önceliğe sahip olduklarından etkilenen olarak adlandırılırlar. D+R değerleri her bir kriterin diğer kriterlerle olan ilişkisini göstermektedir. D+R’da değeri yüksek olan Maliyet, Ürün kalitesi, Hizmet seviyesi, Tedarikçi memnuniyeti, Hammade eksikliği ve Pazarlama kanalı kriterleri diğer kriterlerle daha çok ilişkilidir. Hammade teslimatı, Bilgi paylaşımı ve Tedarikçi esnekliği diğer kriterlere göre daha az ilişkiye sahip kriterlerdir. Son olarak etki – ilişki diyagramı çizilmek amacıyla eşik değeri “1,200” olarak belirlenip, kabul edilmiştir. T toplam ilişki matrisinde 1,200 değerinin üzerinde kalan değerler Tablo 5’te yeşil renklerle gösterilmiştir. Bu eşik değer üzerindeki etkiler, D+R ve D-R değerlerinden yararlanarak çizilen etki ilişki diyagramı şekil 2’de sunulmuştur. Bu diyagramda D-R değerlerine bakılarak net etkileyen ve net etkilenen kriterler nokta gösterimiyle T toplam ilişki matrisinde eşik değerin üzerinde kalan etkileşimler ok gösterimle açık olarak gösterilmektedir.

Şekil 2: Kriterler Arasındaki Etki / İlişki Diyagramı



Şekil 1’de kriterler arasında etki – ilişki diyagramı gösterildiği gibi Maliyet kriteri Hammade teslimatı kriterini tek yönlü olarak etkilemiştir. Maliyet ile Ürün kalitesi arasında çift yönlü ilişkisi vardır. Maliyet ile Hizmet seviyesi arasında çift yönlü etki ilişkisi vardır.

Maliyet ile Tedarikçi memnuniyeti çift yönlü etki ilişkiye sahiptir. Maliyet ile Hammadde eksikliği çift etki ilişkiye sahiptir. Maliyet ile Pazarlama kanalı arasında çift yönlü etki ilişkisi vardır. Ürün kalitesi ile Hizmet seviyesi arasında çift yönlü etki ilişkisi var. Ürün kalitesi ile Tedarikçi memnuniyet arasında çift yönlü etki ilişkisi var. Ürün kalitesi ile Hammadde eksikliği arasında çift yönlü etki ilişkisi var. Ürün kalitesi ile Pazarlama kanalı arasında çift yönlü etki ilişkisi var. Hizmet seviyesi ile Tedarikçi memnuniyeti arasında çift yönlü etki ilişkisi var. Hizmet seviyesi ile Hammadde eksikliği arasında çift yönlü etki ilişkisi var. Hizmet seviyesi ile Pazarlama kanalı arasında çift yönlü etki ilişkisi var. Tedarikçi memnuniyeti Hammadde teslimatı tek yönlü olarak etkilemiştir. Tedarikçi memnuniyeti ile Hammadde eksikliği arasında çift yönlü etki ilişkisi var. Tedarikçi memnuniyeti ile Pazarlama kanalı arasında çift yönlü etki ilişkisi var. Hammadde eksikliği, Hammadde teslimatı tek yönlü olarak etkilemektedir. Hammadde eksikliği ile Pazarlama kanalı arasında çift yönlü etki ilişkisi var. Bilgi Paylaşımı kriteri, Pazarlama kanalı kriterini tek yönlü olarak etkilemiştir. Dolayısıyla DEMATEL yöntemiyle kriterlerin birbirini etkileme gücü ve yönü hesaplanmak üzere etki – ilişki diyagramı yardımıyla kolaylıkla görsel olarak yorumlanmıştır.

Sonuç

Afganistan'daki halı üreten işletmelerin tedarik zinciri sürecinin iyi hizmet verememesine neden olan en önemli unsur genel olarak hammaddelerin yurt dışı özellikle Pakistan ve İran'dan tedarik edilmesinden kaynaklandığı anlaşılmıştır. Yapılan çalışma sonucunda en yüksek puanı alan bu faktör (Maliyet) ülkedeki tedarik zincirindeki en büyük engelin bu olduğu anlaşılmıştır. Hammaddelerin yüksek fiyat ile ülkeye ithal edilmesinden ötürü işletmelerin üretim sistemine, yüksek maliyetten dolayı ürünlerin zamanında üretilmemesi gibi aksaklıklar çıkartmaktadır. Zira bu sektörde çalışan uzmanların sorulara verdiği cevapları inceledikten sonra 9 kriterler arasında en yüksek değere sahip olan Fiyat kriteri diğer 8 kriterlerinin etkileyerek daha çok ilişkiye sahiptir. Bu durumu gidermek ya da azaltmak için Afganistan'da bulunan yerli kaynakların devlet tarafından destek verilip, o kaynakları güçlendirilmesi gerekmektedir. Yerli kaynakların güçlenmesi ile üreticiler hammaddeleri yurt dışından değil yurt içinden tedarik ederek hem işletmecilerin hammadde eksikliğine mağdur kalmayacak ve hem de ülke ekonomisine fayda sağlayacaktır. Ülke içindeki karışıklığın giderilmesi ülke genelinde hayvancılığa olum etki yapacak ve bu sorunu dolaylı olarak çözecektir.

Hammadde eksikliği, halı işleme için modern makineler eksikliği, halı fabrikası üretimi için altyapı eksikliği, depolama eksikliği, finansal kaynaklara erişimi, i pazarlarda halı pazarlaması ve dış pazarlarda ise Afganistan markasıyla halıların ihraç edilmesine dair eksiklikler ise ülkenin bu sektöründeki diğer sorunlarıdır. Gelecek alışmalar için, sektörün önündeki bu engelleri bertaraf edecek yöntemler tek tek ele alınıp incelenebilir.

Kaynakça

- Aatef, A., & Qara, A. (2012). Farhang. kabil: Ministry of Education of the Department of Education Development and Curriculum Development.
- Afgan Company Profiles. (2018). India-Afghanistan International Trade & Investment Show. Mumbai india.
- Aktaş, R., Doğanay, M., Gökmen, Y., Gazibey, Y., & Türen, U. (2015). Sayısal Karar Verme Yöntemleri (1 b.). İstanbul: Beta.
- Blanchard, D. (2017). Tedarik Zinciri Yönetimi En İyi Uygulamalar (2 b.). (M. Tanyaş, & M. Düzgün, Çev.) Ankara: Nobel.
- Canbulut, G. (2018). Tedarik zinciri yönetimindeki anlaşmaların bulanık ortamda incelenmesi. Erciyes üniversitesi,doktora tezi, s. 12.
- Charlezcooper, R. K. (1996). Technology and Development in the Third Industrial Revolution. (3 ed.). (J. Zangenah, Trans.) Tehran: Ministry of Foreign Affairs of Iran.
- Çemberci, M. (2012). Tedarik zinciri yönetimi performansının göstergileri ve firma performansı üzerine etkileri: kavramsal model önerisi (1 b.). istanbul: akadimi titiz yayınları.
- Erturgut, R. (2016). Lojistik ve tedarik zinciri yönetimi (1 b.). Ankara: Nobel akademik yayını.
- Görçüm, Ö. F. (2013). Tedarik zinciri yöntemi (2 b.). İstanbul: Beta yayını.
- ITC. (2016). Trade map. <https://www.trademap.org/> adresinden alındı
- Jahanmal, Z. (2017). Afghanistan's Carpet Industry and Its Challenges. Kabil: Tolo News.
- Koban, E. (2017). Lojistik hizmet pazarlaması ve rekabet. Bursa: Ekin basım yayını.
- Masooda. (2019). Carpet Sector Development Sector 2017- 2021. Kabul, Afghnistan: Ministry of Commerce and Industry of Afghanistan,Özel Sektör Geliştirme Genel Müdürlüğü, Directorate for Small and Medium-Sized Business Development.

- Mazroui Nasrabadi, E., Olfat, L., Amiri, M., & Firouzabadi, S. (2015). Identifying and Classifying the Enablers of Hand-woven Carpet Industry's Supply Chain Performance. Scientific and Research Fellowship of Iran(26), pp. 61-88.
- Ministry of Industry and Trade. (2018b). National Export Strategy of Afghanistan 2018-2022. Future Rug / Outlook.
- Omidwari, R., Sardari, A., & Yazdani, N. (2015). Green Supply Chain Management Barriers Ranking Using DEMATEL Method (Pars Khodro Study). Journal of Research in New Marketing Research, 5(2), 1-14.
- Organ, A. (2013). Bulanık DEMATEL Yöntemiyle Makine Seçimini Etkileyen Kriterlerin Değerlendirilmesi. Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 22(1), 157-172.
- Syan, C., & Menon, U. (1994). Concurrent Engineering: Concepts, Implementation and Practice. Springer science+ business media, London, pp. 163-168.
- The world bank. (2016). Afghanistan Economic Report. pp. 1-8.
- Tutkun, H. İ. (2007). Tedarik zinciri yöntemi yapısının tasarlanması ve örgütlenmesi öncesinde işletmede uygulanabilirliğinin analizi. Dokuz eylül üniversitesi,yüsek lisans tezi, s. 1-3.
- William, J. S. (2001). Operation Management (7 ed.). NewYork: McGraw-Hill.
- Yıldırım, A., & Şimşek, H. (2016). Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri (10 b.). Ankara: Seçkin Yayıncılık.

İhracatta KDV İadesi Yöntemlerinin Ön Kontrol Raporuna Dayalı İade Uygulaması Karşındaki Durumu

Sevcan Taşkın

Sakarya Üniversitesi

İşletme Enstitüsü Muhasebe ve Finansman Anabilim Dalı

Özet

İhracat küreselleşen dünya ekonomileri açısından çok önemli bir değere sahip ticari bir işlemdir. Ülkemizde ihracatı teşvik için kullanılan birçok yöntem, politika ve teşvik araçları bulunmaktadır. Bu teşvik araçlarında KDV iadesi yöntemi ihracat miktarının artmasında çok büyük bir yere sahiptir. Fakat firmaların iade taleplerinin karşılanması uzun bir sürece ve birçok bürokratik engellerle karşılaşarak süreç uzun süre almaktadır. Bu olumsuzlukları önlemek amacıyla Maliye Bakanlığı tarafından birçok iade sistemini yürürlüğe girmiştir. Bu çalışmanın amacı 24 Seri No'lu Katma Değer Vergisi Genel Uygulama Tebliğinde yapılmasına dair değişikliği 20 Şubat 2019 tarihli Resmi Gazetede yayınlanan KDV iadesinde yeni yöntem olan “Ön Kontrol Raporuna Dayalı İade Uygulaması” sisteminin açıklanması ve mevcut uygulamada yer alan iade sistemleri ile karşılaştırılarak uygulamaya kattığı faydaların neler olduğunu ayrıca sistemin eksiklerinin olup olmadığını tespit ederek önerilerde bulunmaktır.

Anahtar Kelimeler: İhracat, İhracat İstisnası, KDV İadesi, Ön Kontrol Raporu,
JEL Kodu: H20, H21

The Status Of VAT Refund Methods In Exports Against Return Application Based On Preliminary Control Report

Abstract

Export is a commercial transaction with a significant value for the globalizing world economies. There are lots of methods, policies and incentives used to promote export in our country. VAT reimbursement method in these incentive instruments has an essential place in increasing export quantity. But the VAT refund requests of the companies took longer to meet, and many bureaucratic obstacles prolonged the process. Many extradition systems have been put into effect at the Ministry of Finance to prevent these absences. The purpose of this study is to explain the new method “Pre-check report based refund application” which is

The Third InTraders International Conference on International Trade Proceeding Book
15-17 April 2019 Sakarya, 18-20 April 2019 İstanbul Program, Turkey

<https://www.intraders.org/may> 56

published in the Official Newspaper dated February 20. 2019 and to determine the benefits of the implementation by comparing with the refund. Systems in the current application and to determine whether there are any deficiencies of the system.

Keywords: Export, Export Exemption, VAT Refund, Pre-Control Report,

JEL Code: H20, H21

1.Giriş

Günümüzün küreselleşen ekonomi dünyasında gelişmekte olan ülkeler için büyük bir öneme sahip olduğu ekonomi araçlarından başında ihracat gelmektedir. Gelişmekte olan ülkelerin ekonomik kalkınma politikalarını ilk sırasında ihracatı teşvik edici yöntemler ve araçlar yer alır. Ülkemizde gelişmekte olan ülkeler arasında bulunmasından dolayı milli geliri ve ekonomiyi canlandırmak adına ihracatı teşvik etmekte ve bu hareketliliği artırmak adını birçok teşvikler uygulamaktadır. Ayrıca ihracatçı firmaların ürün alanlarını geliştirmek için destekleyici yatırımlar ve hammadde vb. girdilerin tedarikçileri de teşvik kapsamına girebilmektedir. Bu teşviklerin en başında ve en çok kullanılan yöntem KDV iadesi yöntemidir.

Mükelleflerce yüklenilen vergilerin indirim yolu ile giderilmesi esas alınmak üzere KDV tevkifatına tabi işlemler, tam istisna kapsamındaki işlemler ve indirimli orana tabi işlemler nedeniyle yüklenilen KDV'nin iadesi söz konusu olmaktadır.

İadeye tabi işlemlerden doğan bu vergi iadeleri, Katma Değer Vergisi Genel Uygulama Tebliğinde yer alan bilgiler doğrultusunda gerçekleşmektedir. Fakat bu işlemlerin gerçekleşmesinde ki sürecin uzunluğu, her geçen gün KDV İadesi taleplerinin sayılarının arttığı ve bunu sonucunda vergi dairesinde iş yükünün artmasına, sistemsel oluşan birçok hatanın bürokratik işlemlerini gereksinimine dayanmasından dolayı bu sürecin daha uzun ve karmaşık bir hale gelmesine ayrıca finansman maliyetlerinin de artmasına neden olmaktadır. Hazine ve Maliye Bakanlığı bu tür sorun ve zaman kayıplarını önlemek adına birçok yeni iade uygulama yöntemleri oluşturmuştur. Bu iade uygulamaları yöntemlerinin başında HİS (hızlandırılmış İade Sistemi), İTUS (İndirimli Teminat Uygulama Sistemi), ATU (Artırılmış İade Sistemi) sistemlerinin geliştirerek sürecin iyileştirilmesini sağlamaya çalışılmıştır.

Bu sayılan düzenlemelere ek olarak Ön Kontrol Raporuna Dayalı İade Uygulamasını geliştirerek diğer yöntemlerde oluşan aksaklıkların en aza indirgenerek hızlı bir iade sürecini

gerçekleştirilmesi hedeflenmektedir. Hazine ve Maliye Bakanlığı Gelir İdaresi Başkanlığının Katma Değer Vergisi Genel Uygulama Tebliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliği Resmi Gazete'de yayınlarak Mart/2019 başından itibaren yürürlüğe girecek düzenleme ile Yeminli Mali Müşavir (YMM) KDV İadesi Tasdik Raporuna Dayalı İadeler bölümüne "KDV İadesi Ön Kontrol Raporuna Dayalı İade Uygulaması" eklenmiştir.

Bu makalede KDV iade uygulamasına dahil edilen” Ön Kontrol Raporuna Dayalı İade Uygulaması” sisteminin incelenerek mevcut sistemde yürürlükte bulunan diğer iade uygulama yöntemleri ile karşılaştırılarak sürece katacağı avantajları tespit edip ayrıca bu yeni uygulamanın eksik yanlarını araştırıp açıklamaya çalışılacaktır.

2.İhracatta KDV İadesi

Mal ihracı istisnası, ihracatın gerçekleştiği tarih olan gümrük beyannamesinin “kapanma tarihi”nin içine alan vergilendirme dönemine ait KDV beyannamesi ile beyan edilmesi ile gerçekleşir. İhracat işlemleri gümrüklerde yapılan ihracat teslimlerinde, gümrük beyannamesinin sınır gümrüklerince kapatıldığı tarih, ihracatın gerçekleştiği tarih olarak kabul edilmektedir.

Mal ihracına ilişkin beyan, ilgili dönem KDV beyannamesinin “İstisnalar-Diğer İade Hakkı Doğuran İşlemler” kulakçığında “Tam İstisna Kapsamına Giren İşlemler” tablosunda 301 kod numaralı işlem türü satırı kullanılarak beyan edilir. “Yüklenilen KDV” sütununa ise istisna kapsamındaki teslimin bünyesine giren, bu Tebliğin (IV/A) bölümündeki açıklamalar dikkate alınarak belirlenen KDV tutarı yazılır.

Yüklenilen bu KDV mükellef tarafından iade olarak talep edilir. Mükellef iade talebini mahsuben veya nakit olarak yapabilmektedir. 5.000 TL üzeri nakit talebinden YMM Raporu, Hızlandırılmış İade Sistemi (HİS), indirimli teminat uygulaması sistemi (İTUS), artırımlı teminat uygulaması sistemi (ATU) uygulanmaktadır. Nakit iade taleplerinde sürecin uzun sürmesi Maliye ve Ekonomi Bakanlığının yeni uygulamalar oluşturarak bu sürecin süresini kısaltmayı amaçlamıştır. Bu sistemler HİS, İTUS ve ATU olarak şu an ki sistemde uygulanmaktadır. Fakat istenilen sonuç elde edilemediği yeni bir iade talep sistemi olan “Ön Kontrol Raporuna Dayalı İade Sistemi” 20.09.2019 tarihinde yayınlanan Resmi Gazete ile yürürlüğe girmiştir.

KDV iadesi birbirini sıralı olarak izleyen işlemlerle gerçekleşmektedir. Bu aşamada her bir adım tamamlanmadan sonraki aşamaya geçilemez. Genel olarak beş adımda gerçekleştirilen iade süreci şunlardır: (Usta, Gerekan ve Kiriz, 2017: 57)

- Birinci adım KDV iadesi tasdik sözleşmeleri,
- İkinci adım İnternet Vergi Dairesine Yüklenecek Listelerin Hazırlanması,
- Üçüncü adım İnternet Vergi Dairesi İşlemleri,
- Dördüncü adım KDV İade Tasdik Raporları,
- Vergi Dairesi/Mal Müdürlüğü İşlemleridir.

3.Ön Kontrol Raporuna Dayalı İade Uygulaması

3.1.Uygulama Hakkında Genel Bilgiler

KDV iadelerinin hızlı ve doğru yapılabilmesini sağlamak için 20.02.2019 tarihli Resmi Gazete’ de yayınlanan “24 Seri No.lu Katma Değer Vergisi Genel Uygulama Tebliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ” ile, belirli şartları haiz mükelleflerin, Ocak/2019 ve sonrasındaki işlemlerinden kaynaklanan ve YMM raporuyla talep edilebilen nakdi KDV iadelerinde uygulanmak üzere, 01.03.2019 tarihinden başlamak üzere, “KDV İadesi Ön Kontrol Raporuna Dayalı İade Uygulaması” sistemi kullanılmaya başlanmıştır. Bu yeni uygulama, iade talebinin KDV İadesi Ön Kontrol Raporuna göre olumsuzluk tespit edilmeyen kısmının %50’sinin 10 iş günü içerisinde gerçekleştirilebilmesine olanak sağlamaktadır.

KDV İadesi Ön Kontrol Raporuna Dayalı İade Uygulaması;

- Ocak/2019 ve sonrasındaki işlemlerden kaynaklanan,
- Teminat ve/veya vergi inceleme raporu aranmaksızın yapılabilecek iade sınırını aşan ve
- İşlem türü itibarıyla YMM KDV İadesi Tasdik Raporu ile talep edilebilen

nakden iadeleri kapsamaktadır.

3.1.Uygulamadan Yaralanmak İsteyen Mükelleflerde Aranan Şartlar

Aşağıdaki maddeler halinde sıralanan şartları sağlayan mükelleflerin, Ocak/2019 ve sonrasındaki işlemlerinden kaynaklanan, Tebliğin (IV/A-3) bölümünde belirlenen sınırı aşan ve işlem türü itibariyle YMM KDV İadesi Tasdik Raporu ile talep edilebilen nakden iade taleplerinde bulunabilmektedirler.

a) En az 24 dönem (vergilendirme dönemi 3 aylık olanlar için en az 8 dönem) KDV beyannamesi vermiş olması,

b) Daha önce en az üç vergilendirme dönemine ilişkin iade talebinin sonuçlanmış olması,

c) Kendisi, ortakları, ortaklıkları ve kanuni temsilcilerinin;

– Özel esaslara tabi olmaması,

– Hazine ve Maliye Bakanlığının ilgili birimlerince yapılan değerlendirme ve analizler sonucunda bireysel olarak veya organize bir şekilde sahte belge düzenleme tespiti nedeniyle incelemeye sevk edilmemiş olması,

– Hazine ve Maliye Bakanlığının ilgili birimlerince iade taleplerinin riskli iade kapsamında incelemeye sevk edilmemiş olması,

ç) Tebliğin (IV/A-6.) bölümünün birinci paragrafının (iv) ayrımı ve üçüncü paragrafı kapsamında aşağıdaki sebeplerden dolayı iade taleplerinin incelemeye sevk edilmemiş olması

- Teminat veya YMM raporu karşılığı iade talep edilmesine karşın vergi dairelerinin yapacakları kontrollerde tespit edilen eksiklik veya olumsuzlukların mevzuata uygun şekilde düzeltilmemesi,

- Teminat karşılığı iadelerde, teminatın YMM raporu ile çözülebileceği hallerde, süresi içinde YMM raporu ibraz edilmemesi veya ibraz edilmeyeceğinin belirtilmesi.

3.3.Uygulamanın İşleyişi

Ön Kontrol Raporuna Dayalı İade Sistemi düzenleme kapsamına giren nakden iade talepleri;

Standart İade Talep Dilekçesi



YMM KDV İadesi Tasdik Raporu



İade Talebine İlişkin Aranılan Diğer Belgeler (indirilecek KDV listesi, yüklenilen KDV listesi, Mal ihracatı satış faturaları, gümrük beyannameleri vb.) ibraz edilerek, Gelir Otomasyon Sistemine yüklenen listelerin “KDV Kontrol Sistemi” olan KDVİRA sistemi tarafından gerekli inceleme ve sorguların yapılması ve bu sorgulamalar sonucunda “KDV İadesi Ön Kontrol Raporu” oluşması sağlanacaktır. Oluşan bu rapora istinaden, iade talebinin olumsuzluk tespit edilmeyen kısmının %50’si KDV İadesi Ön Kontrol Raporu’nun oluşturulmasından itibaren 10 iş günü içerisinde mükellefe iadesinin gerçekleştirilecektir.

KDV İadesi Ön Kontrol Raporu’na göre iade yapılmasına istinaden, iade talebinin bütüne yönelik KDVİRA sistemi tarafından KDV indirim ve yüklenim listelerinin sorgulanması yoluyla oluşan KDV İadesi Kontrol Raporuna ilişkin kontroller, YMM KDV İadesi Tasdik Raporu’na ait incelemeler ile vergi dairesi tarafından yapılan gerekli kontroller genel usul ve esaslar çerçevesinde tamamlanması sağlanacaktır. Kalan iade tutarı ise bu kontroller sonucuna göre yerine getirilmesi amaçlanmıştır.

Sistemi bir örnek ile açıklayalım:

Örneğin; Mükellef beyannamesinde 1.000.000 TL iadenin 900.000 TL’si için iade talep dilekçesi gönderdiğinde; KDV İadesi Ön Kontrol Raporuna göre $800.000/2=400.000$ TL

için iade edilebilecek tutar bilgisi gelmesi halinde KDV İadesi Ön Kontrol Raporuna göre 400.000 TL veya 400.000 TL'den daha az tutarda iade yapılabilecektir. Ancak en fazla bu dilekçe ile mükellefin ilk talebi olan 900.000 TL'nin %50'si olan 450.000 TL kadar iade yapılabilecektir. Vergi dairesi, KDVIIRA tarafından tespit edilen 800.000 TL'nin iadesini yapmak isterse ilk iade edilecek tutarı 400.000 TL, bloke tutarı 400.000 TL olacak şekilde günleme yapılabilecek. Mükellef talep ettiği bu dilekçe ile öncelikli olarak KDV İadesi Ön Kontrol Raporuna istinaden 400.000 TL'nin iadesini alabilecek diğer %50 nin iadesi (blokedeki 400.000 TL) yapılabileceği gibi bu tutara kalan 200.000 TL de eklenerek toplamda 600.00TL'nin iadesi bu dosya ile de yapılabilecektir. Eğer 200.000 TL'nin iadesi bu dosyaya eklenerek iade edilmezse mükellef bu tutar için normal bir iade talep dilekçesi ile iade talep ederek iadeyi alabilecektir (Bursa Gelir İdaresi,2019).

Ayrıca bu uygulama ile, beyannamede yer alan iade tutarı için dönem + dilekçe bazında bir tane KDV İadesi Ön Kontrol Raporuna Dayalı İade Talepli Dilekçe ile iade talebinde bulunulabilecek, aynı dönem ve aynı dilekçe tipi için ikinci kez bu uygulama ile iade talebinde bulunulamayacaktır.

Örneğin; aynı dönem için toplam 1.000.000 TL iade varsa;

800.000 TL'si 2A dilekçesi ile 400.000TL'si 2B dilekçesi ile talep edilebilecekse %50 kontrolü dönem + dilekçe tipi bazında yapılacaktır. Bu durumun tek istisnası; tam istisnalar içinde yer alan 40 nolu satır ve ihraç kayıtlı teslimlerdeki 90 nolu satır için ayrı ayrı 2A standart iade talep dilekçesi ile KDV İadesi Ön Kontrol Raporuna Dayalı İade talepli dilekçe ile talep yapabilecektir.

Böylelikle, 2A , 2B, 2C, 2D standart iade talep dilekçeleri ile talep edilebilecek beyanname kodlarının tamamı için tek bir dilekçe ile talepte bulunulabilecektir. İade talep kontrolü sırasında mükellefe kolaylık sağlaması hem zaman kaybını önlemiş olduğu gibi iş takibi kolaylaşmaktadır.

Bu uygulama, YMM Raporu'nun ibrazı ile gerçekleştirilmesi ile birlikte herhangi bir teminat aranmaksızın iade sürecini kısmen kısaltarak hızlandırılması planlanmıştır. HİS ve İTUS sertifikasına sahip veya ATU kapsamında teminat karşılığı iade alan mükelleflerde istemeleri durumunda uygulamadan yararlanma imkanına sahiptirler. Bu uygulamadan faydalanmak için başvuran mükelleflerin, KDV İadesi Ön Kontrol Raporu'na göre iade edilen tutardan sonra;

- Kalan iade tutarına ilişkin olarak HİS ve İTUS sertifikaları kapsamında iade talep etmeleri mümkün değildir.
- Benzer şekilde, kalan iade tutarının artırılmış teminat veya normal teminat verilmek suretiyle alınabilmesi mümkün değildir.

Özetle mükellef nakit iade talebini Ön Kontrol Raporuna Dayalı İade Sistemi uygulamasına göre talep etmişse diğer iade uygulamalarına geçmesi mümkün bulunmamaktadır. Ayrıca, HİS, İTUS, ATUS veya teminat karşılığı iade talep ettikten sonra bu iade taleplerinden vazgeçerek aynı iade talebi için yeni uygulamadan faydalanılması mümkün olmamaktadır.

Bu uygulamadan; Ocak 2019 ve sonrasındaki işlemlerden kaynaklanan ifadesine bağlı olarak işlemleri 2018 yılında gerçekleştirilerek 2019 yılında iade talebinde bulunulan

- 440 beyanname kodu ile KDV Kanunu Geçici 30 madde Yatırım Teşvik Belgesi Kapsamında ki Asgari 500 Milyon TL Tutarında Sabit Yatırım Öngörülen Stratejik Yatırımlara İlişkin İnşaat İşlerinden İade
- 439 beyanname kodu ile KDV Kanunu 29/2 madde Yıllık İndirimli Orana Tabi İşlemlere İlişkin İade
- 442 beyanname kodu ile 2018 yılına ilişkin iade taleplerini kapsayan KDV Kanunu Geçici 37 madde İmalat Sanayiine Yönelik Yatırım Teşvik Belgesi Kapsamındaki İnşaat İşlerinden İade, İle yapılacak talepler bu uygulamadan faydalanamayacaktır.

KDV İadesi Ön Kontrol Raporunda 3 bölüm bulunmaktadır. Bunlar sırasıyla:

1. Ön Koşul Segmentleri
2. Tutarlılık Analizi Segmentleri
3. İade Edilebilecek Tutar Analizi Segmentleri

Ön Koşul Segmentleri; Ön koşul segmentlerindeki kontrollerde başarısızlık tespit edilen firmalar için Ön Kontrol Raporunun diğer bölümlerindeki kontroller yapılmayacak ve mükelleflerin iade talepleri sistem tarafından reddedilecektir. Bu başarısızlıkların ortaya çıkmasına neden olan durumların ortadan kalkması halinde ise yeniden iade talep dilekçesi verilmek suretiyle KDV İadesi Ön Kontrol Raporuna Dayalı İade Uygulaması ile tekrar iade talep edebilecektir. Ön koşul segmentlerinde başarısızlık tespit edilmemesi durumunda Ön

Kontrol Raporunun ikinci bölümündeki segmentlerde kontroller yapılacaktır (Bursa Gelir İdaresi,2019).

- İlgili döneme ait 1 no.lu KDV beyannamesinin verilmiş olması
- Söz konusu iade talebine ilişkin YMM KDV İade Tasdik Sözleşmesinin yapılmış ve YMM KDV İade Tasdik Raporunun vergi dairesine ibraz edilmiş olması
- KDV İadesi Ön Kontrol Raporuna Dayalı İade Uygulamasından faydalanılmak istenilen iade dönemi için daha önce HİS, İTUS, ATU ve teminat karşılığı iade talebinde bulunulmamış olunması
- KDV İadesi Ön Kontrol Raporuna Dayalı İade Uygulamasına ilişkin nakden iade talebi için Standart İade Talep Dilekçesinin verilmiş olması (ilgili standart iade talep dilekçesinde söz konusu iade uygulamasından faydalanılmak istendiğinin işaretlenmiş olması gerekir.)

İade dönemi (dahil) öncesi dönemler için en az 24 dönem (vergilendirme dönemi 3 aylık olanlara için en az 8 dönem) 1 No.lu KDV beyannamesinin verilmiş olması. (bu koşulda dönem, en son mükellefiyet tesisi tarihinden itibaren hesaplanmaktadır. Mükellefiyetin aralıksız en az 24 aydır devam ediyor olması ve beyannamelerinin de eksiksiz verilmiş olması gerekmektedir. Mükellefin başka bir vergi dairesine nakil gitmesi veya nevi değişikliği bu sürenin hesabında dikkate alınmaktadır.)

Tutarlılık Analizi Segmentleri; mükelleflerin iade talepleri için İnternet Vergi Dairesi üzerinden elektronik ortamda göndermiş olduğu listelerin (indirilecek KDV, satış faturaları, yüklenilen KDV listesi, ihraç kayıtlı satış faturası listesi vb.) ilgili dönem 1 No.lu KDV Beyannamesi ile uyumu kontrol edilmektedir.

Diğer taraftan mükellefin iade talebine ilişkin olarak herhangi bir incelemeye sevk durumunun olup olmadığı da bu bölümde kontrol edilmektedir. Bu aşamada segmentlerde başarısızlık olması halinde Ön Kontrol Raporunun üçüncü bölümü olan İade Edilebilecek Tutar Analizi Segmentleri çalışmayacağından KDV İadesi Ön Kontrol Raporuna Dayalı İade Uygulamasından faydalanılamayacaktır. Ancak segmentlerde ortaya çıkan başarısızlık durumlarının düzeltilmesi (listeler pasife çekilip düzeltilmesi, düzeltme beyannamesi verilmesi gibi) halinde yeniden oluşan Ön Kontrol Raporunda uyumsuzluğun giderilmiş olması veya başarısızlık bulunan tüm segmentlere (mükellefin geçerli izahı veya mevzuata uygun bir durum bulunması hallerinde) geri bildirim yapılması sonrasında ilgili kısmın altında

yer alan “İade Edilebilecek Tutar Analizi Segmentlerini Göster” butonuna basılarak “Ön Kontrol Raporuna İstinaden İade Edilebilecek Tutar”ın hesaplanmasına yönelik görüntülenebilecek segmentleri aşağıdaki gibi sıralayabiliriz:

- KDVİRA detay raporu aracılığı GEK04 kodu ile KDV beyannamesi ve satış fatura listesi tutar kontrolü yapılarak tutarlılık analizinin 1 segmenti oluşturulur.
- Tutarlılık analizinin 2’inci segmenti ilgili döneme ait indirilecek KDV listesinin döneme ait KDV beyannamesinde yer alan yurtiçi alımlara ilişkin tutarın ve sorumlu sıfatıyla beyan edilen KDV toplamının kontrolleri KDVİRA detay raporu aracılığı ile sağlanır.
- KDV beyannamesinde beyan edilen ihracat tutarı ile gümrük çıkış beyannamesi tutar kontrollerinin yapılması sonucu tutarlılık analizinin 3’üncü aşaması gerçekleştirilir.
- KDVİRA Detay Raporunun GEK25 Segmenti kullanılarak ihraç kayıtlı satış faturası listesi ile iade talep edilen döneme ait KDV beyannamesinde İhraç kayıtlı teslimlere ait satışların toplam KDV tutarının karşılaştırılarak doğruluğu tespit edilmeye çalışılarak analiz 4’üncü segmenti oluşur.
- Tutarlılık analizinin 5’inci aşaması olan hesaplama tablosu ve satış faturası listesinin bedellerinin uyumunun indirimli orana tabi işlemlerin KDV beyannamesinde belirtilen tutar ile karşılaştırılması sonucu oluşur.
- Tutarlılık analizinin 6’ıncı segmenti KDVİRA detay raporunun GEK50 segmenti aracılığı ile Geçici 17.madde kapsamındaki teslimlere ilişkin satış faturası listesi ile KDV beyannamesinde yer alan dahilde işleme izin belgesi kapsamında KDV tura kontrolü yapılarak oluşur.
- Tutarlılık analizini oluşturan 7’inci segmentte ise iade talep eden mükellefin KDV Genel Uygulama Tebliğinin (IV/A-6) bölümünün birinci paragrafının (iv) ayrımı ve üçüncü paragrafı kapsamında iade taleplerinin incelemeye sevk edilmemiş olmasıdır.

İade Edilebilecek Tutar analizi Segmentleri: İade Edilebilecek Tutar Analizi Segmentlerinde, KDV İadesi Ön Kontrol Raporuna Dayalı İade Uygulaması kapsamında mükelleflere iade edilebilecek iade tutarının hesaplanmasına yönelik kontroller yapılmaktadır. İade Edilebilecek Tutar Analizi Segmentlerinde, başarısız olarak listelenen belgeler Yüklenilen KDV Listesinde yer almakta iken, İndirilecek KDV Listesinde yer alan belgeler üzerinden bir kontrol yapılmamaktadır. Başarısız olan segmentlerde hesaplanan tutarlar

toplanıp mükellefin talep ettiği iade tutarından (iade talep dilekçesi ile talep edilen tutar) düşüldükten sonra kalan tutarın %50'sinin iadesi Ön Kontrol Raporuna Dayalı İade Uygulaması kapsamında yapılabilecektir. Başarısız olan segmentler için mükellefin izahına ya da mevzuata uygun geri bildirim yapılması halinde, ilgili segmentlerde başarısız olarak gösterilen tutar, “Bloke Edilecek Tutar”dan düşüldükten sonra vergi dairesi tarafından iade tutarının manuel olarak tekrar hesaplanması gerekmektedir. Yeni iade edilecek KDV tutarına, mükellefin uygulamaya yönelik vermiş olduğu standart iade talep dilekçesinde talep ettiği tutardan yeni bulunacak bloke tutarı çıkarılıp, kalan tutarın yarısı alınarak ulaştırılması gerekmektedir. Bu tutar hiçbir suretle dilekçedeki toplam talep tutarının %50'sini aşmamalıdır. Bu sistemde yer alan kontrol Segmentlerini şu şekilde sıralamak mümkündür:

- İlk olarak azami olarak iade edilebilecek tutarın kontrolünü segmenti yer alır.
- Tutar kontrolünün ardından alt mükelleflerin fatura beyan tutarlığı kontrolü yer alır.
- Yapılan fatura beyan kontrolünden sonra bu faturaların Maliye Bakanlığı fatura bilgi sisteminden alınan veriler doğrultusunda alt mükelleflerin faturalarının basım bilgilerinin doğruluğu kontrol edilir.
- Mükellefin sisteme elektronik olarak yüklemiş olduğu yüklenilen KDV listesinde herhangi bir mükerrer fatura kayıtlarının olup olmadığı kontrol edilir.
- Yüklenilen KDV listesi kontrol ile iade edilmesi gereken KDV tutarının eşleşip eşleşmediğinin doğruluğu sağlanır.
- İade talebinde bulunan ihracatçı mükellefin bu dönem yer alan ihraç kayıtlı alımlarının olup olmadığı sorgulanır.
- VEDOP sistemi üzerinden E-Fatura kapsamında bulunana mükelleflerini fatura bilgileri karşılaştırılarak kontroller kontrol segmentinde yer alır.
- YMM'nin vergi dairesine ibraz etmiş olduğu YMM Tam Tasdik Sözleşmesi kontrolü yapılarak bilginin doğruluğu tespit edilir.
- Kısmi tevkifat kapsamında tevkif edilen KDV'nin ilgili döneme ait beyannamede gösterilip gösterilmediği ile tevkifatlı satış faturası listesinde beyan edilen KDV tutarı ve KDV Beyanı Kontrolü yapılarak KDV beyannamesinde verilen bilgilerin karşılaştırılarak doğruluğunun kontrolü sağlanır.
- Yüklenilen KDV listesi ile indirilecek KDV listesinde bulunana veriler karşılaştırılarak bir sonraki döneme yansıyan faturalarının kontrolleri sağlanır.

- İade talebinde bulunulan ihraç kayıtlı satış faturası listesinin de yer alan gümrük çıkış beyannameleri ile ihracatçı firma doğruluğu ile ihracatın yasal süre olan 3 ay içerisinde gerçekleşip gerçekleşmediğinin ve miktar kontrolleri yapılarak verilen bilgilerin doğruluğu teyit edilmeye çalışılır.

Yukarıda belirtilen bu kontrollerin yapılmasının ardında oluşan hataların gerekli düzeltmeleri yapılarak işlemler tamamlanır.

4.Ön Kontrol Raporuna Dayalı İade Sisteminin HİS, İTUS, ATUS Uygulamaları ile Karşılaştırılması

4.1. Ön Kontrol Raporuna Dayalı İade Sisteminin HİS Uygulaması ile Karşılaştırılması

Karşılaştırılmayı yapmadan önce HİS uygulamasını kısaca açıklayalım:

Mükelleflerin nakden veya mahsuben iade taleplerinin tutarına bakılmaksızın, teminat aranılmaksızın, vergi inceleme raporu veya YMM raporu aranılmadan yerine getirilmesini sağlayan sistemin adı “Hızlandırılmış İade Sistemi” (HİS)’dir. 109 seri numaralı KDV Genel Tebliğinde belirtilen parasal büyüklükleri ve bazı şartları sağlayan mükelleflerin katma değer vergisi iade talepleri Tebliğde yapılan açıklamalar çerçevesinde yerine getirilmiş olup, bu uygulama “Hızlandırılmış KDV İade Sistemi (HİS)” olarak yürürlüğe girmiştir. HİS, KDV iade hakkı doğuran işlemin mahiyet ve miktarına bakılmaksızın gerekli şartların yerine getirilmesi halinde, tüm KDV iade işlemlerinde doğrudan doğruya uygulanır. İşçi sayısı, belirlenmiş bilanço değerleri, özel esaslar durumu ve vergi borcu bulunmaması gibi şartları taşıması gerekmektedir. Bu şartları birlikte taşıyan mükelleflerin bağlı oldukları Vergi Dairesi Başkanlığına/Defterdarlığa bir dilekçe ile başvurusu halinde, başvuru tarihini izleyen 15 gün içinde “HİS Sertifikası” verilir. Bu sertifika ile iade talebinde bulunulması sonucunda KDVİRA raporunun tamamlanma sürecini izleyen beş (5) işgünü içinde iade işlemi gerçekleşmektedir.

Bu açıklamalar doğrultusunda bakıldığında iki uygulamanın karşılaştırdığımızda;

1. HİS uygulamasında YMM KDV İade Tasdik Raporu bulunmamakta fakat Ön Kontrol Raporuna Dayalı İade Sistemi YMM KDV İade Tasdik Raporu ile gerçekleşmektedir.
2. HİS sertifikasını alabilmek için son beş takvim yılı ile vergi mükellefi olmak, son kurumlar vergisi beyannamesinde aktif toplamın 200.000.000 TL’den, maddi duran

varlıkları toplamının 50.000.000 TL, öz sermaye tutarının 100.000.000 TL den fazla, Net satışlarının 250.000.000 TL olması, bu koşullardan herhangi üç tanesini taşıması gerekirken, Ön Kontrol Raporuna Dayalı İade Sisteminde bu koşullar bulunmadığı içi ayrıca beş yıllık mükellefiyetlik yerine en az 24 dönem KDV beyannamesi vermesi şartı daha fazla mükellefe imkan sağlamaktır.

HİS uygulamasında yararlanabilmek için belirli bir kapasite olma koşulu olması nedeniyle uygulamadan belirli bir kısım yararlanırken orta ve küçük işletmeleri kapsamaması büyük bir olumsuzluk oluşturmaktadır. Fakat ön kontrol raporuna dayalı iade sisteminde bu tür koşulların bulunmaması daha büyük bir kesimin sistemden yararlanmasına imkan sağlamaktadır.

4.2.Ön Kontrol Raporuna Dayalı İade Sisteminin İTUS Uygulaması İle Karşılaştırılması

Kısaca İTUS; mükelleflerin, belli sınırı aşan ve işlem türü itibarıyla YMM raporu veya vergi inceleme raporuna bağlanan katma değer vergisi iadelerinde, henüz YMM raporu ibraz edilmeden veya vergi incelemesi yapılmadan teminat gösterilmesi halinde iade yapılmasına imkan sağlayan uygulamadır.

İndirimli Teminat Uygulama sertifikası (İTUS); Vergi Dairesi Başkanlıkları ile Defterdarlıklar tarafınca KDV iadesi talepleri bulunan mükelleflerinin iade sürecini kısaltması adına indirimli teminat uygulaması sisteminden yararlanmalarına imkan sağlayan bir sertifikadır. İndirimli teminat uygulaması sisteminden faydalanabilmeleri için bu sertifikaya mükelleflerin sahip olması gereklidir. (Koç,2014).

İTUS sertifikasına sahip mükelleflerin iade talepleri; iadenin teminat karşılığında talep edilmesi durumunda, iade miktarının 5.000,00 TL'yi aşması durumunda belirlenen sınırı aşan kısmının (% 8)'i (dış ticaret sermaye şirketleri ve sektörel dış ticaret şirketleri için %4'ü) için teminat alınarak yerine getirilecektir. Teminat, aksi belirtilmedikçe, iadenin yapıldığı tarihten itibaren altı ay içinde ibraz edilecek YMM raporu ile çözülür. Bu süre içerisinde YMM raporu ibraz edilmemesi halinde veya mükellefin talep etmesi durumunda teminat vergi inceleme raporu sonucuna göre çözülür. İTUS sertifikasının iptalini gerektiren bir neden olmadığı sürece, sonraki iade taleplerinde indirimli teminat uygulaması devam edecek olup YMM raporunun da yine altı ay içinde ibraz edilmesi gerekecektir.

İTUS sertifikasına sahip olabilmek için mükelleflerin Katma Değer Vergisi Genel Tebliğ IV/B bölümünde belirlenmiş olan genel şartları ve özel şartları taşımaları gerekmektedir. Bu sertifikaya başvurabilmek için bütün mükelleflerin genel şartlara uygun olmakla beraber özel şartlar ise imalatçı ve imalatçı-ihracatçılar, diğer ihracatçılar ve diğer iade hakkı doğuran işlemleri yapan mükellefler bakımından ayrı ayrı belirlenmiştir. Dış ticaret sermaye şirketlerinin ise İTUS sertifikası alabilmeleri için genel şartları taşımaları yeterli olmaktadır. (Koç,2014).

Bu açıklamalar doğrultusunda görülüyor ki İTUS uygulamasında belirli koşullara bağlanarak verilmektedir. HİS uygulamasında olduğu gibi az sayıda mükellefe imkan sağlamaktadır. Bu uygulamanın en büyük avantajı YMM iade raporunun daha sonra teminatı çözmek için kullanılmasıdır. Mükellef iadesini kısa süre alıp teminatını alabilmek için 6 ay için YMM raporunu ibraz etmektedir. Ön kontrole dayalı iade sistemin böyle bir durumun olmaması YMM raporunun iadeyi almadan önce hazırlanması sürecin daha uzun olmasına, İTUS uygulamasının daha hızlı iade süreci olduğunu göstermektedir.

4.3. Ön Kontrol Raporuna Dayalı İade Sisteminin ATUS Uygulaması ile Karşılaştırılması

İade taleplerinin yerine getirilmesi bakımından özel esaslara tabi olanlar hariç olmak üzere, mükelleflerin 5.000 nakit sınırı aşan ve işlem türü itibarıyla YMM KDV İadesi Tasdik Raporu ile talep edilen nakden iadelerinde, iade talep dilekçesi ile diğer iade taleplerine ilişkin aranan belgelerin (YMM KDV İadesi Tasdik Raporu hariç) tamamlanması sonrasında, nakden iadesi talep edilen tutarın %120'si oranında (İTUS sertifikası sahibi mükellefler için % 60'ı oranında) banka teminat mektubu verilmesi halinde, iade işlemi beş iş günü içinde gerçekleşmesini sağlayan bir uygulamadır. Verilen teminatının çözülmesine ve iade sürecinin sonlandırılmasına ilişkin olarak YMM raporunun iadenin yapıldığı tarihten itibaren altı ay içinde verilmemesi durumunda, iade talebi sürenin sonunda incelemeye sevk edilir (KDV Genel Uygulama Tebliği'nin (IV/A-5.)).

ATUS uygulamasını açıklamaya devam ederek aynı zamanda ön kontrol raporuna dayalı iade sistemi ile karşılaştırılmasını şu şekilde sıralayalım:

1. Her iki uygulamada mükelleflerin özel esaslara tabi olmaması genel şart olarak belirtilmiştir.

2. ATUS uygulamasında iade süresinin 5 gün olarak belirtilmesi iade talep tutarının %120'si tutarında teminat mektubunun verilmesine bağlı olarak gerçekleştirilmekle beraber ön kontrole dayalı iade sisteminde herhangi bir teminat söz konusu değildir.
3. ATUS uygulamasında YMM raporu iade talebi için değil teminatın çözülmesi için iadenin gerçekleşmesinden sonra gerekirken, ön kontrole dayalı iade sistemi YMM raporuna istinaden yapılmaktadır. Bu ayırım ATUS uygulamasının iade süresini kısalmasına fakat teminat tutarının yüksek olması küçük ölçekli firmaların bu tür teminatları karşılamada sorun yaşaması uygulamanın az sayıda mükellefler tarafından kullanılmasına neden olmaktadır.
4. ATUS uygulamasında en kısa zamanda teminat mektubunu çözerek ilgili bankaya teslim edilmesi oluşacak finans masraflarının azalmasını sağlayacaktır. Risk analiz raporu sonucunda oluşabilecek hesaplama veya tedarikçi firmalardaki sıkıntılardan dolayı tenzil edilecek KDV'nin oluşması ihtimaline karşı ilgili dönem KDV iade alacağının tamamını talep etmek yerine, belirli bir miktarını dosya çözüldüğü zaman talep etmek üzere bırakmak uygun olacaktır.

5.Sonuç ve Tartışma

Ön kontrol raporuna dayalı iade sistemi vergiye uyum düzeyi belirli seviye de olan yani tebliğde uygulamadan yararlanabilmek için 24 dönem KDV beyannamesi verme koşulu ile en az 3 vergilendirme dönemine ilişkin iade talebinin sonuçlanmış olması bu uyum sürecine teşvik edici bir uygulama olarak uygulamadan yararlanmak isteyen mükellefler için önemli bir finans kaynağı imkanını vermektedir.

Ayrıca ATUS, HİS, İTUS gibi teminat ve belirli koşulları gerektiren uygulamalara göre herhangi bir teminat talebi olmaması şirketlerin ayrıca bir komisyon ve faiz giderlerinin yüklemesine, limitlerinin daralmasına neden olmadığı için piyasa hareketliliğine etki edebileceğini söylemek mümkündür.

Uygulamanın YMM KDV İadesi Tasdik Raporuna dayalı olması iadesi talep edilen tutarın 10 iş günü içerisinde gerçekleşmesi YMM raporunun ibrazı ile gerçekleşeceği için burada dikkat edilmesi gerek bir hususun olduğu görülmektedir. Bu husus YMM 'lerce hazırlanacak iade raporunun belli bir sürede gerçekleşmesi iade talep süresinin uzamasına neden olabilir. Bu aradaki ayrıntı YMM raporunun ibrazından sonra KDVİRA uygulamasında sorgulanacak sorgulama sonucu oluşacak KDV İadesi Ön Kontrol Raporu'na göre iade

talebinin olumsuzluk tespit edilmeyen kısmının %50'si 'KDV İadesi Ön Kontrol Raporu' nun oluşturulmasından itibaren 10 iş günü içinde mükellefe iade edilir. Kalan kısım için oluşan hataların düzeltilmesine ilişkin herhangi bir yasal sürenin olmaması ve sistem olarak hala giderilmemiş sorunların olması bu sürecin ikinci şaması için sürenin uzayacağını göstermektedir.

Artırılmış teminat uygulaması ile sistemin karşılaştırılması sonucuna bakıldığında, ATUS sisteminde iade talep aşamasında YMM raporunun bulunmaması ve iade talep tutarının tamamı 5 günlük bir süre gerçekleşirken, bu uygulamadan YMM raporu ibrazı ile kontrol raporlarının çıkarılması, taramaların yapılması sonucu 10 günlük bir süre verilmesi sistemin biraz daha iyileştirilmesi gerektiği sonucuna ulaştırılmıştır. Her ne kadar amaç bütün kesime hitap etmek olsa da alt yapının düzgün olmaması her üç uygulamada da karşılaşılan sorunların giderilmesine çözüm bulunmadıkça bu yeni uygulamalarda istenilen verimin alınması mümkün değildir.

Bu iade uygulamalarını güçlendirmek amacıyla bir öneri olarak, iade süreci içerisinde bulunana bütün kurumların tek bir otomasyon sistemi üzerinden işlem yapmasıdır. Örneğin bir gümrük beyannamesinin kapanmış olmasına rağmen vergi dairesi veri havuzunda görünmemesi iade talebinin gecikmesine ayrıca bu hatanın giderilmesi mükellefe yüklenmesi, bürokratik yazışmalar ile neticelendirilmesi sürecin karmaşık bir hale gelmesine ve uzun zaman almasına neden olmaktadır.

Kaynakça

24 Seri No' lu Katma Değer Vergisi Genel Uygulama Tebliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ. (tarih yok).

24 Seri No'lu Katma Değer Vergisi Genel Uygulama Tebliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğde Yer Alan Düzenlemeler. (tarih yok). 04 20, 2019 tarihinde <http://vergiport.com/duyuru/Duyuru-KDV-24-Tebliğ.pdf> adresinden alındı

30692 Sayılı Resmi Gazete. (2019).

AKSOY, T. (2019). KDV İadesi Ön Kontrol Raporuna Dayalı İade Uygulaması. 05 04, 2019 tarihinde <https://www.halkbankkobi.com.tr/NewsDetail/KDV-Iadesi-On-Kontrol-Raporuna-Dayali-Iade-Uygulaması/11664> adresinden alındı

BAŞKANLIĞI, B. (2019). Nakit İade İşlemlerine İlişkin Yapılan Düzenlemeler. 04 30, 2019 tarihinde <http://www.bursavdb.gov.tr/sites/default/files/20190409-btso/nakit-iade-islemlerine-iliskin-yapilan-duzenlemeler.pptx> adresinden alındı

BOĞAZIÇI BAĞIMSIZ DENETİM VE YMM A.Ş. (2019). 2019-47-KDV İadesi Ön Kontrol Raporuna Dayalı İade Uygulamasında Önemli Gelişmeler. 05 03, 2019 tarihinde <https://www.bbdas.com.tr/2019-47-kdv-iadesi-on-kontrol-raporuna-dayali-iade-uygulamasinda-onemli-gelismeler-g-690> adresinden alındı

DOĞAN, U. (2012). KDV İadesi Risk Analiz Sistemi KDVİRA. Vergi Sorunları Dergisi(288), s. 53-63.

Katma Değer Vergisi Genel Tebliği (IV/6-). (tarih yok).

KOÇ, M. (2014). İndirimli Teminat Uygulaması Sertifikası (İTUS). 05 09, 2019 tarihinde <http://www.alomaliye.com/2014/07/07/indirimli-teminat-uygulaması-serifikasi-itus/> adresinden alındı

Nakden KDV İade Taleplerinde Artırımlı Teminat Uygulaması. (2017). 04 27, 2019 tarihinde http://www.roedl.net/fileadmin/user_upload/Roedl_Turkey/Brochures/SRK2017_36.pdf adresinden alındı

ODABAŞI, C. (2018). İndirimli Orana Tabi İşlemlere Ait KDV İadesi Kontrol Raporlarında Çıkan Olumsuzluklar ve Çözüm Yolları. Akademik Sosyal Araştırma Dergisi(71), s. 524-542.

- TUNCER, E. (2019). Ön Kontrol Raporuna Dayalı İade Uygulaması (Sorunlarla) Başlıyor. 05 02, 2019 tarihinde <http://www.bdturkey.com/sirkuler/on-kontrol-raporuna-dayali-iade-uygulamasi-sorunlariyla-basliyor-h1694.html> adresinden alındı
- USTA, M., GEREKAN, B., & KİZİR, E. (2019). İhtisas Vergi Dairelerinin İşlevini Arttırmaya Yönelik KDV İade Sürecinde Yaşanan Sorunlar Üzerine Bir Araştırma. Vergi Dünyası(345), 56-66.
- YILMAZ, D. (2018). 5 Günde KDV İadesi (Artırımlı Teminat Uygulması). 05 01, 2019 tarihinde www.andspica.com.tr/makaleler/5-gunde-kdv-iadesi-artirimli-teminat-uygulamasi adresinden alındı

Sosyal Hizmet Öğrencilerinin Eleştirel Düşünce Eğilimleri (Kocaeli İli Örneği)³

Emine Emel DEMİRALP⁴

Sakarya Üniversitesi

Özet

Bu araştırmada, sosyal hizmet öğrencilerinin eleştirel düşünme eğilimleri ve bunu etkileyen faktörler arasındaki ilişki incelenmiştir. Araştırmaya Kocaeli Üniversitesi Sosyal Hizmet Bölümünde okumakta olan 146 öğrenci katılmıştır. Veri toplama aracı olarak California Eleştirel Düşünme Eğilim Ölçeği (CEDEÖ) ile sosyal hizmet öğrencilerinin eleştirel düşünme eğilimlerini etkileyen faktörlerin tespitine yönelik olarak düzenlenen kişisel bilgi formu kullanılmıştır. Veri analizinde SPSS 24 programı kullanılmış, Ki kare testi uygulanmıştır. Araştırma sonucunda öğrencilerin CEDEÖ'den aldıkları toplam puan ortalaması düşük olarak bulunmuştur ($X=222,52$) Araştırmada, sınıf düzeyi yükseldikçe eleştirel düşünme düzeyinin arttığı, sosyal ve bilimsel etkinliklere katıldığını ifade edenlerin ve fen lisesi mezunu olanların eleştirel düşünme düzeyinin diğerlerine göre daha yüksek olduğu saptanmıştır ($p<0,05$).

Anahtar Kelimeler: Sosyal Hizmet, Eleştirel Düşünce, California Eleştirel Düşünme Eğilimi Ölçeği

JEL Kodu: B55

³ Bu çalışma yazarın yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

⁴ Sakarya Üniversitesi

Critical Thinking Dispositions Of Social Work Students (Kocaeli Province Example)

Abstract

In this study, the relationship between the critical thinking tendencies of social workers and the factors influencing it was examined. 146 students studying at Kocaeli University Social Work Department participated in the research. The California Critical Thinking Disposition Inventory) (CCTDI) was used as a data collection tool and a personal information form was used to identify the factors affecting the critical thinking dispositions of social work students. SPSS 24 program was used for data analysis and chi square test was applied. As a result of the research, it was found that the total average score of the students from the CCTDI is low ($X = 222.52$). In the research, it was determined that the level of critical thinking increased as the class level increased. It was found that the level of critical thinking of those who participate in social and scientific activities and the level of critical thinking of the graduates of science high school was higher than the others.

Keywords: Social Work, Critical Thinking, California Critical Thinking Disposition Inventory

JEL Code: B55

1.Giriş

Beşeri olumsuzlukların üstesinden gelebilecek başat güç yine insanoğlunun kendi gücüdür. Bu gücün harekete geçirilebilmesinde, bireyin kendine ve çevresine zarar verme boyutundan, içindeki potansiyeli açığa çıkarma ve kendini gerçekleştirme noktasına gelebilmesinde başat başlangıç noktası ‘‘düşünmek’’ tir. İnsanoğlunu diğer canlılardan ayıran en mühim özelliklerinden biri budur. Fakat sadece düşünmek yetmez. Pek çok sorunun, yanlışın müsebbibi de olabilen insan, zaten bir şeyler düşünerek çeşitli eylemler icra etmekte veya pasif kalmayı seçmektedir. O halde düşünmenin niteliği de önemlidir. İyi ve doğru düşünmek gerekir. Bu aşamada karşımıza eleştirel düşünme kavramı çıkar. ‘‘Eleştirel düşünme düşünmenin en gelişmiş ve en ileri biçimidir. Çünkü eleştirel düşünme saplantısız, nesnel ve derinlemesine düşünme anlamına gelir’’(Nosich, 2012).

Eleştirel düşünen birey yaşamı boyunca karşılaştığı her durum veya olayın nedenini anlamaya çalışır, bunun altında yatan gerçeklerin neler olabileceğini sorgular, okuduğu ve duyduklarının gerçekliği hakkında bilgi edinir, karşılaşılan problemin üstesinden gelmek için

The Third InTraders International Conference on International Trade Proceeding Book
15-17 April 2019 Sakarya, 18-20 April 2019 İstanbul Program, Turkey

<https://www.intraders.org/may> 75

çözümler üretmeye gayret eder. Eleştirel düşünmeden yoksun birey ise, kendini yenileme ihtiyacı duymaz, belli kalıpların içinde kalmıştır. Gerçek anlamda yapıcı ve yaratıcı olamaz (Özden, 2003; akt: Kurnaz, 2015: s.150).

O halde daha iyiye, güzele ve refaha erme sürecinde ilk adım eleştirel düşünmedir. Eleştirel düşünen birey olabilmek, eleştirel düşünürler yetiştirmek elzemdir. Bireyin değişimi toplumsal değişimin anahtarı olarak nitelendirilebilir. Birey gelişerek değiştikçe, parçası olduğu toplumu da müspet yönde geliştirecek, yükseltecektir.

Sözlerinde ve eylem ya da eylemsizlik seçimlerinde kendini hep haklı gören; örneğin adil, özgürlükçü, demokratik olduğu iddiasında bulunduğu halde en basit, gündelik durumlarda bile bu iddiası ile tamamen çelişen davranışlar sergileyen, akılcı olmayan inançlar, bilişsel tutarsızlıklar girdabında sürüklenen birey, kendi ile ilgili bu farkındalığa ulaştığında, yani eleştirel düşünmeye başladığında, kendi dönüşümü ve sonrasında toplumun dönüşümü için daha etkin olabilecektir.

Bu değişim ve dönüşüm yolculuğunda; öncelikle insan davranışı, ilişkileri ve bunların iyileştirilmesi, sosyal adalet, sosyal refah konularını, sorunlarını içine alan bir yardım mesleği olan sosyal hizmet mesleği mensuplarından sosyal hizmet uzmanları/sosyal çalışmacılar önemli rol sahibidir. Çünkü en yalın şekilde tanımlamak gerekirse, sosyal hizmet, insanlara kendi sosyal çevreleri içinde ve gerekirse sosyal çevrelerini değiştirerek, en yüksek düzeyde yardım etme işlevini görür (Sheafor ve Horejsi, 2014: s.20). Dolayısı ile sosyal çalışmacıların da yardım hizmeti verdikleri birey, grup ve topluma etkili ve verimli şekilde ulaşabilmeleri, destek verebilmeleri için eleştirel düşünebilen uzmanlar, rol modeller olabilmeleri gerekir. Bu nedenle sosyal çalışmacıların yaklaşımları, faaliyetleri odaklanılması gereken hususlardandır. Onların yaklaşımları ve faaliyetleri ise eğitim aldıkları üniversitelerde şekillenmektedir. Bu da: sosyal hizmet öğrencileri eleştirel düşünme eğilim ve becerisine sahip olmalıdırlar ki eleştirel düşünen uzmanlar olabilsinler, demektir.

1.1.Eleştirel Düşünme

Eleştirel düşünmenin pek çok tarifi yapılmıştır. Eleştirel düşünme Şahinel'e (2002) göre; özel bir düşünce alanına ya da biçimine ilişkin kusursuz düşünceyi ortaya çıkaran disiplinli ve öz denetimli düşünme biçimidir. Cüceloğlu (1998) eleştirel düşünmeyi kişinin kendi düşünce süreçlerinin bilincinde olarak, başkalarının düşünce süreçlerini göz önünde bulundurarak, öğrendiklerini bilinçli bir biçimde uygulayarak kendini ve çevresinde yer alan

olayları anlayabilmek için kullandığı aktif, amacı olan, organize bir zihinsel süreç olarak tanımlar (Cüceloğlu, 1998: s.256).

Paul ve Elder (2013) ise eleştirel düşünmeyi; iyi kurulmuş yargıyı hedefleyen, açık şekilde düşünme, bir şeyin gerçek ederini, erdemini ya da değerini belirlemek için bir girişimde bulunmak adına uygun değerlendirme standartlarını kullanma olarak açıklar.

Gündoğdu (2009) için eleştirel düşünme, (1) herhangi bir konu, olgu ve fikir üzerinde açıklıkseçiklik, tutarlılık, mantıklılık, şüphecilik ve doğru akıl yürütme gibi bazı ölçüt ve yöntemleri esas alarak; (2) doğru olmayan düşünme biçimlerini tanıyan, kanıtlara ve sonuçlara önem veren araştırma temelli daha derin bir düşünme eğilimi, tutumu ve becerisi sergileyen, (3) böylelikle de sadece herhangi bir sonuca değil ama tutarlı, makûl sonuçlara ve yargılara ulaşmayı amaçlayan, (4) hem problem çözme hem de problem görme kapasitesi sayesinde, (5) kendi düşünme sürecini sürekli denetim altında tutarak değişmeye ve kendi kendini düzeltmeye açık olan bir düşünmedir (Gündoğdu, 2009: s.63).

Hughes (2010)'a göre; yorumlama, tahkik ve muhakeme olarak adlandırılan üç çeşit beceri eleştirel düşünme becerilerini oluşturur. Bu becerilerde ustalık geliştirmek birkaç pratik nedenden dolayı önemlidir. İlki: eksik ve tek yönlü bilgi bombardımanı karşısında hazırlıklı olunmazsa yanlış yönlendirilebilir olmaktır. İkincisi: diğerleri bizi kendi kişisel çıkarları doğrultusundaki şeylere, mantıksal ölçütlere aykırı iddialara inandırmak peşinde koşarken bizim durumumuzun önemsenmemesinin kuvvetle muhtemel olmasıdır. Üçüncüsü: kendimiz için düşünmek ve bunu daha iyi yapabilmeyi öğrenmek yerine başkalarının bizim için düşünmesine izin vermemiz halinde kendi cahilliğimizden dolayı her zaman başkalarının fikir ve değerlerinin kölesi olması tehlikesi altında olmamızdır. Son olarak eleştirel düşünme becerileri başkalarını inançlarını değiştirmek için ikna etmemizi kolaylaştırır. Akılcı bir temeli olmayan inançları bertaraf etmede de eleştirel düşünme becerileri oldukça etkilidir (Hughes vd, 2010: s.26-27).

Nosich (2012) eleştirel düşünmenin bazı göze çarpan özelliklerini aşağıdaki gibi açıklamıştır:

1. *Eleştirel düşünme yansıtıcıdır*: Eleştirel düşünme, sadece düşünmekten farklıdır. Meta-bilişseldir, kendi düşünmeniz hakkında düşünmenizi içerir.

2. *Eleştirel düşünme standartları içerir*: Eleştirel düşünme, düşüncenin bir ölçüte göre olmasını içerir. Bir şey hakkında doğru veya yanlış bir biçimde düşünülebilir. Doğruluk,

The Third InTraders International Conference on International Trade Proceeding Book
15-17 April 2019 Sakarya, 18-20 April 2019 İstanbul Program, Turkey

<https://www.intraders.org/may> 77

alâkalı olma ve derinlik birer ölçüt ya da standart örneklerindedir. Düşünmenin eleştirel olabilmesi için mantıklılık ölçütüne uyan yargılarda bulunmak gerekir.

3. *Eleştirel düşünme gerçekçidir*: Eleştirel düşünme özünde gerçek problemler hakkında düşündür. Yapboz veya bulmacaları çözebilmenize rağmen, suni olanlardan çok gerçek problemler veya sorularla uğraştığınızda eleştirel düşünmenin varlığı rol oynamaya başlar. Eleştirel düşünme hâlihazırda inandıklarınız ya da yaptıklarınızın ötesindedir. İyi bir kararla alâkalıdır.

4. *Eleştirel düşünme mantıklı olmayı gerektirir*: Mantıklı düşünmenin kesin kuralları yoktur. Mantıklı düşünmenizin başarılı olmasını garanti edecek hatadan arınmış kurallar yoktur. İzlenecek yollar vardır; hattâ bazen “kurallar” vardır fakat bunlar her zaman düşünceli bir biçimde izlenmelidir. Bunları bağlama, hedeflere ve tüm gerçekliklere duyarlı bir biçimde uygulamanız gerekir. Düşünmenin eleştirel düşünme olabilmesi için mantıklı düşünme olması gerekir. Fakat düşünmemizin doğruluğunu garanti edecek kurallar yoktur. Kuralları mantığımızı değerlendirmek için kullanmaktansa, mantığımızı kuralları değerlendirmek için kullanmak gerekir. Eleştirel düşünme en azından kısmen de olsa son nokta olduğundan “kendini düzelticidir”. Onun ötesinde mantığımızı değerlendirmek için kullanabileceğimiz daha büyük bir kesinlik seviyesi yoktur (Nosich, 2012: s.3-5).

Cottrell (2011) eleştirel düşünmenin geniş bir beceri ve tutum yelpazesi içeren karmaşık bir dikkatli düşünme süreci olduğunu söyler. Bu süreç aşağıdakileri kapsar:

- Diğer insanların fikir, iddia ve kanıların farkına varma
- Farklı bakış açılarının kanıtlarını değerlendirme
- Muhalif iddiaları ve delilleri tarafsızca değerlendirme
- Satır aralarını okuyabilme, yüzeylerin arkasındakini görebilme ve yanlış ve haksız varsayımları saptayabilme
- Belli durumları diğerlerinden daha cazip kılmak için kullanılan yanlış mantık ve ikna edici hileler gibi teknikleri fark etme
- Konuları mantıklı ve içgörülü bir bakış açısıyla yapılandırılmış bir şekilde yansıtmak
- İddiaların geçerli ve haklı olup olmadığı, iyi kanıtlara ve mantıklı varsayımlara dayanıp dayanmadığı hakkında sonuçlar çıkarma
- Bilgiyi sentezleme; kanıtlara ilişkin kararlarımızı bir araya getirme bunları kendi yeni konumunuzu oluşturmak için sentezleme

- Bir bakış açısını diğerlerini ikna eden yapılandırılmış, açık, mantıklı bir şekilde sunma (Cottrell, 2011: 2)

Her konuda olduğu gibi eleştirel düşünme gücünün sergilenmesinde ve gelişmesinde de bireysel farklılıklar vardır. Kazancı'ya (1989) göre bu farkları ortaya çıkaran iki temel etken, doğuştan getirilen kalıtsal özelliklerin sınırlandığı bilişsel faktörler ve öğrenme yoluyla elde edilen yaşantılardır. Bilişsel etkenlerin başında gelen zekâ, eleştirel düşünme gücünün gelişmesinde rol oynayan en önemli unsurlardan biridir. Ancak eleştirel düşünmeye etki eden tek unsur değildir. Sonradan öğrenilen ve eleştirel düşünceye etki eden faktörler çoğunlukla duygusaldır. Bireyin ailesi ile ilişkilerinden kaynaklanan aşırı bağımlı kişilik özellikleri, özgüven eksikliği, yaşantılarındaki yetersizlikler nedeniyle yeterince kavram geliştirememesi, belli grup ya da fikirlerle özdeşleşmesi, önyargılı olması, kaygı yaratan ortamlarda bulunması eleştirel düşünme gücünü olumsuz etkileyen faktörlerdir (Akt: Eldeleklioğlu ve Özkılıç, 2006: s.26). Aile, bireyin düşünce yapısının oluşumu ve gelişiminde önemli çevresel etkenlerden biridir. Aileler çocuklarının sağlıklı gelişmesini arzu eder. Ancak, her aile bu isteği doğrultusunda, çocuklarının gelişimini sağlayacak bir aile ortamı oluşturamaz. Çocuğun okul öncesi dönemde sağlıklı zihinsel gelişimini desteklemenin ilk koşulu geliştirici bir aile ortamı sağlamaktır. Geliştirici aile ortamı, çocuğun özgürce davrandığı, ailesi tarafından belli kalıplara sokulmaya çalışılmayan doğal bir ortamdır (Cüceloğlu, 1998).

Aile gibi okul ve toplumda bireyin düşünme niteliğine etki eder. Okul, bireyin aileden sonra düzenli olarak içine girdiği yeni bir çevredir. Bu çevre çoğunlukla eğitim odaklıdır. Bu anlamda okul, bireyin nasıl düşüneceği konusunda yönlendirildiği bir ortam olmaktadır (Çelik, 2017: s.40). Her insan zamanla yaşadığı toplumundan inanç, bilgi ve tecrübeler edinir. Edindiği bu deneyimler doğrultusunda çevresinde bulunan uyarıcıları anlamlandırmaya başlar. Eğer birey bu yapıları ön yargılarla dolu bir düşünce sistemi üzerine inşa etmişse zaman içerisinde ön yargının egemen olduğu taraflı bir bakış açısı geliştirecektir. Bu ön yargılı tutumlar zamanla bireylerde bir yaşam tarzı haline gelecek ve karar verme aşamasını eleştirel bir bakış açısı ile değerlendirmelerine engel olacaktır (Aybek, 2010; akt: Soğukpınar, 2017: s.21-22).

1.2.Eleştirel Düşünme ve Sosyal Hizmet

Sosyal hizmet mesleği insanların sosyal varlıklar olduğu; karşılıklı bağımlılık, iletişim, etkileşim içinde bulunduğu gerçeğinden hareketle, bireylerin sosyal işlevselliğini geliştirmeye, geliştirilmiş sosyal koşullar oluşturmaya; destekleyici ve güçlendirici çevreler yaratmaya ve şekillendirmeye odaklanmış, toplum tarafından tasvip edilmiş, insan hayatının kalitesini artırmaya çalışan insani hizmet uzmanlıklarından birisidir (Sheafor ve Horejsi, 2014: s.34).

Eleştirel düşünme gücü hayatın her alanında gereklidir. Her şeyden önce insanla ilgili mesleklerde yaşamsal önemi iyice artmaktadır. Sosyal çalışmacı, psikolojik danışman, psikolog, öğretmen v.b gibi insan yaşamına doğrudan katkıda bulunan bireylerin bu beceriye sahip olması gerekmektedir. Sosyal hizmet alanı açısından bakıldığında, önyargısız ve esnek davranabilme, bir probleme değişik açılardan bakabilme, inanacağı konular için sağlam kanıtlar arama, empati yapabilme, doğru karar verme ve problem çözme becerileri sosyal çalışmacıların sahip olması gereken niteliklerdir (Duyan ve Altınova, 2015: s.9).

Eleştirel düşünce ve sosyal hizmet uygulamaları arasındaki bağlantılar, teori ve müdahaleleri değerlendirebilme kabiliyetini içerir. Eleştirel düşünme, problem çözmeye çoklu seçenek mevcut olduğunda ve olguların değerlendirilmesi gerektiğinde lüzumlu bir bileşendir. Kuramın pratiğe nasıl bilgi verdiğini anlamak, eleştirel düşüncenin bir fonksiyonudur. Sosyal hizmet eğiticileri, öğrencilere eleştirel düşünmeyi ve sosyal çalışmacı olarak düşünmeyi öğretmelidirler. Etik ikilemleri çözmek, araştırma bulgularını değerlendirmek, tartışmalar geliştirmek, tanımları ve yönergeleri netleştirmek ve yeni bilgiyi organize etmek ve yaratmak, sosyal hizmet uygulamasının eleştirel düşünmeyi gerektiren işlevleridir (Andersen-Meger, 2011, s.18).

Sosyal çalışmacılar için eleştirel düşünme becerileri ve tutumları aşağıdaki gibidir.

Beceriler:

Analiz Etme

- Bilgileri detaylı olarak incelemek
- Önemli bilgilere öncelik vermek
- Altta yatan politik ideolojiler, çıkarımlar, değerler ve ön yargıları belirlemek (örneğin; hükümetin rolü, müracaatçının pozisyonu, mesleki otorite, cinsiyet rolleri, kültürel ve ırksal tektipleştirmeler, hak etme veya etmeme kinayeleri)

Yaratıcı Düşünme

- “Cepte görülen” konuları sorunsallaştırmak
- Farklı, standart dışı olanakları ve yaklaşımları değerlendirmek

Sorun Çözme

- Sorunları ve hedefleri parçalara ayırıp bileşenler haline getirmek
- Makûl görünen hipotezler ve beklentiler formüle etmek
- Kararlar için mantıklı nedenler bulmak (savunulabilir kararlar vermek)

Neden

- Düşünmedeki hataları azaltmak veya mantık hatalarını ortadan kaldırmak
- Kesin, açık ve dengeli kararlar vermek
- Gerekli sonuçlara varmak için bilgileri entegre etmek
- Amaçlı ve kasti kararlar vermek

Değerlendirme

- Konulara etki eden mikro ve makro faktörlerin farkında olmak
- Amaca uygun olan bilgilerin tümünü değerlendirmek.

Tutumlar

Açık fikirli

- Kararları gözden geçirmeye istekli olmak
- Çoklu bakış açılarının farkında olmak - hepsi doğru olabilir
- Danışan veya hizmet alıcıların perspektiflerini farketmek

Esnek

- Geçici bilgi durumunu kabul etmek, belirsizliğe toleranslı davranmak, değer eleştirisi, savunmacı olmamak
- Şüpheli düşünmek (ne alaycı ne de saf) – yeni gerçekleri veya genellemeleri kabul etmede dikkatli olmak

İnatçı

The Third InTraders International Conference on International Trade Proceeding Book
15-17 April 2019 Sakarya, 18-20 April 2019 İstanbul Program, Turkey

<https://www.intraders.org/may> 81

- Gerekli bilgileri araştırmak ve iyi bilgilendirilmiş olmaya çalışmak.
- Kendi görüşünü desteklemek ve reddetmek için aktif olarak kanıt istemek ve alternatifleri keşfetmek

Kişiler Arası Hassasiyet

- Başkalarının görüşlerine saygı göstermek
- Disiplinlerarası bilgiye saygı göstermek
- Kendi önyargılarını anlamak

Kültürel Hassasiyet

- Ayrımcı olmamak
- Sınıf, kültür, cinsellik ve cinsiyet ayrımlarına saygı göstermek (Tilbury ve diğ., s.36-37)

1.3. Araştırmanın Amacı

Bu araştırmanın amacı, sosyal hizmet bölümünde öğrenim gören sosyal çalışmacı adaylarının eleştirel düşünme eğilimlerini ve bunları etkileyen faktörleri belirlemektir.

2. Yöntem

Bu araştırmada betimsel tarama modelinde ilişkisel tarama yöntemi kullanılmıştır.

2.1. Evren ve Örneklem

Araştırma Kocaeli Üniversitesi Sosyal Hizmet Bölümü lisans düzeyinde öğrenim görmekte olan öğrenciler üzerinde yapılmıştır. Kocaeli Üniversitesi Sosyal Hizmet Bölümünde Nisan 2018 tarihi itibarıyla toplam 218 öğrenci öğrenim görmektedir. Araştırmada evrenin tamamına ulaşılması hedeflenmiştir. Ancak, veri toplama araçlarının uygulandığı tarih ve saatte ilgili derse o gün devam etmemiş ve/veya derse kayıtlı olduğu halde derse hiç devam etmemiş olan öğrencilere ulaşamadığından çalışma toplam 148 öğrenci üzerinde gerçekleştirilmiştir. İki öğrenci ölçeğin son sayfasını doldurmadığından iki anket geçersiz sayılmış. Nihai olarak öğrencilerden 146 adet kullanılabilir anket elde edilmiştir.

2.2. Verilerin Toplanması

Araştırmada veri toplama aracı olarak Öztürk (2006)' ün araştırması örnek alınarak hazırlanan ve 20 sorudan oluşan Kişisel Bilgi Formu ile orijinali Facione, P.A., Facione, N.C.

The Third InTraders International Conference on International Trade Proceeding Book
15-17 April 2019 Sakarya, 18-20 April 2019 İstanbul Program, Turkey

<https://www.intraders.org/may> 82

ve Giancarlo tarafından 1998 yılında geliştirilen, Türkçeye geçerlik-güvenirlik çalışması Kökdemir (2003) tarafından yapılmış olan ve eleştirel düşünme eğilimlerini ölçmekte kullanılan California Eleştirel Düşünme Eğilimi Ölçeğinin (The California Critical Thinking Disposition Inventory) (CCTDI) Türkçe versiyonu (CEDEÖ) kullanılmıştır. Formlar öğrencilere, ders öncesinde, ilgili öğretim üyesi/görevlisinden izin alınarak, sınıf ortamında veya 4.sınıf öğrencilerinin staj yaptıkları kurumda dağıtılmış, öğrencilerden soruları dikkatlice okuyup mümkünse her soruya yanıt vermeleri istenmiş ve gerekli açıklamalar yapılmıştır.

2.3. Verilerin Değerlendirilmesi

Araştırmadan elde edilen veriler, SPSS 24 programı kullanılarak değerlendirilmiştir. Verilerin değerlendirilmesinde ki-kare testi kullanılmıştır.

3. Bulgular

| Tablo 1: Öğrencilerin Genel Özelliklerinin Dağılımı | | | |
|--|-------------------------|-------------|------------------|
| Tanıtıcı özellikler | | Sayı | Yüzde (%) |
| Yaş | 18-20 | 77 | 52,7 |
| | 21-23 | 56 | 38,4 |
| | 24 + | 13 | 8,9 |
| Cinsiyet | Erkek | 49 | 33,6 |
| | Kadın | 97 | 66,4 |
| Medeni Durumunuz | Evli | 1 | ,7 |
| | Bekâr | 145 | 99,3 |
| Mezun Olunan Okul Türü | Lise | 105 | 71,9 |
| | Fen Lisesi | 4 | 2,7 |
| | Meslek Lisesi | 15 | 10,3 |
| | Anadolu Öğretmen Lisesi | 18 | 12,3 |

| | | | |
|--------------------------|--------------------------|-----|------|
| | Cevap yok | 4 | 2,7 |
| Sınıflar | 1.Sınıf | 46 | 31,5 |
| | 2.Sınıf | 33 | 22,6 |
| | 3.sınıf | 31 | 21,2 |
| | 4.Sınıf | 36 | 24,7 |
| Genel Ortalaması | Not 2-2,50 Geçer/Yeterli | 79 | 54,1 |
| | 3,00 İyi | 53 | 36,3 |
| | 3,50 Pekiyi | 10 | 6,8 |
| | Cevap yok | 4 | 2,7 |
| Kardeş Sayısı | 1 | 6 | 4,1 |
| | 2 | 49 | 33,6 |
| | 3 | 50 | 34,2 |
| | 4 + | 41 | 28,1 |
| Kaçınıcı Olduğu | Kardeş 1 | 49 | 33,6 |
| | 2 | 50 | 34,2 |
| | 3 | 28 | 19,2 |
| | 4 + | 19 | 13,0 |
| Üniversite Yaşanılan Yer | Öncesi Büyükşehir | 59 | 40,4 |
| | Şehir | 27 | 18,5 |
| | İlçe | 41 | 28,1 |
| | Köy | 19 | 13,0 |
| Mesleği İsteyerek | Evet | 106 | 72,6 |

| | | | |
|-----------------|--|-----|------|
| Seçip Seçmediği | Hayır | 40 | 27,4 |
| Annenin Düzeyi | Eğitim Okur-yazar değil | 10 | 6,8 |
| | Okur-yazar | 22 | 15,1 |
| | İlköğretim | 89 | 61,0 |
| | Lise | 19 | 13,0 |
| | Yükseköğretim | 5 | 3,4 |
| | Cevap yok | 1 | ,7 |
| Babannın Düzeyi | Eğitim Okur-yazar değil | 2 | 1,4 |
| | Okur-yazar | 18 | 12,3 |
| | İlköğretim | 59 | 40,4 |
| | Lise | 41 | 28,1 |
| | Yükseköğretim | 26 | 17,8 |
| Annenin Mesleği | Profesyonel meslek mensupları | 4 | 2,7 |
| | Büro hizmetlerinde çalışan elemanlar | 3 | 2,1 |
| | Hizmet ve satış elemanları | 8 | 5,5 |
| | Sanatkarlar ve ilgili işlerde çalışanlar | 2 | 1,4 |
| | Nitelik gerektirmeyen işlerde çalışanlar | 2 | 1,4 |
| | Ev hanımı | 115 | 78,8 |
| | Emekli | 6 | 4,1 |

| | | | |
|-----------------|---|----|------|
| | Cevap yok | 6 | 4,1 |
| Babanın Mesleği | Yöneticiler | 1 | ,7 |
| | Profesyonel meslek mensupları | 10 | 6,8 |
| | Teknisyenler, teknikerler ve yardımcı profesyonel meslek mensupları | 5 | 3,4 |
| | Büro hizmetlerinde çalışan elemanlar | 11 | 7,5 |
| | Hizmet ve satış elemanları | 29 | 19,9 |
| | Nitelikli tarım, ormancılık ve su ürünleri çalışanları | 4 | 2,7 |
| | Sanatkarlar ve ilgili işlerde çalışanlar | 11 | 7,5 |
| | Tesis ve makine operatörleri ve montajcılar | 14 | 9,6 |
| | Nitelik gerektirmeyen işlerde çalışanlar | 3 | 2,1 |
| | Emekli | 53 | 36,3 |
| | Vefat | 1 | ,7 |
| | Cevap yok | 4 | 2,7 |
| Ailenin Yapısı | Genel Otoriter | 18 | 12,3 |
| | Demokratik | 48 | 32,9 |
| | İlgisiz | 2 | 1,4 |

| | | | |
|--|---|-----|------|
| | Aşırı ilgili/ Koruyucu | 68 | 46,6 |
| | Diğer | 9 | 6,2 |
| | Cevap yok | 1 | ,7 |
| Sosyoekonomik Düzyey | Düşük | 12 | 8,2 |
| | Orta | 128 | 87,7 |
| | Yüksek | 6 | 4,1 |
| Sosyal Etkinliklere (Sinema, Tiyatro vb.) Katılım | Evet | 81 | 55,5 |
| | Hayır | 4 | 2,7 |
| | Kısmen katılıyorum | 60 | 41,1 |
| | Cevap yok | 1 | ,7 |
| Bilimsel Etkinliklere (Seminer, Panel vb.) Katılım | Evet | 34 | 23,3 |
| | Hayır | 32 | 21,9 |
| | Kısmen katılıyorum | 80 | 54,8 |
| Çalışma deneyimi | Evet | 83 | 56,8 |
| | Hayır | 63 | 43,2 |
| Yapılan İş | Yöneticiler | 1 | ,7 |
| | Teknisyenler, teknikerler ve yardımcı profesyonel meslek mensupları | 4 | 2,7 |
| | Büro hizmetlerinde çalışan elemanlar | 4 | 2,7 |
| | Hizmet ve satış elemanları | 55 | 37,7 |

| | | | |
|---------------------------------------|---|--------------------------------------|------|
| | Sanatkarlar ve ilgili işlerde çalışanlar | 2 | 1,4 |
| | Tesis ve makine operatörleri ve montajcılar | 3 | 2,1 |
| | Nitelik gerektirmeyen işlerde çalışanlar | 8 | 5,5 |
| | Cevap yok | 6 | 4,1 |
| Yapılan işin süresi | 1 seneden az | 48 | 32,9 |
| | 1 sene | 7 | 4,8 |
| | 2 sene | 7 | 4,8 |
| | 3 sene | 5 | 3,4 |
| | 5 sene ve üstü | 5 | 3,4 |
| | Cevap yok | 11 | 7,5 |
| | Eleştirel Düşünme Düzeyi | 0-240 Düşük eleştirel düşünme düzeyi | 114 |
| 240-300 Orta eleştirel düşünme düzeyi | | 32 | 21,9 |

Tablo 2: Yaş Gruplarına Göre Ölçek Ortalamalarının Dağılımı

Eleştirel Düşünme Düzeyleri (Ölçek Puanı)

| Yaş | Sayı | En düşük | En yüksek | Ortalama |
|---------------|------------|---------------|---------------|-----------------|
| 18-20 | 77 | 175,00 | 255,00 | 219,8442 |
| 21-23 | 56 | 185,00 | 284,00 | 227,5714 |
| 24 ve üzeri | 13 | 191,00 | 243,00 | 216,6923 |
| Toplam | 146 | 175,00 | 284,00 | 222,5274 |

p>0,05

Araştırmaya katılan öğrencilerin yaş grupları ile eleştirel düşünme düzeyleri arasında istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki ($p=0,301$) bulunmamaktadır (Tablo 2).

Tablo 3: Cinsiyetlerine Göre Ölçek Ortalamalarının Dağılımı

Eleştirel Düşünme Düzeyleri (Ölçek Puanı)

| Cinsiyetiniz | Sayı | En düşük | En yüksek | Ortalama |
|---------------|------------|---------------|---------------|-----------------|
| Erkek | 49 | 175,00 | 260,00 | 216,9592 |
| Kadın | 97 | 183,00 | 284,00 | 225,3402 |
| Toplam | 146 | 175,00 | 284,00 | 222,5274 |

p>0,05

İstatistiksel yönden anlamlı bulunmamakla birlikte ($p=0,754$) araştırmaya katılan kız öğrencilerin erkek öğrencilerden daha yüksek eleştirel düşünme düzeyi ortalamasına sahip oldukları belirlenmiştir (Tablo 3).

Tablo 4: Medeni Durumlarına Göre Ölçek Ortalamalarının Dağılımı**Eleştirel Düşünme Düzeyleri (Ölçek Puanı)**

| Medeni Durumunuz | Sayı | En düşük | En yüksek | Ortalama |
|------------------|------------|---------------|---------------|-----------------|
| Evli | 1 | 210,00 | 210,00 | 210,0000 |
| Bekâr | 145 | 175,00 | 284,00 | 222,6138 |
| Toplam | 146 | 175,00 | 284,00 | 222,5274 |

p>0,05

Tablo 4’de görüldüğü gibi araştırmaya katılan öğrencilerin tamamına yakını bekâr olup, istatistiksel olarak anlamlı görülmemekle birlikte (p=0,595) bekâr olanların evli olanlardan daha yüksek eleştirel düşünme düzeyi ortalamasına sahip olduğu görülmüştür.

Tablo 5: Mezun Oldukları Okul Türüne Göre Ölçek Ortalamalarının Dağılımı**Eleştirel Düşünme Düzeyleri (Ölçek Puanı)**

| Mezun Olunan Okul Türü | Sayı | En düşük | En yüksek | Ortalama |
|-------------------------|------------|---------------|---------------|-----------------|
| Lise | 105 | 176,00 | 284,00 | 222,7429 |
| Fen Lisesi | 4 | 236,00 | 276,00 | 250,2500 |
| Meslek Lisesi | 15 | 190,00 | 260,00 | 224,7333 |
| Anadolu Öğretmen Lisesi | 18 | 189,00 | 269,00 | 219,9444 |
| Toplam | 142 | 176,00 | 284,00 | 223,3732 |

P=0,081

Fen Lisesi öğrencilerinin eleştirel düşünme düzeyi ortalamalarının anlamlı derecede (p=0,081) daha yüksek olduğu belirlenmiştir (Tablo 5).

Tablo 6: Sınıflarına Göre Ölçek Ortalamalarının Dağılımı**Eleştirel Düşünme Düzeyleri (Ölçek Puanı)**

| Sınıfınız | Sayı | En düşük | En yüksek | Ortalama |
|---------------|------------|---------------|---------------|-----------------|
| 1.Sınıf | 46 | 175,00 | 252,00 | 218,9348 |
| 2.Sınıf | 33 | 190,00 | 245,00 | 219,0303 |
| 3.sınıf | 31 | 185,00 | 260,00 | 224,4839 |
| 4.Sınıf | 36 | 191,00 | 284,00 | 228,6389 |
| Toplam | 146 | 175,00 | 284,00 | 222,5274 |

P=0,089

Öğrencilerin sınıflarına göre eleştirel düşünme ölçeğinden aldıkları puanlar incelendiğinde ($p=0,089$), eleştirel düşünme düzeylerinin sınıf yükseldikçe arttığı bulunmuştur (Tablo 6).

Tablo 7: Genel Not Ortalamalarına Göre Ölçek Ortalamalarının Dağılımı**Eleştirel Düşünme Düzeyleri (Ölçek Puanı)**

| Şu ana kadarki transkript genel not ortalamanız | Sayı | En düşük | En yüksek | Ortalama |
|---|------------|---------------|---------------|-----------------|
| 2-2,50 Geçer/Yeterli | 79 | 175,00 | 276,00 | 217,8481 |
| 3,00 İyi | 53 | 176,00 | 284,00 | 227,3208 |
| 3,50 Pekiyi | 10 | 211,00 | 252,00 | 232,2000 |
| Toplam | 142 | 175,00 | 284,00 | 222,3944 |

p>0,05

İstatistiksel olarak anlamlı olmamakla birlikte ($p=0,302$), öğrencilerin transkript genel not ortalamaları yükseldikçe eleştirel düşünme düzeyi ortalamalarının arttığı görülmüştür (Tablo 7).

Tablo 8: Kardeş Sayılarına Göre Ölçek Ortalamalarının Dağılımı

Eleştirel Düşünme Düzeyleri (Ölçek Puanı)

| Siz dahil kaç kardeşiniz? | Sayı | En düşük | En yüksek | Ortalama |
|---------------------------|------------|---------------|---------------|-----------------|
| 1 | 6 | 185,00 | 245,00 | 209,0000 |
| 2 | 49 | 176,00 | 284,00 | 224,0204 |
| 3 | 50 | 190,00 | 276,00 | 223,0800 |
| 4 ve üstü | 41 | 175,00 | 273,00 | 222,0488 |
| Toplam | 146 | 175,00 | 284,00 | 222,5274 |

p>0,05

Tablo 8’de görüldüğü gibi, öğrencilerin sahip olduğu kardeş sayısı ile eleştirel düşünme düzeyleri arasında istatistiksel olarak bir fark olmadığı saptanmıştır (p=0,807).

Tablo 9: Ailede Kaçınıcı Çocuk Olduklarına Göre Ölçek Ortalamalarının Dağılımı

Eleştirel Düşünme Düzeyleri (Ölçek Puanı)

| Ailenizin kaçınıcı çocuğusunuz? | Sayı | En düşük | En yüksek | Ortalama |
|---------------------------------|------------|------------|------------|-----------------|
| 1 | 49 | 183 | 276 | 225,449 |
| 2 | 50 | 176 | 284 | 224,42 |
| 3 | 28 | 175 | 248 | 215,5714 |
| 4 ve üstü | 19 | 190 | 273 | 220,2632 |
| Toplam | 146 | 175 | 284 | 222,5274 |

p>0,05

Tablo 9’de görüldüğü gibi, öğrencilerin ailede kaçınıcı çocuk oldukları ile eleştirel düşünme düzeyleri arasında istatistiksel olarak bir fark olmadığı saptanmıştır (p=0,451).

Tablo 10: Üniversiteden Önce Yaşadıkları Yere Göre Ölçek Ortalamalarının Dağılımı

| Eleştirel Düşünme Düzeyleri (Ölçek Puanı) | | | | |
|--|------------|------------|------------|-----------------|
| Üniversite eğitime başlamadan önce yaşadığınız yer | Sayı | En düşük | En yüksek | Ortalama |
| Büyükşehir | 59 | 183 | 284 | 221,7458 |
| Şehir | 27 | 185 | 273 | 226,3704 |
| İlçe | 41 | 176 | 276 | 226,3659 |
| Köy | 19 | 175 | 241 | 211,2105 |
| Toplam | 146 | 175 | 284 | 222,5274 |

p>0,05

Öğrencilerin ölçekten aldıkları ortalama puanlar Tablo 10’da gösterilmiştir. Eleştirel düşünme düzeyi ortalamalarında köy ile ilçe, şehir ile büyükşehir arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunamamıştır (p=0,198).

Tablo 11: Sosyal Hizmet Bölümünü İsteyerek Seçip Seçmeme Durumuna Göre Ölçek Ortalamalarının Dağılımı (p>0,05)

| Eleştirel Düşünme Düzeyleri (Ölçek Puanı) | | | | |
|---|------------|------------|------------|-----------------|
| Sosyal hizmet bölümünü isteyerek mi seçtiniz? | Sayı | En düşük | En yüksek | Ortalama |
| Evet | 106 | 176 | 269 | 223,5472 |
| Hayır | 40 | 175 | 284 | 219,825 |
| Toplam | 146 | 175 | 284 | 222,5274 |

Araştırmaya katılan öğrencilerin sosyal hizmet bölümünü isteyerek seçme durumuna göre ölçekten aldıkları ortalama puanlar verilmiştir (Tablo 11). Buna göre, istatistiksel olarak anlamlı olmamakla beraber (p=0,731), bölümü isteyerek seçenlerin puan ortalamasının istemeyerek seçenlere göre daha yüksek olduğu görülmüştür.

Tablo 12: Annelerinin Eğitim Düzeylerine Göre Ölçek Ortalamalarının Dağılımı

Eleştirel Düşünme Düzeyleri (Ölçek Puanı) ($p>0,05$)

| Annelerin Eğitim Düzeyi | Sayı | En düşük | En yüksek | Ortalama |
|-------------------------|------------|------------|------------|-----------------|
| Okur-yazar değil | 10 | 205 | 250 | 223,7 |
| Okur-yazar | 22 | 197 | 248 | 226,3636 |
| İlköğretim | 89 | 175 | 276 | 219,6742 |
| Lise | 19 | 176 | 284 | 227,3684 |
| Yükseköğretim | 5 | 219 | 260 | 235,6 |
| Toplam | 145 | 175 | 284 | 222,5241 |

Tablo 12’de öğrencilerin anne eğitim düzeylerine göre eleştirel düşünme ölçeğinden aldıkları puan ortalamaları görülmektedir. Buna göre anne eğitim düzeyi ile eleştirel düşünme düzeyi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunamamıştır ($p=0,455$). İstatistiksel olarak anlamlı olmasa da anneleri yükseköğretim mezunu olanların eleştirel düşünme eğilimlerinin daha yüksek olduğu izlenmiştir.

Tablo 13: Babalarının Eğitim Düzeylerine Göre Ölçek Ortalamalarının Dağılımı

Eleştirel Düşünme Düzeyleri (Ölçek Puanı) ($p>0,05$)

| Babanın Eğitim Düzeyi | Sayı | En düşük | En yüksek | Ortalama |
|-----------------------|------------|------------|------------|-----------------|
| Okur-yazar değil | 2 | 206 | 215 | 210,5 |
| Okur-yazar | 18 | 204 | 273 | 229,5 |
| İlköğretim | 59 | 175 | 284 | 220,9322 |
| Lise | 41 | 176 | 254 | 218,5366 |
| Yükseköğretim | 26 | 191 | 269 | 228,5385 |
| Toplam | 146 | 175 | 284 | 222,5274 |

Çalışmaya katılan öğrencilerin babalarının eğitim düzeylerine göre eleştirel düşünme ölçeğinden aldıkları puan ortalamaları Tablo 13’de görülmektedir. Baba eğitim düzeyi ile eleştirel düşünme düzeyi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunmamıştır ($p=0,796$).

Tablo 14: Annelerinin Mesleklerine Göre Ölçek Ortalamalarının Dağılımı

Eleştirel Düşünme Düzeyleri (Ölçek Puanı) ($p>0,05$)

| Annenizin Mesleği | Sayı | En düşük | En yüksek | Ortalama |
|--|-------------|-----------------|------------------|-----------------|
| Profesyonel meslek mensupları | 4 | 219 | 245 | 234 |
| Büro hizmetlerinde çalışan elemanlar | 3 | 201 | 242 | 220,6667 |
| Hizmet ve satış elemanları | 8 | 176 | 251 | 218,125 |
| Sanatkarlar ve ilgili işlerde çalışanlar | 2 | 238 | 249 | 243,5 |
| Nitelik gerektirmeyen işlerde çalışanlar | 2 | 189 | 206 | 197,5 |
| Ev hanımı | 115 | 175 | 276 | 221,513 |
| Emekli | 6 | 198 | 284 | 236,6667 |
| Toplam | 140 | 175 | 284 | 222,2786 |

Tablo 14'de öğrencilerin annelerinin ISCO-08 kodları esas alınarak sınıflandırılan mesleklerine göre eleştirel düşünme ölçeğinden aldıkları puanlar görülmektedir. Annelerinin mesleği ile eleştirel düşünme eğilimi arasında anlamlı bir fark tespit edilmemiştir ($p= 0,738$).

Tablo 15: Babalarının Mesleklerine Göre Ölçek Ortalamalarının Dağılımı

Eleştirel Düşünme Düzeyleri (Ölçek Puanı) (p>0,05)

| Babanızın Mesleği | Sayı | En düşük | En yüksek | Ortalama |
|---|------------|------------|------------|-----------------|
| Yöneticiler | 1 | 237 | 237 | 237 |
| Profesyonel meslek mensupları | 10 | 202 | 248 | 220,8 |
| Teknisyenler, teknikerler ve yardımcı profesyonel meslek mensupları | 5 | 210 | 260 | 224,4 |
| Büro hizmetlerinde çalışan elemanlar | 11 | 196 | 249 | 216,5455 |
| Hizmet ve satış elemanları | 29 | 175 | 273 | 223,2759 |
| Nitelikli tarım, ormancılık ve su ürünleri çalışanları | 4 | 218 | 248 | 236,5 |
| Sanatkarlar ve ilgili işlerde çalışanlar | 11 | 207 | 243 | 225,8182 |
| Tesis ve makine operatörleri ve montajcılar | 14 | 190 | 276 | 234,4286 |
| Nitelik gerektirmeyen işlerde çalışanlar | 3 | 189 | 247 | 214 |
| Emekli | 53 | 188 | 284 | 219,0377 |
| Vefat | 1 | 239 | 239 | 239 |
| Toplam | 142 | 175 | 284 | 222,7183 |

Tablo 15’de öğrencilerin babalarının ISCO-08 kodları esas alınarak sınıflandırılan mesleklerine göre eleştirel düşünme ölçeğinden aldıkları puanlar görülmektedir. Babalarının mesleği ile eleştirel düşünme düzeyi arasında anlamlı bir fark yoktur (p= 0,399).

Tablo 16: Ailelerinin Genel Yapısına Göre Ölçek Ortalamalarının Dağılımı

Eleştirel Düşünme Düzeyleri (Ölçek Puanı) ($p>0,05$)

| Ailenizin genel yapısı aşağıdakilerden uymaktadır? | Sayı | En düşük | En yüksek | Ortalama |
|--|------------|------------|------------|-----------------|
| Otoriter | 18 | 188 | 254 | 223,8889 |
| Demokratik | 48 | 189 | 284 | 227,6875 |
| İlgisiz | 2 | 202 | 210 | 206 |
| Koruyucu/Aşırı ilgili | 68 | 176 | 276 | 220,7794 |
| Diğer | 9 | 175 | 239 | 209 |
| Toplam | 145 | 175 | 284 | 222,5172 |

Tablo 16’da öğrencilerin ailelerinin genel yapısına göre eleştirel düşünme ölçeğinden aldıkları puan ortalamaları görülmektedir. İstatistiksel olarak anlamlı olmamakla birlikte ($p=0,157$), “demokratik” aile yapısına sahip olduğunu belirten öğrencilerin eleştirel düşünme düzeyi ortalamalarının diğerlerinden yüksek olduğu bulunmuştur.

Tablo 17: Ailelerinin Sosyoekonomik Düzeyine Göre Ölçek Ortalamalarının Dağılımı

Eleştirel Düşünme Düzeyleri (Ölçek Puanı) ($p>0,05$)

| Sosyoekonomik düzeyiniz nedir? | Sayı | En düşük | En yüksek | Ortalama |
|--------------------------------|------------|------------|------------|-----------------|
| Düşük | 12 | 175 | 239 | 214,9167 |
| Orta | 128 | 176 | 276 | 222,7734 |
| Yüksek | 6 | 198 | 284 | 232,5 |
| Toplam | 146 | 175 | 284 | 222,5274 |

Öğrencilerin algıladıkları sosyoekonomik düzey ile eleştirel düşünme düzeyleri arasındaki fark istatistiksel olarak anlamlı bulunmamakla beraber ($p=0,135$), ailelerinin sosyoekonomik düzeyleri arttıkça öğrencilerin ölçek ortalama puanlarının da arttığı izlenmiştir (Tablo 17).

Tablo 18: Sosyal Etkinliklere Katılma Düzeyine Göre Ölçek Ortalamalarının Dağılımı (p<0,05)

| Eleştirel Düşünme Düzeyleri (Ölçek Puanı) | | | | |
|---|-------------|-----------------|------------------|-----------------|
| Sosyal etkinliklere (sinema, tiyatro vb.) katılıyor musunuz? | Sayı | En düşük | En yüksek | Ortalama |
| Evet | 81 | 176 | 284 | 226,1111 |
| Hayır | 4 | 175 | 210 | 200,75 |
| Kısmen katılıyorum | 60 | 183 | 248 | 219,3333 |
| Toplam | 145 | 175 | 284 | 222,6069 |

Öğrencilerin sosyal etkinliklere katılma durumlarına göre eleştirel düşünme eğilimi ölçeğinden aldıkları puanların incelendiği Tablo 18'e göre sosyal etkinliklere katılma durumu ile eleştirel düşünme düzeyi arasında anlamlı bir fark bulunmuştur (p=0,039). Sosyal etkinliklere katılan öğrencilerin eleştirel düşünme düzeylerinin daha yüksek olduğu gözlenmiştir.

Tablo 19: Bilimsel Etkinliklere Katılma Düzeyine Göre Ölçek Ortalamalarının Dağılımı

| Eleştirel Düşünme Düzeyleri (Ölçek Puanı) | | | | |
|--|-------------|-----------------|------------------|-----------------|
| Bilimsel etkinliklere (seminer, panel vb.) katılıyor musunuz? | Sayı | En düşük | En yüksek | Ortalama |
| Evet | 34 | 194,00 | 284,00 | 230,7353 |
| Hayır | 32 | 175,00 | 248,00 | 210,8125 |
| Kısmen katılıyorum | 80 | 188,00 | 276,00 | 223,7250 |
| Toplam | 146 | 175,00 | 284,00 | 222,5274 |

p<0,05

Öğrencilerin bilimsel etkinliklere katılma durumlarına göre eleştirel düşünme eğilimi ölçeğinden aldıkları puanların incelendiği Tablo 19'a göre bilimsel etkinliklere katılma durumu ile eleştirel düşünme düzeyi arasında anlamlı bir fark bulunmuştur (p=0,046). Bilimsel etkinliklere katılan öğrencilerin eleştirel düşünme düzeylerinin daha yüksek olduğu saptanmıştır.

Tablo 20: Çalışma Deneyimleri Olup Olmamasına Göre Ölçek Ortalamalarının Dağılımı

Eleştirel Düşünme Düzeyleri (Ölçek Puanı)

| Çalışma deneyiminiz var mı? | Sayı | En düşük | En yüksek | Ortalama |
|-----------------------------|------------|---------------|---------------|-----------------|
| Evet | 83 | 176,00 | 276,00 | 220,4699 |
| Hayır | 63 | 175,00 | 284,00 | 225,2381 |
| Toplam | 146 | 175,00 | 284,00 | 222,5274 |

p>0,05

Tablo 20’de öğrencilerin çalışma deneyimlerinin olup olmamasına göre eleştirel düşünme ölçeğinden aldıkları puan ortalamaları görülmektedir. İstatistiksel olarak anlamlı bir fark bulunmamıştır (p=0,938).

4. Sonuçlar

Araştırmamıza katılan öğrencilerin CEDEÖ’den aldıkları toplam puan ortalaması 222,52 olarak tespit edilmiştir. Bu ortalama CEDEÖ’ye göre “düşük” eleştirel düşünme düzeyi olarak sınıflandırılmaktadır. Ülkemizde, üniversite öğrencileri ile yapılan araştırmalarda bulgularımıza benzer sonuçlar elde edilmiş, hemşirelik, fen bilgisi öğretmenliği, okul öncesi öğretmenliği, beden eğitimi öğretmenliği bölümlerinde okuyan öğrencilerin eleştirel düşünme düzeyi düşük bulunmuştur (Öztürk, 2006; Çorapçıgil, 2014; Korur, 2014; Şen, 2016). Araştırmamızın bu bulgusu ile üniversite öğrencileri ile yapılan bu araştırma bulguları benzerlik göstermektedir.

Araştırmaya katılan öğrencilerin sosyal etkinliklere katılım durumları ile ölçek puanları arasında anlamlı bir fark bulunmuştur (p=0,039). Katılımda bulunan öğrencilerin eleştirel düşünme puan ortalaması bu etkinliklere kısmen katılanlara ve katılmayanlara göre daha yüksektir (Tablo 18).

Öğrencilerin bilimsel etkinliklere katılımları ile ölçek puanları arasında anlamlı bir fark bulunmuştur (p=0,046). Katılım arttıkça eleştirel düşünme düzeyinin arttığı saptanmıştır. (Tablo 19). Kaya (1997)’nin çalışmasında öğrencilerin bilimsel-sosyal etkinliklere katılma

durumları ile eleştirel düşünme düzeyleri arasında anlamlı bir fark bulunmuştur. Bu sonuç araştırmamızdaki bulgularla uyumludur.

Fen Lisesi mezunu öğrencilerinin eleştirel düşünme eğilimi ölçek ortalamalarının anlamlı kabul edilebilecek düzeyde ($p=0,081$) daha yüksek olduğu belirlenmiştir (Tablo 5). Kazancı (1989)'a göre zihinsel etmenlerin başında gelen zekâ, eleştirel düşünme gücünün gelişmesinde rol oynayan en önemli etkenlerden biridir ve diğer şartlar eşit tutulduğunda zekâ seviyesi arttıkça düşünme yeteneği de artmaktadır (Akt: Korur, 2014: s.19). Fen Lisesi öğrencilerinin bu liselere kabulünde gösterdikleri akademik başarının zihinsel kapasitelerinin bir işareti olabileceği fikrinden hareketle, araştırmamızda eleştirel düşünme düzeyi ölçek ortalamalarının anlamlı şekilde yüksek olması bir nebze olsun açıklanabilir.

Bir üst sınıfa geçildikçe eleştirel düşünme düzeyi artmaktadır. Öğrencilerin sınıflarına göre eleştirel düşünme ölçeğinden aldıkları puanlar incelendiğinde anlamlı kabul edilebilecek düzeyde ($p=0,089$), eleştirel düşünme düzeylerinin sınıf yükseldikçe arttığı bulunmuştur (Tablo 6). Literatürde de araştırma bulgularımızla uyumlu şekilde eleştirel düşünme düzeyi puanının sınıflara göre artış gösterdiği belirlenmiştir (Brooks ve Shepherd, 1992; Çıkrıkçı, 1992; Adams, Stover ve Whitlow 1999; Dil Coşkun, 2001; Güneş ve Kocaman, 2005; akt: Öztürk, 2006). Zihinsel yeteneğin önemli bir boyutu olan eleştirel düşünmenin olgunlaşma ve yaşantıların zenginliğinden etkilendiği bilinmektedir. (Çıkrıkçı, 1992; Kayabaşı,1995a; Öztunç, 1999; Dil Coşkun, 2001; Evcen, 2002; akt: Öztürk, 2006). Öğrencilerin sınıfları büyüdükçe gerek mesleki gerekse sosyal deneyimlerinin arttığı kabul edilirse, araştırmamızın bu bulgusunun hiç de şaşırtıcı olmadığı söylenilebilir.

Araştırmaya katılan sosyal hizmet öğrencilerinin hiçbiri yüksek eleştirel düşünme düzeyinde puan alamamıştır. Öğrenciler eleştirel düşünme eğilimi ölçeğinden en düşük 175, en yüksek 284 puan almış olup, tüm öğrencilerin CEDEÖ'den aldıkları toplam puan ortalaması 222,52 olarak belirlenmiş ve böylece eleştirel düşünme düzeyi puan ortalamalarının “düşük” düzeyde yoğunlaştığı tespit edilmiştir. Öğrencilerin yaş, cinsiyet, medeni durum, genel not ortalaması, kardeş sayısı, kaçınıcı kardeş olduğu, üniversiteden önce yaşanılan yer, sosyal hizmet bölümünü isteyerek seçip seçmeme, anne-baba eğitim düzeyi, anne-baba mesleği, ailenin genel yapısı, sosyoekonomik durum ve çalışma deneyimleri ile eleştirel düşünme düzeyleri arasında anlamlı bir fark bulunmamıştır ($p>0,05$) (Tablo 2, 3, 4, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 20).

Sonuç olarak tekrar vurgulamak gerekir ki; eleştirel düşünme hayatın her alanında olduğu gibi sosyal hizmet alanında da çok gerekli, öğrenilebilir, eğitim yoluyla geliştirilebilir bir beceridir. Eleştirel düşünme sosyal çalışmacıların mesleki ilişki, karar ve uygulamalarında daha yaratıcı, etkin ve verimli olmalarına katkıda bulunur. Bu nedenle geleceğin sosyal çalışmacıları olmaya aday sosyal hizmet bölümü öğrencilerinin eğitiminde yer alması gereken temel ders konularından biridir.

5. Öneriler

Araştırmamızdan elde edilen bulgular ışığında;

- Kocaeli Üniversitesi Sosyal Hizmet ABD öğrencilerinin eleştirel düşünme düzeyi puan ortalamaları “düşük” olarak bulunmuştur. Bu nedenle, öğrencilerin eleştirel düşünme eğilim ve becerilerini geliştirmeye yönelik eğitim- öğretim stratejilerinin geliştirilmesi, eğiticilerin teorik anlatım ile birlikte eleştirel düşünme kapasitelerini geliştirecek vaka analizi, tartışma gibi öğretim yöntemlerini daha sık kullanması,
- Araştırmamızda, sınıflar büyüdükçe eleştirel düşünme seviyelerinin yükseldiği ve saha/staj deneyime sahip olan 4. sınıf öğrencilerinin eleştirel düşünme düzeylerinin diğerlerine göre en yüksek olduğu gözlenmiştir. Bu nedenle, sosyal hizmet eğitimi sırasında saha uygulama sürelerinin artırılması,
- Araştırmamızda, öğrencilerin bilimsel ve sosyal etkinliklere katılım düzeyleri arttıkça eleştirel düşünme düzeylerinin de arttığı sonucuna ulaşıldığından, öğrencilerin sosyal ve bilimsel etkinliklere özendirilmesi ve bu etkinliklerin arttırılması,
- Öğrencilerin eleştirel düşünme düzeylerini farklı açılardan irdeleyen ve bu düzeylerin daha da arttırılmasına yönelik eğitim öğretim yöntemleri geliştirme çalışmalarının planlanması önerilmektedir.

Kaynakça

- Andersen-Meger, J. (2011). “*Critical Thinking and E-Learning in Social Work Education*”, International Journal of Business, Humanities and Technology Vol. 1 No. 2.
- Cottrell, S. (2011). *Eleştirel Düşünme Öğretimi Etkinlikleri (Planlama-Uygulama-Değerlendirme)*. Konya: Eğitim Yayınevi.
- Cüceloğlu, D. (1998). *İyi Düşün Doğru Karar Ver*. İstanbul: Sistem Yayıncılık.
- Çorapçıl, A. (2014). *Öz Değerlendirme Destekli Fizik Laboratuvar Uygulamalarının Üniversite Öğrencilerinin Eleştirel Düşünme Eğilimlerine Etkisi*. Yüksek Lisans Tezi, Sakarya Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Sakarya.
- Duyan, V. ve Altınova, H. (2015). “*Gruplarla Sosyal Hizmetin Sosyal Hizmet Öğrencilerinin Eleştirel Düşünme Düzeylerine Etkisi*”, Toplum ve Sosyal Hizmet, Cilt: 26, Sayı: 1, ss. 7-22.
- Gündoğdu, H. (2009). “*Eleştirel Düşünme ve Eleştirel Düşünme Öğretimine Dair Bazı Yanılgılar*”, Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt: 7, Sayı: 1, ss. 57-74.
- Hughes, K., Lavery, J. ve Doran, K. (2010). *Critical Thinking An Inroduction to the Basic Skills*. Ontario/Canada: Broadview Press.
- Kaya, H. (1997). “*Ünivesite Öğrencilerinde Eleştirel Akıl Yürütme Gücü*”, Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi Sağlık bilimleri Enstitüsü, İstanbul.
- Korur, E.N. (2014). *Beden Eğitimi Öğretmeni Adaylarının Eleştirel Düşünme ve Empatik Eğilimleri*. Yüksek Lisans Tezi, Karadeniz Teknik Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Trabzon.
- Kökdemir, D. (2003). *Belirsizlik Durumlarında Karar Verme ve Problem Çözme*. Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Kurnaz, A. (2015). “*Bilgiyi edinme ve Kullanmada Kur’an’ın Eleştirel Düşünme Metodolojisi*”, Akademik Platform, ISCAT 2015, ss. 148-157.
- Nosich, Gearld M. (2012). *Eleştirel Düşünme ve Disiplinlerarası Eleştirel Düşünme Rehberi*. (Çev. B. Aybek). Ankara: Anı Yayıncılık.

Öztürk, N. (2006). *Hemşirelik Öğrencilerinin Eleştirel Düşünme Düzeyleri ve Eleştirel Düşünmeyi Etkileyen Faktörler*. Yüksek Lisans Tezi, Cumhuriyet Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Enstitüsü, Sivas.

Paul, R. ve Elder, L. (2013). *Kritik Düşünce (3.Baskı)*. (Çev. E. Aslan ve G. Sart). Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.

Sheafor, B.W. ve Horejsi, C.J. (2014). *Sosyal Hizmet Uygulaması Temel Teknikler ve İlkeler (1.Baskı)*. (Çev. A. Bilgen vd). Ankara: Nika Yayınevi.

Soğukpınar, İ. (2017). *Müzik Öğretmenlerinin Eleştirel Düşünme Becerilerinin İncelenmesi*. Yüksek Lisans Tezi, Cumhuriyet Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Sivas.

Şahinel, S. (2002). *Eleştirel Düşünme*. Ankara: Pegem A Yayıncılık.

Şen, S.N. (2016). *Okul Öncesi Eğitimi Öğretmen Adaylarının Eleştirel Düşünme Eğilimleri, Empati Kurma Becerileri ve Mesleki Kaygı Düzeyleri Arasındaki İlişkinin İncelenmesi*. Yüksek Lisans Tezi, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü, Çanakkale.

Tilbury, C., Osmond, J. ve Scott, T. (2010). ‘‘Teaching Critical Thinking in Social Work Education: A Literature Review’’, *Advances in Social Work and Welfare Education*, ss. 31-50.

Ülke Notu Belirleme Metodolojisi ve Türkiye'nin Sermaye Hareketlerine Etkisi

Enis BAL

Sakarya Üniversitesi

Prof. Dr. Mustafa ÇALIŞIR

Prof. Dr. Sakarya Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi, İktisat Bölümü

Özet

Sermaye hareketleri gelişmiş ülkelerin sağladıkları sermaye birikimlerini daha yüksek getiri ile değerlendirmek, yeni fon pazarları bulmak ve kar olanaklarını artırma arayışlarının bir sonucu olarak doğmuştur. 19. yüzyıl öncesi sermaye hareketlerinde borç alacak ilişkisi birbirini kısmen tanıyan sınırlı sayıda ve nispeten dar bir çerçevede işlemesi nedeniyle asimetric bilgi sorununu günümüzdeki boyutlarda hissettirmemekteydi. Dünya ekonomisinde 1900'lü yıllardan itibaren yaşanan küreselleşme olgusu beraberinde teknolojik gelişmeler, piyasaların iç içe geçmesi, krediye ulaşma ve riskin paylaşımına kadar pek çok faktörü göz önüne alınma zorunluluğu, fon arz edenlerle fon talep edenler arasında asimetric bilgi sorununu giderecek kurumsal yapılanmalara kapı aralamıştır. Tüm bu süreçler bir yandan risk davranışlarına göre özel ve tüzel nitelikteki yatırımcılara bilgi sağlarken diğer yandan sermaye hareketlerine de yön verme niteliği kazandırdığı gözlenmektedir. Bu çalışmada, seçilen örnek çerçevesinde kredi derecelendirme kuruluşunun değerlendirme metodolojisi incelenecek ve Türkiye'de Kısa Vadeli Sermaye Hareketlerinin bundan nasıl etkilendiği araştırılacaktır.

Anahtar Sözcükler: Sermaye Hareketleri, Ülke Derecelendirme Metodolojisi, Finansal Serbestleşme, Rating.

JEL Kodu: F21, F32

Sovereign Rating Methodology and Effects to Turkey's Capital Flow

Abstract

Capital movements were born as a result of the search for new fund markets and the search for profit opportunities by evaluating capital accumulation provided by developed countries with higher returns. In the pre-nineteenth century capital movements, the debt-credit relationship was made in a relatively narrow region and a limited number partially recognizing each other, so it had not been feel the problem of asymmetric information as much as we do today. Along with the globalization phenomenon experienced in the world economy since the 1900s, the technological developments and the intermingling of the markets have led to the necessity of considering many factors in reaching the credit and sharing the risk. This led to institutional structures that would overcome the problem of asymmetric information among those who demanded funds and those demanding funds. On the one hand, all these processes provide information to private and legal investors according to their risk behaviors, while they also give direction to capital movements. In this study, the credit rating agency will be discussed and the notes have given by them will be examined methodologically, the Short Term Capital Flows in Turkey will be examined how it affects by based on rating.

Keywords: Capital Follows, Country Rating Methodology, Financial Liberalization, Rating.

JEL Code: F21, F32

1. Giriş

Sermaye hareketlerinin ilk başlangıcı 19 yy'a dayanmaktadır. 1970'li yıllarda Bretton Woods sisteminin çökmesi ve petrol krizi ile birlikte paradigma değişimi olmuş finansal serbestleşme literatürdeki yerini almıştır. Finansal serbestleşme, sermaye ve ticaret üzerindeki sınırlamaların kaldırılması işlemidir. İlk olarak Amerika, Kanada, Almanya gibi gelişmiş ülkelerde başlayan finansal serbestleşme daha sonra Latin Amerika'ya ve akabinde dünyaya yayılmıştır. Özellikle azgelişmiş/gelişen ülkelerde sermaye yetersizliği büyümenin önündeki en büyük engeldir. Kalkınma hamlesini yapabilmek için yabancı sermayeye ihtiyacı olan bu ülkeler finansal serbestleşme ile yabancı sermayeyi ülkelerine çekmeye çalışmaktadırlar.

1970'lerde başlayıp 1990'lı yıllarda hız kazanan finansal serbestleşme politikaları ile birlikte Uluslararası Sermaye Hareketleri'nin önemi artmıştır. Finansal serbestleşme, sermayenin hareket kabiliyetini artırmış ve sermayenin ülkeler arası dolaşımını da hızlandırmıştır. Artan sermaye hareketleri yatırımcı ve yatırım yapılabilecek enstrümanlar arasında asimetrik bilgi sorununu ortaya çıkarmıştır.

Bu durumda asimetrik bilgi sorununu Kredi Derecelendirme Kuruluşları (KDK) yaptıkları derecelendirme faaliyetleriyle gidermeye çalışmaktadırlar. Uluslararası sermaye akımları da yaptıkları yatırımlarda bu derecelendirme faaliyetlerinin notlarını değerlendirmektedirler. Bu çalışmada S&P'nin Türkiye hakkında vermiş olduğu notların sermaye akımları üzerindeki etkisi incelenecektir. Bunu için öncelikle ilk olarak; uluslararası sermaye hareketlerinin kavramsal içerikleri, türleri ve tarihsel perspektifi, sermayeyi motive eden çekici (pull) faktörler ile itici (push) faktörler ele alınacaktır. Sonraki bölümde kredi derecelendirme kavramları ve metodolojileri Standard & Poors özelinde incelenecek ve son bölümde verilen kredi notları bağlamında Türkiye'de sermaye hareketlerinin gelişimi ele alınacaktır.

2. Uluslararası Sermaye Hareketlerine Kavramsal Bakış

Finansal sistem ekonomide önemli bir rol oynamaktadır. Finansal sistem fon arz fazlası ve fon eksiği olanları karşı karşıya getirerek kaynakların etkin kullanımını sağlamaktadır. Eğer finansal piyasalar etkin bir şekilde çalışmazsa piyasalar fonksiyonunu yerine getiremeyecek ve ekonomik kalkınma sağlanamayacaktır (Mishkin, 1996, s. 2).

Fon arz edenlerin fonlarını belirli bir reel ücret karşılığı kullanıma sunmaları, fon talep edenlerinde elde ettikleri fon karşılığında belirli bir reel ücret ödemesi işlemlerine Sermaye Hareketi denmektedir. Fon arz edenlerin ve talep edenlerin aynı ülkede bulunması durumunda Ulusal Sermaye Hareketi, farklı ülkede bulunması durumunda ise Uluslararası Sermaye Hareketlerini oluşturmaktadır (Seyidoğlu, 2001, s. 479-482).

Uluslararası Sermaye hareketlerinin ilk başlangıcı 19. Yüzyıl'ın ikinci yarısıdır. Bu dönemde ABD, Rusya ve Osmanlı imparatorluğunun çıkarmış oldukları borçlanma senetleri sermaye hareketlerinin başlangıç noktasını oluşturmaktadır. 1960'da sermaye hareketleri resmi kaynaklı iken 1970'lerde ticari banka kaynaklı, 1980'lerde menkul kıymet portföy yatırımları, 1990'lı yıllarda da özelleştirme girişleri şeklinde oluşmuştur (Uzunoğlu, Alkin, & Gürlelel, 1995, s. 7,52).

Finansal serbestleşme 1971 yılında Bretton Woods sisteminin çökmesiyle ilk önce gelişmiş ülkelerde sonrada gelişmekte olan ülkelerde uygulanmaya başlamıştır (Onur, 2005, s. 129). 1970'li yıllarda tam serbestleşmeye geçen Amerika (1973), Kanada (1973) ve Almanya (1973) gibi endüstrileşmiş ülkelerin yanında (Kaminsky & Schmukler, 2003, s. 10) Arjantin, Şili, Uruguay gibi ülkelerde uygulanmaya başlansa da geniş anlamda ekonomide yerini alması 1990'lı yıllara denk gelmektedir (Hermes & Nhung, 2008, s. 3).

McKinnon-Shaw yaklaşımına göre, kredi faizlerindeki tavan politikası, yüksek rezerv gereksinimleri gibi finansal sistemdeki kısıtlamalar finansal derinleşmeyi etkisizleştirmektedir (Ang & McKibbin, 2005). Faizler piyasada oluşması gerektiğinden daha düşük seviyede olduğunda, yatırımlar azalacak tasarruflardan vazgeçenler parayı tüketime çevirecekler ve enflasyonist baskı oluşacaktır. Bu yaklaşıma göre piyasa faiz oranlarının kendiliğinden oluştuğu ekonomisinin finansal olarak dışa açıldığı bir durumda finansal derinleşme sayesinde tasarruflar ve yatırımlar artarak kalkınma sağlanabilecektir. Faizlerin yüksek olması ile birlikte tasarruf artacak ve enflasyonist baskı azalacaktır. Kaynakların etkin kullanımı sağlanacaktır (Başaran, 2018, s. 127).

Uluslararası sermaye hareketleri ekonominin etkinleşmesinde önemli rol oynamaktadır. Uluslararası pazarlar tasarruf sahiplerine portföylerini çeşitlendirme, risk derecesine bağlı olarak yatırım yapabilme ve elde edilecek olan kazanç hakkında belirsizlikleri ortadan kaldırma imkânı sunmaktadır. Özellikle gelişmekte olan ülkeler için yabancı sermaye, dış açıkların finansmanında önemli bir yer tutmaktadır (Taylor & Sarno, 1997, s. 452).

Son 30 yılda dünya finansal sistemi bir devrim geçirmiştir. Hane halkı / kurumlar daha az maliyet ile borçlanabilmekte ve kendi risk algılarına uygun olarak dünyanın herhangi bir yerinde herhangi bir yatırımcı ile riski paylaşabilmektedir (Rajan, 2005, s. 1).

2.1. Uluslararası Sermaye Hareketlerinin Türleri

Uluslararası Sermaye hareketlerini Doğrudan Sermaye Yatırımları, Portföy Yatırımları, Kısa Vadeli Yatırımlar ve Uzun Vadeli Yatırımlar olmak üzere dört başlık altında toplayabiliriz (Organ & Berk, 2016, s. 2).

2.1.1. Doğrudan Sermaye Yatırımları

Bir tüzel kişiliğin üretim ve hizmet faaliyetlerini mevcut ülkesi dışındaki ülkelerde bir üretim tesisi kurması ve/veya ülkede bir şirket satın alması Doğrudan Sermaye Hareketi (foreign direct investments) olarak tanımlanmaktadır (Seyidoğlu, 2001, s. 664).

Girişimcilerin kendi ülkeleri dışında başka ülkelerde üretim ve hizmet sunmak için fabrika kurma ve/veya satın alma, makine parkuru oluşturma, know how, patent, ticari marka götürme faaliyetlerine Doğrudan Sermaye Yatırımları (DSS) denmektedir. DSS'nin en büyük özelliği bunların yatırım yapmış oldukları ülkede uzun süreli kalacak/kalıyor olmalarıdır. DSS ülkenin kendi imkânları ile yapamadığı yatırımların yapılmasını sağlayarak ülkenin ekonomisine gerek katma değer üretmesi gerekse de istihdam sağlaması yönleriyle olumlu katkıları vardır.

2.2.2. Portföy Yatırımları

Uluslararası portföy yatırımları fon sahiplerinin çeşitli riskleri üstlenerek (politik risk, kur riski, vb.) gelir elde etmek amacıyla hisse senedi, bono, tahvil ve diğer yatırım araçlarına yatırım yapması işlemidir (Başoğlu, 2000, s. 89-90).

Portföy yatırımlarına dolaylı yabancı sermaye yatırımları da denilmektedir. Çeşitli riskleri alarak uluslararası piyasalarda faiz ve temettü kazancı elde etmek için hisse senedi, tahvil alıp satma işlemlerine portföy yatırımları denmektedir (Takım, 2016, s. 43).

Doğrudan yatırımların aksine portföy yatırımlarında hisse senedi sahibinin yönetimde doğrudan karar gücü yoktur. Etkisi genel kurulda oy kullanma şeklinde olabilmektedir.

Portföy yatırımlarının nakde çevrilmesi işlemi çok hızlı olduğundan hareket kabiliyeti çok yüksektir. Geldikleri ülkelere sıcak para girişi sağması nedeniyle taze kaynak olurken her an çıkma ihtimalleri üretim kapasitesi yaratmaktan ziyade mevcut kapasite kullanım oranını artırmaktadır.

2.2.3. Diğer Yatırımlar

Diğer yatırımlar doğrudan ve portföy yatırımları, türevler araçlar ve rezerv dışında kalan tüm sermaye hareketlerini içermektedir. Vadeli mal alım satımı şeklinde ortaya çıkan ticari krediler, nakit ticari krediler, döviz mevcutları ve mevduat hesapları ile diğer varlık ve yükümlülükleri içermektedir (Karpuz & Kızıltan, 2014, s. 199).

2.2.3.1. Uzun Vadeli Sermaye Hareketleri

Ödemeler bilançosu Diğer yatırımlar kaleminin içinde bulunan Uzun Vadeli Sermaye Hareketleri (UVSH) vadesi bir yıldan daha uzun süreli olan sermaye hareketleridir.

2.2.3.2. Kısa Vadeli Sermaye Hareketleri

Yurt içi yerleşiklerin yurt dışından serbestçe borçlanabilmesi, yurt dışı fonların serbestçe yurt içinde arz edilmesi, yurtiçi yerleşiklerin yurtdışında yabancı para tutabilmesi ve yurtdışı fon talep edenlerin yurt içinden borçlanabilmesi ve yurtiçi yerleşiklerin yabancı para cinsinden bütün işlemleri yapabilmesi finansal serbestleşmenin bir sonucudur. Vadesi bir yıldan kısa süreli olan fon kaynaklarına Kısa Vadeli Sermaye Hareketleri (KVSH) denir (Kazgan, 2002, s. 187-188).

Literatür’de KVSH ve sıcak para hareketleri hakkında bir fikir birliği sağlanamamıştır. Aslan ve diğerleri (2014) KVSH’yi hareket kabiliyetinden dolayı sıcak para olarak tanımlamaktadır (Aslan, Terzi, & Siampan, 2014, s. 16-17). Özyıldız (2017) dar anlamda sıcak parayı yurt dışı yerleşiklerin ellerinde tuttukları hisse senedi, devlet iç borçlanma senetleri (DİBS), tahviller ve Türkiye’deki mevduatlar olarak tanımlarken bunlara KVSH eklendiğinde geniş anlamda sıcak para tanımını bulmaktadır (Özyıldız, 2017, s. 1283). Eğilmez (2014) sıcak parayı bir ülkedeki yüksek getiriden faydalanmak üzere gelen döviz olarak adlandırmış ve hisse senedi, kısa vadeli borçlar, Türk bankalarına açılan krediler, reel sektöre açılan kısa vadeli krediler ve yabancıların Türkiye’de açtığı mevduatları sıcak paraya dâhil etmiştir (www.mahfiyegilmez.com, 2014). Bu çalışmada nakde çevrilebilirliği dikkate alınarak portföy yatırımları da KVSH’nin içine dahil edilmiştir.

Sermayenin getirisini artırmaya çalışan fon sahipleri ülkeler arası kur ve faiz arbitrajından faydalanmak suretiyle kârların en maksimize etmeye çalışmaktadırlar.

KVSH kur ve faiz oranlarındaki değişimlere anında tepki verebilmektedir. Finansmana ihtiyacı olan gelişen/azgelişmiş ülkeler faiz oranlarını artırmak suretiyle KVSH’leri kendi ülkelerine çekmeye çalışmaktadırlar (Takım, 2016, s. 39-60).

Bu çalışmada ödemeler bilançosunda diğer yatırımlar hesabının altında bulunan Kısa vadeli sermaye hesapları ile akışkanlığı ve nakde çevrilebilme özelliği dolayısıyla portföy yatırımlarını da KVSH tanımı içine dahil ediyoruz.

KVSH'nin başlangıcı 19 yüzyılın ikinci yarısı olarak kabul edilse de 1970'lerde Bretton Woods sisteminin çöküşü ve petrol krizinden sonra finansal serbestleşme hızlanmıştır. İlk olarak Amerika, Kanada ve Almanya gibi gelişmiş ülkelerde ortaya çıkan serbestleşme politikaları, akabinde Latin Amerika'ya sonrasında da tüm dünyaya yayılmıştır. Gelişen piyasalar gerekli yatırımı alabilmek, gelişmiş ülke sermayelerinin rahatça ülkelerarası dolaşımını sağlayabilmek için finansal serbestleşme politikaları yürürlüğe koymuşlardır. Bu sermayenin ülkeye giriş ve çıkış koşulları esnetilmiş mümkün olduğunca denetimden uzak tutulmuştur. KVSH nakde çevrilebilmesi kolay akışkan yatırımlardır. Yatırım yaptıkları ülkedeki herhangi bir olumsuzluk olması durumunda farklı ülkelere süratle hareket edebilmektedirler.

Sermaye kaçışları ülkenin tasarruf miktarını azaltarak dış kaynak ihtiyacını artırma ve para ve maliye politikalarının etkisizleşmesine sebep olmaktadır (Öztürk & Artan, 2016). Her fırsatta kendine daha yüksek getiri daha az risk sağlayacak olan piyasalara gitme eğilimi yüksek olan KVSH'ler buldukları ülke ekonomisine fayda sağladıkları kadar yapısal yenilikleri tamamlamamış gelişen ülkelerde kriz durumlarında ekonominin bozulma derecesini artırmaktadırlar.

2.3. Sermaye Akımlarını Belirleyen Unsurlar

Sermaye akımları birçok faktörden etkilenmesine rağmen; özellikle yurt içi faiz oranları, güvenilirlik, menkul kıymet borsası, kamu kesimi borç düzeyi, enflasyon gibi makroekonomik istikrarı temsil eden değişkenler daha fazla belirleyici olmaktadır (Demir & Erşan, 2009, s. 219).

Sermaye hareketleri kârını artırmak isteyen yatırımcıların görece daha az kâr elde ettikleri piyasalardan daha çok kâr elde edecekleri alanlara yönelmesidir. Sermaye hareketi dışsal bir olgu olmasına rağmen içsel faktörlerden de etkilenmektedir (Reinhart & Montiel, 2001, s. 3-4). Chuhan ve diğerlerinin (1993) Amerika'daki faiz oranlarının ve sanayi faaliyetlerinin gelişmekte olan ülkelere etkisini incelenmiş ve Amerikan endüstri üretimi ve faiz oranlarının sermaye hareketleri üzerinde daima önemli bir rolü olduğu sonucuna ulaşmışlardır (Chuhan, Claessens, & Mamingi, 1993, s. 22). Bohn ve Tesar (1996) yılında 1980-1994 arası kapsayan çalışmalarında sermaye piyasalarında Amerikan net alımlarının daha çok sermaye kazancı ve getirinin yüksekliği ile ilgili olduğu sonucuna varmışlardır (Bohn & Tesar, 1996, s. 79).

Sermaye akımlarını belirleyen faktörleri iki başlık altında toplayabiliriz. Bunlar çeken ve iten faktörlerdir.

2.3.1. Sermaye Çeken (Pull) Faktörler

1970'li yıllarda Bretton Woods sisteminin çökmesi ve petrol krizi, dünya finans piyasasında yeni oluşumların habercisi olmuştur. 1990'lı yıllarda hız kazanan sermaye hareketlerinin kendi ülkelerine çekmek isteyen az gelişmiş/gelişen ülkeler bir dizi finansal serbestleşme adımlarını yürürlüğe sokmuşlardır. Çekici faktörler sermaye alan ülke tarafından belirlenebilen faktörlerdir (İnandım, 2005, s. 17). Bunlar aşağıda sıralanmıştır.

- Ülkelerin yabancı sermayeye karşı giriş ve çıkış kurallarının sıklığı,
- Kredi Ratingleri
- İkincil piyasa etkinliği
- Faiz Oranları
- Enflasyon
- Hisse Senedi Fiyatları

2.3.2. Sermaye İten (Push) Faktörler

Sermayenin kârlılığını azaltan başka piyasalara kaymasına neden olan faktörlere itici faktörler denir. Yurt dışı faiz oranlarındaki artış, yurt dışı piyasalardaki toparlanmalar ve yurt dışı kâr/risk oranının artması iten faktörlerdir.

İten faktörler arasında global likitide, Amerikan para politikası, ve yatırımcıların risk iştahının değişmesi gösterilir. Tam sermaye serbestisi, rezerv varlıkların azlığı, dalgalı kur rejimleri ülkeleri sermaye hareketlerine karşı daha savunmasız hal getirebilir (Cerutti , Claessens, & Puy, 2015, s. 4-5).

3. Kredi Derecelendirmeye Kavramsal Bakış

Fon arz edenlerin ve talep edenlerin eşit şekilde bilgilenebilmesi ve korunması için kurum ve ülkelerin;

- İhraç edilen borçlanma araçlarının tam zamanında geri ödenmelerindeki risklerin,
- Yönetimsel ve finansal risklerin,
- Finansal yapılarındaki risklerin,

Sayılaştırılarak belirlenmesi işlemine derecelendirme (rating) denir (Akbulak, 2012, s. 171).

The Third InTraders International Conference on International Trade Proceeding Book
15-17 April 2019 Sakarya, 18-20 April 2019 İstanbul Program, Turkey

Kredi derecelendirme;

- Yatırımcıların yatırım yapacakları alanlarda bilgilenmesini,
- Fon sahiplerinin yatırım yaptığı firma hakkında bilgi edinmesi,
- Derecelendirmenin geniş kitlelere ulaştığı için ihraççıya geniş bir pazar edinmesini,
- Şirketlerin finansal yapıları hakkında bilgi edinmesini,
- Yatırım kararlarını daha güvenli bir altyapıya kavuşturarak piyasanın gelişmesini etkilemesi,
- Riskin ifade edilmesinde standardizasyonun sağlanması,

İşlevlerini yerine getirmektedir (Suadiye, 2006, s. 1-16).

3.1. Kredi Derecelendirme Kuruluşları

Amerika Birleşik Devletleri'nde derecelendirme firmalarını denetleyen ve kurallar belirleyen kuruluş olarak görev yapan U.S. Securities and Exchange Commission (SEC) amacı kredi yatırımcıları korumak, düzenli adil sürdürülebilir bir piyasa ve sermaye oluşumunu kolaylaştırmak olarak tanımlamaktadır. Hali hazırda ABD'de bulunan SEC tarafından (Nationally Recognized İstatistikally Organization(NRSO) olarak onay alan 10 adet KDK vardır. Bu kuruluşlar aşağıda listelenmiştir (www.sec.gov, 2019).

- A.M. Best Rating Services, Inc
- DBRS, Inc.
- Egan-Jones Ratings Co.
- Fitch Ratings, Inc.
- HR Ratings de México, S.A. de C.V.
- Japan Credit Rating Agency, Ltd.
- Kroll Bond Rating Agency, Inc. (formerly known as Lace Financial Corp.).
- Moody's Investors Service, Inc.
- Morningstar Credit Ratings, LLC (formerly known as Realpoint LLC)
- S&P Global Ratings (formerly known as Standard & Poor's Ratings Services)

2017 yıl sonu itibariyle NRSRO'ya bağlı derecelendirme kuruluşlarının yaptıkları derecelendirmelere ait piyasa payları Tablo 1'de gösterilmiştir.

Tablo 1: 2017 Yılı Sonu NRSRO'ya Bağlı Şirketlerin Derecelendirme Payları

| NRSRO | Finansal Kurumlar | Sigorta Şirketleri | Kurumsal İhraççılar | Varlığa Dayalı Kıymetler | Devlet Menkul Kıymetleri | Toplam |
|--------------------|-------------------|--------------------|---------------------|--------------------------|--------------------------|--------|
| A.M. Best | - | 35.0% | 1.0% | <0.1% | - | 0.4% |
| DBRS | 8.1% | 0.8% | 2.6% | 9.5% | 1.1% | 2.3% |
| EJR | 6.0% | 4.2% | 5.7% | - | - | 0.8% |
| Fitch | 24.9% | 15.9% | 16.9% | 18.4% | 11.8% | 13.5% |
| HR Ratings | 0.4% | - | 0.2% | - | 0.0% | 0.1% |
| JCR | 0.5% | 0.3% | 2.2% | - | 0.0% | 0.2% |
| KBRA | 0.5% | 0.2% | 0.0% | 5.1% | 0.0% | 0.4% |
| Moody's | 23.3% | 12.1% | 25.5% | 37.6% | 34.3% | 33.1% |
| Morningstar | <0.1% | - | 0.3% | 1.6% | - | 0.1% |
| S&P | 36.5% | 31.6% | 45.7% | 27.7% | 52.8% | 49.2% |

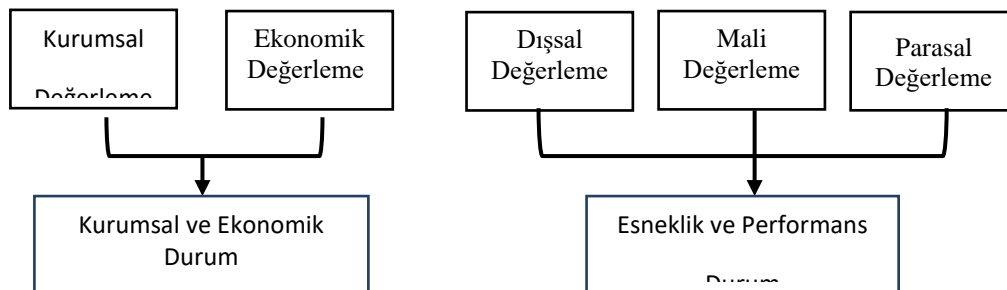
Kaynak: www.sec.gov

Tablo 1'e göre toplam derecelendirme işlemlerinin yarısına yakınına S&P firması yaparken diğer bilinen iki firma Moody's ve Fitch de hesaba katıldığında üç firmanın piyasa payı %96'ya çıkmaktadır.

3.2. Standart and Poor's Derecelendirme Metodolojisi

Standart and Poor's (S&P) ülke değerlendirme kriterleri Şekil 1'de görüleceği üzere kurumsal, ekonomik, dışsal, mali ve parasal değerlendirme olmak üzere beş başlık altında toplanmaktadır. Yapılan bu değerlendirmelerde 1 en güçlü 6 en zayıf olmak üzere puanlandırma işlemleri yapılır.

Şekil 3: S&P Derecelendirme Faktörleri



Kaynak : www.standardandpoors.com

Kurumsal ve Ekonomik Değerleme faktörleri kendi arasında Dışsal, Mali, Parasal değerlendirme kendi arasında etkileşime girer. Çıkan sonuçlar artıcı ve azaltıcı faktörler uygulandıktan sonra ülke notu belirlenir.

Kurumsal Değerleme;

- Politikacıların krizlerdeki tutumu ve ekonomik büyümeyi sağlama başarısı,
- Sürdürülebilir kamu finansmanı ve ekonomik büyüme için yapılacak olan reformları uygulama kabiliyeti ve isteği,
- Sosyal uzlaşma, sosyal kurumların çokluğu, politik kurumların sosyal isteklere karşı tutumu, etnik, ırksal ve sınıflar arası çatışma durumu,
- Kurumlar arası uyum, kanunlara karşı saygı, politik kararların tartışmaya açıklığı, bilgi akışkanlığı, istatistiksel verilerin zamanında açıklanması ve güvenilirliği,

Ekonomik değerlendirme;

- Kişi başına düşen milli gelir,
- Büyüme trendi,
- Ekonomik çeşitlilik ve dalgalanmalar,
- Ulusal hesapların güvenilirliği, devamlılığı, tutarsızlığı,

Dışsal Değerleme;

- Ülke parasının uluslararası işlemlerdeki durumu,
- Döviz üretme kabiliyetinin bir göstergesi olarak döviz rezervleri,
- Ülkenin varlıkları ve dış dünyaya olan sorumluluklarını yerine getirebilme derecesi,

Mali Değerleme;

- Mali esneklik,
- Uzun vadeli mali eğilimler ve kırılmalıklar,
- Borç yapısı ve fona erişim,
- Koşullu borçlarla ilgili potansiyel riskler

Parasal değerlendirme;

- Bağımsız para politikası yürütme kabiliyetini etkileyen döviz kuru rejimi;
- Enflasyon, piyasa mekanizması, reel ekonomi, sermaye piyasaları bağlamında para politikasının etkinliği,

Yukarıda bahsedilen beş faktör 1'den(en güçlü) 5'e (en zayıf) olmak üzere değerlendirilir. Kurumsal ve ekonomik faktörlerin ortalaması ülke ekonomisinin durumunu gösterir. Bununla birlikte sivil kurumların gücü ve istikrarı politika yapıcıların etkisini artırır. Ülke esneklik ve performans durumu ülkenin dış konumunun ışığında ülkenin mali dengesi, borç yükü hakkında bilgi verir.

3.3. Kredi Derecelendirme Kuruluşlarının Sermaye Akımlarına Etkisi

KDK'lar yatırım yapanlar ile yatırım yapılacak olan taraflar arasındaki asimetrik bilgi sorununu çözmeye çalışan kuruluşlardır. Bunlar yapmış oldukları ülke derecelendirmeleri ile sermaye hareketlerine yön vermektedir.

Kim ve Wu 2006 yılında yaptıkları çalışmalarında uzun dönem yabancı para derecelendirmesinin sermaye akımları üzerinde hızlandırıcı bir etkisinin olduğu ve ulusal piyasaların gelişmesine fayda sağladığını, doğrudan yatırımlar, bankacılık ve portföy yatırımlarının uzun dönem yabancı para notu iyileştirmesi ile önemli ölçüde arttığını tespit etmişlerdir. Uzun dönem yerel para notu ise çelişkili sonuçlar vermiştir. Yerel bankacılık ve hisse senedi piyasasında olumlu sonuçları var iken uluslararası sermaye akımlarına etkisinin negatif olduğunu tespit etmişlerdir. Hem yerel hem de yabancı para kısa dönem derecelendirmeleri ise uluslararası sermaye akımlarına zarar vermektedir. Kısa dönem derecelendirmelerin gelişmesi ülkeleri daha pahalı olan uzun dönemli fon kaynaklarından uzaklaştırmakta ve dengeleri daha bozulabilecek hale getirmektedir (Kim & Wu, 2008, s. 17-39).

Emara ve El Said 1990-2012 yılları arası verilerle 23 gelişmekte olan ülkeyi kapsayan araştırmalarında ülke derecelendirmesinin gelişmekte olan ülkelerin uluslararası sermaye piyasalarına açılması için çok önemli bir faktör olduğunu tespit etmişlerdir. Ülke notunun, doğrudan ve portföy yatırımları üzerinde istatistiksel olarak önemli bir etkisinin olduğu sonucuna ulaşmışlardır (Emara & El Said, 2015, s. 22).

Öztürk ve Subaşı'nın 2008 yılında Türkiye üzerine yaptığı çalışmasında ülke notunun ve görünümünün hisse senedi getirilerine, döviz kuruna ve dalgalanmalarına etkisini incelemiştir. 1995-2007 tarihlerini kapsayan araştırmasının sonucunu altı başlık altında toplamıştır. Birincisi, ülke notunun yükseltilmesi hisse senedi getirileri üzerinde etkisi olmaz iken düşürmenin etkisi oldukça zayıftır. İkincisi, hisse senedi getirileri görünümdeki bir değişiklikten etkilenmemektedir. Üçüncüsü, not düşürme TL/USD döviz kurunda önemli bir

düşmeye sebep olurken, not artırımı TL/USD döviz kurunu artma/azalma yönünde hareket ettirebiliyor. Ayrıca not düşmesi TL/USD döviz kurunda dalgalanmayı artırıyor. Dördüncüsü, görünüm değişimi TL/USD döviz kuru ve dalgalanmasında her iki yönlü de hareket gösterebiliyor. Beşincisi, not düşmesi TL/EUR döviz kurunun zayıflamasına sebep olurken not artırımı her iki yönde de tepki verebiliyor. Not düşmesi TL/EUR döviz kuru dalgalanmasını artırırken not artırımı iki yönlü tepki verebiliyor. Altıncı, görünüm değişimi TL/EUR döviz kurunu artma/azaltma yönünde etkileyebiliyor. Görünüm arttığında TL/EUR döviz kuru dalgalanması iki yönlü tepki verebilirken görünüm düştüğünde tepki vermemektedir (Öztürk Subaşı, 2008, s. 1-9).

Bayar ve Kılıç 2014 yılında yaptıkları çalışmalarında üç derecelendirme kuruluşları olan Fitch, Moody's ve S&P'nin vermiş olduğu notlar ile Türkiye'ye gelen Doğrudan yatırımların arasındaki ilişkiyi VAR modeli ile analiz etmişlerdir. Yapılan araştırmada ülke derecelendirmesi ile doğrudan yatırımlar arasında pozitif bir ilişki olduğu, değişkenlere ait varyasyonlarda değişkenlerin kendi iç dinamikleri ile değiştiği, doğrudan yatırım yapanlar not artırımı/azaltımında hemen tepki vermedikleri, zaman içerisindeki not durağanlığına göre hareket ettiklerini belirlemişlerdir (Bayar & Kılıç , 2014, s. 107).

Gande ve Parsley(2004) yılında 1996-01, 2002-12 verileri 85 ülkeyi kapsayan çalışmalarında ülke derecelendirmelerinin sermaye akımlarına etkisini incelemişlerdir. Kredi derecelendirmelerinin portföy yatırımlarına etkisi asimetriktir. Sermaye çıkışları ile not düşüşleri arasında güçlü bir ilişki var iken, not iyileşmeleri ile sermaye hareketleri arasında ayırt edilebilir bir ilişki yoktur (Parsley & Gande, 2004).

KDK'ların vermiş oldukları ülke notlarının etkileri hakkında yapılan birçok araştırmada bir fikir birliği oluşmamıştır. Bazı araştırmalar ülke notlarının etkisinin olmadığını, bazıları önemli derecede etkili olduğu ve bazılarının ise bazı değişkenler üzerinde etkili, bazıları üzerinde etkisiz olduğu görülmüştür (Yang & Zhang, 2011, s. 6). Ayrıca ülke notlarının etkisinin tam olarak tespit edilememesinin bir sebebi de piyasa oyuncularının ülkelerin genel görünümünden yola çıkarak KDK'dan önce kendi öngörülerine göre hareket ederek pozisyon almaları gösterilebilir (Öztürk Subaşı, 2008, s. 53).

Yıldırım ve diğerleri (2017) 2012-2016 yıllarını kapsayan çalışmalarında, üç büyük kredi derecelendirme kuruluşlarının Türkiye için açıkladıkları ülke notlarının seçili altı borsa endeksine etkisini olay analizi ile incelemişlerdir. Kredi notlarının endeksler üzerinde kısmi

etkisinin bulunduğu, bunun da yatırımcıların derecelendirme şirketlerinin notlarını takip ettikleri yatırım yaparken diğer parametreleri de göz önüne aldıkları sonucuna varmışlardır (Yıldırım, Yıldız, & Aydemir, 2018).

Akçayır ve Doğan (2016) yılında yaptıkları çalışmada 1992-2015 yılları verileri kullanılmıştır. Ülke kredi notlarının değişiminin sermaye hareketlerine etkisi ARDL modeli ile incelenmiştir. Çalışmanın sonuçlarına göre ülke kredi notunun bir üst nota artırılması GSYH'nin yüzdesi olarak %5,25 artırdığı sonucuna varmışlardır (Akçayır & Doğan, 2016).

Tufaner ve Sönmezer (2017) 2008-2016 yılları arası ülke kredi notlarının çeşitli finans enstrümanları üzerindeki etkilerini incelemiştir. Kredi not açıklamalarından bir ay ve bir hafta öncesinden alınan örneklerle kurulan modelde bir ilişki bulunamamıştır. Yine not değişimlerinden sonraki dönemde de anlamlı bir ilişki tespit edememişlerdir. Çalışmada sadece not artırımı ve azaltımlarının 2034 vadeli Euro tahvil getirisi üzerinde etkisi olduğu ve bunun da kredi notundaki değişikliğe olan pozisyon değişikliğinin bir haftada olduğu sonucuna varmışlardır (Sönmezer & Tufaner, 2017).

Kredi derecelendirme kuruluşlarının, derecelendirme sistemlerinin yeterince şeffaf olmaması, vermiş oldukları notlar dolayısıyla sorumlu tutulmamaları, piyasanın hâkimiyetinin üç firmada olması, rekabet eksikliği, 2008 krizini tahmin etmede başarılı olamamışlardır. Enron'un 2001 yılında iflası, 2002 yılında Worldcom olayı, 2008 krizinde Lehman Brothers'ın iflası öncesi derecelendirme kuruluşlarının vermiş olduğu yüksek notlar KDK'ların meşruiyetlerinin sorgulanmasına sebep olmuştur (Karagöl & Mihçioğur, 2012, s. 9).

4. Türkiye'de Kredi Derecelendirmeleri Çerçevesinde Kısa Vadeli Sermaye Hareketlerinin Gelişimi

Cumhuriyet döneminde İzmir İktisat Kongresi'nde alınan kararlar gereği 1923'den 12929 dünya ekonomik bunalımına kadar devlet özel teşebbüsü yatırıma teşvik etmiş bu dönemde devlet eliyle yatırımlar düşük düzeyde kalmıştır. 1929 dünya ekonomik bunalımı sonrası yatırımlarda devletin rolü artmaya başlamıştır. Özel sektör piyasadan dışlanmadan 1934 yılında kabul edilen Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı ile birlikte özel sektör teşvikleri ile yapılamayacağı anlaşılan büyük yatırımlar devlet eliyle yapılması planlanmıştır. Beş yıllık plan ile birlikte Nazilli Basma Fabrikası, Paşabahçe cam fabrikası gibi kuruluşlar devlet eliyle açılmıştır (Özçelik & Tuncer, 2007). 1950'li yıllarda tekrar özel sektörü teşvik edici liberalist

politikalar uygulanmak istense de eriyen döviz rezervlerinin de etkisiyle 1958 yılında devalüasyon olmuştur. Liberal politikalar yerini devletçi politikalara bırakmıştır. 1960'lardan sonra dünya ticareti ile bağlarını geliştirmek için Avrupa Ekonomik topluluğu ile Ankara Antlaşmasını(1963) imzalamıştır. Anlaşma ile Avrupa ile ekonomik ilişkilerin geliştirilmesi amaçlanmaktaydı (Özdemir, Yiğit, & Oral, 2016). 1970'li yıllarda ithal ikameci sanayileşme politikasını benimseyen Türkiye, 1973 dünya petrol krizi ile birlikte artan maliyetler sermaye azlığı gibi nedenlerden dolayı ekonomisi tekrar bozulmuştur.

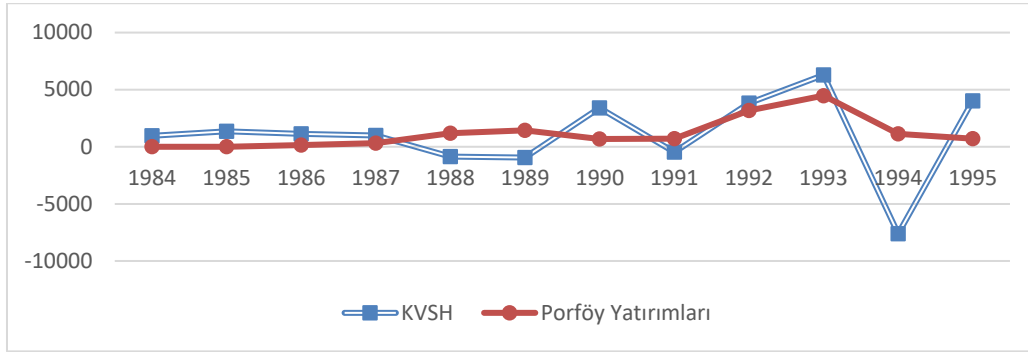
1980 sonrasına finansal serbestleşme adımlarına hız vererek ihracata dayalı büyüme politikalarına benimsemiştir. 1980 sonrası yaklaşık 10 yıllık serbestleşme adımları, 1989 yılı 32 sayılı karar ile sermaye hareketlerine tam serbesti sağlamıştır.

Türkiye'de ilk olarak faiz üzerindeki kontroller kaldırılmış fakat büyük bankalar aralarında anlaşarak faizlerin belli bir oranını üstüne çıkmasını engelleseler de reel faiz pozitif hale gelmiştir. Bazı banka ve holdinglere aracı kurum kurarak mevduat sertifikası iskonto ederek satma yetkisi verilmiştir. Sistem ilk gelenin ödemesini son gelenden yapmak üzere kurulduğu için kısa zamanda bankerlik müessesesine dönüşmüş, piyasadan müşteri kapma yarışına giren banka ve kuruluşlar faiz oranlarının artmasına sebep olmuş ve birçok firmanın iflası ile sonuçlanmış ve faiz oranlarının kontrolü tekrar Merkez Bankası'na geçmiştir (Oktayer, 2009, s. 76). Merkez Bankası 1987 yılında çıkardığı genelge ile belirli sınırlar içinde kalmak koşulu ile bankalar devretmiştir (T.C.M.B., 2002).

Kademeli olarak döviz kuru ile ilgili serbestleştirmeler yapılmış ve hane halkının ve yabancı sermayenin piyasanın derinleşmesine katkı sağlaması amaçlanmıştır.

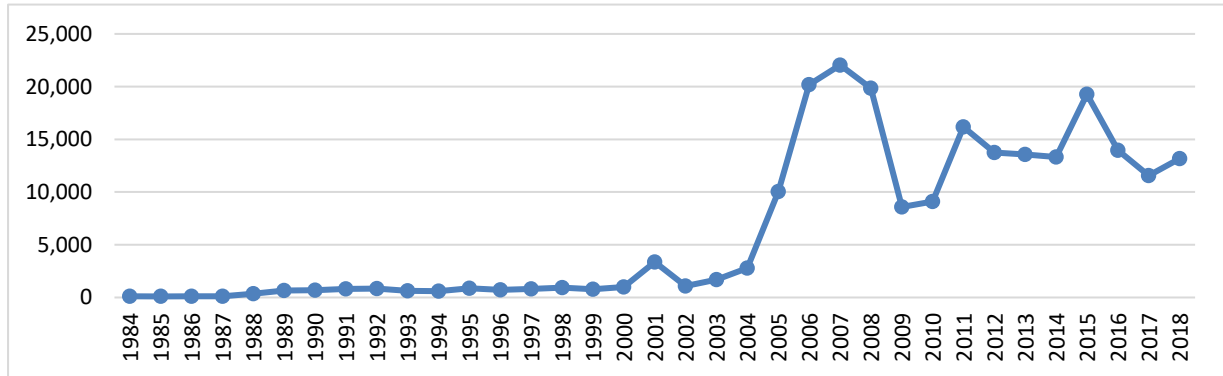
32 sayılı karar ile birlikte Türkiye tam serbestleşmeyi kabul etmiş kalkınma için yabancı sermaye kapılarını açmıştır. Grafik 1'den de görüleceği üzere karar hemen etkisi göstermiş ve 1990 yılında Türkiye'ye yabancı sermaye girişi olmuştur.

Grafik 1: 32 Sayılı Karar Sonrası Net Sermaye Hareketleri



Serbestleşme politikaları KVSH’de hızlı bir artış sergilese de doğrudan yatırımlarda (Grafik 2) istenilen artışı gerçekleştirememiştir. Doğrudan yatırımlar 2001 krizi sonrası elde edilen siyasi istikrar ile artmaya başlamış, 2008 dünya krizine kadar artmaya devam etmiştir.

Grafik 2: 1980 Sonrası Doğrudan Yatırımlar



Kaynak: TCMB verileri ile hazırlanmıştır.

Tam serbestinin sağlandığı yıl olan 1989 yılından itibaren günümüze kadar sermaye hareketlerine baktığımızda (Tablo: 2) KVSH hiçbir şekilde istikrarlı bir seyir izlememiştir. Kriz yılları olan 1994, 2001 ve 2008 krizlerinde büyük sermaye çıkışları olmuştur.

Tablo 2: Türkiye'ye Yönelik Net Sermaye Akımları (Milyon Dolar)

| Tarih | Doğrudan Yatırımlar | Portföy Yatırımları | KVSH | UVSH | Toplam |
|-------|---------------------|---------------------|--------|--------|------------|
| 1984 | 113 | 0 | 915 | 1614 | 2.642,00 |
| 1985 | 99 | 0 | 1709 | 163 | 1.971,00 |
| 1986 | 125 | 146 | 1543 | 1041 | 2.855,00 |
| 1987 | 115 | 307 | 1735 | 1453 | 3.610,00 |
| 1988 | 354 | 1.184,00 | -302 | -209 | 1.027,00 |
| 1989 | 663 | 1.445,00 | -477 | -685 | 946 |
| 1990 | 684 | 681 | 3335 | -210 | 4.490,00 |
| 1991 | 810 | 714 | -1086 | -783 | -345 |
| 1992 | 844 | 3.165,00 | 3988 | -938 | 7.059,00 |
| 1993 | 636 | 4.480,00 | 7874 | 1370 | 14.360,00 |
| 1994 | 608 | 1.123,00 | -6353 | -784 | -5.406,00 |
| 1995 | 885 | 703 | 6480 | -79 | 7.989,00 |
| 1996 | 722 | 1.950,00 | 4901 | 1636 | 9.209,00 |
| 1997 | 805 | 2.344,00 | 2619 | 4788 | 10.556,00 |
| 1998 | 940 | -5.089,00 | 5654 | 3985 | 5.490,00 |
| 1999 | 783 | 4.188,00 | 3461 | 344 | 8.776,00 |
| 2000 | 982 | 1.615,00 | 6093 | 4276 | 12.966,00 |
| 2001 | 3.352,00 | -3.727,00 | -11997 | -1131 | -13.503,00 |
| 2002 | 1.082,00 | 1.503,00 | -154 | 2105 | 4.536,00 |
| 2003 | 1.702,00 | 3.851,00 | 6637 | -808 | 11.382,00 |
| 2004 | 2.785,00 | 9.411,00 | 9139 | 6165 | 27.500,00 |
| 2005 | 10.031,00 | 14.670,00 | 8021 | 13302 | 46.024,00 |
| 2006 | 20.185,00 | 11.402,00 | 7502 | 26612 | 65.701,00 |
| 2007 | 22.047,00 | 2.780,00 | -2698 | 32857 | 54.986,00 |
| 2008 | 19.851,00 | -3.770,00 | 14809 | 24118 | 55.008,00 |
| 2009 | 8.585,00 | 2.938,00 | 4763 | -10468 | 5.818,00 |
| 2010 | 9.099,00 | 19.617,00 | 43905 | -689 | 71.932,00 |
| 2011 | 16.182,00 | 19.516,00 | 4997 | 10628 | 51.323,00 |
| 2012 | 13.744,00 | 38.372,00 | 27518 | 3539 | 83.173,00 |
| 2013 | 13.563,00 | 21.419,00 | 40416 | 5923 | 81.321,00 |
| 2014 | 13.337,00 | 20.962,00 | 8225 | 10407 | 52.931,00 |
| 2015 | 19.274,00 | -9.329,00 | 7009 | 32852 | 49.806,00 |
| 2016 | 13.950,00 | 7.850,00 | 6407 | 9318 | 37.525,00 |
| 2017 | 11.546,00 | 24.082,00 | 16497 | -721 | 51.404,00 |
| 2018 | 12.984,00 | 255 | 11611 | -3510 | 21.340,00 |

Kaynak: TCMB, Elektronik Veri Dağıtım Sisteminden alınan verilerle hazırlanmıştır.

4.1.Türkiye'nin Kredi Derecelendirmeleri

Türkiye kalkınma için sermaye gereksinimlerini karşılayabilmek için 1980 sonrası finansal serbestleşme dönüşümlerini gerçekleştirmiştir. Türkiye'nin Kredi Derecelendirme kuruluşlarının notları ile finansal serbestleşme adımları sonrası tanışmıştır. Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) tarafından Türkiye'de faaliyet göstermesine izin verilen üç kuruluş vardır (SPK, 2019). Bunlar;

- Fitch Ratings, Inc.
- Moody's Investors Service, Inc.
- S&P Global Ratings, kuruluşlarıdır.

Kredi derecelendirmeleri harf ile gösterildiğinden yapılan çalışmalarda (Saka 2014), Aizenman ve diğerleri (2013), verilen kredi notları numerik rakamlara dönüştürülmüştür. Üç büyük kredi derecelendirme kuruluşlarının not değerleri ve numerik gösterimi Tablo 3'de gösterilmiştir.

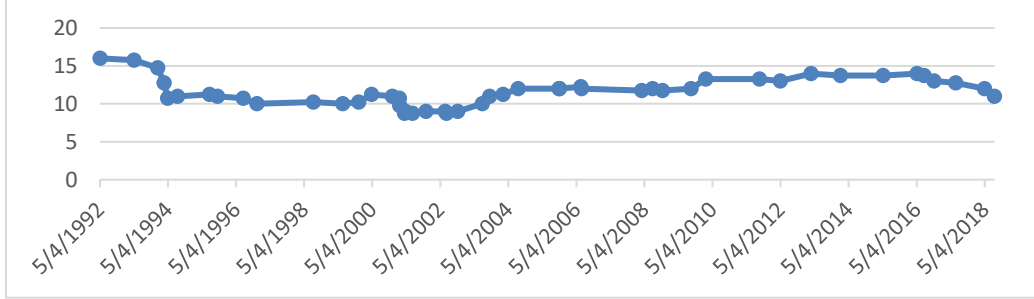
Tablo 3: Kredi Derecelendirmelerinin Numerik Gösterimi

| S&P | Fitch | Moody's | Numeratik Derecelendirme | Kredi Kalitesi | Seviye |
|------|-------|---------|--------------------------|-------------------|---------------------|
| AAA | AAA | Aaa | 24 | En Yüksek | Yatırım Yapılabilir |
| AA+ | AA+ | Aa1 | 23 | Çok Yüksek | |
| AA | AA | Aa2 | 22 | | |
| AA- | AA- | Aa3 | 21 | | |
| A+ | A+ | A1 | 20 | Yüksek | |
| A | A | A2 | 19 | | |
| A- | A- | A3 | 18 | | |
| BBB+ | BBB+ | Baa1 | 17 | İyi | |
| BBB | BBB | Baa2 | 16 | | |
| BBB- | BBB- | Baa3 | 15 | | |
| BB+ | BB+ | Ba1 | 14 | Spekülatif | |
| BB | BB | Ba2 | 13 | | |
| BB- | BB- | Ba3 | 12 | | |
| B+ | B+ | B1 | 11 | Yüksek Spekülatif | |
| B | B | B2 | 10 | | |
| B- | B- | B3 | 9 | | |
| CCC+ | CCC+ | Caa1 | 8 | Yüksek Riskli | |
| CCC | CCC | Caa2 | 7 | | |
| CCC- | CCC- | Caa3 | 6 | | |
| CC | CC | Ca | 5 | Çok Yüksek Riskli | Spekülatif Seviye |
| - | C | - | 4 | İflas Hali | |
| R | - | - | 3 | | |
| SD | RD | C | 2 | | |
| D | D | - | 1 | | İflas |

Kaynak: (www.fitchratings.com, 2019), (www.moody's.com, 2019),
(www.standardandpoors.com, 2019), Diğer dönüşüm tabloları için (Saka , 2014, s. 34),
(Aizenman, Binici , & Hutchison, 2013)

S&P tarafından Türkiye'ye verilen notlar numerik gösterime çevrilmiş ve Grafik 3'de gösterilmiştir.

Grafik 3: S&P Türkiye'nin Kredi Derecelendirmelerinin Numerik Gösterimi



Kaynak: (<https://countryeconomy.com/>, 2019), (<https://tradingeconomics.com/>, 2019) sitesinden alınarak düzenlenmiştir. Numerik gösterimde pozitif görünüm +0,25, negatif görünümde -0,25 olarak düzenlenmiştir).

S&P şirketi tarafından ilk not 1992 yılında BBB (durağan) olarak belirlenmiştir. Türkiye'nin 1992 yılından bugüne verdiği kredi notları Tablo 4'te gösterilmiştir.

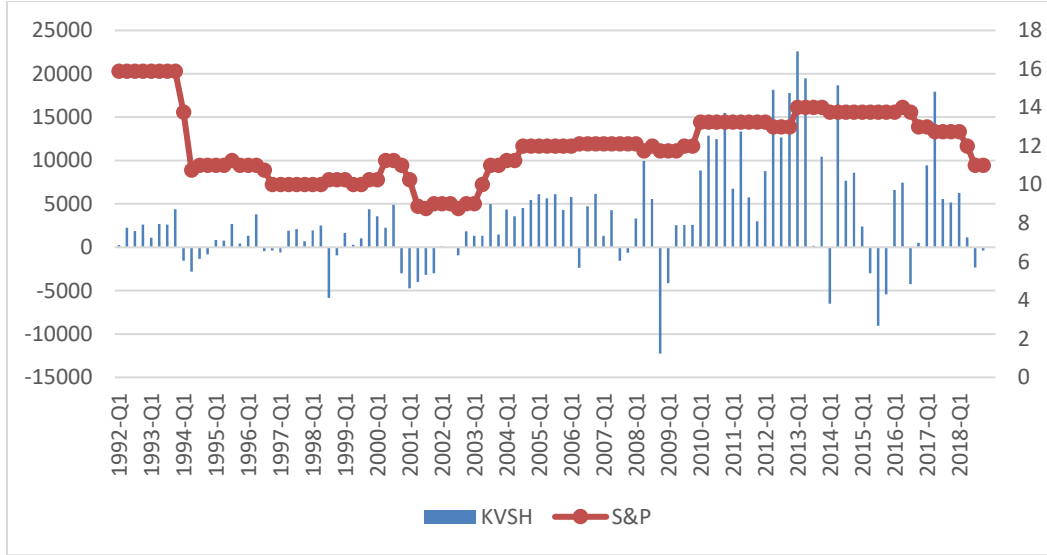
Tablo 6: S&P Türkiye Kredi Notları

| Tarih | S&P | Görünüm | Tarih | S&P | Görünüm | Tarih | S&P | Görünüm |
|------------|------|-------------------|------------|-----|-------------------|------------|-----|---------|
| 4.05.1992 | BBB | Durağan | 29.01.2001 | B- | Pozitif | 27.06.2006 | BB- | Durağan |
| 3.05.1993 | BBB | Negatif | 21.02.2001 | B+ | Negatif İzleme | 3.04.2008 | BB- | Negatif |
| 14.01.1994 | BBB- | Negatif | 23.02.2001 | B | Negatif İzleme | 31.07.2008 | BB- | Durağan |
| 22.03.1994 | BB | Negatif İzleme | 17.04.2001 | B- | Negatif İzleme | 13.11.2008 | BB- | Negatif |
| 29.04.1994 | B+ | Negatif İzleme | 27.04.2001 | B- | Durağan | 17.09.2009 | BB- | Durağan |
| 16.08.1994 | B+ | Durağan | 11.07.2001 | B- | Negatif | 19.02.2010 | BB | Pozitif |
| 24.07.1995 | B+ | Pozitif | 30.11.2001 | B- | Durağan | 1.05.2012 | BB | Durağan |
| 18.10.1995 | B+ | Durağan | 26.06.2002 | B- | Durağan | 27.03.2013 | BB+ | Durağan |
| 17.07.1996 | B+ | Negatif İzleme | 9.07.2002 | B- | Negatif | 7.02.2014 | BB+ | Negatif |
| 13.12.1996 | B | Durağan | 7.11.2002 | B- | Durağan | 6.05.2016 | BB+ | Durağan |
| 10.08.1998 | B | Pozitif | 28.07.2003 | B | Durağan | 20.07.2016 | BB | Negatif |
| 21.01.1999 | B | Durağan | 16.10.2003 | B+ | Durağan | 4.11.2016 | BB | Durağan |
| 10.12.1999 | B | Pozitif | 8.03.2004 | B+ | Pozitif | 27.01.2017 | BB | Negatif |
| 25.04.2000 | B+ | Pozitif | 17.08.2004 | BB- | Durağan | 2.05.2018 | BB- | Durağan |
| 5.12.2000 | B+ | Durağan | 23.01.2006 | BB- | Pozitif | 17.08.2018 | B+ | Durağan |

Kaynak: (<https://countryeconomy.com/>, 2019) (<https://tradingeconomics.com/>, 2019)

Yapılan bu kredi derecelendirmeleri ile Türkiye'ye gelen net sermaye akımları Grafik 4'te gösterilmiştir. Kriz yılları olan 1994 ve 2001'de notlar ile sermaye hareketleri aynı yönlü hareket ederken 2008 dünya krizinde sermaye hareketlerinde düşüş yaşanırken notlarda bir değişiklik olmamıştır.

Grafik 4: S&P Türkiye Kredi Notları ve Net Sermaye Akımları



5. Sonuç

19. yy'da başlayan sermaye hareketleri, genel anlamda devletlerarası alacak-borç ilişkisine dayanırken, 1970'li yıllardan sonra ticari krediler ve portföy yatırımlarına doğru kaymıştır. 1970'li yıllarda başlayan finansal serbestleşme politikaları ilk önce Amerika, Almanya, Kanada gibi gelişmiş ülkelerde başlamıştır. Ardından Latin Amerika ve sonrasında da tüm dünyaya yayılmıştır.

Finansal serbestleşme politikalarının asıl amacı piyasalar üzerindeki kontrollerin kaldırılması ve sermayenin rahatça dolaşabilmesidir. Böylelikle ülkelerarası ticaret genişleyecek ve sermaye rahatça uluslararası piyasalarda yatırım yapma imkânı bulabilecek gelişen ülkeler kalkınma için aradıkları sermayeyi bulabileceklerdir.

1980 sonrası kalkınma için finansal serbestleşme politikalarını uygulayan azgelişmiş/gelişen ülkelere giden yabancı sermaye faiz-kur arbitrajından yararlanmak üzere gelmiştir. Uzun vadeli ve/veya doğrudan yatırımların hacimsel olarak düşük kalmıştır. Gelişen ülkelerdeki, politik belirsizlikler, bürokrasi, kamu borç stoku, hukukun üstünlüğü,

kanunlara saygı gibi bazı yapısal bozukluklar doğrudan yatırımdan ziyade yatırımcıları kısa vadeli enstrümanlara yönlendirmiştir. Bunun sonucu olarak ülkeye gelen yabancı yatırımcı kısa vadeli yatırım yapmış ve ülkeler belirli bir döngü içinde krizlerle savaşmak zorunda kalmışlardır.

Serbestleşen piyasalar ve artan yatırım imkânları yatırımcıların yatırım yapacakları ülke ve enstrümanlar hakkında asimetric bilgi sorununu ortaya çıkarmıştır. Kredi derecelendirme kuruluşları yatırım yapanlar ile fon kullananlar arasındaki asimetric bilgi sorununu, yaptıkları derecelendirme faaliyetleri ile azaltmaktadırlar.

Sermaye Hareketleri yatırım yaparken birçok etkeni değerlendirmekle birlikte kredi derecelendirme kuruluşlarının vermiş oldukları notları da değerlendirmeye almaktadırlar. Kredi derecelendirme firmaları ülke notları belirleyerek sermaye hareketlerine yön vermektedirler. Bu kuruluşların özellikle 2008 krizinde vermiş oldukları iyi notlar akabinde firmaların iflası bunlara olan güven sorununu ortaya çıkarsa da sermaye hareketlerinin başlıca yol göstericilerinden birisi olmaya devam etmektedir.

Kaynakça

- Aizenman, J., Binici , M., & Hutchison, M. H. (2013, 6). Credit Ratings And The Pricing Of Sovereign Debt During The Euro Crisis. *National Bureau Of Economic Research*, 29(3), 1-37. doi:10.1093/oxrep/grt036
- Akbulak, Y. (2012). Kredi Derecelendirmesi veya Rating: Kavram ve Ölçütler. *Mali Çözüm* , 171-184.
- Akçayır, Ö., & Doğan, B. (2016). Ülke Kredi Derecelendirme Notlarının Uluslararası Sermaye Hareketleri Üzerine Etkisi: Türkiye Örneği. *International Congress on European Union Relations, Economics, Finance and Econometrics*, (s. 135-158). 05 2, 2019 tarihinde https://www.researchgate.net/profile/Buhari_Dogan/publication/312589261_Ulke_Kredi_Derecelendirme_Notlarinin_Uluslararası_Sermaye_Hareketleri_Uzerine_Etkisi_Turkiye_Ornegi/links/5883ef4caca272b7b4442563.pdf adresinden alındı
- Ang, J. B., & McKibbin, W. J. (2005, 3). Financial Liberalization, Finansal Sector Development And Growth: Evidence From Malaysia. *Lowy Institute Working Papers*. 5 4, 2019 tarihinde <https://www.files.ethz.ch/isn/58376/McKibbin,%20Financial%20liberalization%20WP305%20update.pdf> adresinden alındı
- Aslan, N., Terzi, N., & Siampan, E. (2014). Türkiye'de kısa vadeli sermaye hareketlerinin ekonomik büyüme ve reel döviz kuru ile ilişkisi. *Finansal araştırmalarve çalışmalar dergisi*, 5(10), 15-32. doi:10.14784/JFRS.2014104497
- Başaran, İ. (2018). Kısa Vadeli Sermaye Hareketlerinin Türkiye Ekonomisi Üzerine Etkileri. *Politik Ekonomik Kuram*, 2(1), 124-141.
- Başoğlu, U. (2000). Finansal Serbestleşme ve Uluslararası Portföy Yatırımları. *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 3(4), 88-99.
- Bayar, Y., & Kılıç , C. (2014). *Journal of Applied Finance & Banking*, 4(2), 91-109.
- Bohn, H., & Tesar, L. L. (1996). U.S. Equity Investment in FOrign Markets: Portfolio Rebalancing or Return Chasing in. *Amerikan Economic Review*, 77-81.

Borsaistanbul.com. (2019). 4 5, 2019 tarihinde <https://www.borsaistanbul.com/> adresinden alındı

Cerutti , E., Claessens, s., & Puy, D. (2015, 6). Push Factors and Capital Flows to Emerging Markets: Why Knowing Your Lender Matters More Than Fundamentals. *IMF Working Paper*, 3-42. 3 17, 2019 tarihinde <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2015/wp15127.pdf> adresinden alındı

Chuhan, P., Claessens, S., & Mamingi, N. (1993, 7). Equity and Bond Flows to Asia and Latin AmericaThe Role of Global and Country Factors. *Journal of Development Economics*, 439-463. doi:10.1016/S0304-3878(98)00044-3

Demir, M., & Erşan, S. (2009). Kısa Vadeli Sermaye Hareketlerinin Nedenleri, Etkileri ve Sermaye Hareketliliğinde Devletin Rolü: Türkiye Üzerine Bir İnceleme. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 8, 214-239.

Emara, N., & El Said, A. (2015). Revisiting Sovereign Ratings, Capital Flows and Financial Contagion in Emerging Markets. *World Journey of Applied Economics*(1), 3-22. doi:10.22440/EconWorld.J.2015.1.2.NE.0013

Hermes, N., & Nhung, V. H. (2008). The Impact of Financial Liberalization on Bank Efficiency: Evidence from Latin America and Asia. *Applied Economics*(42), 3351-3365. 5 04, 2019 tarihinde https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=983865 adresinden alındı

<https://countryeconomy.com/>. (2019). 2 15, 2019 tarihinde <https://countryeconomy.com/>: <https://countryeconomy.com/ratings/turkey> adresinden alındı

<https://tradingeconomics.com/>. (2019). 3 24, 2019 tarihinde tradingeconomics.com/: <https://tradingeconomics.com/turkey/rating> adresinden alındı

İnandım, Ş. (2005). Kısa Vadeli Sermaye Hareketleri İle Reel Döviz Kuru Etkileşimi: Türkiye Örneği. 03 19, 2019 tarihinde <http://www.tcmb.gov.tr/> adresinden alındı

Kaminsky, L., & Schmukler, S. L. (2003, 2). Short-Run Pain, Long-Run Gain: The Effects of Financial Liberalization. *IMF Working Paper*. IMF Working Paper.

Karagöl, E. T., & Mihçioğur, Ü. İ. (2012). Kredi Derecelendirme Kuruluşları: Alternatif Arayışlar. *SETA Rapor*, 1-36.

- Karpuz, F., & Kızıltan, A. (2014). Türkiye’de Kısa Vadeli Yabancı Yatırımlar İle Reel Döviz Kuru Arasındaki İlişki. *EKEV AKADEMİ DERGİSİ*(60), 197-210.
- Kazgan, G. (2002). *Küreselleşme ve Ulus-Devlet Yeni Ekonomik Düzen*. İstanbul.
- Kim, S.-J., & Wu, E. (2008, 3). Sovereign Credit Ratings, Capital Flows And Financial Sector Development İn Emerging Markets. *Emerging Markets Review*(9), 17-39.
- Mishkin, F. S. (1996, 5). Understanding Financial Crises : A Developing Country Perspective. Nber Working Paper. 3 20, 2019 tarihinde <https://www0.gsb.columbia.edu/faculty/fmishkin/PDFpapers/w5600.pdf> adresinden alındı
- Oktayer, A. (2009). Türkiye’de Finansal Serbestleşme ve Derinleşme Süreci Üzerine Nitel Bir İnceleme. *Akademik İncelemeler*, 4, 73-100.
- Onur, S. (2005). Finansal Liberizasyon ve GSMH Büyümesi Arasındaki İlişki. *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi* , 1(1), 127-152.
- Organ, İ., & Berk, E. (2016, 5). Kısa Vadeli Sermaye Hareketlerinin Döviz Kuru İlişkisi ve Türkiye için Tobin Vergisi Tartışması. EconWorld Working Paper Series. 1 16, 2019 tarihinde <http://wp.econworld.org/wp-content/uploads/2016/04/WP2016005.pdf> adresinden alındı
- Özçelik, Ö., & Tuncer, G. (2007). Atatürk Dönemi Ekonomi Politikaları. *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 253-266.
- Özdemir, Ü., Yiğit, G. K., & Oral, M. (2016). Cumhuriyetten Günümüze Ekonomi Politikaları Bağlamında Türk Dış Ticaretinin Gelişimi. *Doğu Coğrafya Dergisi*, 21(35), 149-174. doi:10.17295/dcd.23130
- Öztürk Subaşı, F. (2008). The Effect of Sovereign Rating Changes on Stock Returns and Exchange Rate. *International Research Journal of Finance and Economics*(20).
- Öztürk, N., & Artan, S. (2016). Geçiş ekonomilerinde sermaye kaçışlarının ekonomik ve kurumsal belirleyicileri. 3 15, 2019 tarihinde <http://dergipark.gov.tr/> adresinden alındı
- Özyıldız, H. R. (2017). Kronik: Türkiye'nin Sıcak Para Macerası. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 72(4), 1271-1293.

Parsley, D., & Gande, A. (2004, 10). Sovereign Credit Ratings and International Portfolio Flows . 4 19, 2019 tarihinde <https://www.imf.org/external/np/seminars/eng/2004/ecbimf/pdf/parsle.pdf> adresinden alındı

Rajan, R. G. (2005, 11). Has financial development made the world riskier? 01 20, 2019 tarihinde <https://www.nber.org/> adresinden alındı

Reinhart, C., & Montiel, P. (2001). The Dynamics of Capital Movements to Emerging Economies During the 1990s. 03 19, 2019 tarihinde <https://mpira.ub.uni-muenchen.de/> adresinden alındı

Saka , H. (2014, 6). Analysis Of The Rating Discrepancies Assigned By Credit Rating Agencies. *Fatih Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi.*

Seyidoğlu, H. (2001). *Uluslararası İktisat*. İstanbul.

Sönmezer, S., & Tufaner, B. (2017). Ülke Kredi Notlarının Sermaye Piyasalarına Etkisi. *INTERNATIONAL CONFERENCE ON EURASIAN ECONOMIES.*

SPK. (2019, 3 29). <http://www.spk.gov.tr/Sayfa/Index/6/10/1> adresinden alındı

standardandpoors.com. (2019, 07 03). S&P: https://www.standardandpoors.com/en_US/web/guest/home adresinden alındı

Suadiye, G. (2006). Kredi Derecelendirme ve Finansal Piyasalar Üzerindeki Etkileri. 3. 3 12, 2019 tarihinde <http://sbed.mku.edu.tr/index> adresinden alındı

T.C.M.B. (2002, 6). Küreselleşmenin Türkiye Ekonomisine Etkileri. Ankara: T.C. Merkez Bankası . 4 3, 2019 tarihinde <https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/098cd40c-d8e3-4197-8e31-3a4d0a9fbda7/kuresel.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=ROOTWORKSPACE-098cd40c-d8e3-4197-8e31-3a4d0a9fbda7-m3fBaj9> adresinden alındı

Takım, A. (2016, 07 25). Gelişmekte Olan Ülkelere Yönelik Yabancı Sermaye Hareketlerinin Makro Ekonomik Etkileri. iibfdergi.bartın.edu.tr. 3 12, 2019 tarihinde <http://iibfdergi.bartın.edu.tr/wp-content/uploads/2016/07/Abdullah-TAKIM-Geli%C5%9Fmekte-Olan-%C3%9Cikelere-Y%C3%B6nelik-Yabanc%C4%B1-Sermaye-Hareketlerinin-Makroekonomik-Etkileri-39-60.pdf> adresinden alındı

Taylor, M. P., & Sarno, L. (1997, 9 1). Capitol Flows to Developing Countries: Long- and Short Term Determinants. 03 19, 2019 tarihinde <http://documents.worldbank.org/curated/en/home> adresinden alındı

Uzunoglu, S., Alkin, K., & Gurlesel, C. F. (1995). *Uluslararası sermaye hareketlerinin gelişmekte olan ülkelerde makroekonomik etkileri ve Türkiye.*

www.fitchratings.com. (2019, 2 15). fitchratings: <https://www.fitchratings.com/site/home> adresinden alındı

www.mahfiegilmez.com. (2014). 3 20, 2019 tarihinde mahfiegilmez.com. adresinden alındı

www.moodys.com. (2019, 3 15). moodys.com: <https://www.moodys.com/> adresinden alındı

www.sec.gov. (2019, 3 12). (<https://www.sec.gov/Article/whatwedo.html>) adresinden alındı

www.standardandpoors.com. (2019, 3 20). standardandpoors.com: https://www.standardandpoors.com/en_US/web/guest/home adresinden alındı

Yang, J., & Zhang, L. (2011, 5). The Impacts of Sovereign Credit Ratings on Exchange Rates -Evidence from Eurozone Sovereign Debt Crisis-. *Lund University School Of Economics And Management Master Thesis.* 04 10, 2019 tarihinde <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.859.6733&rep=rep1&type=pdf> adresinden alındı

Yıldırım, H. H., Yıldız, C., & Aydemir, Ö. (2018, 3). Kredi Derecelendirme Kuruluşlarından S&P,Moody's ve Fitch'in Türkiye için Yapmış Oldukları Not Açıklamalarının Hisse Senedi Endeksleri Üzerine Etkisi: Borsa İstanbul Örneği 2012-2016. *Maliye ve Finans Yazıları Dergisi* (109), 9-29.

Computerization of the Tax Information System and Its Role in an Increasing Tax Revenues

Lect. AL-Rubaye, Ahmed Hussein Radhi

University of Baghdad

PhD Student Ahmed Hussein Radhi AL-Rubaye

University of Craiova

Abstract

The aim of the study is to keep up with the latest developments and to benefit from the availability of computers and modern means of communication which have created a quick and accurate way to collect and process data. The determinants of research are that there is no computerized system for tax information in Iraq. If we use this concept on tax work, offers excellent opportunities to achieve a performance boom that ensures a transition to advanced levels of implementation, especially with regard to tax linkage and taxation the two most important aspects of the applied side of tax work.

Keywords: Tax Information System, Tax Revenue, Data Processing, Performance, Computers.

JEL Code: H71

Introduction

Corporate governance is one of the methods of ethical input as a domain under which companies are managed and monitored. Many researchers have pointed out that governance is a process of controlling the conduct of management by regulating ethical behavior in order to balance the interests of the parties involved. Governance also has internal and external supervisory and supervisory mechanisms designed to protect all stakeholders. One of the most important stakeholders is tax administration. Therefore, governance is the appropriate approach to reduce aggressive tax planning, which is an improper behavior that is contrary to the principle of citizenship and social solidarity, and represents an excess on the rights of the public treasury because it increases the tax burden on those who did not avoid the tax and reduces public revenues, Which is the right of society to the taxpayer on the other hand.

Good corporate governance improves corporate performance, improves risk management, provides adequate control systems to reduce risk, increases competitiveness and

The Third InTraders International Conference on International Trade Proceeding Book
15-17 April 2019 Sakarya, 18-20 April 2019 İstanbul Program, Turkey

<https://www.intraders.org/may> 132

contributes to economic growth and investment attraction. Although governance is a system in which institutions are managed and monitored by all relevant parties. However, it is noted that companies use them to achieve their goals in the first place, ignoring their social responsibility towards society. While corporate governance emphasizes social responsibility as one of the principles of corporate governance.

Information systems are comprise many activities that occur in business organizations and society. Successful organizations have generally learned how to utilize information as an effective and efficiency management tool that have developed information systems that respond to individual needs.

Taxation is a very good source of income generation, but tax policies must be developed with due regard to the well-being of people. The government must make people feel connected by providing social amenities with revenue. Taxpayers should be made to pay taxes to counter the wrath of the law when this is done, the economic objective of taxation will be achieved.

What is a System?

"The idea of creating a system dating back to antiquity, as it emerged with the emergence of civilizations and political, social, military, administrative and economic systems, has occupied the human mind in the universe and how it is organized and with the development of human thought systems have begun to increase and diversify in line with the need of man and his development and to fulfill his varied desires. In Babylonian, Pharaonic and other civilizations.

The term system is derived from the word systema Greek, which means the whole composite of a number of parts has gained the term over time the meanings of the new result of the evolution and change that occurred and researchers differ about giving one concept of the system each one of them gives a concept according to his perception of these concepts:

System: A set of elements or parts integrated and overlapping through which to achieve the objectives of the system.

Or is a set of elements and integrated parts and supplies necessary to achieve a specific goal through the processing of data or material to create information or material in a specified period of time.

Or a set of inputs representing the different data processed to obtain outputs that are essential to satisfy the responses to be achieved from the system"(Mohammed & Khazi,2003: 17).

"A system is a collection of parts that link to achieve a common purpose"(Paige,2014: 12).

"A system is a set of elements or components that are formed and interact to accomplish goals or objectives. The elements themselves and the relationships between them determine how the system works. Systems have inputs, processing mechanisms, and outputs"(Ralph,1992: 5).

"A system is a set of components that interact with one another to accomplish a purpose or goal. Within this basic definitional framework, elements necessary for the very existence of any system may be identified. These system elements include the environment, boundaries, input/output, and components"(James,1990: 72).

This can be illustrated in Figure 1.

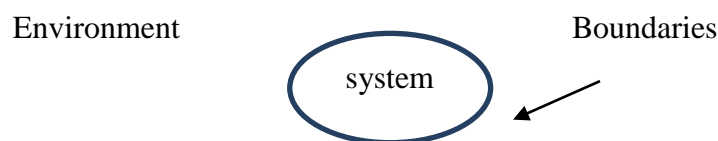


Figure: 1 System Components

Source: belongs to the author

System in General

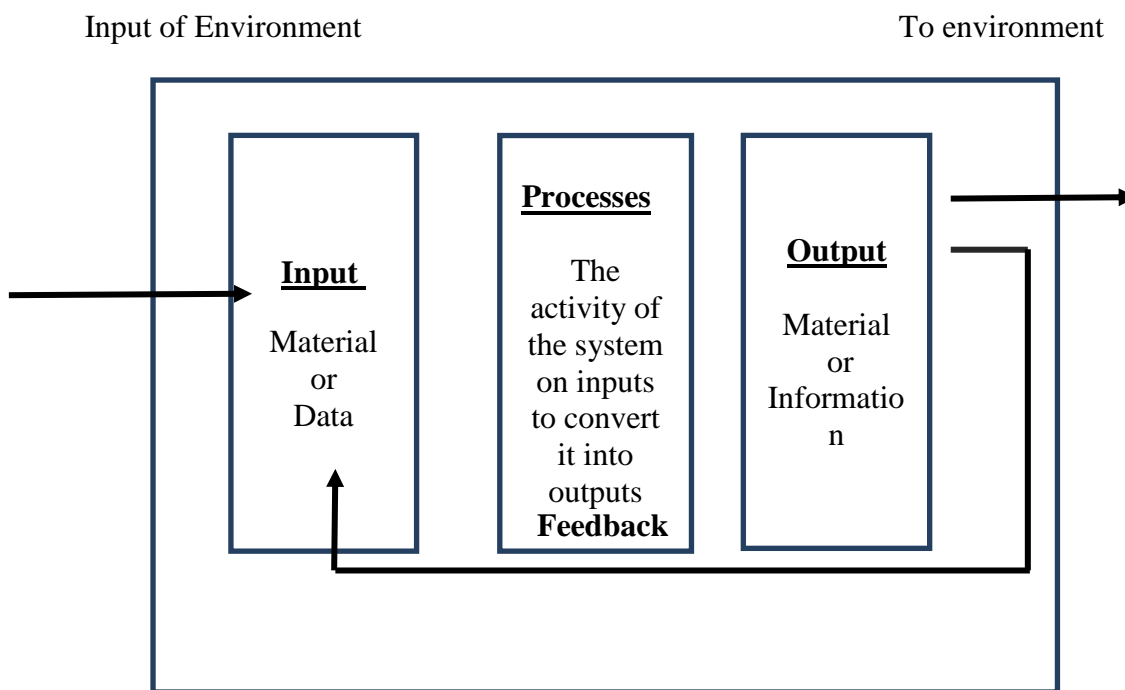
"Most system have some attributes in common, including input, processing, and output, feedback, an environment, and a boundary. The input, processing, and output elements have much the same relationships in a system generally as they do in computer. Data enter the system as input, which is processed in some way and then output as information. Feedback is a form of output that when sent back to the input or processing function of the system for review, indicates to the system whether a change in operation is necessary. Feedback can come from within the system or from the environment. In a sense, feedback acts as a monitor to ensure that the system is meeting its goal"(Patrick,1991: 93).

"1.Inputs: Is the raw material, each system depends on it to start a specific activity and be either material or data or both and come largely from the environment surrounding the system.

2.Processes: Is the activity of the system on the inputs to be converted to outputs using special requirements and these processes vary according to the system.

3.Outputs: It is the result of the process of processing inputs, which is a material or information are directly linked to the purpose of the system.

4.Reverse feedback: This component controls the task of comparing actual and planned outputs with a predetermined difference, and in the case of a difference requiring modification of the treatment or the use of other inputs"(Mohammed& Khazi,2003: 11). "Figure 2 shows the general basic model of the system.



Source: belongs to the author based on (Paige,2014: 56).

Figure: 2 General Basic Model of the System”

Characteristics of the System

The systems are different and multiple, yet there are characteristics in which the majority of these systems share these characteristics:

"1.Objective: Each system has a specific goal or set of goals that it seeks to achieve.

2.Reliability: This means that each component of the system is internally linked and interconnected externally with the rest of the components at the same time" (Firas,2005: 12).

"3.Interaction: The adoption of each component of the system on the rest of the components in achieving the objectives of the system, and each system on the rest of the systems

4.Inclusiveness: In the sense that the system is a comprehensive and integrated unit, ie does not consider the system as a set of independent components of each other, without taking into account the type of interrelations that connect these components with each other"(Ali,2015: 18).

"5.Functional: That is each system has a specific function performed by this system and that this function must be well thought out and clear and of continuous value to the organization

6.Adapt to the environment: That the system affects and is affected by the surrounding environment, and must affect the information system appropriate degree of flexibility to be able to develop and update and adapt to the requirements of the environment, so that the organization can cope with the evolving changes related to the development of their needs and requirements"(Arshad,2012: 27).

"7.Communication: Is the process that enables any system of work, without communication the system components cannot interact with each other, there can be no input, output and no retrieval of the results, and through the exchange of views, trends, data and information, and this process of exchange is using human energies or different technological means, and the process of two-way communication should exchange messages between the source of the message and its future"(Najm, Abdul Rahman&Salwa,2004: 15-16).

"Information is data converted into a meaningful and useful context. Having the right information at the right moment in time can be worth a fortune. Having the wrong information at the right moment; or the right information at the wrong moment can be disastrous. The truth about information is that its value is only as good as the people who use it. People using the same information can make different decisions depending on how they

interpret or analyze the information. Thus information has value only insofar as the people using it do as well"(Paige,2014: 7).

What is an Information System?

"As much as 80 percent of the typical executive's day is dedicated to information-receiving, communicating, and using it in a wide variety of tasks. Because information is the basis for virtually all activities performed in an organization, systems must be developed to produce and manage it. The objective of such systems is to ensure that reliable and accurate information is available when it is needed and that it is presented in a useable form.

Definition

An information system is a set of people, data, and procedures that work together to provide useful information. As we will see repeatedly throughout the book, the emphasis on systems means that the various components seek a common objective of supporting organization activities. These include day-to-day business operations, communication of information, management of activities, and decision making" (James,1990: 8).

What Does an Information System Do?

"An information system performs three general activities. First it accepts data, from sources within or external to the firm, as input. Next, it acts on data to process (produce) information; that is, it is an information-generating system. Procedures determine how the information is prepared. Finally, the system outputs the information for the intended user, perhaps a manager or staff member"(ibid,1990: 10).

"Information systems are systems involved in the gathering, processing, distribution and use of information. In this way they support activity"(Paul,2013: 15).

Information Systems

"The system of information is an old system. Man is an information system, and there is another view of the emergence of the information system to the First Babylonian Covenant(3700 B.C).The ancient writings explained that the idea of registration and data preservation and processing was due to the Babylonian traders recording the results of their transactions and their commercial contracts on the boards And the shelves and clay writings similar to the reports of modern management where there were records of stocks and lists of accounts and creditors and records of production and this proves that the information systems

The Third InTraders International Conference on International Trade Proceeding Book
15-17 April 2019 Sakarya, 18-20 April 2019 İstanbul Program, Turkey

<https://www.intraders.org/may> 137

is very old has synchronized the information system of ancient empires as they need to provide information And died when managing its affairs and this is confirmed by the Hamorabi obelisk and contain different data and very important.

The information system was in its infancy before the advent of computers, but after that, the work of information systems shifted from traditional manual to modern electronic. This change had a great impact on the development of information systems and in providing technical facilities for it.

There is a growing need to automate the information system and transform it from traditional manual to modern electronic, using technology to electronic computers.

Modern technology emerged in the 1960s, but it did not spread widely because computers were not deployed, but in the early 1970s, information systems underwent a major transformation as computers and software developed and the emergence of DBMS.

The development of these systems continued and reached high levels. This was in the early 1980s if information systems became a basis for the developed countries. These systems achieve the organizations' goal as quickly, effortlessly, and at low cost"(Emad,2000: 11).

The Concept of Management Information Systems

"There may be as many different definitions or descriptions of an MIS as there are textbooks written on the topic. Stated most simply, a **management information system (MIS)** provides managers with information that enables them to make better decisions and to improve their job performance.

The MIS concept has appealed to managers for a long time. Managers have always sought as much information as possible to help them make decisions while carrying out planning, organizing, directing, and controlling activities at various levels in their organization. Before the advent of such office machines as typewriters, electronic calculators, and copiers, managers used a variety of manual tools and methods to create and describe information. Although office machines changed the type of information provided to managers and the way it was provided, the pervasiveness of computer and telecommunications technologies in modern organizations has changed information systems even more dramatically"(Jon&Randall,1990: 470).

Management Information Systems (MIS)

The Third InTraders International Conference on International Trade Proceeding Book
15-17 April 2019 Sakarya, 18-20 April 2019 İstanbul Program, Turkey

<https://www.intraders.org/may> 138

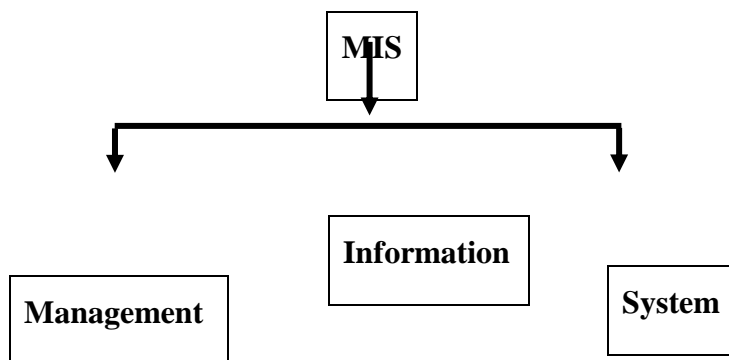
"Management information systems (or information management systems) are tools used to support processes, operations, intelligence, and IT. MIS tools move data and manage information. They are the core of the information management discipline and are often considered the first systems of the information age.

Management information systems (MIS) is a changing and challenging field. Modern businesses can't survive for long without using some sort of MIS to manage massive amounts of data, and there are plenty of opportunities to study or work in the discipline.

The concept includes what computers can do in this field, how people process information, and how best to make it accessible and up-to-date. This discipline is much more eclectic than straight computer science. MIS produce data-driven reports that help businesses make the right decisions at the right time"

<https://www.smartsheet.com/management-information-systems>

The MIS can be illustrated" as in Figure 3



“Source:https://www.google.com/search?q=Elements+of+the+System&tbm=isch&source=iu&ictx=1&fir=m4TY7cixfOr2MM%253A%252C18LendVnJ0C6eM%252C_&vet=1&usg=AI4_-kSYet6JdsU7-Bh6WAGjnz2Bv2jeiQ&sa=X&ved=2ahUKEwi_y9XI7s3hAhWBaVAKHZ15C7wQ9QEwC3oECAkQBA#imgsrc=jo_m1hYLwHm_KM:&vet=1”

Figure 3 Components of Management Information System

The Need for Automation of Information Systems Has Now Increased

The concept of computerized information systems emerged in the fifties of the last century, as it became more important and effective in contributing to the management of data in organizations, institutions, departments and companies, and then management of information resulting from the treatments on which decisions can be made as well as the possibility of communication with professionals and interests, computerized information systems have become an essential element of daily life.

"What are the components of a computer?"

Processing data on a computer is performed by specific equipment that is often referred to as computer hardware. This equipment consists of: inputs devices, processor unit, output devices, auxiliary storage units"(Gary,Thomas&Gloria,1990:6).

"Data are essentially facts. Data to be processed in a computer system must be organized in a systematic way. A common procedure is to organize data into fields, records, files, and databases. Each of these words has a precise meaning in a computing environment, and you should use them with care"(Charles,1990: 43).

Theoretical Framework for Corporate Governance

"Until a few years, the term governance was a vague term that was not clear. But the term is now one of the most widely used in business literature, and researchers are racing to study governance and its impact on improving corporate performance, increasing profits and enhancing stakeholder confidence. Everyone is also aware of the importance of governance in the control of corporate programs and activities, improving the country's investment climate and raising the competitiveness of the economy. Indeed, the principles of accountability, transparency and integrity embodied in governance have become part of legislation and legislation in most developed countries"(Mohammed Nasr,2013: 1).

"The subject of international corporate governance emerged when the world witnessed a series of major setbacks and global crises highlighted by the financial crisis of South East Asia in the late 1990s, followed by crises such as the one that toppled Enron Word Com in America in 2002"(Sondos,2011: 7), whose collapse was linked to administrative or accounting corruption, or weak oversight mechanisms on the financial activities of companies, it failure to follow the principle of governance good governance of institutions. On this basis, many international institutions and institutions have shown an increasing interest in corporate governance, especially in light of the growing role of the private sector in

economic life and the development of the economies of countries. Therefore, it is necessary to focus on implementing a good level of corporate governance as a guiding and proactive risk system, to strengthen oversight, accountability, disclosure, transparency, improved management performance, and reduction of undesirable management and accounting practices.

"It is one thing to make policies, rules and regulation in an attempt to attain a desired goal or objective and it is another thing to implement these policies, rules and regulation"(James&Moses, April-2012: 103).

Basis and Development Concept of Corporate Governance

"The roots of corporate governance go back to Berle & Means, which are the first to address the separation of ownership from management in 1932, and highlighted the agency's entrance. The corporate governance mechanisms come to bridge the gap that can occur between managers and owners of the company due to negative practices that could harm the company and the industry as a whole, Fama in 1980 also referred to the Agency Problem pointing to the inevitability of conflict in the company when there is a separation between Property and management. In this context, Minow & Monk(2001) emphasize the possibility of resolving the agency problem through the good application of corporate governance mechanisms"(Nermeen,2003: 2).

"The first historic step in implementing the modern concepts of corporate governance was the implementation of the London Stock Exchange in 1992 by the formation of the Cadbury Committee, which included representatives from various economic sectors in Britain. This committee according to Turmball 1997 submitted nineteen of special recommendations related to governance, including the composition and definition of the powers and responsibilities of the Board of Directors, including the control and financial reporting, and the most crucial element in the development of the pillars of governance, it was the joint effort on 1999 between International Monetary Fund(IMF)and Organization Economic Cooperation and Development (OECD), which resulted in the establishment of the set of five principles governing the governance system which was subsequently developed into six principles to assist member states and non-members of the organization in developing institutional and legal frameworks to implement this system on both public and private companies. The International Organization of Securities Commissions (IOSC) followed in its

2002 publication the importance of corporate governance principles as a basis for maintaining the integrity and efficiency of financial markets in order to maintain the stability of the global economy"(Mohammed Attia,2009: 429).

"The law of Sarbanes and Oxley Act 2002, issued by the US Congress in response to an invitation from the Securities Exchange Commission(SEC), published the latest corporate governance issue, a comprehensive reference that contains ten principles underpinning corporate governance. This legislation follows investigations that followed the collapse of some of the American giants such as Global Crossing and Enron"(Mohammed Matar &Abdul Nasser,2007: 47).

"The most recent initiatives in the Arab world towards consolidating governance were the establishment of the Institute of Governance in the United Arab Emirates by a joint effort of the Dubai International Financial Center, the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), the Union of Arab Banks and the Dubai School of Government"(Mohammed Attia,2009: 460).

"The term corporate governance was first introduced in the early 1990s and has become widely used by management experts, in particular by international organizations, the World Bank, the United Nations Development Program (UNDP) and other international, regional and local organizations"(Mohammed Ali,2013: 570).

"It should be noted that there is no agreed Arabic translation of the term corporate governance. Some see it as good governance or prudent management, while others call it institutional control and the proposed synonym of the Arabic language complex in the Arab Republic of Egypt Corporate Governance"(Zayed,2009: 25). "Moreover, there is no unified definition agreed among the concerned parties, including accountants, economists, legal experts and analysts of the concept of governance. This is due to its overlap in many organizational, economic, financial and social matters" (Majid,2009: 15).

"The models of governance applied worldwide vary according to economic, social and political systems, but according to Clark,2004 these models can be broadly divided into two types, one applied in the United States, Canada, the United Kingdom and Australia, and in their design gives priority to the preservation of shareholder equity, The other is applied in other European countries, Japan and some East Asian countries and tends to pay greater

attention to the interests of other stakeholders such as employees, suppliers, customers, lenders and other community groups" (Mohammed Matar & Abdul Nasser, 2007: 51).

In light of the above, the idea of research is that strengthening corporate governance and strengthening its governance, governance and oversight system will allow a greater and more effective role for corporate stakeholders to play the role of oversight or governance. When we examine the stakeholders, we see that the tax administration is one of the most important stakeholders, as any mismanagement within the company or any decisions are not rational Board of Directors would waste the accounting profit of these companies and the consequent waste of tax revenue. The soundness of accounting policies, financial reporting, internal control, the independence of board members and internal audit, the organizational structure, the responsibilities and duties of the administrative body and the quality of work are important pillars of any strong judicial system, with other pillars of disclosure, accountability, independence and transparency. Therefore, many studies have recommended that the governance mechanisms and the use of financial accounting information should be evaluated in evaluating other governance mechanisms by developing financial standards derived from financial reports that reflect real and realistic management performance. In this context, the research criteria are based on the latest trends in this regard.

The Use of Tax Information Systems in The Mechanism of Accounting with The Taxpayer

When talking about information systems and their application in the area of its jurisdiction is the tax where the financial authority represented by the General Authority for Taxation aims through the process of examination or measurement of tax and access to real income of the taxpayer required by law and should:

First: To know the means of examination and tax measurement.

Second: Recognize the ability of tax information systems to find and communicate sufficient and appropriate information (useful) to the unit guessing in a way that enables them to make the appropriate decision and depends on the ability of staff to analyze and use that information effectively, which requires highlighting the role The valuation of the tax) is vital in the process of measurement by making maximum use of the powers granted to it.

Thirdly: The provisions of the law should not be limited to the limits of the tax structure and the technical regulation of the tax, but should be extended to include all the general rules

The Third InTraders International Conference on International Trade Proceeding Book
15-17 April 2019 Sakarya, 18-20 April 2019 İstanbul Program, Turkey

<https://www.intraders.org/may> 143

for the procedures of tax collection, collection, methods of appeal, timing and conditions, and many other matters that fall within the framework of tax accounting procedures between taxpayer, Prevailing.

Tax information is considered as a basis for tax accounting and it is one of the most important resources. However, it is the lowest in terms of good use. It is a basic element of progress and if it is properly managed, it can enhance both the effectiveness and profitability of any institution and we must recognize that the performance of any administration depends on the quality and integrity of information. As well as their ability to use this information efficiently. As for the sources of tax information, it can be said that (the tax authority represented by the General Authority for Taxation seeks to diversify sources and tax information to the sources of the income of taxpayers) when taxing the taxpayer what the Commission obtains information through:

1- The internal information contained in the taxpayer's statement which represents the final accounts submitted by the taxpayer and the declarations.

2- External information that reaches the Commission which is the quotations that reach the Commission from governmental and non-governmental departments.

This information is carried out by the Registration and Documentation Division through the inclusion of all data relating to the taxpayer on the calculator. The aim of this is to reach the taxable income of the taxpayer.

"Despite the large literature on tax administration and compliance and their impact on tax revenue, there have been few attempts to quantify this impact"

(Arindam Gemma & Donghyun, Jan 2016: 2).

Conclusion

The effect of tax administration is on tax revenue collection, economic growth and tax evasion by understanding the role of good tax management. Policymakers can pursue effective tax reform, increase tax revenues efficiently and reduce taxpayers' influence by modern electronic means of tax collection because complexity and mismanagement of taxation leads to evasion unintentional taxes.

The lack of tax revenues or the tax gap that arises for a variety of reasons and understanding the root causes of this gap is necessary to reduce or eliminate this gap, four

The Third InTraders International Conference on International Trade Proceeding Book
15-17 April 2019 Sakarya, 18-20 April 2019 İstanbul Program, Turkey

<https://www.intraders.org/may> 144

factors should be contributed: deliberate tax evasion, errors in taxation, inefficient tax administration, and administrative corruption among tax collectors.

Tax reform is one of the most important tax factors, which reduces the complexity of the tax law and increases the tax quality by providing greater administrative services, with marginal gains in reducing the tax gap.

The quality of the country's governance is of paramount importance as a factor in the development process which is one of the main drivers of increasing public revenues.

The lack of cooperation between some of the administrative departments (trade unions, ministries) with the General Authority for Taxation, and sometimes the failure to provide them with the activities of taxpayers leads to the loss of a lot of information concerning the activities of the taxpayers and therefore reflected negatively on the tax revenues.

References

- Ali Ghanim Shaker(2015).*Information Systems and their Role in Promoting Tax Revenues, an applied research in the General Authority for Taxation*, research submitted to the Council of Post-Graduate Institute of Accounting and Financial Studies, University of Baghdad.
- Arindam Das-Gupta, Gemma B. Estrada & Donghyun Park(Jan 2016).*Measuring Tax Administration Effectiveness and Its Impact on Tax Revenue*, EGC Report, No. 01/2016.
- Arshad Makki Rashid(2012).*Evaluation of the Role of the Information System in Reducing Tax Evasion, an applied research in the General Authority for Taxation*, research submitted to the Council of Post-Graduate Institute of Accounting and Financial Studies, University of Baghdad.
- Charles S. Parker(1990).*Understanding Computers and Information Processing: Today and Tomorrow. With Basic*, 3th Edition, Printed in the United States America.
- Emad Abdul Wahab Al-Sabbagh(2000).*Information Systems - Its Functions and Components*, Dar Al Thaqafa for Publishing and Distribution, Amman-Jordan.
- Firas Abdul-Amir Hussein Al-Jadyri(2005).*Evaluation of the Tax Information System and its Effect in Improving the Effectiveness and Efficiency of Performance, an application to the General Authority for Taxation*, a research submitted to the Board of Trustees of the Arab Institute of Certified Public Accountants.
- Gary B. Shelly, Thomas J. Cashman & Gloria A. Waggoner(1990).*Computer Concepts*, Printed in the United States America, South-Western Publishing Co., Cincinnati, Ohio.
- James A. Senn(1990).*Information System in Management*, 4th Edition, Printed in the United States America, Wadsworth Publishing Company, Inc.
- James Abiola & Moses Asiweh(April 2012).*Impact of Tax Administration on Government Revenue in a Developing Economy-A Case Study of Nigeria*, International Journal of Business and Social Science, Vol.3No. 8 [Special Issue -April 2012] Retrieved from:<
[https://www.google.com/search?q=James+Abiola+Moses+Asiweh\(4/2012\).Impact+of+Tax+Administration+on+Government+Revenue+in+a+Developing+EconomyA+Case+Study+of+Nigeria,+Leicester+Business+School+De+Montfort+University+Department](https://www.google.com/search?q=James+Abiola+Moses+Asiweh(4/2012).Impact+of+Tax+Administration+on+Government+Revenue+in+a+Developing+EconomyA+Case+Study+of+Nigeria,+Leicester+Business+School+De+Montfort+University+Department)
- The Third InTraders International Conference on International Trade Proceeding Book
15-17 April 2019 Sakarya, 18-20 April 2019 İstanbul Program, Turkey
<https://www.intraders.org/may> 146

[+of+Accounting+and+Finance+Leicester,+UK+International+Journal+of+Business+an
d+Social+Science+\(IJHSS,+Vol.+3+No.+8\),%5BSpecial+Issue+99April+2012%5D.&
spell=1&sa=X&ved=0ahUKEwia5rTMzuThAhVD-qQKHdf-
ABQQBQgpKAA&biw=707&bih=636](https://www.intraders.org/may)> (Accessed 13 April 2019).

Jon L. Pierce & Randall B. Dunham (1990). *Managing*, Publisher by Scott, Foresman and Company, Printed in the United States America.

Maeve Cummings (07/01/2019). *The Role of Management Information Systems / Smartsheet, Management Information Systems: In Business, in Academia, and in The Future, WHAT IS A MANAGEMENT INFORMATION SYSTEM?* Retrieved from: <
<https://www.smartsheet.com/management-information-systems> > (Accessed 22 April 2019).

Majid Ismail Abu Hammam (2009). *Effect of The Application of The Rules of Governance on Accounting Disclosure and Quality of Financial Reports*, Master Thesis, Faculty of Commerce, Islamic University, Gaza,

Management Information System Retrieved from: <
https://www.google.com/search?q=Elements+of+the+System&tbm=isch&source=iu&ictx=1&fir=m4TY7cixfOr2MM%253A%252C18LendVnJ0C6eM%252C_&vet=1&usg=AI4-kSYet6JdsU7-Bh6WAGjnz2Bv2jeiQ&sa=X&ved=2ahUKEwi_y9XI7s3hAhWBaVAKHZ15C7wQ9QEwC3oECAkQBA#imgsrc=jo_m1hYLwHm_KM:&vet=1> (Accessed 13 April 2019).

Mohamed Ali Ibrahim (April 2013). *Governance and Its Necessity for Foreign Direct Investment in the Iraqi Economy*, research presented to the joint scientific conference of the Faculty of Management and Economics and the Higher Institute of Accounting and Financial Studies, Journal of Economic and Administrative Sciences/University of Baghdad, a special issue of the Proceedings of the National Scientific Conference.

Mohamed Attia Matar (2009). *The Impact of Accounting Systems and Professional Standards on Enhancing the Effectiveness and Efficiency of Corporate Governance Systems in Jordanian Public Companies*, Journal of Administrative Studies, Volume 36, No.2.

- Mohamed Matar & Abdul Nasser Nour(2007).*The Commitment of Jordanian Public Shareholding Companies to the Principles of Corporate Governance*, Jordan Journal of Business Administration, Volume 3, Issue 1.
- Mohamed Nasr(Mar,2013).*Corporate Governance in Palestine*, Journal of Corporate Governance Issues, Palestinian Governance Institute,.
- Mohammad Noor Burhan & Ghazi Ibrahim Raho(2003).*Computerized Information Systems*, 2th Edition, Dar Al-Manahig for Publishing and Distribution, Amman-Jordan.
- Najm Abdullah Al-Humaidi, Abdul Rahman Al-Ahmad Al-Obeid & Salwa Ameen (2004).*Administrative Information Systems-Contemporary Entrance*, Dar Wael for Publishing, Amman-Jordan.
- Nermeen Abu Al-Atta'a(Jan,2003).*Corporate Governance Progress, highlighting the Egyptian Experience*, Center for International Private Enterprise,
- Paige Baltzan(2014).*Business Driven Information System*, 4th Edition, Printed in China, Published by McGraw-Hill Companies, Inc.
- Patrick G. McKeown(1991).*Living with Computers*, 3th Edition, Printed in the United States America.
- Paul Beynon-Davies(2013).*Business Information Systems*, 2th Edition, Published by Palgrave Macmillan.
- Ralph M. Stair(1992).*Principles of Information Systems - A Managerial Approach*, Manufactured in the United States of America, Body & fraser Publishing Company.
- Sondos Majid Redha(2011).*Corporate Governance Mechanisms and Their Role in Reducing the Expectations Gap between Auditors and Users of Financial Statements*, Research published in Al-Ghari Journal of Economic and Administrative Sciences, University of Kufa, Volume 4, Issue 18.
- Zayed Ali Al Manzouh(2009).*Corporate Governance and its Impact on Profit Distribution Policy*, Master Thesis, Faculty of Business and Finance, Al-Bayt University, Amman-Jordan.

Uluslararası Ticarete Hedef Pazara Yönelik Stratejiler

Mehmet ÇAKIROĞLU

Süleyman Demirel Üniversitesi

Dr. Öğretim Üyesi Ertan BECEREN

Süleyman Demirel Üniversitesi

İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü Öğretim Üyesi

Özet

Günümüzde ticaret yapan şirketlerin, ürettikleri mal ve hizmetleri daha geniş müşteri kitlelerine satabilmek amacıyla uluslararası ticarete yöneldikleri gözlenmektedir. Uluslararası Ticaret yapmaya başlayacak şirketler için en önemli husus ise, ürettikleri mal ve hizmetleri nereye ve ne şekilde satması gerektiğidir. Bunun için de şirketler uluslararası pazarlama stratejileri geliştirmek durumunda kalmışlardır. Bu stratejilerin en başında ise ‘ ‘ Hedef Pazar Tespiti Stratejileri ‘ ‘ gelmektedir.

Hedef Pazar Tespiti Stratejileri ile şirketler, ürettikleri mal ve hizmetleri hangi ülkeye, hangi firmaya ya da hangi müşteriye satacağını belirlemek durumundadır. Kaldı ki, Hedef Pazar, nispeten benzer ihtiyaç özellikleri gösteren müşteri grubuna denilmektedir. Dolayısıyla, şirketler sürekli ve tatmin olacak şekilde kar elde etmeyi, toplumsal hizmet üretmeyi, varlığını sürdürmeyi ve özel beklentilerini karşılamayı hedeflemektedir. Bunun için de şirketler için doğru hedef pazar tespiti hayati önem taşımaktadır.

Ne var ki, Hedef Pazar seçiminde farklı kriterler mevcuttur. Bu kriterler şirketten şirkete değişebildiği gibi sektörden sektöre de farklılık gösterebilmektedir. Örneğin Gıda İhracatı yapan bir şirket hedef pazar tespiti yaparken ihracat yapacağı ülkedeki üretim faaliyetlerini, üretimin maliyetlerini, o ülkede satacağı ürünün arz / talep oranını bilmek durumundadır. Diğer yandan eğer ki, teknolojik ürün olan cep telefonu ihracatçısı bir firma ise, ürünü satmak istediği ülkedeki cep telefonu piyasasını araştırıp o ülkede bulunmayan özelliklerdeki cep telefonlarını piyasaya sürerek başarılı bir strateji izlemiş olabilecektir.

Bir diğer önemli husus ise, şirketlerin Hedef Pazar stratejilerini oluştururken, rakibi olan firmaların stratejilerini ön görebilmeleri hususudur; ki, bu da kendi çıkarları için doğrudan bir etkiye sahiptir.

Şirketler, hedef pazarın belirlenmesinde rekabet, ticaret yapacağı bölgenin satış hacmi, bölgenin büyüme potansiyeli, dağıtım imkanları ve kar potansiyeli gibi kriterleri göz önünde bulundurmaktadırlar. Bunları göz önünde bulundurduktan sonra ise, şirket için en iyi olan pazarı veya pazarları hedef pazar olarak seçmelidirler.

Öte yandan, hedef Pazar seçiminde, ihmal edilmemesi gereken en önemli husus olarak tüketici davranışları konusudur.

Görüldüğü üzere farklı kriterlerin dikkate alınmasını gerektiren hedef Pazar seçiminde çalışmamızın temel amacı, küresel pazarlara yönelmek isteyen ya da tutunmak isteyen şirketlere bir anlamda yol haritası sunmaktır.

Buradan hareketle çalışmamızda, Hedef Pazar kavramı ve kapsamını belirledikten sonra hedef Pazar stratejilerinin nasıl olması gerektiği hususu ayrıntılı olarak ele alınmıştır.

Anahtar Kelimeler: Hedef Pazar, Uluslararası Ticaret, Şirketler, Mal, Hizmet, Üretim
JEL Kodları: P45, P42, M30, M31

Strategies For Target Market In International Trade

Abstract

Nowadays, it is observed that the companies engaged in trade have turned to international trade in order to sell the goods and services they produce to a wider range of customers. The most important point for the companies that will start to trade internationally is where and how they should sell the goods and services they produce. For this, companies had to develop international marketing strategies. At the beginning of these strategies, ‘Target Market Detection Strategies ‘ comes.

With Target Market Detection Strategies, companies must determine which country, which company or which customers to sell their goods and services. Moreover, the Target Market is called a group of customers showing relatively similar needs. Therefore, companies aim to make profit in a way that is continuous and satisfactory, to produce social services, to maintain its existence and to meet its specific expectations. For this, the right target market for companies is vital.

However, there are different criteria in selecting the Target Market. These criteria may vary from company to company as well as from sector to sector. For example, a food

export company should know the production activities, the costs of production and the supply / demand ratio of the product to be sold in that country. On the other hand, if the mobile phone exporter company is a technological product, it would be able to pursue a successful strategy by looking for the mobile phone market in the country in which it wants to sell the product and putting mobile phones which are not in that country to market.

Another important point is that companies should be able to foresee the strategies of their rival firms in developing their Target Market strategies; which, in turn, has a direct impact on their own interests.

Companies take into account criteria such as competition in the determination of the target market, sales volume of the region to which they will trade, growth potential of the region, distribution facilities and profit potential. After considering these, they should choose the market or markets that are the best for the company as the target market. On the other hand, the most important issue that should not be ignored in the target market selection is the issue of consumer behavior.

As it is seen, the main purpose of our work in choosing the target market, which requires different criteria, is to provide a road map to companies wishing to move towards or to hold a global market.

From this point of view, after determining the concept and scope of Target Market, how the target market strategies should be discussed in detail.

Keywords: Target Market, International Trade, Companies, Goods, Service, Production

JEL Codes: P45, P42, M30, M31

Giriş

Küreselleşmeyle birlikte ulusal şirketlerin de artık, faaliyet alanlarına bağlı olarak ürettikleri ya da tedarik ettikleri mal ve hizmetleri uluslararası ticaretle daha geniş alana yayma amacı ve de ihracat hevesi her geçen gün cazibesini artırmaktadır.

Ne var ki, başlangıçta aynı sektörde faaliyette bulunan firmaların ilk dış ticaretinden elde ettiği başarıyı örnek almak kaydıyla aynı ülkeye aynı pazara girmek koşuluyla uluslararası ticarete adım atan şirketler, yerine artık gerek fuarlarla gerekse e-ticaret ile Pazar ve satış pazarlama stratejilerine yönelik ciddi atılımlara yönelmektedirler.

Ancak gerek teslim şekli gerekse ödeme şeklinin yanı sıra, Pazar tipi ve sektörel algı, beraberinde hatalı fiyatlandırma zaaflarını gündeme getirmektedir. Aynı şekilde de ülkelerin üyesi oldukları uluslararası kuruluşlarla olan ilişkileri, konumlarının yanı sıra buna bağlı olarak da kendi iç ekonomilerini koruma endeksli önlemleri ve bu bağlamdaki gümrük mevzuatları ile kambiyo mevzuatları dış ticaret hedefleyen kurumların bilmesi ve takip etmesi gereken en önemli hususlar arasında yer almaktadır.

Dolayısıyla, başarılı bir dış ticaret için kurumların dış ticaret stratejisi geliştirmesi gerekmektedir. Bunun için de öncelikle mevcut Pazar üzerine bağlı olarak pazara girme açısından üstün ve zayıf yanlarını ortaya koyabilecek durum analizi yapılmalıdır. O nedenle de mevcut pazarın yanı sıra girilecek Pazar hakkında elde edilen kapsamlı bilgilere bağlı olarak satış pazarlama stratejileri belirlenmelidir. Bu stratejilerin başında ise, Hedef Pazar Tespit Stratejisi gelmektedir.

Hedef Pazar Tespit Stratejileri ile şirketler ürettikleri mal ve hizmetleri hangi ülke, hangi şirket veya hangi müşterilerin satacağını belirlemeye başlamalıdır. ‘‘Yani Hedef pazar, nispeten benzer ihtiyaçları gösteren bir grup müşteriye verilen isimdir ‘‘ demek mümkün olmaktadır.⁵

İşte böyle bir kitleye hitap etmeden önce de pazara ait demografik, ekonomik, sosyal ve kültürel özellikleri araştırmak gerekmektedir.

Ayrıca hedef pazarı belirlerken, rekabet gücünü ve rekabet durumunu saptamak, hedef pazardaki vergileri, standartları ve prosedürleri öğrenmek gerekmektedir.

Şirketler, hedef pazarın belirlenmesinde: rekabet, ticaret yapacakları bölgenin satış hacmi, bölgenin büyüme potansiyeli, dağıtım tesisleri ve kar potansiyeli gibi kriterleri de dikkate almalı, daha sonra ise, hedef pazar olarak şirket için en iyi olan pazar veya pazarları seçmektedirler.

Yeni pazarlara girecek şirketler için bir yol haritası niteliğinde olabilecek çalışmada, hedef pazarın tanımı ve hedef pazar stratejilerinin nasıl belirtilmesi gerektiği detaylı olarak ele alınmaktadır.

Literatür Taraması

⁵ Ertan Beceren, Uluslararası Ticarete Hedef Pazara Yönelik Stratejiler, ss.3, 2019

Malum küresel ekonominin inanılmaz değişimi ve gelişimi, iş dünyasının da bu değişim ve gelişime ayak uydurma ihtiyacını zorunlu kılması, daha kapsamlı bakış açısına neden olmaktadır.

Ne var ki, söz konusu bu bakış açısı Kenichi OHMAE'nın da ifade ettiği gibi ders kitaplarını ya da makale veya konu ile ilgili tezleri okumak gibi geleneksel yollarla elde edilemiyor. Aksine, uluslararası arenaya açılma, sık sık yolculuğa çıkma ve dünya ile iş yapan insanlarla temas etme yoluyla doğrudan kazanılmaktadır. (Kenichi OHMAE, Yeni Küresel Sahne, Sınırsız Dünyamızdaki Tehdit ve Fırsatlar, Günümüz meseleleri, Çv: Leyla aslan, Optimist yay. No. 138, İstn- 2008).

Gerçekten de özellikle konuyla ilgili yerli uzmanlarımızdan birçoklarının uluslararası pazarlama kitaplarını, ekonomi kitaplarını okuduğumda ve deneyimlerine baktığımda maalesef uygulamadan ziyade deneyimlemiş olanların kaynaklardan derleme ya da çeviri niteliğinde olduğunu gördük. Elbette, uygulayıcı ile uygulayıcının fikirlerini derleyenlerin derledikleri de katkı sağlar nitelikte olduğu göz ardı edilememektedir.

Dolayısıyla, bu çalışmada, her ne kadar literatür taramasındaki kaynaklara müracaat etmiş olsak da bir anlamda operasyonel iktisatçı yanımızla gerek yurt içinde gerekse yurt dışında vermiş olduğumuz eğitim danışmanlık hizmetlerimize bağlı 25 yıllık deneyimimiz, seyahatlerimiz ve bizzat iş aleminde yer almamız sonucu oluşan yerinde ve rol almalarımız birinci dereceden kaynak olarak tercih edilmektedir.

Özellikle, iş dünyası ile yapılan derinlemesine görüşmeler ve yine iş dünyasından işveren ya da iş gören cephesinde koordinatörlüğünü yaptığım Uluslararası Ticaret Tezsiz Yüksek Lisans programına dahil olan öğrencilerimin dış ticarete uygulamalı olarak soyunma istekleri ve isteksizlikleri ile bu durumlarının arkasında yatan temel nedenler bu çalışmada dile getirilmektedir.

Gerçekten de ulusal ve uluslararası boyutta irili ufaklı firmaların danışmanlıkları ile ve bu kurumlara vermiş olduğumuz eğitim seminerler ile iş aleminde işlerin nasıl yürüdüğü, ulusal ve uluslararası deneyim ve gözlemler bu anlamda yerinde müdahalelerle tespit edilmektedir.

Metodoloji

Çalışmada operasyonel iktisat çerçevesinde teorik kaynaklarla uygulamacı kaynakların dikkate alınmasıyla elde edilen bilgiler çerçevesinde, uluslararası ticarete açılma ya da açılmamanın arkasında yatan nedenler ve hatta küresel ekonomide barınma ve yeni pazarlara ulaşma stratejileri bu anlamda kaleme alınmaktadır.

Uzun sürelerdir akademik camiada her ne kadar tartışma konusu olsa da teori ile uygulama arasındaki farklılıklar, bu çalışmada aksine birlikte ele alınarak konuya ışık tutmaktadır.

Diğer bir ifadeyle çalışmanın ortaya çıkmasındaki metodumuzda, konuyla ilgili akademik çalışmaların başında gelen tezler, makaleler ve ders kitaplarının taranması ve buralardan elde edilen bilgiler, uygulamacı tarafımızın verdiği 25 yılı aşkın iş ve iş alemi tecrübemiz sonucu elde edilen bilgilerin birlikte kaleme alınması tercih edilmektedir.

1. Uluslararası Pazarlama Ve Pazarlama Stratejileri

1.1 Pazar Kavramının Tanımı Ve Kapsamı

Her ne kadar alıcı ile satıcının karşılaştığı arenaya pazar ve bu arenadaki konuşma diline fiyat adı verilse de literatürde birçok alanda kullanılması oldukça dikkat çekici olmaktadır.

Mesela, bir tarafta fiziksel olarak malların el değiştirilmesinin yanı sıra ilgili malın kullanım haklarının da satıcıdan alıcıya geçtiği yer olarak kabul edilmiş olsa da (Uras, 1985: 26) piyasa kavramı; başka tarafta, mevcut tüketiciler ile potansiyel tüketicisi olabilecek tüm kişi, grup ve organizasyonları kapsayan tanımlama yapılabilmektedir. (Dinçer ve Fidan, 1999:181)

Öte yandan, alıcı ve satıcıların özellikle serbest bir yapıda kâr amacı gütsün ya da gütmemesin mübadelenin yapıldığı ve de fiyatın oluştuğu yer (Altunışık vd., 2014: 78) şeklinde de Pazar kavramı, kurumların ürettiği mal ve hizmetleri tercih eden insanlar ve bu insanlara satış yapmak isteyen satıcılar ile aracılardan meydana gelmektedir. Bu açıdan baktığımızda da pazarın en geniş hali, nüfusun hepsini kapsamaktadır. (Altunışık vd., 2014: 193)

Tanımlarından da anlaşılacağı üzere, bir mal ve/veya hizmetin piyasasının oluşabilmesi için öncelikle talebin olması gerekmektedir. Ne var ki, çoğu zaman halk dilinde talep, istek ve arzu kavramıyla karıştırılabilmektedir. Özellikle bu husus esnaf niteliğinde

olan, kurumsallaşma kimliğinden uzak faaliyette bulunan ancak, gelecek için potansiyeli olan inovatif (yenilikçi) oluşumlar için oldukça önem arz etmektedir.

Şöyle ki, yeni pazarlara açılma hevesinde bulunan küçük esnaf niteliğinde ya da merdiven altı olarak tabir edeceğimiz, ürün açısından da rekabet edebilir özellikte olan kurumlar, talep tahmini yaparken hedef pazardaki nüfusu top yekün olarak almakta, hatta hedef pazardaki müşterideki dış müşteriyi düşünürken iç müşterinin başarısını dahi ihmal edebilmektedir. Dolayısıyla, nüfusun satın alma gücü olmamasına rağmen sadece istek ve arzu ile hareket eden kitleyi hedef Pazar görmesinin yanı sıra, iç müşteri (iş gören) kalite, nitelikli ve niteliği açısından değerlendirmeye tabi tutmadan istihdam etmesi yine, hedef Pazar tarafından kabul görünme ve sürekli tercih edilme anlamındaki müşteri sadakatine ket vurmuş olacaktır.

Demek ki, satın alma gücünün satın alma isteği ile bezenmiş talepten oluşan hedef pazarlar dikkate alınarak, iş gören niteliğindeki iç müşterinin de ikna edebilme kabiliyeti piyasanın oluşumunda en önemli şartlar olarak karşımıza çıkmaktadır.

Öte yandan, her ne kadar satın alma isteği ile bezenmiş satın alma gücünden oluşan talep belirlenmiş olsa da söz konusu talebin isteklerini yerine getirebilecek tedarik anlamında yer alan ürünü arz ve talep eden tarafların gümrük ve kambiyo mevzuatlarını da dikkatle incelemek ve takip etmek gerekir. Aksi halde talep vardır satın alma gücü ve istek anlamında ancak ülkelerin ilgili mevzuatları bu piyasanın oluşmasına ya da piyasanın sürdürülebilirliğine engel olmaktadır.

Ayrıca, her ne kadar, 1980'li yıllardan sonra pazar ile pazarlama kavramı farklı bir yapıya bürünmüş olsa da ve bu fark ile önceleri 4P (Ürün, Fiyat, Dağıtım, Tutundurma) ile yapılan pazarlama, artık yerini farklı bakış açılarına bırakmıştır demek mümkün olmaktadır. Aynı zamanda modern pazarlama anlayışı, müşteri ve müşteri tatmini kavramının gelişmesinin büyük etkisi olmaktadır.

Yukarıda ele alınan pazar kavramındaki değişim, işletmelerin pazarlama stratejileri geliştirilmesini desteklemiştir. Modern Pazarlama anlayışında ise; tüketici ve tüketici ihtiyaçları benimsenmektedir. Bu açıdan baktığımızda da hedef pazarda hem tüketiciyi tatmin etmek hem de aynı zamanda karlılık sağlanabilecek mi sorusu modern pazarlama anlayışında en önemli unsurlara arasında yer almaktadır.

Gerçekten de Modern pazarlama anlayışında, tüketici ihtiyaç ve isteklerini hedef almayan bir işletmenin pazarda diğer oyuncular ile rekabet etmesi neredeyse imkansızdır. Çünkü, işletmeler rekabet gücünü artırabilmek ya da hedeflerine ulaşılabilme için tüketici tercihleri üzerinde araştırma yapmaya ve hedef pazarlama belirleme konusunda çalışmalar yapmaktadır.

Bunun için de ilk olarak hedef pazara giriş engelleri var mıdır varsa bunlar nelerdir tespit edilmesi gerekmektedir.

1.2 Pazara Giriş Engelleri

Her ne kadar, GATT, Uruguay Round ve DTÖ'nün kurulması dünya ticaretinin serbestleştirilmesine yönelik çabalarda önemli ve kararlı bir aşamayı oluşturmuş olsa da bugün halen mal, hizmet, sermaye ve kişilerin serbest dolaşımına yönelik çok çeşitli pazara giriş engelleri bulunmaktadır. Hatta bu engeller arasında klasik gümrük tarifelerinin yanı sıra ticarete teknik engeller, sübvansiyonlar, kamu alımları, miktar kısıtlamaları, menşei kuralları gibi tarife-dışı engeller yer almaktadır.

Ayrıca, ülkeler arasında gittikçe artan entegrasyonla birlikte, yatırım koşulları, ulusal düzenlemeler, rekabet uygulamaları ve pazarların işleyişindeki yapısal farklılıklar da gümrüklerin gerisinde karşılaşılan engelleri oluşturmaktadır.

Dolayısıyla söz konusu engellerin gerek ulusların karşılıklı çözümleriyle gerekse her ülkenin kendince engel olan tehditleri ber taraf etmesiyle, uluslararası alanda hedef pazarlara ulaşma ve bu anlamda da ticaret hacimlerinde artış sağlanabilecektir.

Öte yandan her ne kadar mevzuat açısından pazara girme engelleri mevcut olabiliyorsa da özellikle küresel ekonominin paralelinde seyreden iktisadi paylaşım savaşlarının arakasında yatan ticaret savaşları uluslararası ilişkilerin siyasi ayağı endeksli engelleri beraberinde getirmektedir.

Şöyle ki, daha önce Rusya Türkiye Uçak krizinin Türk Turizm ekonomisine yansımaları ve benzer şekilde ABD Çin Ticaret savaşları ile Huawei ile Google arasında gerçekleşen ilişkilerin uluslararası boyutu gibi iktisadi siyasi algılar geçici de olsa dış ticarete görünmez engeller niteliğinde kendini göstermektedir.

Bu ve benzeri engellerden minimum zararla çıkabilmek için de önceden tedbir almak bir vizyoner bakış açısı gerektirmektedir. Bu anlamda vizyoner bakış açısının inşası ise

stratejik yönetim stratejik planlama ile mümkündür. Bunun için de geleceği bugünde yaşama sanatı olan vizyon inşası her alanda olduğu gibi hedef pazarlara ulaşma ve o pazarlarda tutunma açısından stratejik düşünceyle mümkün olabilecektir.

1.3 Uluslararası Pazarlama Stratejileri

Bilindiği üzere konu ne olursa olsun stratejik yol haritası çıkartılmaya kalktığında, bu pazarlama dahi olsa önce swot analizi çıkartılır. Bu çerçevede her ne kadar firmanın durum analizinin çıkarttırılması önem arz etse de aynı önemle gerek piyasanın gerekse rakiplerin durum analizine bağlı bir anlamda check-up yapılmalıdır. Özünde bugün analizli üstün ve zayıf yanlarının tespit edildiği ve gelecek yönelimli fırsat ve tehditlerin resmedildiği bu aşama da kurumsal misyon belirlenmiş olacaktır.

Her ne kadar böyle bir analizin zorluğu dış ticaret yapacakların gözünü korkutsa da aslında günümüz şartlarında, özellikle teknolojik gelişmeler ve bilgiye hızlı ulaşma avantajı hemen hemen her alanda olduğu gibi uluslararası ticarete de kendini göstermektedir. Bu anlamda da her geçen gün küresel ekonomimin nimetlerinin farkına varılması dış ticaretin daha da artması ile farklı pazarlara giriş yapmak daha kolay hale gelmektedir. İşletmeler, bir pazar oluşturmak istediklerinde bilgiye daha rahat ulaşılmasından kaynaklı olarak hangi kriterleri ne kadar baz alacağını kolayca hesaplayabilmektedir. Bu sayede doğru pazara nasıl ulaşabileceğini belirleyebilmektedir.

Kâr amacı güden her işletmenin pazardaki risk seviyesini, kontrol edilebilir düzeyde tutabilmesi hayati önem taşımaktadır. Bu sebepten dolayı karar aşamasında olan bir işletmenin pazarda yer alacak ürünün niteliği, pazarın çevresel ve ekonomik faktörlerinin de incelenmesi gerekmektedir. Buna bağlı olarak da girilecek piyasanın cazip olup olmadığını değerlendirirken aşağıdaki tabloda verilen faktörler göz önünde bulundurulması gerekmektedir;

| Ekonomik Faktörler | Tabiat Koşulları | Kültürel Faktörler | Demografik Faktörler |
|---|--|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> - Gayri Safi Milli Hasıla - Sermaye Malları Donanımı (Markalaşma Olanakları) - Halkın Alım Gücü - Bilimsel Seviye ve Eğitim Seviyesi - İşgücü - Enflasyon - Güvenilirlik - Sermaye Piyasasının Varlığı - Döviz kuru ve serbestisi | <ul style="list-style-type: none"> - Hammaddeler - Coğrafi Konum | <ul style="list-style-type: none"> - Dil ve Din - Örf ve Adetler | <ul style="list-style-type: none"> - Nüfus Miktarı - Nüfus Dağılımı (Yaş-Cinsiyet) - Nüfus Yoğunluğu (Metrekareye Düşen) |

Öte yandan girilecek piyasanın şartları da göz önünde bulundurulurken özellikle;

- * Yıllık büyüme ve kalkınma oranları,
- * Tarım sanayi ve hizmet sektörüne bağlı ekonomik aktivitelerin gelişmişlik düzeyi
- * Serbest Ticaret, liberal ekonomi, devletçi yapı ve hatta kambiyo ve dış ticaret politikaları,
- * Alt yapı ve Dağıtım Kanalları,
- * Haberleşme ağı,
- * Dahil olunan uluslararası kuruluşlar ve bu kuruluşlarla olan yapısal konumları da dikkate alınmalıdır.

Bu sıralamada vermiş olduğumuz maddelerden mesela, kambiyo ve gümrük mevzuatlarına hâkim olmak, hedef pazarla girilecek ticari faaliyet sonrası kazancın ülkeye getirilememe riski ya da karşı tarafın mevzuatına bağlı yasaklı mallar listesinde sonradan yer alması durumunda ciddi kayıplar gündeme gelecektir.

Aynı şekilde, hedef pazarın içinde bulunduğu karşılıklı anlaşmalara bağlı mesela GATT ya da Dış ticaret örgütü ile ilgili üyeliğin vermiş olduğu sorumlulukların satıcı firmaya yansımalarının negatif etkisi de bu derece önem arz etmektedir.

Öte yandan, hedef pazarları teşkil eden ülkelerin bu anlamdaki rekabet üstünlükleri ya da yeni sanayileşmeye başlamalarının yarattığı avantajlar ya da dezavantajlarda hesaba katılmak zorundadır.

Bunun için de sıradaki aşama da Pazarın Bölümlendirilmesi konusu devreye girecektir. Yani ilk olarak gerek rakip gerekse piyasanın yanı sıra rakiplerle ve piyasa şartlarıyla mücadele edebilmemin fırsat ve tehditlerinin belirlenmesi beraberinde mevcut durumun fotoğrafıyla Gelecekte Arzu edilen durum tespiti olan Vizyon analizi devreye girecektir.

Ne var ki gelecekte arzu edilen hedef pazara ulaşmak için stratejik alt hedefler ele alınmalıdır; ki, böylelikle adım adım gelecekte yaşamak istediğimiz vizyonun yaşanabilir senaryosu uygulamaya sokulabilecektir.

1.3.1.Pazar Bölümlendirme

Pazar; alıcı ve satıcıdan oluşur. Her iki unsurun etkin çalışabilmesi için pazarların yapısal niteliklerini ortaya koyulması gerekmektedir. Niteliklere bağlı olarak hedef Pazar belirlenebilmesi için, işletmenin pazarda yer alan unsurlara bağlı olarak pazarı bölümlendirmesi gerekmektedir.

Pazar bölümlendirmesi; pazardaki alıcı kitlesi baz alınarak ürün ya da pazarlama karması stratejilerine göre tüm pazarın parçalara ayrılmasıdır. (Clemente,2002). Pazarın bölümlendirmesinin ardından ortaya çıkan her bir pazar bölümü homojen bir grup oluşmasına neden olmaktadır.

Diğer taraftan pazar bölümlendirmesi, her bir işletme için stratejik bir konumda yer almaktadır. Bu sebepten dolayı her bir pazar birbirinden farklı değişkenlere bağlı olarak bölümlere ayrılmaktadır. Bu değişkenlerin belirlenmesi, ölçülmesi ve uygulanması süreci birbirinden farklı zorluklar getirebilir (Kotler, Cilt 1, 1984:184). Pazar bölümlendirilmesinin hedeflere uygun bir şekilde çalışabilmesi için iki koşul sağlanmalıdır.

Buna göre Birinci koşul; ölçülebilirliktir. Dolayısıyla bölümlendirilmiş pazarların olanaklarının ölçülebilir olması gerekmektedir.

Erişebilirlik olan ikinci koşula bağlı olarak da pazar bölümlerinin ayrımlanarak hedeflere ulaşılabilme olanaklarına sahip olunmasıdır (Kotler, Cilt 1, 1984:184).

Boyd ve Diğerleri'ne göre ise, uluslararası pazarlarda hedef pazar seçim sürecinin bu ilk aşamasında pazar bölümlerinin çekiciliği ve rekabet şartlarının ölçülebilmesi için kriterler belirlenmelidir. Pazar bölümünün çekiciliğini ölçmede kullanılacak etmenler ise; tüketici ihtiyaçları ve tüketici davranışlarının yanı sıra, Pazar bölümlerinin büyüklüğü ve büyüme oranıdır (Aktaran: Ecer ve Canitez, 2004: 160; Ecer ve Canitez, 2005: 128; Mammadov,2012: 38).

İşletmelerin belirlemiş oldukları pazar bölümlerindeki makro eğilimler, Kotler'e göre, pazarların bölümlendirmesinin temel amacı, hedeflenmiş olan pazarlardaki tüketicilerin alt gruplara ayrılması ve belirlenmiş olan hedef tüketicilere bağlı olarak işletmelerin hizmet sunulması ve tutunabilmesini sağlamaktır (Kotler, Cilt I, 1984:182).

Kotler'in belirtmiş olduğu amaçlara ek olarak;

- İşletmenin yer aldığı pazarlarda belirli pazar güçlerini analiz yolu ile elde etmek,
- İşletme için kâr getiren ve etkili olan pazarlama stratejilerinin oluşturulmasını sağlamak,
- Yer, tutundurma ve fiyat kullanılmak suretiyle üreticilerin piyasada yer edinmesini sağlamak,
- Hedef pazara ürün veya hizmetlerin etkin bir şekilde ulaşımını sağlamak,
- Etkili dağıtım kanallarının oluşturulmasını sağlamayı da ekleyebiliriz (Ünüsân ve Sezgin, 2007: 39-40).

Netice itibariyle, bu amaçlar doğrultusunda pazar bölümlerinin oluşturulmasında birbirinden farklı özelliklere sahip ilkeler kullanılmaktadır.

Bu anlamda da Pazar Bölümlendirme yaparken pazar seçmenin bazı kriterlerini dikkate almamız gerekir. Bu ilkeler ise; coğrafi, demografik, psikografik ve tüketici davranış kriterleridir. Bu kriterleri detaylandırılmadan önce pazar bölümlendirme kriterlerinin uygunluğunu etkileyen faktörleri belirlemek gerekmektedir (Ecer ve Canitez, 2004:149).

Bu kriterler ise; Ürün çeşidi, Talebin özelliği, Uygulanan dağıtım yöntemleri, Pazarda iletişimi güçlendirecek medya araçları, Müşterileri harekete geçirebilecek araçlar olarak

sıralanabilir. Pazar bölümlendirme kriterlerinin uygunluğunu etkileyen faktörlerin yanı sıra işletmenin belirlemiş olduğu amaçlara en iyi cevabı verecek kararların şu özellikleri taşıması gerekmektedir:

- **Ölçülebilirlik:** İşletmelerin belirlemiş olduğu pazarın bölümlendirilmesinde piyasa şartlarının göz önünde bulundurulması gerekmektedir. Belirlenmiş olan pazarın bölümünün hacmi ve satın alma gücü sayısal olarak ölçülebilir olmalıdır. Örneğin, bir pazar bölümünde Mavi renkten etkilenen müşterilerin belirlenmesi ve ölçülmesi güçtür. Ancak tekstil sektöründe mavi renkli bir kazaktan hoşlanan müşteri gruplarının ölçülmesi mümkündür.
- **Ulaşılabilirlik:** İşletmelerin belirlemiş olduğu pazarda amacına ulaşmasını etkileyen en önemli faktörlerden bir tanesi de pazar bölümünde çeşitli iletişim araçları ile kolayca ulaşılabilmesi gerekmektedir. Ulaşılabilir olmadığı takdirde ihtiyaçlarını belirlemek ve buna uygun bir pazarlama tekniği bulması çok zor olmaktadır.
- **Uygunluk:** İşletmelerin belirlemiş olduğu pazar bölümünün uygun büyüklüğe ve satın alma gücüne sahip olması gerekmektedir.
- **Büyüklik:** İşletmeler tarafından belirlenen pazar bölümünün yeterli yerli ve/veya yabancı personel ve kaynaklara sahip olması gerekmektedir.

1.3.2 Hedef Pazar ve Hedef Pazar Tanımı

İşletmeler stratejik kararlar alırken hedef pazar belirlemesi, işletme için önemli bir yönetim fonksiyonu olarak ön plana çıkmaktadır.

Hedef Pazar seçimini yapmadan önce hedef pazar tanımının ele alınması gerekmektedir.

Hedef pazar, işletmelerin yer almak istedikleri pazarda aynı ihtiyaç ve karakteristik özelliklere sahip tüketicilerin bir arada yer aldığı yere verilen adlandırma olarak literatürde yer almaktadır.

Hedef pazar seçimi, pazarların bölümlendirilerek işletmeye en ideal pazarın seçilmesine, kar ve yüksek ciro hedeflerine ulaşmasına ve her pazarın taleplerine dikkat ederek o pazarın tercih ve isteklerinin karşılanmasına yardımcı olmaktadır. İşletmeler için pazarlar sürekli fırsatların yakalanacağı ortamlar olarak değerlendirilmektedir. Bu sebepten ötürü pazarların koşulları ve sınırlarını iyi analiz edilmektedir.

İşletmeler hedef pazarları belirlerken faaliyet gösterdikleri pazarı iki strateji etrafında değerlendirmektedirler. Bu stratejiler, kitlesel pazarlama ve ürün farklılaştırması olarak ön plana çıkmaktadır.

Kitlesel pazarlama: İşletmeler sadece tek bir ürün üretilip, tüm alıcılara tek bir ürün pazarlama stratejisi ile hitap etmektedirler. Bu stratejiye farklılaştırılmamış pazarlama veya tüm pazar stratejisi adı da verilmektedir.

Ürün farklılaştırılması ve çeşitlemesine dayalı pazarlama: İşletmelerin farklı pazarlarda farklı tüketici gruplarına hâkim olmak istedikleri pazarlama stratejisidir. Bu nedenle, farklı tüketici gruplarının ihtiyaçlarına bağlı olarak farklı pazarlama politikalarının oluşturulması gerekmektedir. (Ünüsân ve Sezgin, 2007:114).

1.3.2.1 Hedef Pazar Seçim Stratejileri

Pazar bölümlendirmesinin ardından işletmelerin hedef pazar belirleyebilmeleri için üç temel hedef pazar seçim stratejisinden birisi üzerinde yoğunlaşmaları gerekmektedir. Bu stratejiler;

1. Farklılaştırılmamış Pazarlama
2. Farklılaştırılmış Pazarlama
3. Yoğunlaştırılmış Pazarlama

1.3.2.1.1 Hedef Pazarların Seçimi

Hedefleme Stratejisi

| | | |
|--|---|------------------------|
| İşletme Marka Pazar Bölümü ve Profili | Finansal ve Personel Kaynakları | Yönetmel Becerileri |
| Üretim/ Diğer Ölçek Ekonomileri | Tüketicilerin İhtiyaçları/ İstekleri | Çevresel Faktörler |

Şekil 1: Hedef Pazar Seçimini Etkileyen Faktörler

Ele alınan faktörler ile hedef pazar belirlenmesinde bazı faktörler çok önemlidir;

1. Pazar bölümünün mevcut satışları ve kar potansiyeli

2. Gelecek yıllardaki büyüme potansiyeli

3. Pazar bölümünde aşırı rekabet olmamasıdır.

Belirtilmiş olan faktörler hedef pazar belirlerken özellikle her işletmenin hedefleme stratejilerini belirlemek zorundadır. Bu faktörlere ek olarak, Kotler ve Armstrong ise; işletmelerin hedef pazar seçimi belirlerken dikkate alınması gereken faktörleri işletme kaynakları, ürün değişkenliği, ürünün hayat devresinde bulunduğu aşama, pazarın değişkenliği, rakiplerin pazarlama stratejileri şeklinde ana başlık altında toplanmıştır. (Kotler ve Armstrong, 1996:387).

1.3.2.1.2. Hedef Pazar Seçimi Süreci

İşletmeler uluslararası pazarlama yaparken pazarın genel durumunu anlayabilmesi için Pazar potansiyelinin belirlenmesi, pazarın değerlendirilmesi, tüketicinin genel eğilimini anlama, fiyatlandırma ve teklif sunma ve pazarlık yapma açısından firmaların ihracat stratejilerinin belirlenmesi önemlidir. İşletmenin bu hususları doğru belirlemesi hedef pazar seçiminde de başarılı olması neden olmaktadır.

İşletmelerin hedef pazarı doğru tanımlayabilmesi için bazı hususları daha dikkatli incelemesi gerekmektedir. İşletmenin sahip olduğu ürünün uluslararası pazarlarda yer alan pazar payını, pazarın büyüme oranını, pazarda yer alan hedef müşterilerini ve rakiplerini belirlenmesidir.

Ayrıca işletmeler ihracat stratejilerine bağlı olarak hedef pazar belirlerken en temelde şu sorulara cevap aramaları gerekmektedir.

Belirlenmiş olan ürünü hangi ülkeler ithal etmektedir?

Belirlenmiş olan ülkede hangi ülkeler rakip ülkelerdir?

En çok ihracat yapılan hangi ülke ve ülkelerdir?

İhracatı yapılması istenen ürünün dünya pazarındaki durumu nedir?

Belirlenmiş olan pazardaki gümrük ve vergi koşulları nedir?

Bu sorulara cevap arayan bir işletme dünyadaki rekabetin aşabilmesi için ürünler bazında hedef pazar ve pazarları doğru tespit etmesinin yanında bu pazarlara odaklanarak ihracatın daha hızlı, etkin ve verimli olarak gerçekleştirilmesidir. Hedef pazar kavramı daha

karlı, daha kalıcı ve sürdürülebilir karlılığı garanti altına almanın ilk adımı olarak öne çıkmaktadır.

1.3.2.1.3. Hedef Pazar Seçme Kriterleri

İhracat ağırlıklı çalışan bir işletmenin hedef pazar belirlerken bazı rakamlara ve kriterlere daha dikkatli yaklaşması gerekmektedir.

- 1.Pazarın İthalat Büyüklüğü
- 2.Bir Pazarın Oransal ve Miktarsal Olarak Büyüme Oranı
- 3.Ülkelerin Cari Açık Değerleri
- 4.Pazar payı ve Rakiplerin Payı
- 5.Birim Fiyat Analizi
- 6.İthalatçı ülkelerin Uzaklıkları,
- 7.Vergi Oranları

1.3.2.1.4 Hedef Pazarın Tespiti

Yukarıda yer alan faktörler bazında işletmenin kendi hedef ve amaçları doğrultusunda strateji belirlenmektedir. Bu stratejiler doğrultusunda hedef pazar ülkeler belirlenir ve her belirlenen ülkede öncelik, fırsat ve tehditlerin yanında süreklilikte göz ardı edilmemesi gereken unsurlar olarak ön plana çıkmaktadır.

Bulgular

Özellikle uluslararası ticarete konu olan ülkelerin kültürlerinin yanı sıra ekonomik ve siyasi yapılarının farklılıkları, hatta bazı ülkelerin içerisinde olduğu belirsizlikleri yönünü uluslararası arenaya çevirmek isteyen kurumların risk almamasına neden olmaktadır. Öte yandan gerek ülkeleri gerekse bireyleri ya da şirketleri dış ticarete iten temel nedenlerin başında fiyat ve mal farklılıkları gelse de hedef pazar olarak belirlenecek olan ülkelerin ya da bölgelerin gümrük ve kambiyo mevzuatlarındaki uyumsuzluklar uluslararası pazarların açılmasında engel olarak ortaya çıkmaktadır. Kaldı ki, son 20 yılda küresel ekonominin küresel siyasi dalgalanmaların yarattığı kelebek etkisi nedeniyle ortaya çıkan ticaret savaşlarının sektörel yansımaları da bu konuda dikkate değer husus olarak değerlendirilmesi gerekmektedir.

Bu açıdan bakıldığında da piyasa sistemleri ülkeler açısından iyi değerlendirilmeli, aksak rekabet türlerine bağlı hangi piyasanın hâkim olduğu da gözden kaçırılmaması gerekmektedir.

İşte şimdilik belirli olmasına rağmen gelecek kötümser senaryolarının gerçekleşmesi durumunda minimum zararlar çıkacak kurumlar gelecek yönelimli fırsat ve tehditleri dikkate alırken bugün yönelimli üstün ve zayıf yanlarını da ortaya çıkartıp stratejik kararlarını ona göre almaktadırlar.

Klasik düşünceden ziyade stratejik düşüncenin hâkim olduğu bu yüz yıl ekonomilerinde stratejist yönetici ve liderlerin yanı sıra farklı inovatif ve değişim yaratabilen girişimci kültürüne sahip insan kaynakları önem arz etmektedir.

Sonuç ve Tartışma

Uluslararası ticarete pazarlama ve alt başlıklarından olan hedef pazar tespiti stratejilerinin incelendiği bu çalışmadan da anlaşılacağı üzere, özellikle dış ticarete açılmak isteyen firmaların, hedef pazar tespiti yaparken ürün konumlandırma özelliklerine dikkat etmeleri gerekmektedir.

Çünkü, özellikle hedef pazarların seçiminde etkili olan; Pazar Bölümü ve Profili- Üretim/ Diğer Ölçek Ekonomileri- Finansal ve Personel Kaynakları-Tüketicilerin İhtiyaçları/ İstekleri- Yönetimsel Becerileri- Çevresel Faktörler aynı zamanda işletmenin ürün konumlandırma hususunda etkin rol oynarken, rasyonel hareket etmesine de yardımcı olmaktadır.

Kaldı ki bu çalışmada da uluslararası ticarete yönelen firmaların, hedef pazarlara yönelirken sadece fiyatlandırma farkı ile değil, ürünün tedarikindeki hız, servis ve süreklilik kavramlarının da uygulanabilir olması hususuna işaret edilmektedir.

Ayrıca hedef pazarların gümrük mevzuatlarına bağlı uyumluluk ve/veya uyumsuzlukların yanı sıra ambargo ve yasaklarında beklenmeyen sonuçlar doğurabileceği konusuna da çalışmada işaret edilmektedir.

Dolayısıyla teori ile uygulamanın iç içe geçtiği bu çalışmada, deneyim ve tespitler uluslararası ticarete yönelen ya da yönelmek isteyen kurumların zaafaları ya da üstün yanlarını kullanma ile kullanamama arasındaki hallerine yönelik teklifler ve bu tekliflere verilen tepkiler göstermiştir ki, uluslararası ticarete yönelen ya da yönelemeyen firmaların başarı ve başarısızlıklarının arkasında yatan temel nedenlerin başında uluslararası mevzuatı

bilmemeleri, hafife almaları ya da aksine çok korkak kalmaları gelmektedir. Öte yandan risk üstlenmedeki harikiri mantığı ya da belirsizliklerle herhangi bir strateji ile değil ezbere ve tesadüfi girişlerle yönlendikleri pazarların tespitinde daha önce o pazara girmiş ve başarı sağlamış firmaların pazarlarına girmek hatta daha düşük fiyatlarla girmek bir strateji niteliğinde kabul görmektedir. İşte özellikle uluslararası arenada başarının sürdürülebilirliği, uluslararası marka olabilme stratejileri olarak ön plana çıkmaktadır. Söz konusu engellerin bertaraf edilebilmesi için bir yandan mevcut ikili ve çok taraflı anlaşmalardan kaynaklanan hakların çok iyi kullanılması, diğer yandan daha fazla pazara giriş imkânı sağlayacak uluslararası zeminler oluşturulması yönünde çaba sarf edilmesi gerekmektedir. Böylece global pazarlarda ihracatçılara eşit şartlarda rekabet edebilme ve dünya ihracatından daha fazla pay alma imkânı sağlamaktadır.

Kaynakça

- Altunışık, R, Ş. Özdemir ve Ö. Torlak (2012), Modern Pazarlama, Değişim Yayınları, 5. Baskı, Sakarya. s.113, 119-127.
- Altunışık, Remzi, Özdemir, Şuayıp ve Torlak, Ömer (2014). Pazarlama İlkeleri ve Yönetimi İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Clemente, Mark N. (2002) The Marketing Glossary: KeyTerms, Conceptsand Applications, Clemete Cominications Group, New Jersey
- DİNÇER, Ö ve FİDAN, Y. (1999), İşletme Yönetimine Giriş, Beta Yayınları, 4. Baskı, İstanbul. s.181-190.
- Ecer, Ferhat H. ve Canitez, Murat. 2005. Uluslararası Pazarlama Teori ve Uygulamalar (2.Baskı). Ankara: Gazi Kitabevi.
- Ecer, H. Ferhat, Canitez, Murat (2004). Pazarlama İlkeleri Teori ve Yaklaşımlar (1.Baskı). Ankara: Gazi Kitabevi.
- Ecer, H. Ferhat, Canitez, Murat (2005). Uluslararası Pazarlama Teori ve Uygulamalar (2.Baskı). Ankara: Gazi Kitabevi.
- Kenichi OHMAE, Yeni Küresel Sahne, Sınırsız Dünyamızdaki Tehdit ve Fırsatlar, Günümüz meseleleri, Çev: Leyla aslan, Optimist yay. No. 138, İstn- 2008
- Kotler ve Armstrong, Principle Of Marketing, 1996, S:387
- ÖZBEY, Erdal (2012), "Hedef Pazar Seçimi ve Marka Konumlandırma: Organik Çay Pazarında Marka Konumlandırma Üzerine Bir Uygulama", Yüksek Lisans Tezi / Karadeniz Teknik Üniversitesi / Trabzon, s.13-40, 63-78.
- POLAT Cihat ve AVŞAR Reşit, (2006), "Yoğun Rekabet Ortamında Pazarlama Stratejileri: Deterjan Sektöründe Bir Örnek Olay Çalışması", Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi, Cilt: 61, Sayı: 4, s. 237-240.
- SÜER, İrfan (2014), Pazarlama İlkeleri, Nobel Yayın Dağıtım, Yayın No: 1005, İstanbul., s.181-185, 214-215.

- Uğurlu, Kaplan (2007), "Konaklama İşletmelerinde Pazar Bölümlendirme ve Hedef Pazar Belirleme Stratejileri: İstanbul'daki 5 Yıldızlı Oteller Üzerine Bir Araştırma", Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi / Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, s. 109-110, 114-132.
- Uras, Oğuz (1985), İşletmeye Giriş, 1. Baskı, İstanbul Nihad Sayar Yayın ve Yardım Vakfı Yayınları, s.26.
- Ünüsan, Çağatay ve Sezgin, Mete (2007), Pazarlama İlkeleri, Literatürk Yayınları, İstanbul., s.39-40, 113-114.

Doğrudan Yabancı Yatırımların Afganistan Ekonomisi Üzerindeki Rolü

Abdul Wasi Samadi
Sakarya Üniversitesi

Özet

Bu çalışmada doğrudan yabancı yatırımların Afganistan ekonomisi üzerindeki rolü ele alınmıştır. Öncelikle doğrudan yabancı yatırımların dünyadaki tarihsel sürecinden yola çıkılarak, doğrudan yabancı yatırım çeşitleri ve ekonomik büyüme ilişkisi, istihdam ilişkisi, gelişmekte olan ülkelerdeki seyri incelenmiştir. İkinci bölümde ise Afganistan ekonomisi genel olarak değerlendirilmiştir. Afganistan, 2001 yılına kadar yaşadığı iç savaşlardan dolayı ekonomik çöküş yaşamış ve bütün sektörler bu savaşlardan etkilenerek zarar görmüştür. 2002 yılında Afganistan ekonomisi, yeni kurulan devlet sistemiyle yeniden canlanmaya başlamıştır. Afganistan'a yapılan dış yardımlar sayesinde ülkedeki bütün sektörler tekrar kendine gelmiştir. Afganistan yeraltı kaynaklarına göre dünyanın en zengin ülkeleri arasında birinci sırada yer almakta ve bu yüzden çalışmamızın ikinci bölümünde, ülkenin doğal kaynakları detaylı şekilde incelenmiştir. Afganistan ekonomisinin en önemli gelir kaynağı tarım sektörüdür. Afganistan az gelişmiş bir ülke olarak orta Asya'nın en yoksul ülkelerinden biridir. İkinci bölümün sonuna doğru ele alınan ithalat ve ihracat kavramları sonucunda Afganistan ithalatçı bir ülke olarak belirlenmiştir. Üçüncü bölümde ise Afganistan'a yapılan yabancı yatırımlar ele alınmıştır. Bu yapılan dış yardımların çoğunluğu inşaat ve tarım sektörü üzerinde işlem görmüştür. Bu bölümde doğrudan yabancı yatırımların ekonomik büyüme, istihdam, tarım, inşaat gibi alanlara etkisi detaylı olarak ele alınmıştır. Sonuç olarak Afganistan hükümetinin dışarıdan gelen yardımları iyi bir şekilde kullanmadığı ve genellikle otoritenin elinde bulunan insanlar tarafından çalındığı, gerekli olan yerlere kullanılmadığı ortaya çıkmıştır. Bu sebeplerden dolayı Afganistan ekonomik olarak hep dışa bağımlı kalmıştır. Günümüzde, Afganistan'da tarım sektörü ve diğer ekonomik sektörler hala gelişmemiş bir durumdadır.

Keywords: Afganistan, Doğrudan Yabancı Yatırım, Büyüme
JEL Code: F63

The role of foreign direct investments on the economy of Afghanistan

Abdul Wasi Samadi

Sakarya University

Abstract

In this study, the role of foreign direct investments on the economy of Afghanistan is discussed. First of all, based on the historical process of foreign direct investments in the world, the relationship between foreign direct investment types and economic growth, employment relations, and the course of developing countries are examined. In the second part, the Afghanistan economy was evaluated in general. Afghanistan had experienced an economic collapse due to the civil wars it lived in until 2001 and all sectors were affected by these wars. In 2002, Afghanistan's economy began to revive with the newly established state system. Thanks to foreign aid to Afghanistan, all sectors in the country have recovered. Afghanistan ranks first among the richest countries in the world according to the underground sources, and therefore in the second part of our study, the natural resources of the country are examined in detail. The most important source of income for the Afghanistan economy is the agricultural sector. Afghanistan is one of the poorest countries in central Asia as a less developed country. As a result of the import and export concepts, which were dealt with towards the end of the second chapter, Afghanistan was determined as an importing country. In the third chapter, foreign investments made to Afghanistan are discussed. The majority of these foreign aid was traded on the construction and agriculture sector. In this section, the effects of foreign direct investments on areas such as economic growth, employment, agriculture and construction are discussed in detail. As a result, it was revealed that the Afghan government did not use outside assistance in a good way and was often stolen by people in the hands of the authority and not used where necessary. For these reasons, Afghanistan has always been dependent on foreign countries. At present, the agricultural sector and other economic sectors in Afghanistan are still underdeveloped.

Keywords: Afganistan, Foreign Direct Investment, Development

JEL Code: F63

Birinci Bölüm

Öncelikle doğrudan yabancı yatırımların dünyadaki tarihsel sürecinden yola çıkılarak, doğrudan yabancı yatırım çeşitleri ve ekonomik büyüme ilişkisi, istihdam ilişkisi, gelişmekte

The Third InTraders International Conference on International Trade Proceeding Book
15-17 April 2019 Sakarya, 18-20 April 2019 İstanbul Program, Turkey

<https://www.intraders.org/may> 170

olan ülkelerdeki seyri incelenmiştir. Doğrudan yabancı yatırım, iktisat literatüründe farklı biçimlerde tanımlanmaktadır. Bu tanımlar içinde en yaygın olanı şudur: Doğrudan yabancı yatırım (DYY) başka bir ülkede faaliyet gösteren bir firmayı satın almak, yeni bir firma için kuruluş sermayesi temin etmek ya da sermaye katkısı yapıp mevcut bir firmaya ortak olmak biçiminde yapılmaktadır. Bunun bir sonucu olarak teknoloji ve işletmecilik bilgisi de belli ölçülerde ilgili ülkeye aktarılmış olmaktadır. Bir başka tanıma göre doğrudan yabancı yatırım, bir ülkede yerleşik bir müteşebbisin bir başka ülkede uzun vadeli kalıcı çıkar elde etme amacını gösteren bir iktisadi faaliyettir (Etekin, 2008, s. 23).

Küreselleşmenin dünya ekonomisine etkilerini görmekle birlikte olumlu ve en önemli etkililerden biri de uluslararası ticaretin önündeki engellerin azaltılması ya da kaldırılması sonucu ortaya çıkan uluslararası ticari serbestleşmedir. Bunun sonucunda ortaya çıkan küresel sermaye hareketlerinde yaşanan artışla beraber, doğrudan yabancı yatırımda (DYY) da bir artış gerçekleşmiştir. Doğrudan yabancı yatırımları ülkelere çekebilmek için ülkeler arasında bir rekabet başlamıştır. Bu rekabet sonucunda çeşitli idari ve yasal düzenlemelerle, ülkeler doğrudan yabancı yatırımı (DYY) cazip hale getirmek için çalışmalara başlamıştır. Rekabet halinde olan ülkelerin amacı da ülkeye doğrudan yabancı yatırım (DYY) çekerek ekonomiye katkıda bulunmasını sağlamaktır (Kurtuldu, 2014, s. 26-27).

Genellikle doğrudan yabancı yatırımların olumlu etkisi ağır basmaktadır. Ülkelerin izlediği yabancı yatırım politikalarının, sosyal ve kültürel yapının ülkeden ülkeye farklılık göstermesinin, gerekse makroekonomik politikaların farklılığı gibi sebeplerden dolayı doğrudan yabancı yatırımların (DYY) etkileri çeşitlilik göstermektedir. Genel olarak doğrudan yabancı yatırımlar (DYY), ev sahibi ülkelere üretim faktörlerini getirdiği için faydalıdır ama ülke geliştikçe doğrudan yabancı yatırım (DYY)'ların ülkenin büyümesine engel olduğu düşünülmektedir. Olumsuz yönlere de sahip olduğu düşünülen eleştirileri şu şekilde sıralayabiliriz.

- Ekonomi Üzerinde Yabancı Denetiminin Artması
- Ekonomik Bütünlüğün Bozulması
- Dış Ticaret Kısıtlamalarının Aşılması
- Yerli Şirketler Karşısında Haksız Rekabet Üstünlüğü Oluşması
- Döviz Girdilerinde Olumsuzluk Yaratması

- İhracatın Kısıtlayıcı Etkisinin Oluşması
- Teknolojik Bağımlılık Yaratması

DYY'lerin ev sahibi ülkeye oluşturduğu dezavantajlar ise ülke ekonomisini etkilemektedir (Ercan, 2018, s. 81).

Ekonomide teşvik kavramı; kamunun, çeşitli şekillerde bazı sektörlerde hızlı gelişmesi için maddi veya manevi desteği, yardım ve özendirilmesini ifade eder. Diğer bir ifade ile teşvik kavramı, belirli ekonomik faaliyetlerin diğerlerine oranla daha fazla ve daha hızlı gelişmesini sağlamak amacıyla, kamu tarafından çeşitli yöntemlerle verilen maddi ve/veya gayri maddi destek ve özendirmeler olarak tanımlanabilir (Çiloğlu aktaran Candan & Yurdadoğ, 2017, s. 3)

Doğrudan yabancı yatırımlar genellikle uluslararası sermaye, yerel şirketlere göre eğitim konusunda daha etkin ve yatırım gerçekleşen ülkede kültür seviyesinin artmasına katkı sağlamaktadır. Doğrudan yabancı yatırımların yerel şirketlere ve çalışanlarına yeni metodlarla gelişmiş teknikleri öğrenmelerine sebep olmaktadır. Uluslararası sermaye girişlerini etkileyen var olan birçok unsur, yatırımcılar açısından etkisi farklı olmakla birlikte toplu olarak ülkelerin doğrudan yatırımlardan aldığı payı etkiliyor (Türkcan, 2008, s. 15-16).

İkinci Bölüm

İkinci bölümde ise Afganistan ekonomisi genel olarak değerlendirilmiştir. Afganistan İslam Cumhuriyet devlet yapısına sahiptir. Başkenti kabil olup bağımsızlığını 19 Ağustos 1919 'de İngilizlerden almıştır. Afganistan az gelişmiş bir ülke olarak güney Asya'da bulunur ve toplamda 652.230 km², İtalya'nın iki katından fazla bir alana sahiptir. Ülkenin, İran, Çin, Türkmenistan, Özbekistan, Tacikistan ve Pakistan sınır komşusudur. Afganistan çoğunlukla dağlıktır ve en yüksek zirvesi olan Noshaq dağı 7.492 metreye ulaşmaktadır. Kuru yazlar haziran-eylül ayları arasında, kışları ise aralık ayından şubat ayının sonuna kadar sürer. Yağış ülke genelinde önemli ölçüde değişiyor (acaps, 2019).

Afganistan'da İslam öncesi ve sonrası çeşitli devletler kurulmuştur. Ülkenin İslam'dan önceki kurulan devletler, (Esatiri, Ehamenişi, Yunanlılar, Muriya, Kuşani, Yeftali, Türkler)'dir. İlk başlarda Aryana ismiyle bilenen Afganistan daha sonra ise Horasan'a değiştirilmiştir. Yefteli hükümdarlarının zamanında basılan paraların üzerinde Horasan şahı yazısı yer almıştır. Daha sonra ise Ahmet Şah Durani iktidara gelmiştir ve kendini Horasan

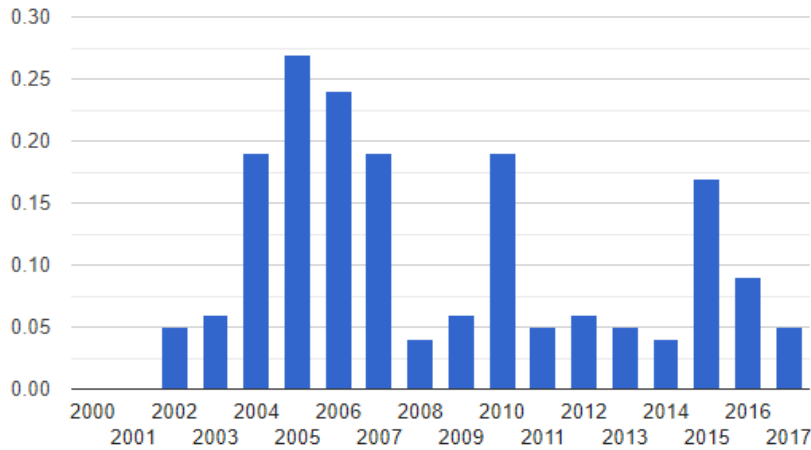
şahı olarak nitelendirmiştir. Afganistan ismi Şah Şuja zamanında, Horasan'dan Afganistan olarak değişmiştir (Mohammadi, 2010, s. 65).

Afganistan dünyanın en yoksul ülkelerinden biri olarak biliniyor ama yeraltı zenginlikleri bakımından ise tam tersi dünyanın en zengin ülkeleri arasında yer almaktadır. Ülke ekonomisinin gelir kaynağı tarım, hayvancılık, ticaret, endüstri ve madenciliktir. Toplumun çoğunluğu ise tarım ve hayvancılıktan faydalanmaktadır. Afganistan'da yıllarca devam eden savaş sonucunda, kamu hizmeti, merkez bankası, hazine, gümrük, vergi toplama, istatistik toplama ve yayın gibi devlet kurumları zayıflamış olarak yeniden canlanmaya başlamıştır (Mohammadi, 2010, s. 95).

Afganistan toplumunun en önemli geçim kaynağı tarımdır. Ülkenin GSYİH'nın %30'u tarımsal üretim kaynaklar olup toplumun %85'i geçimini tarımdan sağlamaktadır. Tarımsal üretim ise tamamen ürünün ihtiyacı olan suyu sağlayan bahar yağmurları ve eriyen kar sularına dayanmaktadır. Afganistan tarımı çok zayıftır hatta topluma yetecek kadar üretim yapamamaktadır. Çünkü tarım sektörüne devlet desteği az olup aynı zamanda kuraklık karşı karşıya kalmıştır. Afganistan hammadde ihtiyaçlarını komşu ülkelerinden ithal etmektedir (Afganistan ülke raporu, 2017, s. 7-8).

Üçüncü bölümde ise Afganistan'a yapılan yabancı yatırımlar ele alınmıştır. Tanım: Doğrudan yabancı yatırım, raporlanan ekonomideki doğrudan yatırım öz sermaye akışlarını ifade eder. Öz sermaye, kazancın yeniden yatırımı ve diğer sermayenin toplamıdır. Doğrudan yatırım, bir ekonomide ikamet eden, başka bir ekonomide ikamet eden bir işletmenin yönetiminde önemli derecede bir etkiye sahip veya kontrolü olan bir yerleşik ile ilişkili sınır ötesi yatırım kategorisidir. Doğrudan hisse senedi ilişkisinin varlığını belirleme kriteri,% 10 veya daha fazla oy hakkı bulunan hisse senedinin mülkiyetidir. Veriler mevcut ABD doları cinsindedir. Bu gösterge için Dünya Bankası Afganistan'a 2000'den 2017'ye kadar veri sağlıyor. Bu dönemde Afganistan'ın ortalama değeri 2000'de minimum 0 milyar ABD doları ve 2005'te maksimum 0,27 milyar ABD doları olmak üzere 0,05 milyar ABD doları . Bu gösterge için global sıralamalara bakınız veya zaman içindeki eğilimleri karşılaştırmak için ülke karşılaştırmacısını kullanınız.

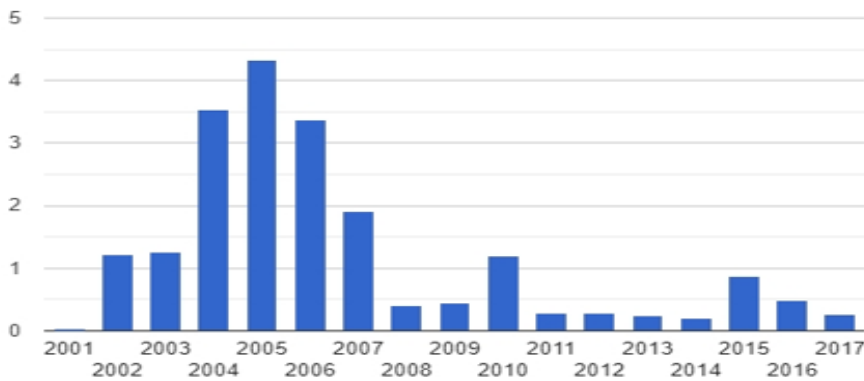
Şekil 1 : Doğrudan Yabancı Yatırım, milyar ABD doları



Kaynak: (THE GLOBAL ECONOMY, 2019).

Tanım: Doğrudan yabancı yatırım, yatırımcınınkinden başka bir ekonomide faaliyet gösteren bir işletmede kalıcı bir yönetim faizi (oyların yüzde 10'u veya daha fazlası) elde etmek için net yatırım girişidir. Öz kaynaklar, kazancın yeniden yatırımı, diğer uzun vadeli sermaye ve ödemeler dengesinde gösterildiği gibi kısa vadeli sermaye toplamıdır. Bu seri, raporlama ekonomisinde yabancı yatırımcılardan net girişler (yeni yatırım girişleri daha az yatırım karşılığını göstermektedir) ve GSYİH'ya bölünmüştür. Aşağıdaki grafikte Dünya Bankası 2000 den 2017 kadar bu dönemde Afganistan için ortalama değeri ile 0,8 yüzde Afganistan için veri sağlar 2000 yılında 0 oranında minimum ve 2005 yılında 4,32 oranında maksimum . Bu gösterge için global sıralamalara bakınız veya zaman içindeki eğilimleri karşılaştırmak için ülke karşılaştırmasını kullanınız.

Şekil 2 : Doğrudan Yabancı Yatırım, GSYİH'nın Yüzdesi



Afganistan ve diğerk ÷lkelerdeki doğrudan yabancı yatırımlar, üretim tesislerinin yabancı mülkiyetini yansıtmaktadır. Doğrudan yabancı yatırım olarak sınıflandırılmak için, yabancı mülkiyetin payının şirketin değerinin en az yüzde 10'una eşit olması gerekir. Yatırım, imalat, hizmet, tarım veya diğerk sektörlerde olabilir. Yeşil alan yatırımı (yeni bir şey inşa etme), satın alma (mevcut bir şirketi satın alma) veya ortak girişim (ortaklık) olarak ortaya çıkmış olabilir. DYY'yi etkileyen faktörlerin ve bunlardan elde edilen faydaların bir tartışması için küresel ekonomi rehberimizin DYY bölümünü ziyaret edebilirsiniz . DYY yıllık bazda rapor edilir, yani ne kadar yeni yatırım cari yılda ÷lkede kabul edildi. Tipik olarak, gayri safi yurtiçi hasıla ile ölçülen ekonominin büyüklüğünün yaklaşık yüzde 2-3'ünde çalışır. Bir ÷lke rutin olarak her yıl GSYİH'nın % 5-6'sını aşan DYY aldıysa, bu önemli bir başarıdır. (THE GLOBAL ECONOMY, 2019).

Sonuç

Sonuç olarak Afganistan hükümetinin dışarıdan gelen yardımları iyi bir şekilde kullanmadığı ve genellikle otoritenin elinde bulunan insanlar tarafından çalındığı, gerekli olan yerlere kullanılmadığı ortaya çıkmıştır. Bu sebeplerden dolayı Afganistan ekonomik olarak hep dışa bağımlı kalmıştır. Günümüzde, Afganistan'da tarım sektörü ve diğerk ekonomik sektörler hala gelişmemiş bir durumdadır. Afganistan 2002 yılından sonra dışarıdan gelen yardımlarla ayakta durmayı başarmıştır. Özellikle ABD'nin yardımlarıyla tekrar ekonomik açıdan, güvenlik açıdan canlanmaya başlamıştır. Doğrudan yabancı yatırımlar en çok 2005 yılında gerçekleşmiştir. Gelen yatırımların çoğunu hizmet sektörü kapsamaktadır. Hizmet sektöründen sonra ise inşaat sektörü en çok yabancı yatırım çeken sektör olarak belirlenmiştir. Yapılan araştırmalara göre Afganistan'da hizmet ve inşaat sektöründen sonra sıra gelen, madencilik, sanayi ve tarım olmaktadır. Bu sektörlerde ÷lkeye yabancı yatırım çekmeye katkı payı sağlamaktadır. Sonuç olarak Afganistan'a yapılan bu yatırımlar genellikle otorite sahibi olan devlet başına olan şahısların arasında bölünmekte olduğu belirlenmiştir. Çünkü 2002 den beri yapılan dış yardımların rakamlarına göre çok yüksek ve ÷lke ekonomisini yükseltecek durumda olduğu belirlenmiştir. Ama ÷lke gelmeden % 70'nı el konuluyor. ÷lkeye % 30 civarı oluşmakta olduğu belirlenmiştir. Bu yüzden Afganistan ekonomisi gelişmemiş bir durumda kalmıştır.

Kaynakça

(2017). *Afganistan ülke raporu*. Kabil: T.C. Kabil Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği.

Akıncı, M. (2010). Doğrudan yabancı yatırım çeşitleri,(basılmamış yüksek lisans tezi),Ataturk üniversitesi,Erzurum. *Türkiyede Doğrudan yabancı yatırımlar ve ekonomik büyüme etkisi(1980-2008)*.

Akyol, D. (2013). Doğrudan yabancı yatırımların tarihsel gelişimi,(basılmamış yüksek lisans tezi),Atılım üniversitesi,Ankara. *Doğrudan yabancı yatırımların makroekonomik etkileri; türkiye ve brezilya karşılaştırması*.

Çiloğlu aktaran Candan, G. T., & Yurdadoğ, V. (2017). TÜRKİYE'DE MALİYE POLİTİKASI ARACI OLARAK TEŞVİK POLİTİKALARI. *Pamukale üniversitesi sosyal bilimler enstitüsü dergisi*. https://www.journalagent.com/pausbed/pdfs/PAUSBED-82084-RESEARCH_ARTICLE-TATAR_CANDAN.pdf adresinden alındı

Ercan, T. (2018). Doğrudan yabancı yatırımların dezavantajları,(basılmamış doktora tezi),Uludağ üniversitesi,Bursa. *Türkiye'de doğrudan yabancı yatırımların yararlandığı vergi avantajlarının değerlendirilmesi*.

Etekin, M. S. (2008). *Doğrudan Yabancı Yatırımların Tanımı*. Ankara: Vadi.

Kahveci, Ş. (2016, 06 13). Doğrudan Yabancı Yatırımların Dünyadaki Gelişimi. *Türkiye'de Doğrudan Yabancı Yatırımlar Ve Ekonomik Büyüme İlişkisi(1984-2013)*, s. 10.

Karatutlu, F. B. (2016). Doğrudan yabancı yatırımların tarihçesi,(basılmamış yüksek lisans tezi),Afyon kocatepe üniversitesi,Afyonkarahisar. *Doğrudan yabancı yatırımların ortadoğu-kuzey afrika ülkeleri (mena) üzerine etkileri: ampirik çalışma*.

Kurtuldu, G. (2014). Doğrudan yabancı yatırımların avantaj ve dezavantajları. *Kırklareli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*.

Mohammadi, A. (2010). Afganistan ekonomik durumu,(basılmamış doktora tezi),Ankara üniversitesi,Ankara. *Üniversite Öğrencilerinin Din Anlayışı (Afganistan-Kabil Üniversitesi Örneği)*.

Mohammadi, A. (2010). Afganistan,Tarihi,(basılmamış doktora tezi),Ankara üniversitesi,Ankara. *Üniversite öğrencilerinin din anlayışı*.

THE GLOBAL ECONOMY. (2019).

https://www.theglobaleconomy.com/Afghanistan/fdi_dollars/ adresinden alındı

THE GLOBAL ECONOMY. (2019). <https://www.theglobaleconomy.com/Afghanistan/fdi/> adresinden alındı

Türkcan, B. (2008). Doğrudan yabancı yatırımların ekonomik büyüme üzerine etkisi,(basılmamış yüksek lisans tezi),Ege üniversitesi,İzmir. *Doğrudan yabancı yatırımların ekonomik büyüme ve kalkınma etkileri.*

Büyük Güçlerin Kısacasında Kafkasya'nın Jeo-Politik Önemi

* Dr. Öğretim Üyesi Asena BOZTAŞ

Özet

Kafkasya, Karadeniz ile Azak Denizi'nin doğusunu ayıran Anapa Yarımadası'ndan Hazar Denizi kıyısındaki Apşeron Yarımadası'na ulaşan Büyük Kafkas Dağları ve bu dağların iki tarafında uzanan topraklarla tanımlanır. Kafkasya tarih boyunca gerek coğrafi yönden yer altı ve yer üstü kaynaklarıyla gerekse siyasi yönden güç mücadelelerinin odağında yer almıştır.

Çalışma kapsamında bölgenin jeo-politik önemi ile birlikte tarihsel süreçteki önemine de yer verilirken daha çok yakın tarihteki güç mücadeleleri analiz edilmiştir. Bu bağlamda bölgesel güçler ve uluslararası büyük güçlerin bölgedeki etkinlik savaşı neden-sonuç ilişkileri ile değerlendirilirken Türkiye'nin bu mücadelelerin neresinde olduğu ve olması gerektiği "Atatürk'ün "yurtta sulh cihanda sulh" söylemi çerçevesinde tartışılmaktadır.

Çalışma, konjonktürel bir perspektifle küresel ve bölgesel bakışları birlikte değerlendirerek objektif neticelere ulaşmayı hedeflemektedir. Bununla birlikte çalışmada, soğuk savaş sürecinden küreselleşme sürecine kadar etkin uluslararası güç konumunu koruyan Amerika Birleşik Devletleri (ABD), küreselleşme ile yeniden ayağa kalkan Rusya ve büyüyen ekonomisi ile Çin'in etkinlik mücadelelerinin kısacasındaki Kafkasya'nın mevcut durumu, geçmişi ve geleceği değerlendirilmektedir.

Uluslararası büyük güçlerin mücadeleleri ekonomi başta olmak üzere siyasi ve sosyal olay ve olgular kapsamında değerlendirilirken bölge ülkelerinin iç siyasi, sosyal ve ekonomik durumları da göz önünde bulundurularak, bu durumların dış politikaya ve bölge politikalarına yansımaları göz önünde bulundurulmuştur.

Kozmopolit bir demografik yapıya sahip olan Kafkasya, bir yandan ekonomik anlamda uluslararası büyük güçlerin ilgi odağı olurken kendi içinde de siyasi bir takım sorunlarla mücadele etmektedir. İçeriden siyasi ve dışarıdan ekonomi temelli kısıkaç, Kafkasya'nın kuzey ve güney olarak ikiye ayrımında kendisini göstermektedir. Bağımsız devletlerden oluşan Güney Kafkasya ve Rusya güdümündeki Kuzey Kafkasya bölge içindeki siyasi sorunları önemli ölçüde resmetmektedir. Dolayısıyla çalışma kapsamında Kafkasya içi

* Dr. Öğr. Üyesi, Sakarya Uygulamalı Bilimler Üniversitesi

sorunlar ve uluslararası büyük devletlerin ekonomik güç ve nüfuz edinme mücadeleleri Kafkasya'nın uluslararası önemini ortaya koyan mihenk taşlarıdır. Bu nedenle iç ve dış, bölgesel ve uluslararası, jeo-ekonomik ve jeo-politik düzlemlerde Kafkasya değerlendirmeleri, çalışmanın temelini oluşturmayı hedeflemiştir.

Anahtar Kelimeler: Kafkasya, Jeo-politik, Küreselleşme, Amerika Birleşik Devletleri (ABD) ve Rusya, Çin, Türkiye

JEL Kodu: F51, F53, F54

Geo-Political Importance Of Caucasus In The Clamp Of Great Powers

Abstract

The Caucasus is defined as the Great Caucasus Mountains reaching the Apsheron Peninsula on the Caspian Sea from the Anapa Peninsula, which separates the Black Sea and the East of the Azov Sea, and the lands extending on both sides of these mountains. The Caucasus has been the focus of the power struggles, both geographically and underground and aboveground sources and politically.

In the scope of the study, the importance of the region in the historical process as well as the geopolitical importance of the region, while the recent power struggles were analyzed. In this context, regional powers and international big powers when assessing the effectiveness war cause-effect relations in the region in which Turkey where in these struggles, and it should be "Ataturk's" peace at home peace in the world "are discussed in the framework of discourse.

The study aims to achieve objective results by evaluating the global and regional perspectives together with a conjunctural perspective. However, the current situation, past and future of Russia and its growing economy, as well as the current situation, the past and the future of China, are being evaluated by the United States of America (USA), which maintains its active international power from the cold war period to the globalization process, and the rising economy of China.

While the struggles of the international big powers are evaluated within the scope of political and social events and facts, especially in economy, considering the internal political, social and economic situations of the countries in the region, the reflections of these situations on foreign policy and regional policies are taken into consideration.

Having a cosmopolitan demographic structure, the Caucasus, on the one hand, is the focus of attention of international major powers in the economic sense, and it is struggling with political problems within itself. The insider-based political and external economy-based gripper shows itself in the Caucasus as the north and the south. The North Caucasus under the control of the South Caucasus and Russia, which consists of independent states, depicts the political problems in the region considerably. Therefore, within the scope of the study, the problems in the Caucasus and the struggles of the international big states to acquire economic power and influence are the cornerstones of the Caucasus. For this reason, the Caucasus assessments in the internal and external, regional and international, geo-economic and geo-political platforms aimed to form the basis of the study.

Keywords: Caucasian, geo-political, Globalization, United States of America (USA) and Russia, China, Turkey

JEL Code: F51, F53, F54

1. Uluslararası Sistemde Kafkasya'nın Yeri

Günümüz uluslararası bölge tanımlaması olarak Kuzey Kafkasya bölgesi “Kafkasya”, Güney Kafkasya bölgesi ise genellikle “Transkafkasya” olarak nitelendirilmektedir (Deniz, 2015: 3; Simonian, 2002: 193). Dolayısıyla çalışmanın konusu olan Kafkasya, kuzey Kafkasya bölgesi olarak ifade edilebilir ve Hazar Denizi’ndeki Apsheron Yarımadası’na, Karadeniz’i ve Azak Denizi’nin doğusunu ve bu dağların her iki tarafına uzanan toprakları ayıran Anapa Yarımadası’ndan ulaşan Büyük Kafkas Dağları olarak tanımlanmaktadır (Kaşıkçı ve Yılmaz, 1999: 8; Kantarcı, 2006: 60).

Bugün Kafkasya’yı oluşturan ulus devletler; Sovyetler sonrası Gürcistan (Acaristan dahil), Azerbaycan (Nahçıvan dahil), Ermenistan ve Rusya Federasyonu’dur. Sovyet Rusya’dan bağımsız olan Dağıstan, Çeçenya, İnguşetya, Kuzey Osetya-Alania, Kabardey-Balkarya, Karaçay-Çerkezya, Adigey, Krasnodar Krayı ve Stavropol Krayı da bölge ülkeleri arasındadır (KAFİAD, 2019).

Bölgedeki Artsakh (Dağlık Karabağ), Abhazya ve Güney Osetya’nın bağımsızlığı uluslararası sistemde her devlet tarafından kabul edilmemekle birlikte Kafkasya’da yer almaktadırlar (KAFİAD, 2019). Uluslararası sistemdeki devletlerin büyük çoğunluğu Abhazya ve Güney Osetya’yı, Gürcistan’ın bir parçası ve Dağlık Karabağ’ı da Azerbaycan’ın bir parçası olarak tanımaktadır (Abasov and Khachatrian, 2006: 112-115). Bölgedeki sınır

sorunlarının yanı sıra Kafkasya, coğrafi ve yeraltı kaynaklarıyla da güç mücadelelerinin odağı olmaktadır.

2. Uluslararası Sistemde Kafkasya'nın Jeo-politik Önemi

Kafkasya'nın uluslararası sistemde tarihsel süreçte ve günümüzde güç mücadelelerinin merkezi olmasının 2 temel gerekçesi mevcuttur. Bunlar: 1-petrol ve enerji (yeraltı kaynakları) ve 2-jeo-stratejik konumudur.

20. yüzyılın başlarında, Hazar'ın politik yapısındaki ve uluslararası güçlerin odağındaki en önemli faktör petrol ve enerji idi. SSCB'nin çöküşüyle birlikte, petrol yatakları dünya pazarında daha fazla ilgi görmeye başladı. Sovyet Rusya'nın Soğuk Savaştan yenik ayrılarak dağılması sonrasında iki kutuplu dünya yerini ABD'ye bırakmış ve ABD bölgede dünyanın geri kalanında olduğu gibi tek üç konumuna gelmiştir. 2000'ler sonrasındaki çok kutuplu dünyanın varlığıyla ise Orta Asya, Orta Doğu ve Kafkasya'daki jeo-politik boşluklar tarihsel süreçte olduğu gibi yeniden büyük güçlerin mücadele alanı haline dönüşmüştür (Gökçe, 2008: 179).

ABD, Rusya, Çin; Orta Doğu, Orta Asya ve Hazar'da kıyasıya fakat bu kez ekonomi silahıyla mücadeleye başlamışlardır. Bu güç mücadelelerinin oluşumundaki en önemli faktör enerjiye sahip olma veya enerjiye erişme arzusudur. Küreselleşme sürecinin getirisi olan büyük güçlerin artışıyla birlikte, zengin enerji kaynaklarına sahip olan Hazar havzası, küresel bir paylaşım ve çekişme alanı haline gelmiştir. Bu doğrultuda Rusya, ABD ve Çin, küresel güçlerin en büyüğü olan Hazar bölgesi için farklı politikalar geliştirmeye devam etmektedirler (Aydın, 2015: 1-2).

20. ve 21. yüzyıllardaki petrol savaşları muhtemelen gelecekte olacakların yanında sınırlı öneme sahip olacak niteliktedir. Çünkü bölgedeki sınırlı bir petrol kaynağı ile bir taraftan Çin ve Hindistan diğer taraftan ABD ve Rusya bölgede hakimiyet mücadelelerini arttırmaya başlayacaklardır. Önümüzdeki 20-30 yıl boyunca, Çin'in artan endüstriyel talepleri ve hızla azalan petrol kaynaklarına olan ihtiyaç ve Hint ve Güney Doğu Asya toplumlarının artan endüstriyel talepleri için yine Kafkasya odak noktası olacaktır. Diğer yandan ABD, Avrupa ve Japonya petrolü çok fazla tüketmekte ve hızla tükenmekte olan rezervler için Çin, Hindistan ve diğer ülkelerle mücadele vermeye devam etmektedir (Aydın, 2015: 1-11).

Özellikle ABD, dünyanın petrol kaynaklarının kontrolünü elinde bulundurmaya ulusal güvenlik meselesi olarak nitelendirmekte bu doğrultuda II. Dünya Savaşı sonrası Amerikan

The Third InTraders International Conference on International Trade Proceeding Book
15-17 April 2019 Sakarya, 18-20 April 2019 İstanbul Program, Turkey

<https://www.intraders.org/may> 181

politikaları ve kampanyalarını şekillendirmektedir. ABD'ye göre Hazar Denizi ve Orta Asya'daki enerji kaynaklarının stratejik önemi çok büyüktür. Bunun için de askeri güç de dahil olmak üzere her türlü mücadeleye hazırdır (Erhan, 2001: 80-82).

Diğer yandan Kafkasya'yı önemli kılan bir diğer etken de Kuzey denizindeki rezervlerin pahalı ve tükenmiş olmasıdır. Bu da Batı yatırımlarını Hazar ve Orta Asya'ya yatırmaya zorlamaktadır. Çünkü uluslararası sistemde potansiyel açısından enerji arz güvenliğini sağlayacak başka bir bölge söz konusu değildir.

Ayrıca hem bölgenin stratejik değeri, hem de sahip olduğu doğal kaynaklar ile özellikle Türk cumhuriyetlerinin doğal kaynaklarının uluslararası pazara yöneldiği gerçeği, bölgenin yakın zamandaki hakimi olan Rusya Federasyonu'nu güç mücadelesine iten önemli bir diğer faktördür. Rusya Federasyonu için petrol ve doğal gaz üretimi ve ihracatı hayati öneme sahiptir. Çünkü gelirinin yaklaşık yarısına eşittir. Bu nedenle, bölgedeki Rusya Federasyonu'nun gücü esas olarak sahip olduğu zengin petrol ve doğal gaz rezervlerinden kaynaklanmaktadır. Dolayısıyla Rusya, bölgede baskın güç olma hedefini önceliği kabul etmektedir. Öyle ki halen Azerbaycan ve Kazakistan petroleri Rusya üzerinden dünya pazarlarına ulaştırılmaktadır (Yılmaz, 2017: 105-120).

Ekonomik olarak yeni küresel güç, güvenlik açısından bölgesel bir güç olan Çin, Şangay İşbirliği Teşkilatı içinde Rusya ve enerji bakımından zengin Orta Asya ülkeleri ile işbirliği yapmaktadır. Çin'in ekonomik gelişimi ve küresel gücü, enerji kaynaklarının tedarikine ve enerji güvenliğine bağlıdır (Akman, 2015: 311-324). Bu nedenle de Kafkasya Çin için oldukça önemli bir bölgedir.

Bölgesel güç olma çabasında olan Türkiye'nin de Kafkasya ile tarihsel ve kültürel bağları mevcuttur. Sovyet Rusya sonrası bağımsızlıklarını kazanan Türk coğrafyası ile yakın bağları, Kafkasya'daki mücadelelerde Türkiye'yi büyük güçlerden çok daha şanslı kılmaktadır.

Türkiye, Hazar bölgesi ülkeleri, Azerbaycan, Kazakistan ve Türkmenistan gibi bölge ülkelerinin bağımsızlıklarının pekiştirilmesi ve sürdürülebilir ekonomik kalkınmalarının sağlanabilmesi için petrol, doğal gaz üretimlerinin yerel ekonomiye kazandırılması gerektiğine inanmaktadır (İlhan, 1999: 63-64). Bu durum bölgedeki istikrar ve refahı artıracak ve bu Türkiye için yeni yatırım ve ticaret fırsatları yaratacaktır. Bölgede petrol ve doğal gaz aramaları yapan Türkiye, ulusal şirketleri ile üretim faaliyetlerinde etkin projeleri hedefleyen

ve bir enerji terminali ve enerji depolama alanı olarak, petrol ve doğalgaz boru hatlarının ülkesinden geçmesini amaçlamaktadır.

Sonuç

Jeo-politik ve jeo-ekonomik açıdan oldukça önemli bir bölge olan Kafkasya, tarihsel süreçte ve günümüzde olduğu gibi gelecekte de güç mücadelelerinin arenası olmaya devam edecektir. Bölgede istikrarın var olabilmesi için bölgedeki ülkeler, kalkınmaları, diplomasileri, ekonomik yapıları, sosyal ve siyasi dengeleri ile kendileri ve birbirleri ile Kafkasya üzerinde daha etkili olmalıdırlar. Bunun için de ellerindeki potansiyel güç olan petrol ve doğal gazı özellikle küresel güçlere karşı ekonomik bir silah olarak etkin kullanabilmelidirler. Çünkü küresel güçler, Kafkasya'ya yönelik ekonomik, politik ve sosyal (yumuşak güç) saldırılarını etkili bir şekilde sürdürecektir.

Türkiye gibi bölge istikrarını önemseyen güçlerin ise, bölge ülkelerinin işbirliklerine dahil olarak hem kendi gelişimlerini hem de bölge istikrarı için bölge ülkelerinin ekonomik ve siyasi güçlerini ilerletmelerini desteklemelidirler.

Kaynakça

SIMONIAN, Hovann H. (2002), “Geopolitics of the Caucasus”, *Geopolitics*, Vol.7, No.1.

KANTARCI, Hakan (2006), **Kısaçtaki Bölge Kafkasya**, IQ Yayıncılık, İstanbul.

KAŞIKÇI, Nihat ve Hasan Yılmaz (1999), **Aras’tan Volga’ya Kafkaslar (Ülkeler-Şehirler-İz Bırakanlar)**, Türkar Yayınları, Ankara.

İLHAN, Suat (1999), **Kafkasya’nın Gelişen Jeopolitiği**, Türk Kültürünü Araştırma Enstitüsü Vakfı, Ankara, Seri 8, Sayı 3.

DENİZ, Taşkın (2015), **Siyasi Coğrafya Penceresinden Güney Kafkasya’nın Zorunlu Dönüşümü**, Pegem Akademi, Ankara.

KAFİAD (2019), “Günümüz Kafkasya’sının Siyasi Yapısı”, <http://www.kafiad.org/alt/neden.htm>, Erişim Tarihi: 12.03.2019.

ABASOV, Ali and Haroutiun Khachatryan (2006), **The Karabakh Conflict, Variants Of Settlement: Concepts And Reality**, Friedrich-Ebert-Stiftung, Baku-Yerevan.

GÖKÇE, Mustafa (2008), “Sovyet Sonrası Dönemde Hazar Çevresinde Yaşanan Rekabet”, *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, Sayı 1/3, Bahar.

AYDIN, Aydın (2015), “Küresel Mücadele Politikaları: Orta Asya’da Rusya, ABD ve Çin”, *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, Yıl: 2015, Cilt: 6, Sayı: 13, ss.1-11.

Erhan, Çağrı (2001), “ABD’nin Ulusal Güvenlik Anlayışı”, *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 2001, cilt: 56, sayı: 4, ss.78-92.

AKMAN, Halil (2015), “Şanghay İşbirliği Örgütü’nün Oluşumunda Rusya-Çin İlişkileri ve İlişkilerin Problemleri”, *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, Cilt: 8 Sayı: 37, Nisan, ss. 311-326.

Girişimcilerin Yatırım Yapacakları Sektörü Tercih Etmelerinde Etkili Unsurlar: Düzce İli Örneği

Furkan YILDIRIM
Düzce Üniversitesi

Mükremin ÖZKARA
Düzce Üniversitesi

Doç. Dr. Öznur BOZKURT*
Düzce Üniversitesi

Özet

Ölçeği büyük olsun ya da olmasın tüm girişimcilerin yatırım yapacakları iş kolunu ve sektörü tercih ederken etkilendikleri faktörler vardır. Bu faktörler girişimcinin kendi kişisel özelliğinden veya çevresel faktörlerden oluşmaktadır. Bu çalışmada, Düzce ili özelinde girişimcilerin yatırım yapacakları sektöre yönelik kararlarını etkileyen unsurlar incelenecektir. Düzce de faaliyet gösteren ve KOBİ niteliğinde işletmeye sahip on iki girişimci araştırmanın örneklemini oluşturmuştur. Nitel araştırma yönteminin tercih edildiği çalışmada, birincil veriler yarı yapılandırılmış mülakat tekniği ile toplanmıştır. Araştırmanın sonucunda, sektör tercihinde etkili olan en önemli unsurun, sektördeki açığın oluşturduğu avantaj ve bu sektöre yönelik girişimcinin sahip olduğu yetenek olduğu bulunmuştur. Araştırmaya katılanların aile işini devam ettirme durumlarına bakıldığında, yarısı aile işini devam ettirme veya aile işine paralel işler yapma eğilimindedir. Sektörün tercihinde etkili olan diğer unsurlar ise, yüksek kazanç potansiyeli, girişimcinin alan ile ilgili aldığı eğitimler, gelişime ve büyümeye elverişli olmasıdır.

Anahtar Kelimeler: Girişimcilik, Sektör Tercihi, KOBİ, Düzce
JEL Kodları: M10, M13, L26

Effective Elements for Entrepreneurs to Invest in the Sector to Invest: The Case of Düzce Province

Abstract

Regardless of whether the scale is large or not, while all entrepreneurs prefer the sector they will invest in, they are affected by a number of factors. These factors include the entrepreneur's own personal trait or environmental factors. In this study, factors affecting the decisions of entrepreneurs in the investment sector will be examined. Twelve entrepreneurs

*Sorumlu yazar.

operating in Düzce and having SME-type enterprises formed the sample of the study. In the study, where qualitative research method was preferred, primary data were collected by semi-structured interview technique. As a result of the study, it was found that the most important factor that influenced the sector's choice was the advantage created by the deficit in the sector and the talent of this sector. Looking at the status of the participants in continuing the family business, half tend to continue the family business or to work parallel to the family business. The other factors effective on the choice of the sector are the high earning potential, the training received by the entrepreneur on the field, the development and growth.

Keywords: Entrepreneurship, Industry Preference, SME, Düzce

JEL Codes: M10, M13, L26

Giriş

Girişim, kar elde etmek amacıyla yasal, finansal, örgütsel ve ekonomik özelliğe sahip olan ekonomik oluşumlardır (Tanrıverdi ve Alkan, 2018:2). Girişimci, Fransızca da “entrepreneure” kökünden gelmektedir. Girişimci kavramının ilk ortaçağda, aktif olan ve iş yapan kişi anlamında kullanılmıştır. Ekonomi literatüründe ise ilk kez Fransız Richard Cantillon tarafından 1730 yılında yazmış olduğu eserinde dillendirmiştir (Bozkurt, Çatı, Bilgin, & Baş, 2015). 19. Yüzyılda ise İngiliz John Stuart Mill tarafından girişimcilik kavramı kullanılmıştır. Üretim faktörü olarak kabul görmesi ise yine 19. Yüzyılda Fransız İktisatçı J.B. Say’dan itibaren (Kayalar & Ömürbek, 2007). Bu kavram zamanla değişmiş, gelişmiş ve özellikle yirminci yüzyılda daha çok risk alma, yenilikleri yakalama, fırsatları değerlendirilme ve bunları hayata geçirme süreci olarak nitelendirilmeye başlanmıştır (Bekar ve Korkut, 2006). Girişimcilik kavramını ilk kullanan Fransız Ekonomist Richard Cantillon girişimciyi, “*belirsizlik şartları altında pazarın oluşumunda karar verici ve koordinatör*” olarak ifade etmiştir (Çeltek, Özcan, Sönmez ve Kırım, 2018:39). Peter Drucker girişimciyi, sahip olduğu kaynakları düşük verimlilik bölgelerinden, yüksek verimlilik bölgelerine yönlendiren ve orada tutunmayı başaran kişi olarak tanımlamıştır (Aktaran Okay ve Karahan, 2010:92). Modern girişimciliğin kurucusu olarak nitelendirilen Schumpeter girişimciliği yeni bileşimlerin ortaya konulması olarak ifade etmiş ve bu yolla da ekonomik kalkınmanın elde edilebileceğini belirtmiştir. Liebenstein’a göre girişimcinin temel faaliyeti piyasadaki fırsatları yakalayıp doldurmak ve girdileri tamamlamaktır (Damlacıoğlu ve Uygun, 2011).

Girişimci sahip oldu yetenekler ile iş fikrini hayata geçirirken çevreden bağımsız değildir. İş fikrinin hayata geçmesinde zamanlama nasıl önemli ise, iş fikrinin gerçekleşeceği sektörde önemlidir. Bu sektör kendi yapısı itibari ile girişimci için cazip olabileceği gibi, girişimcinin fikri ile dönüşümü başlatabileceği bir sektörde olabilir. Girişimciler kendi sahip oldukları kaynak ve kabilyetler ile sürdürülebilir üretimi gerçekleştirecekleri en uygun sektörü belirlemek durumundadırlar. Bu sektör tercihinde, kişisel özellikler, finans yapısı, sektörün yapısı, destek mekanizmaları, hukuksal yapı gibi bir çok faktör girişimcinin kararında belirleyici olacaktır. Bu çalışmada Düzce ili kapsamında girişimcilik faaliyeti yürüten kişilerin sektör tercihlerinde etkili olan faktörler değerlendirilmiştir.

Girişimcilerin Sektör Tercihini Etkileyen Faktörler

Girişimcilik genel olarak ekonomik ilerlemenin ve inovasyonun önemli bir unsuru olarak görülmektedir. Girişimcilik temelinde dönüşüm olan bir süreçtir. İnovatif bir fikirden, bir işe ve bir işte bir değere doğru ilerleyen riskli bir süreçtir. (Altan, 2012). Girişimcilik doğrudan doğruya girişimcinin kendisinin, kurduğu ve devam ettirdiği işletmeyle ve hem girişimin hem de firmanın içerisinde bulunduğu sosyal, ekonomik, kültürel, fiziki vb. çevreyle bir bütündür (Durak, 2011). Girişimcilik, ekonominin gelişmesi için dinamik bir güçtür. Bir işi kurmak ve devam ettirmek için girişimcilerde yetenek, cesaret ve yaratıcılığın birlikte bulunması gerekmektedir. “*Finansal kaynaklar, eğitim, rol modelleri, iş tecrübesi, inanç, aile, kültür ve kişilik özellikleri*” gibi özellikler girişimcilik niyetinde belirleyici bir etkiye sahiptir (Bozkurt ve Erdurur, 2013:59). Girişimciliğin ortaya çıkmasında kişilik ve çevre özelliklerinin etkisinin bulunduğu ifade edilmektedir. Kişilik özellikleri üzerine eğilim gösteren yaklaşımlarda en çok ön plana çıkan özellikler, başarıma arzusu, riski göze alma ve denetime odaklanmadır. Çevreyle ilgili yaklaşımlar ise, pazar yapısı ve devlet politikalarının girişimciliği ortaya çıkardığını ifade etmişlerdir (Uçkun ve Girginer, 2012:99). Girişimcilerin buldukları mevcut piyasa içerisinde fırsatları görmesi veya yaptığı işlerle paralel ya da farklı işlerde faaliyette bulunmak için harekete geçmelerini etkileyen birçok unsur bulunmaktadır. Temelde girişimcinin özellikleri, aile yapısı, iş deneyimleri ve gerekli kaynağın mevcut olması girişimcilerin sektör tercihinin etkilemektedir. Yapılan çalışmalar incelendiğinde genellikle çalışmalarda girişimci özellikleri üzerinde durulduğu da görülmektedir (Bozkurt, Çatı, Bilgin ve Baş, 2015: Bozkurt Ö. , 2007). Girişimciler, girişimlerini gerçekleştirebilmek için üç konuyu dikkate alması gerekmektedir. Birincisi çevresel eğilimler ve değişimleri girişimcinin izlemesidir. İkincisi ise yeniliktir. “*Bir girişim*

faaliyeti yeni ürün, hizmet veya iş yapmanın yeni yolu gibi yeni yaklaşımları değiştirmesi, dönüştürmesi ve pazara sunması gerekir.” Üçüncüsü ise büyümedir. Yeni yaklaşım ve değişen eğilimleri takip eden girişimci büyümeyi izleyerek yeni pazar ve sektörlerle girmek için çaba gösterirler (Bakırtaş ve Tekinşen, 2006:128).

Girişimciliğin önemi, toplumun ihtiyaçlarını tespit edip, bunu yatırıma, sonucunda da toplumsal kalkınma için refaha dönüştürmelerinin arkasında gizlidir. Girişimciler ürün-piyasa kombinasyonunda, piyasaya yeni ürünler sürerek tüketici tercih ve beklentilerini karşılamaya çalışır (Önce, Marangoz ve Erboy, 2014:5-6). Bu da girişimcilerin yatırım yapacağı bölge, iş seçimi ve sektör tercihinde göz önünde bulundurması gereken hususlar arasındadır. Girişimcilerin girişimcilik anlamında ilerleyecekleri kariyer yollarında girişimde bulunacakları sektörü belirlemede daha önce sektör deneyimi bulunmasa bile almış oldukları eğitimler ve yetenekleri sektör tercihlerinde etkili olan faktörlerin başında gelmektedir. Girişimcilerin iş deneyimleri veya deneyimsiz olmaları da sektör tercihinde etkili olan hususlar arasındadır. Deneyimli girişimciler yeni bir girişimde bulunmadan önce en az bir tane işletme kurmuş kişilerdir. Deneyimsiz girişimciler ise miras yoluyla bir girişimi devam ettiren, girişimi satın alan ve belli bir zaman diliminde girişimcilik deneyimine sahip olmayan kişilerdir (Damlacıoğlu ve Uygun, 2011:24-26). Girişimcilerin kuruluş sürecine bakıldığında girişimcilikte “itici” ve “çekici” faktörler ayırt edilebilir; bulunduğu işi bilinçli bir şekilde bırakarak yeni girişimde bulunulması, iş tatminsizliği sebebiyle işin terkedilmesi ya da işten çıkarılma gibi faktörler iticiyken, piyasada oluşan fırsatların değerlendirilmesi ise girişimciler açısından çekici faktördür. Girişimcilerin daha önce kazanmış oldukları iş tecrübeleri girişimcilik faaliyetine başlamalarında itici bir güç olmaktadır. Farklı sektörlerde kazanılan başarılı veya başarısız iş tecrübeleri, çeşitli yollarla kazanılan ve kurulan iş bağlantıları ile iş çevreleri girişimcilerin sektör tercihlerinde etkili olmaktadır (Bayraktaraoğlu ve Özdemir, 2010:62-64).

Girişimcilerin buldukları bölge, çevre ve pazarda fırsatları görmesi ve değerlendirmesi, yatırımlarını yönlendirmesi ve stratejilerini belirlerken geleceğe göre karar vermesi, girişimi geleceğe taşıması bakımından büyük bir önem arz etmektedir (Soylu, 2018:54). Günümüzde iş ve dış faktörler birçok yönden işletme başarısını etkilemektedir. Özellikle küreselleşme ile birlikte oluşan yeni çevreler, işletmeleri, toplumu ve ulusal çevreyi dolaylı yoldan etkilerken, rekabet çevresini doğrudan etkilemektedir (Zengin ve Deniz, 2016:68). Girişimciler belirsizliğin ve artan rekabetin olduğu çevre koşullarında, çevreyi

doğru analiz edip, en az maliyet ile en yüksek karı oluşturma gayreti içindedirler (Durukan, 2006:31). Girişimciler retim yönteminde, ürün pazarlamasında ve maliyeti oluşturan elemanların en az birinde avantajı yakaladığı zaman ve inovasyon getirdiği takdirde rekabete hazır hale gelebilmektedir (Yalçıntaş, 2010:96). Girişimcilerin küresel rekabet içerisinde kalabilmesi için kuruluş yeri seçimi önemli bir faktördür. Girişimcilerin uzun dönemli faaliyet ve amaçlarını gerçekleştirebilmesi için en düşük maliyet ve en yüksek krı elde edebileceği noktayı doğru tespit etmelidir. Girişimlerin kuruluş yeri seçiminde hammadde, üretim, dağıtım, pazar, tedarik, enerji ve su kaynakları, iklim, ulaşım ve işgücü gibi faktörleri göz ardı etmemelidir (Küçük, 2014:162-163). Girişimciler kuruluş yeri seçiminde faaliyette bulunacağı iş kolu, faaliyet konusu ve işletme büyüklüğünü de dikkate almalıdır (Mete, 2008:2). Nitekim sektör tercihlerinde kuruluş yeri de etkili olabilmektedir. Girişimcilerin girişimi faaliyete geçirebilmesi için gereken sermayeyi; aile, eş ve dostlardan talep edilen parasal kaynakla başlayarak, KOSGEB veya Devlet destekli hibeler, tohum sermayesi, melek yatırımcılar, girişim sermayesi, KOBİ kredileri ile karşılamaya çalışmaktadır. Girişimin faaliyete geçmesi ve halka arzının gerçekleşmesiyle finansman çevresi genişlemektedir (Er, şahin ve Mutlu, 2015:33). Devletin amacı vatandaşlarının iyi yaşam şartları içerisinde hayatlarını sürdürmeyi sağlamaktır. Bu amacı çerçevesinde vatandaşlar arasındaki gelir dağılımını düzenlemeye çalışırken kaynakları verimli alanlara yönlendirebilir. Devletin kâr amacı gütmemesi ve sosyal faydaya odaklanması sonucu yeni girişimcilerin başarılı olmaları için katma değer üretmeleri ve istihdam sağlamalarının nnn açarak vatandaşlarına iyi yaşam koşulları sunma amacına yönelik teşviklerde bulunabilir (Duran, 2018:70). Ülkemiz açısından girişimcilere sağlanan birçok devlet teşvik ve destekleri bulunmaktadır. Bunlar İşKUR(Türkiye İş Kurumu) ile KOSGEB'in ortak gelişim ve destek programı, TÜBİTAK destekleri, Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı Destekleri, Sanayi ve Ticaret Odaları Destekleri, Kredi Garanti ve KOSGEB'in KOBİ teşvik programlarıdır. Girişimcilere sağlanan destekler yeterli düzeyde görülse de bürokratik işlemlerin çokluğu girişimcinin sermaye kaynağını elde etmesini yavaşlatmakta ve girişim faaliyeti başlamadan son bulabilmektedir (Demir, 2018:153).

Araştırmanın Amacı ve nemi

Bu araştırma, Düzce'deki girişimcilerin sektör tercihlerine etki eden faktörlerin belirlenmesi amacını taşımakta. Girişimcilerin yatırım yapacakları sektörü veya sektörleri belirlerken dikkate aldıkları birçok konu vardır. Girişimcinin geniş bir çevresel etki alanı

The Third InTraders International Conference on International Trade Proceeding Book
15-17 April 2019 Sakarya, 18-20 April 2019 İstanbul Program, Turkey

içinde faaliyet göstermesi nedeni ile bu çevresel belirleyicileri dikkate almaması mümkün değildir. Her iş kolunun kendine özgü özellikleri olduğu gibi kuruluş yeri olarak seçilen bölgelerinde özellikleri vardır. Bu çalışmada girişimcilerin sektöre yönelik karar vermeleri sürecinde belirleyici etkiye sahip olan faktörler incelenecektir. Düzce ilinde bu faktörlerin hangilerinin daha etkin olduğu araştırılacaktır. Bunu yanı sıra sektörün geleceğine ilişkin girişimcilerin düşünceleri ve bu sektörde kalmaya veya büyümeye yönelik planlarının varlığı incelenecektir.

Araştırmanın Yöntemi

Araştırmada nitel araştırma yöntemi kullanılarak veriler yarı yapılandırılmış mülakat tekniği ile toplanmıştır. Mülakat ile girişimcilere yöneltilecek olan sorular araştırmacı tarafından araştırma ile cevabına ulaşılmak istenen probleme yönelik olarak oluşturularak alanında uzman akademisyenlerin görüşü alınarak son halini almıştır. Her bir katılımcı ile farklı günlerde yaklaşık yarım saat süren görüşme yapılmış ve yapılan görüşmeler araştırmacı tarafından not alınarak ve ses kayıt cihazı kullanılarak ve görüşülen kişilerden izin alınarak kayıt altına alınmıştır. Verilerin güvenilirliğini sağlamak için görüşme sonunda katılımcıların verdiği cevaplar tutulan notlar üzerinden kendilerine teyit ettirilmiştir. Geçerliği sağlamak için girişimcilerin vermiş oldukları cevapların tutarlılığı ve birbiri ile uyumlu olup olmadığı kontrol etmek amacıyla benzer konuları kapsayan sorular mülakat süresince katılımcılara sorulmuştur. Araştırmanın evrenini Düzce il merkezindeki KOBİ niteliğindeki girişimciler oluşturmaktadır. Araştırmacının kararı yönünde söz konusu araştırma problemine cevap bulacağına inanılan 12 girişimci kasti örnekleme yöntemi ile belirlenmiştir. Örneklemin farklı sektörlerden oluşması sağlanarak, sektörler arasındaki farklılıkların belirlenmesi amaçlanmıştır. Araştırmanın veri analizi sürecinde betimsel analiz kullanılmıştır.

Bulgular

Tablo 1. Araştırmaya Katılanların Demografik Özellikleri

| Katılımcı | Yaş | Cinsiyet | Faaliyet Süresi | Aile İşi | Düzce' li | Sektör |
|---------------|-----|----------|-----------------|----------|-----------|------------|
| 1.Katılımcı | 28 | Erkek | 5 yıl | Hayır | Evet | Eğitim |
| 2.Katılımcı | 63 | Erkek | 21yıl | Evet | Evet | Gıda |
| 3.Katılımcı | 37 | Erkek | 24 yıl | Evet | Evet | Bilişim |
| 4.Katılımcı | 42 | Erkek | 11 yıl | Evet | Evet | Elektronik |
| 5.Katılımcı | 33 | Erkek | 9 yıl | Hayır | Evet | Temizlik |
| 6.Katılımcı | 46 | Erkek | 12 yıl | Evet | Evet | Elektronik |
| 7.Katılımcı | 39 | Erkek | 9 yıl | Hayır | Evet | Eğitim |
| 8.Katılımcı | 48 | Kadın | 13 yıl | Hayır | Hayır | Gıda |
| 9. Katılımcı | 54 | Kadın | 18 yıl | Hayır | Hayır | Temizlik |
| 10. Katılımcı | 61 | Kadın | 22 yıl | Evet | Evet | Bilişim |
| 11. Katılımcı | 52 | Kadın | 14 yıl | Hayır | Evet | Gıda |
| 12. Katılımcı | 38 | Kadın | 5 | Hayır | Evet | Kozmetik |

Araştırmaya katılanların kendi memleketlerine yatırım yapmayı tercih eden girişimciler olduğu görülmektedir. Çoğunluğunu erkeklerin oluşturduğu örneklem, ailenin kurduğu işi devam ettiren değil de kendi bağımsız işini kurmuş girişimcilerden oluşmaktadır. 12 girişimciden beşi aile işini devam ettirmektedir. Faaliyet süreleri ortalama olarak on yılın üstündedir. Bu anlamda sektörde kalıcılığını koruyan ve korumakta olan girişimciler örneklem içinde yer almaktadır denilebilir.

Tablo 2. Girişimcilerin Sektöre Yönelik Tercihlerinin Belirleyicileri

| | |
|---------------------|---|
| 1.Katılımcı | Eğitim ve danışmanlık sektöründe niteliklerini kullanma ve gençler ile birlikte olmanın verdiği enerji, elbette ki sektörün kar getirisi |
| 2.Katılımcı | İnsan ihtiyaçları arasında asla sonu gelmeyen bir ihtiyaç türü olan gıda sektöründe aile işi olması nedeni ile de eğitim aldım. Eğitim esnasında öğrendiklerini uygulamaktan zevk alıyor. |
| 3.Katılımcı | Lise yıllarından beri bu işte çalışarak deneyim edinmiş ve aile üyeleri ile çalışmanın verdiği güveni sürdürme isteği |
| 4.Katılımcı | Elektronik sektöründe faaliyet gösteren girişimci bu bölgede talep olduğu için ve ailenin işinde çalışma kültürü ile yetiştiği için tercih etmiştir |
| 5.Katılımcı | Son yıllarda profesyonel temizlik şirketlerine olan talepteki artış bu sektörü tercih etmeyi etkilemiştir. Kapıcı mantığı da kalmaya ve bu tarz işler özel şirketlere bırakılmaya başladığı için sektörde boşluk ortaya çıktı |
| 6.Katılımcı | Elektronik sektöründe faaliyet gösteren girişimci bu bölgede talep olduğu için ve ailenin işinde çalışma kültürü ile yetiştiği için tercih etmiştir. Ayrıca lise eğitimini bu alanda yapmıştır |
| 7.Katılımcı | Eğitimci olduğu için bu alandaki yeteneklerini kendi işinde kullanmak istemiştir. |
| 8.Katılımcı | Organik beslenme kültüründeki artış ile birlikte. Evde yapılmış ve katkı maddelerini barındırmayan gıdalara olan talep. |
| 9. Katılımcı | Son yıllarda profesyonel temizlik şirketlerine olan talepteki artış bu sektörü tercih etmeyi etkilemiştir. Kapıcı mantığı da kalmaya ve bu tarz işler özel şirketlere bırakılmaya başladığı için sektörde boşluk ortaya çıktı |
| 10.Katılımcı | Endüstrinin dönüşü ile sektörün canlılık ve önem kazanması, ayrıca rekabetin şuan için bulunmaması |
| 11.Katılımcı | El becerisi ve organizasyon becerisini kendi bağımsız işinde kullanmak. Aynı sektörde uzun yıllardır çalışırken kendi işini kurmaya karar vermiş |
| 12.Katılımcı | Merak ile başladığı işi önce hobi olarak sürdürüp ardından neden olası diye kendi işini kurmaya karar vermiş. Kadın girişimcilere olan destekler ise bu isteğini perçinlemiştir. |

Tablo 2’de yer alan bulgular incelendiğinde katılımcıların genel olarak, yetenek, ilgisi ve merak doğrultusunda yatırım yapacakları sektörü tercih ettikleri görülmüştür. Ayrıca aile işini devam ettiren ve bunu da yeteneklerine bağlı olarak yapan girişimciler faaliyette buldukları sektörde kalmayı tercih ederken sektörün karlılığını göze aldıklarını belirtmişlerdir. Katılımcı 8 ve 9 hariç diğer tüm katılımcıların Düzce’ li olması nedeni ile sektör tercihinde belirleyici bir diğer unsurun, kendi doğup büyüdükleri yere yatırım yapma güdüsü ve tanıdık çevrede faaliyet gösterme isteği olduğu açıkça ortaya çıkmaktadır.

Tablo 3. Girişimcilerin Sektör Dışındaki Alternatif Yatırımlarının Varlığı

| Girişimci | Asıl Sektör | Alternatif Yatırım |
|--------------|-------------|------------------------------------|
| 1.Katılımcı | Eğitim | Servis taşımacılığı |
| 2.Katılımcı | Gıda | Başka bir iş kolunda yatırımı yok. |
| 3.Katılımcı | Bilişim | Bilgisayar parça satışı |
| 4.Katılımcı | Elektronik | Kablo toptan satışı |
| 5.Katılımcı | Temizlik | Başka bir iş kolunda yatırımı yok. |
| 6.Katılımcı | Elektronik | Bilgisayar parça satışı |
| 7.Katılımcı | Eğitim | Başka bir iş kolunda yatırımı yok. |
| 8.Katılımcı | Gıda | Başka bir iş kolunda yatırımı yok. |
| 9. Katılımcı | Temizlik | Su bayisi |
| 10.Katılımcı | Bilişim | Küçük ev aletleri tamiri |
| 11.Katılımcı | Gıda | Süs bitkileri satışı |
| 12.Katılımcı | Kozmetik | Tasarım |

Araştırmaya katılan girişimciler, asıl faaliyet alanları dışında yatırım yaparken öncelikli olarak asıl işleri ile bağlantılı olan sektörlerle yönelmektedirler. Araştırmaya katılanların yarısından fazlası alternatif alanlarda yatırım yaparken dört girişimci asıl sektörü dışında ikinci bir yatırımda bulunmamaktadır.

Tablo 4. Girişimcilerin Gelecekte Oluşabilecek Sorunlarla İlişkin Öngörülleri

| | |
|---------------|---|
| 1.Katılımcı | Nüfusun göç vermesi ile talebin düşmesi |
| 2.Katılımcı | Sektöre ilişkin tehdit ön görmüyor. |
| 3.Katılımcı | Rekabetin artması |
| 4.Katılımcı | Sektöre ilişkin tehdit ön görmüyor. |
| 5.Katılımcı | Sektöre ilişkin tehdit ön görmüyor. |
| 6.Katılımcı | Nitelikli çalışan bulma zorluğu ve yüksek personel devir oranı |
| 7.Katılımcı | Sektöre ilişkin tehdit ön görmüyor. |
| 8.Katılımcı | Sektöre ilişkin tehdit ön görmüyor. |
| 9. Katılımcı | Nitelikli ve kaliteli hizmet verme eğilimli çalışan bulma güçlüğü |
| 10. Katılımcı | Yeni rakiplerin pazara girme olasılığı çok yüksek |
| 11. Katılımcı | Sektöre ilişkin tehdit ön görmüyor |
| 12. Katılımcı | Sektöre ilişkin tehdit ön görmüyor |

Tablo 'da yer alan bulgular incelendiğinde katılımcıların çoğunluğunun içinde buldukları sektöre ilişkin gelecekte bir tehdit ön görmedikleri sonucuna ulaşılmaktadır. Yalnızca beş girişimci sektörlerine yönelik tehdit gördükleri ve bunlar için önlemler almaya çalıştıkları görülmektedir. Bu durum girişimcilerin etkili olarak gelecek planlaması yapmamalarından ve sektörü etkileyecek faktörleri uzun vadede tahmin edememelerinden de kaynaklanıyor olabilir. Rekabeti tehdit olarak algılayan girişimcilerin yeni rakiplerden korktukları görülmüştür. İşlerini kurumsal temellere bağlama yönlü davranmamak veya stratejik yön belirleyememiş olmak bu sonucu doğurmuş olabilir.

Tablo 5. Girişimcilerin Sektör Tercihinde Devlet Teşviklerinin ve Sektördeki İşletmelerin Etkisi

| Girişimci | Devlet Teşvikinin Etkisi | Diğer İşletmelerin Etkisi |
|----------------------|--|----------------------------------|
| 1.Katılımcı | Devletin sağladığı teşvikten yararlanmamış | Etkisi yok |
| 2.Katılımcı | Devletin sağladığı teşvikten yararlanmamış | Etkisi yok |
| 3.Katılımcı | Devletin sağladığı teşvikten yararlanmamış | Etkisi yok |
| 4.Katılımcı | Devletin sağladığı teşvikten yararlanmış | Etki var |
| 5.Katılımcı | Devletin sağladığı teşvikten yararlanmamış | Etkisi yok |
| 6.Katılımcı | Devletin sağladığı teşvikten yararlanmamış | Etkisi yok |
| 7.Katılımcı | Devletin sağladığı teşvikten yararlanmamış | Etkisi yok |
| 8.Katılımcı | Devletin sağladığı teşvikten yararlanmamış | Etkisi yok |
| 9. Katılımcı | Devletin sağladığı teşvikten yararlanmamış | Etkisi yok |
| 10. Katılımcı | Devletin sağladığı teşvikten yararlanmamış | Etkisi yok |
| 11. Katılımcı | Devletin sağladığı teşvikten yararlanmamış | Etkisi yok |
| 12. Katılımcı | Devletin sağladığı teşvikten yararlanmış | Etkisi var |

Girişimcilerin kuruluş aşamasında ve sonrasında devletin sunmuş olduğu herhangi bir teşvikten yararlanıp yararlanmadıkları sorulduğunda, katılımcıların hiç biri böyle bir destekten yararlanmadığını, hatta bu konuda bilgilerinin olmadığını ifade etmişlerdir. Düzce ili kalkınmada öncelikli bir il olarak teşvik bölgesinde yer almasına rağmen, bu durumu lehlerine avantaj olarak kullanan girişimci bulunmamaktadır. Ayrıca sektördeki benzer işleri yapan diğer işletmelerin faaliyetlerinin sektör kararını etkileyip etkilemediği sorulduğunda da böyle bir etkinin olmadığı beyan etmişlerdir. Yalnızca iki girişimci etkiden söz etmiştir. Bunlardan katılımcı 4 ve katılımcı 12 ise devlet destekleri ile girişime başlamış olmanın etkili olduğunu belirtmiştir. Bu bulgular neticesinde girişimcilerin çevre işletmeler ile iletişimlerinin ve etkileşimlerin düşük olduğu sonucu ortaya çıkmıştır.

Tablo 6. Girişimcilerin Kendilerini ve İşletmelerini Geliştirmek için Yaptıkları Faaliyetler

| Girişimci | Eğitim Faaliyetleri | İş Geliştirme Faaliyetleri |
|----------------------|-------------------------------|---|
| 1.Katılımcı | Yazılım ve programlama | Yeni müfredat ve materyal geliştirme |
| 2.Katılımcı | Gıda hijyeni eğitimi | Reklam faaliyetleri için profesyonellerle çalışma |
| 3.Katılımcı | Pazarlama eğitimi | Yok |
| 4.Katılımcı | Ürün geliştirme | Yeni bir Pazar arayışı sürmekte |
| 5.Katılımcı | Muhasebe | Doğal temizlik ürünleri ile ilgili anlaşmalar yapma |
| 6.Katılımcı | Ürün ve yazılım eğitimi | Ürün yeniliği yapmak. |
| 7.Katılımcı | Eğitim almadım | Büyümeyi temkinli olarak gerçekleştiriyor ve takipçi bir strateji geliştirmiş |
| 8.Katılımcı | Konserve ve sirke üretimi | Laboratuvar alanlarının genişletilmesi ve kadronun güçlendirilmesi |
| 9. Katılımcı | Eğitim almadım | Web satışı için yeni yazılım satın alma girişimi |
| 10. Katılımcı | Programlama ve kod yazma | İnovasyon odaklı düşünceyi örgüt kültürüne yedirme |
| 11. Katılımcı | Paketleme ve muhafaza eğitimi | Alternatif pazarlara açılma |
| 12. Katılımcı | Cilt bakımı | Dijital ürünler pazarında yeni bir kozmetik ürün tasarlama çalışmaları sürmekte |

Girişimcilerin aldıkları eğitimlere bakıldığında daha çok işin teknik boyutu ile ilgili eğitimler olduğu görülmektedir. Ayrıca iş geliştirme konusunda yaptıkları faaliyetlerde ise ürün çeşitlendirme ve farklı pazarlara ürün satışını hedefledikleri görülmüştür. Günümüzde önemli olan hizmet kalitesi, inovasyon, hız ve müşteri memnuniyeti konuları ağırlıklı olarak ele alınmamaktadır. Üretim ve satış odaklı olan girişimcilerin, bu hedefi müşteri boyutu çerçevesinde düşünmedikleri açıktır.

Sonuç ve Öneriler

Girişimcilik faaliyeti, ister ulusal boyutta olsun ister uluslararası boyutta olsun tek bir faktör ile açıklanabilecek kapsama sahip değildir. Girişimcilerin başarılı girişimler inşa edebilmesi de bu kapsamda oldukça farklı faktörlerden etkilenmektedir. Bireysel boyuttan çevresel boyuta kadar pek çok unsur girişimcilik faaliyetine yön vermektedir. Ulusların ekonomik yapısı, devlet uygulamaları, rekabet, teknoloji, coğrafi koşullar gibi birçok çevresel faktör girişimcilerin özen ile değerlendirmesi gereken konuları içerir. Aynı şekilde girişimcinin, kişiliği, deyimi, eğitimi, eğilimi, gelecek planları gibi bireysel faktörlerde girişimcilik faaliyetini etkileyebilmektedir. Tüm bu faktörler girişimcinin yatırım yapacağı sektörün belirlenmesi sürecinde etkili olmakta ve girişimci yatırım kararını verirken çok

boyutlu analizler yapmak zorunda kalmaktadır. Bu noktadan hareket ile bu çalışmada, Düzce ilinde faaliyet gösteren girişimcilerin sektör tercihlerine etki eden faktörler incelenmiştir.

Araştırma bulguları genel olarak değerlendirildiğinde, araştırmaya katılanların çoğunluğu erkeklerden oluşmaktadır. Araştırmanın yapıldığı ilde genel girişimci profili de bu özelliktedir ve kadın girişimci sayısı son yıllarda artmasına rağmen yine de azınlıkta kalmaktadır. Girişimcilerin yarısı ailesinin işletmesini devralmış ve onu hem yöneten hem de finanse eden kişilerden oluşmaktadır. Girişimcilik faaliyetini yalnızca kuruldukları bölgede ve tek iş kolunda devam ettiren girişimcilerin ikinci olarak yatırım yaptıkları sektörler yine ana işlerine benzeyen ve o iş ile bağlantılı işlerdir. Girişimcilerin bu anlamda odaklanma strateji ile hareket ettikleri ve aynı zamanda farklı sektöre yönelik faaliyet göstermenin risklerinden kaçtıkları gözükmemektedir. Girişimciler sektöre girmeden önce sektörde faaliyet gösteren diğer girişimcileri analiz etmedikleri gibi destek alabilecekleri teşvik programlarını da araştırmamışlardır. Girişimcilerin geniş bir çevresel tarama yapmaktan uzak durdukları görülmektedir. Girişimciler gelişim sağlamak adına teknik konularda ve özellikle muhasebe konularında eğitimler alırken, etkili insan kaynağı yönetimi, iletişim, pazarlama, müşteri yönetimi konularında ise eğitim almadıkları görülmektedir. Bu girişimcilerin gelecek ile ilgili öngördükleri piyasa koşulları tam net değildir ve oluşabilecek rekabet veya yasal düzenlemeler neticesinde kendilerine yansıtacak olumlu ve olumsuz durumların farkına varamamaktadırlar. Geleceği tam net yorumlayacak verilere sahip olmadıkları ve çok uzun vadeli plan yapmadıkları görülmüştür.

Girişimcilerin sektör tercihi belirleyici etkiye sahip olan faktörler genel itibari ile değerlendirildiğinde, deneyim edindikleri ve belli süreler ile çalıştıkları sektöre yönelmektedirler. Bu sektör aile işini devam ettirme kararı ile tercih edilmesine karşın, bunun dışında alana duyulan ilgi ve yeteneklerde belirleyici olmaktadır. Girişimciler doğup büyüdüğü ve tanıdık insanların yer aldığı memleketlerine yatırım yapmayı tercih etmektedirler. Risk alma eğilimleri düşük ve aynı zamanda büyüme eğilimleri de zayıftır. Girişimcilerin analiz etme ve araştırma yetenekleri güçsüzdür; çünkü tek bir girişimci bile teşvik bölgesinde faaliyette bulunduğunu bilmemektedir ve buna bağlı olarak hiçbir devlet desteğinden yararlanmamıştır. Kısıtlı sermaye ile büyümeye çalışmaktadırlar. İnovasyon kapasiteleri düşüktür. Bu durum ise ileride sektörde ortaya çıkacak değişimlerden ve kırılmalardan olumsuz etkilenmeyi getirecektir. Sektörde hiç tehdit algılamadıklarını ifade

etmeleri bu durumu kanıtlamaktadır. Müşteri talebinin değişebileceğini, yeni rakiplerin ortaya çıkabileceğini veya yeni yasal düzenlemelerin olabileceğini ön görememektedirler.

Bu araştırma Düzce ilinde yatırım yapmış girişimcilerden elde edilmiş verileri içermektedir ve genelleme amacı taşımamaktadır. Sektör tercihlerinin oluşmasına etki eden faktörlerin belirlenmesi, girişimciliğin özendirilmesine yönelik çalışmaların yapılmasına kaynaklık etmesi açısından önemlidir. Bu çalışma kısıtlı zaman içerisinde araştırmanın yapıldığı il için önemli bulgulara ulaşmayı sağlamıştır. Girişimcilerin bilinç düzeyinin artırılması ve farkındalık oluşturulması için devlet desteklerinin daha fazla tanıtımının yapılması ve bu desteklere ulaşmanın önündeki bürokratik engellerin kaldırılması gerekmektedir. Yetkililerin bu düzenlemeleri yapması girişimlerin yeni yatırımlar yaparak büyümesinin önünü açacaktır. Bölgenin özelliklerinin daha kapsamlı ele alındığı ve kültür, sosyal yaşam, bölge ekonomisinin dayanağı gibi konularında etkisinin inceleneceği yeni çalışmalar yapılması önerilmektedir.

Kaynakça

- Altan, M. Z. (2012). Her Alanda Yeni Steve Jobs'lar Yaratmak İçin Girişimci Öğretim ve Girişimci Öğretim Üyeliği . *Pegem Eğitim ve Öğretim Dergisi*, 1-8.
- Aytaç, Ö., & İlhan, S. (2007). Girişimcilik ve Girişimci Kültür: Sosyolojik Bir Perspektif. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 101-120.
- Bakırtaş, H., & Tekinşen, A. (2006). E-Ticaretin Girişimcilik Üzerindeki Etkileri. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 125-138.
- Bayraktaroğlu, S., & Özdemir, Y. (2010). Yerel Girişimcilik Dinamikleri: Adapazarı'nda Mobilyacılık Sektörünün Sözlü Tarih Yöntemiyle Anlaşılması. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 165-182.
- Bekar, İ., & Korkut, D. S. (2006). Girişimcinin Özellikleri ve Ekonomideki Önemi. *Düzce Üniversitesi Ormancılık Dergisi*, 116-124.
- Bozkurt, Ö. (2007). Girişimcilik Eğiliminde Kişilik Özelliklerinin Önemi. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 93-112.
- Bozkurt, Ö., & Erdurur, K. (2013). Girişimci Kişilik Özelliklerinin Girişimcilik Eğilimindeki Etkisi: Potansiyel Girişimciler Üzerinde Bir Araştırma. *Girişimcilik ve Kalkan Dergisi*, 57-78.
- Bozkurt, Ö., Çatı, K., Bilgin, Y., & Baş, A. (2015). Girişimcilerin Sektör Tercihlerinde Etkili Olan Faktörlerin Belirlenmesi: Düzce Örneği. *Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 67-84.
- Damlacıoğlu, M. H., & Uygun, R. (2011). Girişimcilik Paradigmasında Dönüşüm: Deneyime Dayalı Girişimci Türleri Üzerine Teorik Bir Değerlendirme. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 17-32.
- Demir, Z. (2018). Küçük Ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin (KOBİ) Finans Problemlerinin Çözümünde Girişim Sermayesi Fon'larının Önemi ve Rolü. Doktora Tezi, İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Durak, İ. (2011). Girişimciliği Etkileyen Çevresel Faktörlerle İlgili Girişimcilerin Tutumları: Bir Alan Araştırması. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 95-114.
- Duran, H. (2018). Türkiye'de Devletin Girişimcilik Destekleri ve Seçilmiş Bazı Değişkenlerin Yeni Firma Doğum Oranı Üzerine Etkisi . *Ekonomi, Politika ve Finans Araştırmaları Dergisi*, 65-85.
- Durukan, T. (2006). Düünden Bugüne Girişimcilik ve 21. Yüzyılda Girişimciliğın Önemi. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 25-37.

- Er, B., Şahin, Y. E., & Mutlu, M. (2015). Girişimciler İçin Alternatif Finansman Kaynakları: Mevcut Durum ve Öneriler. *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi*, 31-54.
- Kayalar, M., & Ömürbek, N. (2007). Girişimci Adaylarının Risk Almaya Yatkinlik Özelliğinin Cinsiyet Bağlamında İncelenmesi . *İktisadi ve İdari Birimler Dergisi*, 185-200.
- Küçük, O. (2014). Girişimcinin Kuruluş Yeri Kararını Etkileyen Farklı Faktörlerin Belirlenmesi: Bir Alan Araştırması. *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Birimler Dergisi*, 161-190.
- Mete, M. (2008). Gaziantep Organize Sanayi Bölgesindeki İşletmelerde Kuruluş Yeri Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma, Yayınlanmamış *Yüksek Lisans Tezi*. Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı.
- Okay, Ş., & Karahan, M. (2010). Küçük Ölçekli İşletmelerin Girişimcilik Özelliklerinin Belirlenmesi Üzerine Bir Alan Araştırması: Denizli İli Örneği . *Türkiye Sosyal Araştırmalar Dergisi(TSA)*, 291-304.
- Önce, A. G., Marangoz, M., & Erboy, N. (2014). Ekonomik Büyüme ve Kalkınmada Girişimciliğin Rolü ve Önemi. *International Conference On Eurasian Economies* (s. 1-11). KKTC: International Conference On Eurasian Economies.
- Soylu, A. (2018). Endüstri 4.0 ve Girişimcilikte Yeni Yaklaşımlar. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 43-57.
- Tanrıverdi, H., & Alkan, M. (2018). Girişimcilerin, Girişimcilik, İnovasyon Yapma, İnovatif Düşünce ve İnovatif Girişimcilik Düzeylerinin İncelenmesi. *Journal of Current Researches on Business and Economics* , 1-26.
- Uçkun, N., & Girginer, N. (2012). Girişimciliği Etkileyen Faktörler: Eskişehir Organize Sanayi Bölgesindeki Metal Sektörü Girişimcilerine Yönelik Bir Uygulama. *Girişimcilik ve İnovasyon Yönetimi Dergisi* , 97-113.
- Yalçıntaş, M. (2010). Çağımızda Girişimcilik . *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 95-98.
- Zengin, Y., & Deniz, M. (2016). Girişimcilik Becerilerinin Firma Rekabetine Etkisinin Elmas Modeli ile İncelenmesi: TRA2 Bölgesindeki İmalat ve Hizmet İşletmelerinde Bir Uygulama. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 49-69.

Effect of efficiency financial performance in reducing information risk: case study

AL-khafaji Ahmed Kadhim Idan
PhD Student at University of Craiova

Abstract

Recent reforms in Iraq's adoption of IFRS and the International Accounting Standards (IAS) are among the most important reforms under the new economic orientation that significantly enhance the quality of information and reduce risk and directly contribute to the efficiency of financial performance. It is composed of systems that work in perfect harmony to achieve the efficiency and effectiveness of operations and activities, control the resulting information, and provide the beneficiaries with information that is appropriate and honest representation to make their decisions.

Therefore, the information is dangerous unless it has characteristics of type This is related to the efficiency of the financial performance of the company and thus the users of the information is not only their problem in how to obtain the information, but also exceeds the quality of that information, and the level of risk expected whether this risk is lack of that information or distortion, it depends mainly on the efficiency of financial performance Of the company.

Keywords: efficiency of financial performance, information, risk f information, Accounting Standards, quality of that information.

JEL Code: F65

Introduction

The role played by the economic institution and the changes taking place in the environment in which it is active and the competition faced by all this makes it seeks to achieve good results to ensure continuity and survival. To achieve this, it exploits various resources through good performance whether commercial performance, production, performance of individuals or financial The latter is a mirror of its overall performance. It remains the indicator that reflects the status of the institution objectively because it depends on quantitative information.

Information has become an important component of production, which has a key role in determining the efficiency and efficiency of the company, so it has to exploit the simplest information and ensure the accuracy of the information and its risks and whether the information received from abroad such as information about competitors, laws and consumers and others or internal information about their activity through reports The performance of each job and the financial function of its

position in the organizational structure seeks to use the funds effectively and efficiently so that the financial objectives can be achieved in particular and the objectives of the company as a whole. This position and this role enables it to provide management with various information. The information provided by the accounting information system, which is an expressive picture of the various events, and the information contained therein, helps management to make appropriate and timely decisions by assessing their performance. The accounting information has received considerable attention because of its importance by professionals where several studies are more interesting in their quality to become more useful for decision-makers.

Methodology: The researchers followed the methods of descriptive analysis to study the relationship between the level of performance and the determination of the information risk of asymmetry of information.

The concept of performance: which means giving the whole form of something, and the performance identifier corresponds to the Latin word that means the completion of the work or "how it is communicated and from which the English word is derived from the organization of its objectives." The performance defines the language of "accomplishing something" (Sultan, 2005: 21). Performance is defined as: "a reflection of the ability of the institution and its viability to achieve its objectives", and each person agrees with this concept by expressing performance as a capacity. The Foundation is committed to achieving its long-term goals and is evidenced by the concept that the focus has been (Juma et al, 2007: 33). In the area of management it is multidimensional, but it can be linked to the following three meanings: Performance is success: that is, it does not in itself embody success, According to institutions and factors, performance is the result of activity: ie, an estimate of the results obtained, performance is the activity: it is a process and not a result that appears at some time (Masri, 2006: 23)

From an administrative point of view, performance is based on two axes: the achievement of the positive outcome of the activity and the link to that which leads to success, which extends along the stages of the work. In economic terms, performance covers several facts such as efficiency (linking costs) and efficiency. In terms of performance, it reflects the degree of achievement of tasks. It has been limited to many researchers as a concept on the human resource, but although the human resource is an important part, the concept of performance

can't be limited only by the fact that the organization achieves its objectives through the interaction of its various resources (Ali, 2007: 43)

Types of performance: The classification of performance as other classifications related to economic phenomena raises the problem of choosing the precise and practical criterion that can be used to determine different types. Since performance in concept is largely related to objectives, In the classification of performance: Inclusiveness: Division of performance to: a. The overall performance is reflected in the achievements that all the elements, functions or sub-systems of the institution contributed to achieve, and can't be attributed to any element without the contribution of the rest of the elements. Within this type of performance, it is possible to talk about the extent and how the institution achieves its comprehensive goals such as continuity, , Profits, growth b. Part performance: It is achieved at the level of the sub-systems of the enterprise and is divided into several different types according to the criteria used to divide the elements of the company. Source: According to this criterion, the performance of the enterprise can be divided into two types: internal or internal performance and external performance. Internal performance: It is called the performance of the unit, it is produced thanks to the resources owned by the institution. It results mainly from the following: Human performance: the performance of the members of the organization who can be considered a strategic resource capable of creating value and achieving competitive advantage through the management of their skills and technical performance.

In the ability of the institution to use its investments effectively, as well as financial performance: It lies in the effective mobilization and use of financial means available. External performance is the "performance resulting from changes that occur in the external perimeter of the institution" the institution does not cause it but the outside is the one that generates it, this type in general shows the good results obtained by the institution as high business number due to the high selling price or exit one Competitors, higher value added compared to last year due to lower prices of materials, supplies and services, all these changes reflected on performance either positively or negatively (Abdul Razaq, 2008: 10).

The impact of information risk on the efficiency of financial markets: What if the market is not efficient? When the market is efficient, prices reflect information honestly and quickly once they arrive. The prices in the efficient market are unpredictable and unpredictable. If the information is not reflected in prices, it means that there is a gap between the arrival of the

information and its reflection in prices. Some investors exploit it for extraordinary profits because it is not permanent. The profit margins of these investors are nil. In this case prices can be predicted, which is known as efficiency, which results in loss of confidence in the financial market, which begins to collapse gradually. (Ali, 2007: 51)

The absence of information allows for the exploitation of a limited number of dealers in the achievement of unfair transactions, because they are based on the exploitation of information is not owned by others, and thus access to some of the dealers information important unpublished before others, they can achieve distinct profits.

The Role of Disclosure in Reducing Information Asymmetry: Disclosures reduce information asymmetry between internal and external parties, thereby increasing the efficiency of the financial market to real stock prices, increasing volume of operations and providing liquidity to encourage market engagement. (Sultan, 2005: 32)

This will reduce the cost of operations, increase revenues and benefit the national economy as a whole. With the efficiency of the market, each party strives to achieve its own goals without compromising the balance in the market. Several studies have discussed the incentives for corporate governance to achieve market efficiency by self-disclosure of accounting information to the general public, in an attempt to reassure him of the truth of the disclosed data, supported by the report of the External Auditor. Three theories explain the management's conduct with respect to disclosure: According to this theory, all parties are characterized by economic rationality, each trying to reduce the costs of the Agency by contracting between them to prevent the exploitation of one party to another party, and the degree of disclosure increases by increasing the size of the company and the high proportion of external debt and increase control Managers on company matters, either b. The theory of opportunistic behavior: This theory assumes that the choice of accounting methods and the form of disclosure is influenced by the opportunistic behavior of managers, that is, they try to maximize their wealth of ownership of the shares and the rewards they receive, and therefore choose accounting methods that would increase financial profits at the expense of future periods. (Al-Masri, 2006: 33)

Discussion and Conclusions: The environment in which the organization is active and which is characterized by change must strive to adapt to these changes through improving its financial situation. This may be achieved by evaluating the financial performance first to

determine its situation and to try to correct the imbalances, The financial performance is evaluated through several indicators: financial balance indicators: working capital, working capital and treasury requirements, and financial ratios: liquidity, activity, debt and profitability, marginal methods Of which more concerned than the accounting economic assessment by two criteria: the standard economic value added and market value-added standard, which is the standard financial market, these standards reflect the wealth of owners. In order to carry out the evaluation process, information must be provided to assist in this. The accounting information that is the result of the accounting information system is considered the most important source of information. The accounting information system, which is considered a means of communication, is important. And the results calculation table. What is more important for accounting information is its distinction with appropriate and reliable characteristics, which is what the International Accounting Standards seek to provide.

Results: Before addressing the applied results, we present the theoretical results as follows:

-Evaluation of financial performance in various indicators gives a clear picture of the status of the current institution, which helps management to improve imbalances and opportunities.

-Accounting information is becoming increasingly important as an important resource as enterprises obtain less effort and lower cost (internal resource). Financial statements are the most important information as the primary source of financial performance assessment and should have qualitative characteristics that help to make important decisions to improve performance. Financial institutions.

The References

- Ibrahim Sultan, Management Information Systems, Systems Entrance, University House, Alexandria, 2005
- Ahmed Helmy Gomaa et al., Accounting Information Systems, Contemporary Application Approach, Dar Al-Maajah Publishing and Distribution, Amman, Jordan, 2007. Communications - Information.
- Ahmed Mohamed El Masry, Modern Management Alexandria, Egypt, 20065.
- Rahal Ali, Financial Reporting: Any Information Content ?, Economic and Administrative Research, No. 2007, Faculty of Economics and Management, Mohammed Khaydar University, Biskra.
- Mufidah Yahiaoui, Master Abdul Razak, The Impact of International Accounting Standards on Financial Analysis at the Foundation, The First International Forum on the New Accounting Financial System, Al-Wadi University Center, Algeria, 2007.

Türkiye'nin Proaktif Denge Politikasının Tarihsel Süreci

*Dr. Öğretim Üyesi Asena BOZTAŞ

Özet

Türkiye Cumhuriyeti, kuruluşundan günümüze kadar uluslararası sistemde daima farklı güçlere yönelik olsa da denge politikası uygulamıştır. Bu kapsamda çalışmada Türkiye'nin 1920'lerden günümüze kadar izlediği denge politikalarının analizi yapılacaktır. Aynı zamanda Türkiye'nin kuruluşu yıllarında Batı perspektifli denge politikasının süreç içerisinde Doğu'ya hatta çok kutuplu denge politikalarına nasıl evrildiklerine yer verilecektir. Böylece, Türkiye'nin ulusal çıkarlarını gözetirken bölgesel ve uluslararası yapıdaki dinamikleri nasıl etkin kullanabildiği veya kullanamadığı kıyaslamaları da yapılabilecektir. Diğer yandan 2000'li yıllardaki çok kutuplu uluslararası sistem dinamiklerinin genel çerçevesiyle birlikte Türkiye'nin bölgesel güç konumu da yine çalışma içerisinde yer bulacaktır.

Anahtar Kelimeler: Denge Politikası, Türkiye, bölgesel güç, uluslararası sistem, ulusal çıkarlar

Jel Kodu: F51, F52, H1

Historical Process Of Turkey's Proactive Balance Policies

Abstract

Republic of Turkey, though for different power in the international system ever since its establishment until the balance has implemented policies. In this context, work on the analysis of Turkey from the 1920s until today follow policies that balance will be made. At the same time the foundation of Western perspective of Turkey in the process of years to Eastern policy even multipolar balance will be placed on how they evolve to balance policy. Thus, Turkey's national interests while respecting regional and international dynamics in the structure of how to effectively use or can not use benchmarking may also be made. In other news, Turkey's regional power with the general framework of a multi-polar international system dynamics in the 2000s will still find a place in the study.

Keywords: Balance Policy, Turkey, a regional power, the international system, national interests

* Dr. Öğr. Üyesi, Sakarya Uygulamalı Bilimler Üniversitesi

JEL Code: F51, F52, H1

1. Uluslararası İlişkilerde Denge Politikası Nedir?

Uluslararası ilişkilerde denge politikası teorisi, tüm sistemdeki devletlerin askeri güçlerinin bertaraf edilmesiyle ulusal güvenliklerinin tam olarak sağlanabileceğini böylece hiçbir devletin diğerine hükmedemeyeceğini savunan ılımlı bir bakış açısına sahiptir. Teoriye göre, eğer bir devlet, diğerlerinden daha güçlü olursa diğerlerine saldırabilir. Bu nedenle saldırıya uğrayanlar da savunma koalisyonları oluştururlar (Kegley/Wittkopf, Eugene R. Wittkopf, Charles W. Kegley, Jr.,2005: 53-58).

Teoriye göre, önemli bir dış tehdit ile karşı karşıya kalındığında, ittifaklar kurmak isteyen devletler bu tehditleri dengeleyebilir veya karşıt olabilirler. Dengeleme, geçerli olan tehdide karşı müttefik olarak tanımlanırken, gruplara dahil olan devletler bu tehdide uyum sağlarlar. İttifak modellerinde dengeleme konusundaki realistler arasındaki tartışmaların yanı sıra, konstrüktivistler gibi diğer uluslararası ilişkiler okulları da güç dengesi teorisinin, uluslararası sistemle ilgili temel gerçekçi varsayımlara ve devletlerin davranışına itiraz ettiği için önemli kabul ederler (Wendt, 1992: 397).

İlk olarak David Hume ve öncesinde Thucydides'in denge politikasını dış politikada kullandığı bilinmektedir (Manchanda, 2017: 34-40).

Günümüz küresel dünyasında denge politikaları, devletlerarası ilişkilerde ülkelerin ekonomik ve politik koşullarına göre değişse de, hemen hemen her ülkenin bu politikayı uyguladığı görülmektedir.

2. Türkiye Dış Politikasında “Denge Politikası” nın Yeri ve Önemi

Denge Politikalarının Türkiye tarihindeki uygulamalarına yer verebilmek için öncelikle Türk tarihinin sınırlarını belirlemek gerekmektedir. Bu nedenle Türk dış politika tarihi, cumhuriyet öncesi ve sonrası olarak tanımlanacaktır.

2.1. Cumhuriyet Öncesi Türk Denge Politikası

Orta Asya'da Türk devletleri kendi aralarındaki ilişkiler dışında pek fazla denge politikası uygulamaya ihtiyaç duymamışlardır. Türk denge politikasının en güçlü olduğu süreç, Osmanlı Devleti'nin hüküm sürdüğü yıllarda gerçekleşmiştir (Uluslan, 2010).

Osmanlı Devleti ilk kez Mısır'ı işgal eden Fransa'ya karşı İngiltere ve Rusya'nın desteğini alarak denge politikası uygulamıştır. 19 yüzyılda gerileme sürecine giren Osmanlı, Avrupa devletleri arasındaki çıkar çatışmalarını değerlendirerek dış siyasetinde denge politikası uygulamaya devam etmiştir. Büyük toprak kayıpları yaşayan Osmanlı; 1.Toprak kayıpları, 2. Kaybedilen toprakları savaşarak geri alma ümidinin kalmayışı, 3. Büyük devletlerin Osmanlı üzerindeki çıkar çatışmaları nedenleriyle özellikle 19. yüzyılda denge politikalarına ağırlık vermiştir. Genel olarak değerlendirildiğinde Osmanlı Devleti, Kırım Savaşı'ndan sonra denge politikasını temel politika olarak kullanmaya başlamıştır (wikizero, 2019).

Osmanlı'nın gerileme sürecine adım attığı 26 Ocak 1699 tarihli Karlofça Anlaşması⁶yla başlayan toprak kaybı ve duraklama, yıkılma dönemlerinde denge politikası etkin bir şekilde uygulanmaya başlamıştır. Çünkü artık düşmanlara karşı diğer başka bir devletin desteği aranmıştır. Bu özellikle İngiltere-Fransa-Rusya üçgeninde kendini önemli ölçüde göstermiştir. Daha sonra bu dengeye Almanya'da dâhil olmuştur. Almanya'nın Osmanlı Devleti'nin denge politikası doğrultusunda ortaya çıkışı ve etkin oluşu, II. Abdülhamid döneminde gerçekleşmiştir. Bu bağlamda II. Abdülhamid'e karşı çıkan İttihad ve Terakki'nin dahi daha sonraları Almanya taraftarı bir siyaset izlediği gözlemlenmektedir. Ayrıca II. Abdülhamid döneminde Japonya'ya karşı da bir denge politikası uygulanmıştır. Bunun nedeni ise Japonya'nın, Rusya'ya karşı Osmanlı Devleti'nin yeni müttefik arayışında uluslararası siyasete güçlü bir şekilde katılmasıdır (Uluslan, 2010).

2.2. Cumhuriyet Sonrası Türk Denge Politikası

Cumhuriyetin kuruluşu yıllarında barış politikası benimseyen Türkiye, öncelikle savaştan perişan çıkan Türk toplumunu, ekonomisini ve siyasetini toparlamaya çabalamıştır. II. Dünya Savaşı'nda da yer almak istememesi bunun en temel göstergesi niteliğindedir. Fakat savaş sonunda Rusya'nın Türk topraklarındaki talepleri nedeniyle Türkiye Batı perspektifli bir çizgide ilerlemek durumunda kalmıştır (Gönlübol ve Kürkçüoğlu, 1985: 451-473). Uluslararası sistemde tarihi eski ulus inşası yeni bir devlet olan Türkiye, jeostratejik konumu nedeniyle denge politikasını daima uygulamak durumunda kalmıştır. Uyguladığı denge politikaları çoğu zaman olumlu sonuçlar doğursa da bazen olumsuz sonuçları da beraberinde

⁶ Osmanlı Devleti ile başlarında Kutsal Roma Cermen İmparatorluğu bulunan diğer Kutsal İttifak devletleri (Avusturya, Venedik ve Lehistan) arasında imzalanmıştır.

getirmiştir. Bu bağlamda Türkiye'nin uygulamaya çalıştığı bir denge politikası örneği, Arap-İsrail Savaşlarında gerçekleşmiştir. İslam dünyasından olan Arapların yanında bir NATO üyesi olarak yer alması maalesef her iki tarafı da memnun edememiştir (Uluslan, 2010).

Benzer şekilde 1974 Kıbrıs Barış Harekâtı⁷ ve öncesinde yaşanan 1964-Johnson Mektubu (Şahin, 2002: 15-22) Krizi ile Türk-Amerikan ilişkileri gerilmiş (Uslu, 2001: 147-149) ve Türkiye bu süreci Rusya'ya yaklaşarak bir diğer deyişle Rusya ile dengeleyerek çözümlenmiştir. Ayrıca Sovyet Rusya dağılana kadar ABD'ye karşı Rusya'yı, Rusya'ya karşı ABD'yi denge unsuru olarak dış politikasında değerlendirmiştir.

1990'lı yıllarda ve sonrasında Türkiye, dış politikasında “denge politikası”ndan hiç vazgeçmemiş, küreselleşmeyle birlikte Türkiye, uyguladığı çok yönlü politikalarıyla birlikte denge politikalarını dönüştürmüş ve geliştirmiştir. Dolayısıyla günümüzde hem komşularıyla, bölge ülkeleri, küresel güçler ve tüm dünya ile ilişkilerini dengeler üzerinde şekillendirmektedir. Değişmeyen temel denge politikası ise Rusya-ABD kutuplarına karşı bir tarafa daha fazla yaklaşmak şeklindedir. Avrupa Birliği, Çin ve diğer BRIMCS⁸ ülkeleri gibi yeni küresel aktörler ise Türkiye'nin elini güçlendiren unsurlar olmuştur.

Günümüzde de ABD ile gerginleşen ilişkileri, Rusya'ya yaklaşarak dengelemeyi tercih eden Türkiye'nin özellikle bölgesel bir aktör olabilmesi için yapması gereken, küresel dünyada bir tarafa çok fazla yaklaşmak yerine orta yolu bölgesel güçlerle dengeleyerek bulabilmesidir. Zira tarihsel süreçte de yaşandığı gibi Türkiye ekonomisinde dış ve iç siyasetinde kendilerinin etkin olabileceği fikrine kapılmalarının önüne bu şekilde geçilebilecektir (İnat, 2019).

Sonuç

Türkiye, cumhuriyet öncesinde Türk yurdundan çıkarken çok ihtiyaç duymadığı fakat sonrasında şekillenen ve artan dış ilişkileri nedeniyle başvurduğu “denge politikası”nı süreç içerisinde daima dengeli kullanmaya özen göstermiştir.

Cumhuriyet öncesi süreçte, devletin güçlü olduğu dönemlerde “denge politikası” pasifleştirilmiş olsa da özellikle cumhuriyet sonrasında önceleri dış siyasette “barış politikalarıyla” birlikte kullanılmıştır. Daha sonraları ise Türkiye, Doğu ve Batı Bloklarını

⁷ ABD'nin 1978 yılına kadar Türkiye'ye uyguladığı silah ambargosu devam etmiştir.

⁸ BRIMCS: Brezilya, Rusya, Hindistan, Meksika, Çin, Güney Afrika Cumhuriyeti.

birbirine karşı denge unsuru olarak değerlendirmiştir. Tarihsel süreçte daha çok Batı bloğu yanında yer alan Türkiye'nin Johnson Mektubu ve Kıbrıs sorunu ile Batı Bloğu'nun kendisinin yanında sürekli yer almadığını görmesiyle denge politikalarına daha çok yer vermeye başlamıştır.

Son dönemde de ABD ile gerginleşen süreci, Rusya'yla dengeleme şeklinde sürdüren Türkiye'nin bölgesel gç olarak dış politikasını dengelerken stratejik hamlelerle bölge ülkelerine de yer vermesi oldukça önemli olacaktır.

Kaynakça

GÖNLÜBOL, Mehmet ve Ömer Kürkçüoğlu (1985), “Atatürk Dönemi Türk Dış Politikasına Genel Bir Bakış”, *Atatürk Araştırmaları Merkezi Dergisi*, Cilt 1, No 2, Mart 1985, ss. 451-473.

İNAT, Kemal (2019), “ABD, Rusya ve AB Arasında Denge Arayışında Türk Dış Politikası”, Türkiye, 4 Mayıs, *SETA*, <https://www.setav.org/abd-rusya-ve-ab-arasinda-denge-arayisinda-turk-dis-politikasi/>, Erişim Tarihi: 22.05.2019.

KEGLEY/WITTKOPF, Eugene R. Wittkopf, Charles W. Kegley, Jr. (2005), **World Politics: Trend and Transformation**, Wadsworth, USA.

MANCHANDA, Rahul (2017), **Deep State Defector**, Page Publishing, New York.

ŞAHİN, Haluk (2002), **Johnson Mektubu: Türk-ABD ilişkilerini değiştiren olayın perde arkası**, Gendaş yayınları, İstanbul.

ULUSAN, Şayan (2010), “Denge Siyaseti Doğrultusunda Türkiye”, Ağustos, Yıl 99, Sayı 276, <https://www.turkyurdu.com.tr/yazar-yazi.php?id=2023>, Erişim Tarihi: 22.03.2019.

USLU, Nasuh (2001), “KIBRIS SORUNU ve ABD”, **Avrupa Birliği Kışkırtıcılığında Kıbrıs Meselesi (Bugünü Yarımı)**, Editörler: İrfan Kaya Ülger ve Ertan Efeğil, HD Yayıncılık, Ankara.

WENDT, Alexander (1992), “Anarchy is what States Make of it: The Social Construction of Power Politics”, *International Organization*, Vol. 46, No. 2 (Spring, 1992), pp. 391-425.

WIKIZERO (2019), “Denge Politikası”, <http://www.wikizero.biz/index.php?q=aHR0cHM6Ly90ci53aWtpcGVkaWEub3JnL3dpa2kvRGVuZ2Vfc>

Erzurum Milletvekillerinin TBMM'deki Ekonomi İle İlgili Faaliyetleri (1950-1960)

Osman BAKİ

Bülent Ecevit Üniversitesi

Özet

İkinci Dünya Savaşı sonrasında Dünya siyasi ve ekonomik olarak çift kutuplu bir yörüngeye evrilmiştir. Savaşın galipleri ekonomide liberalizmi benimsemiş ve birçok dünya ülkesine ekonomilerinde liberalizme geçmesi yönünde siyasi baskılar yapmışlardır. 1950-1960 yılında DP'nin iktidar olması ile birlikte Türkiye'de de liberal ekonomi politikalar ön planda olmuştur. Gerek TBMM'deki bütçe görüşmelerinde gerek hükümetin ekonomi politikalarında bu açık bir şekilde görülmüştür. 1950-1960 yılları arasında parlamentoda görev yapan Erzurum milletvekillerinin ekonomi ile ilgili TBMM faaliyetleri bu makalede incelenmiş, milletvekillerinin parlamento da hükümetin ekonomi politikalarını destekleyerek ekonomide özel teşebbüsü savunmuşlardır.

Anahtar Kelimeler: Liberalizm, Ekonomi Politikaları, Demokrat Parti, Erzurum Milletvekilleri, Yabancı Sermaye
JEL Kodu: P25

Activities Of Erzurum Deputies Related To The Economy In The TGNA (1950-1960)

Abstract

In the aftermath of the Second World War, the world has been politically and economically bare polarized. The winners of the war adopted liberalism in the economy and made political pressures for many countries of the world to move towards liberalism in their economies. Liberal economic policies in Turkey with that ruling DP has been at the forefront in the years 1950-1960. This was clearly seen in the budget negotiations in the TGNA and in the economic policies of the government. The deputies of the deputies of the parliament in the parliament between 1950 and 1960 were examined in this article.

Keywords: Liberalism, Economic Policies, Democratic Party, Erzurum Deputies, Foreign Capital
JEL Code: P25

Giriş

İkinci Dünya Savaşından sonra dünyada birçok dengenin değiştiği görülmektedir. Miğfer devletlerin özellikle İngiltere ve ABD'nin öncülüğünü yaptığı yenedünya düzeninden ekonomi de payını almıştır. 1945'ten itibaren dünya farklı bir evreye doğru sürüklenmiştir. Nihayetinde korumacı ekonomiler artık geride kalmış ve liberal ekonomiye geçiş başlamıştır.

Türkiye Cumhuriyeti kurulduğu dönemde liberal ekonomiyi benimsemiştir. Mustafa Kemal'in 24 Şubat 1923 tarihinde İzmir İktisat kongresinde ki kararları bu yönde olmuştur. Mustafa Kemal siyasi bağımsızlığa önem verdiği kadar ekonomik bağımsızlığa da son derece önem vermektedir. Milli İktisat Kongresinde onun "*Ulusal egemenlik iktisadi egemenlik ile pekiştirilmelidir.*" Bu sözü bunu açıkça ortaya koymaktadır. İzmir iktisat kongresinde liberal politikalara eğilim olsa da Türkiye'nin şartları devletçi ekonomiyi zorunlu kılmıştır. Özellikle ikinci dünya savaşı öncesi ve savaş sırasında Türkiye'de devletçi politikalar belirgin bir şekilde görülmüştür. Savaşın sonunda Liberal ekonomiye geçiş, günümüze kadar gelen tartışmalı konuların başında gelmektedir. Türkiye liberal ekonomideki geçiş ekonominin ihtiyaçları doğrultusunda değil siyasi kararlar sonucunda oluşmuştur. İkinci dünya savaşı sonrası Türkiye'ye ve birçok devlete galip devletler tarafından liberal politikaların benimsetilmesi adeta dayatılmış, şiddetle tavsiye edilmiştir. CHP hükümeti savaş sonunda devletçi politikalarını oldukça yumuşatma eğiliminde olmuştur. Nihayetinde 1950 seçimlerinde iktidar değişikliğine giden Türkiye ekonomide de bu tarihten itibaren Liberal politikalar benimseyerek değişikliğe gitmiştir. Demokrat Parti esas itibari ile özel teşebbüsü destekleyen politikalar gütmüş ve Demokrat Parti iktidarı bu yönü ile de özdeşleşmiştir. Demokrat Parti denince liberal ekonomi ilk akla gelen durumdur. Liberal ekonomi politikalar 1950 senesinden itibaren ithalat furyası ortaya çıkardığı görülmektedir.

Demokrat Parti döneminde Türkiye ekonomisinde gözle görülür bir büyüme gerçekleştiği gibi dışa bağımlılıkta gittikçe artışı görülmüştür. Çıkarılan bir takım kanunlar, alınan dış borçlar, yabancı yatırımı teşvik gibi yasal ve siyasi düzenlemeler bunun göstergeleridir.⁹

⁹ Yaşar Baytal, Demokrat Parti Döneminde Ekonomi politikaları (1950-1957), Ankara Üniversitesi Türk İnkılap Tarihi Enstitüsü Atatürk Yolu Dergisi S 40, Kasım 2007, s. 545)

Demokrat Partinin Ekonomik Politikaları

1950 senesinde büyük bir halk desteği ile iktidara gelen Demokrat Parti İkinci Dünya savaşına her ne kadar katılmamış olsa da savaş sırasında ekonomisi iyice yıpranmış sosyal politikalarından ziyade milli savunmaya bütçe ayırmış olan Türkiye’de Demokrat partinin ekonomiye eğilmesi beklenen bir durumdur. Demokrat Partinin henüz kurulma aşamasında benimsediği liberal ekonomi politikaları iktidara geldiğinde de devam ettirmiştir. Liberal ekonomiye geçiş bu dönemde bir tercihten ziyade aslında bir zorunluluktur. Demokrat Parti’nin liberalizm anlayışı, sadece özel sektöre yer verilmesi anlamında değil; devlet sektörünün de ekonomide yer almasını kaçınılmaz olmuştur.¹⁰

İkinci Dünya savaşı sonrası halkın, büyük toprak sahipleri ve savaş dönemi zenginlerin desteği ile iktidara gelen Demokrat Parti iktidarı Truman Doktrini ve Marshall Yardım Programı doğrultusunda ABD’den ekonomik yardımlar alınmıştır. Bu yardımları iyi değerlendirmek isteyen DP tarımda sanayide ve ticarete önemli çalışmalar gerçekleştirmek istemiştir. Ekonomide bireysel teşviki artırmak için üreticilere büyük miktarlarda düşük faizli krediler vermiştir. Ekonomi Bakanı Hasan Polatkan yerli sermayenin fabrika kurması gerektiğini teşvik etmiştir.

Türkiye’nin 1947’de Dünya Bankası ve Uluslararası Para Fonuna (IMF’ye) üye olması ve 1950’lerin başında oldukça liberal bir iktisat politikası uygulaması, Türkiye’ye sağlanan dış yardım, kredi ve yabancı sermaye yatırımlarında önemli artışlar sağlamıştır.¹¹

“İkinci Dünyanın savaş sonrası gelişmeleri Türkiye’yi de etkilemeye başlamıştır. Bu gelişmelerin en önemlilerinden biri, Amerikan yardımları olmuştur. 1949 yılında Türk Başbakanı, Türkiye’nin de ekonomik kalkınma için Amerikan yardımı kullanacağını mecliste resmen bildirmiştir. 1947 yılında yapılan bir başka kalkınma planı da, dış yardım alınacağı ilkesi üzerine hazırlanmıştı. Türkiye Cumhuriyeti’nin, ekonomik kalkınmasını özel girişim kesimi yoluyla gerçekleştirme yaklaşımı da bu plan tarafından açıkça belirtilmiştir. Plan her ne kadar CHP hükümeti tarafından uygulamaya konulmamışsa da, genel ilkeleri, 1950 yılında

¹⁰ Mustafa Albayrak, Türk Siyasi Tarihinde Demokrat Parti, Ankara, 2004, s. 303

¹¹ Atiye Emiroğlu, Nezahat Ve Senem Kesici, Demokrat Parti Yönetiminde Ekonomik Politikalar Tarihine Peşinde, Uluslararası Tarih Ve Sosyal Araştırmalar Dergisi- Yıl: 2012, Sayı: 8 Sayfa: 73-92

iktidara gelen Demokrat Parti tarafından benimsenmiş ve bu yıldan sonra işlenen ekonomi siyaseti önemli ölçüde etkilemiştir. 1947 Planı; tarım, haberleşme, enerji, demir ve çelik, çimento, maden ve sanayi alanlarını, temel etkinlik noktaları olarak kabul ediyor ve özellikle tarımsal gelişme üzerinde odaklaşmıştır.”¹²

Demokrat Parti iktidara gelirken programında işçilere yönelik önemli ve olumlu ilkelere yer vermiştir. Savaş yıllarında (1939-1945) yüksek enflasyon, bir pahalılık dönemi yaşanmış ve bu durumdan doğal olarak en çok işçiler etkilenmiştir. Yaşam ve çalışma koşulları bozulmuştur. Bunu düzeltmek için hükümetin acil tedbirler alması elzem olmuştur.

Demokrat Parti programına da daha adil bir toplum oluşturmaya dönük hükümler koymuştur. *“insanlık onurunun korunması için, çalışmak isteyen her işsiz yurttaşa iş bulunmasını, ihtiyarlık, hastalık ve sakatlık gibi durumlarda yurttaşların yardım görmelerini, demokrat bir toplumun başlıca amaçlarından sayarız”* denilmektedir.

“1954 ve izleyen yıllarda ithalatın kredileri kısınlca düşmeye başlaması iç ticaret hadlerinin hızla sanayi lehine değiştirdi. Dış konjonktürün tarım aleyhine ve sanayi lehine değiştirdiği fiyatlarda bu eğilimi desteklemiştir.”¹³

Nüfus artışının hızlanması, kentleşmenin ivme kazanması ve tarımın pazara açılması iç pazarı genişletmeye başlamıştır. Buna kentlere akınla birlikte düşük ücretli emek kullanım olanağının ortaya çıkması eklenmiştir. Ayrıca içerde kredi genişlemesi ve dışardan borçlanma olanaklarının özel kesimde sermaye birikimini genişletmesi; yabancı şirket ortaklığı bu dönemde sermayenin yayılmasına neden olmuştur. 1960 yılına kadar Türkiye’de tarıma mı yoksa sanayiye mi önem verilmesi gerekir tartışması sürmüştü, 1960 darbesinden sonra Türkiye daha fazla sanayiye eğildiği görülmektedir.

Devlet fabrikalarını satarak, ağır sanayiye tasfiye ederek özel girişime dayalı bir serbest piyasa ekonomisi yaratma tavsiyeleri ise istenile düzeyde başarılı olmamıştır. 1980 sonrası yıllarda olduğu gibi, özel girişim bu kuruluşları çok düşük fiyatlarla ve açılacak kredilerle satın almak istenmiştir 1950’li yıllarda serbest piyasa ekonomisi adına yapılan gelişigüzel devlet müdahaleciliği, 1960’lı yıllarda geçilen planlı kalkınmanın hazırlayıcısı

¹² Mahir Taş, Menderes Döneminin Ekonomi Politikası Ve 1958 İstikrar Programı, Mevzuat Dergisi, Nisan 2004, S.76

¹³ Yıldız Sertel, Türkiye’de Dışa Dönük Ekonomi ve Çöküş, Alan Yayıncılık, 1. Baskı, Eylül 1999, s:124

olmuştur. Demokrat Partinin uyguladığı ekonomi politikaların belli bir prensipler dâhilinde değil aslında gelişi güzel günlük konjoktüre dayalı değişken olduğu görülüyor.

“Demokrat Parti (DP), devletin ekonomik hayata müdahalesini yoğun olarak eleştirmiş, ekonomik kalkınmanın özel sektör eliyle gerçekleşeceğini savunmuştur. Daha iktidarının ilk yıllarında ithalata getirilen kısıtlamalar kaldırılmış, kredi faizleri düşürülerek özel sektörün daha fazla kredi kullanımını teşvik etmiştir.”¹⁴

Demokrat Parti iktidar olduktan sonra özel teşebbüs artırıcı tedbirler almış, yabancı sermayenin de memlekete girmesi ile birlikte devletin ekonomideki etkinliği biraz daha azalmıştır. DP iktidarı özel sermaye gücü ile ekonomiyi kalkındırmayı hedefleyen politikalar gütmüştür.

Erzurum Milletvekillerinin TBMM’deki Ekonomi ile ilgili Faaliyetleri (1950-1960)

1950 yılında yapılan seçim ile beraber 27 yıl boyunca iktidarda olan ve devletçi ekonomiyi benimseyen CHP, iktidardan düşmüş, yerine liberal eğilim ve söylemleri olan DP yeni iktidar olmuştur. Bu değişim neticesinde ülkenin ekonomik öncelikleri değişmeye başlamıştır. Demokrat Parti’nin programında devletçiliğe yer verilmekle beraber, bu anlayışın daha ılımlı uygulandığı görülmektedir. Demokrat Partinin liberal politikaları benimsediği ve yönetime geldikten sonrada bu anlayışını devam ettirdiği görülmektedir. Gerek hükümet bütçesinin yapılmasında gerek mecliste liberal ekonomiyi teşvik eden hükümet programlarında bu açık bir şekilde fark edilmektedir. Bu bağlamda dönemin Erzurum milletvekilleri de Demokrat Partinin hükümet politikalarını benimsedikleri ve mecliste bütçe ve diğer görüşmelerde liberal politikaların gerekliliği üzerin de görüş beyan etmişlerdir.

Basın yayın Turizm Genel müdürlüğü1951 yılı bütçesi münasebeti ile söz alan Erzurum milletvekili Bahadır Dülger, Anadolu Ajansının artık devlet tarafından desteklenmesine gerek olmadığını, Demokrat Parti İktidarına kadar devletçilik anlayışı münasebeti ile bu kuruma yardım yapıldığını bu saatten sonra böyle bir duruma artık gereksinim kalmadığını belirtmiştir. Zira DP iktidarının liberal ekonomi politikalar güttüğünü meclis kürsüsünden ortaya koymuştur.

¹⁴ Abdullah Takım, Demokrat Parti Döneminde Uygulanan Ekonomi Politikaları Ve Sonuçları Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, Cilt 67, No. 2, 2012, S. 159.

“Eski devletçilik zihniyetinin hâkim olduğu bir zamanda Devlet kesesinden para verilip ajansların beslenmesi o zamanın prensiplerine uygun olarak kabul edilebilecek bir husustu. Bugün böyle bir prensibi kabul etmeye ve bir ticaret müessesesine yüksek bir tahsisat verilmesine lüzum yoktur.”¹⁵

Yabancı sermaye yatırımlarını teşvik kanunu mecliste görüşülürken Erzurum milletvekili Bahadır Dülger Türkiye’de ki yabancı sermayenin tarihsel serüvenini ortaya koyarak hazırlanan kanun çok titiz davranılması gerektiğini ortaya koyar. *“İktisadi birtakım imtiyazlar vermek ve kolaylıklar göstermenin neticelerinden bizim memleketimiz koskoca bir imparatorluğu tasfiye etmek mecburiyetiyle kurtulmuştur.”* İktisadi tavizlerin sonucu siyasi tavizlerden her zamana daha ağır olmuştur.¹⁶

Yabancı Sermayenin Türkiye’ye gelmesine karşı çıkan muhalefete Erzurum milletvekili Emrullah Nutku şiddetle karşı çıkarak Türkiye’nin yabancı sermayeye ihtiyacı olduğunu ve meclise yabancı sermayenin teşviki ile ilgili olarak getirilen kanunun onaylanması gerektiğine dikkat çekmektedir.¹⁷

Demokrat Parti iktidarının ilk yıllarına baktığımızda 1951 yılında çıkarılan Yabancı Sermaye Kanunu’nu ve 1954 yılında çıkarılan, daha kapsamlı olan Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu’nu görülmektedir. Bu iki kanunu dışa kapalı, içe dönük ekonomik yapıdan dışa açık yapıya geçiş çabası olarak değerlendirilmektedir. DP hükümeti, hızlı kalkınma amacını gerçekleştirmek için yerli sermayeyi yetersiz gördüğünden, II. Dünya Savaşı sonrası uluslararası konjonktürü de değerlendirerek, ülkeye yabancı sermaye getirmek istemiştir. Çalışmalarını politikalarını bu minval üzerine yapmıştır. 1951 ve 1954 yıllarında yabancı sermaye ile ilgili kanun teklifini meclise getirmiştir. Yine 1954 yılında çıkarılan Petrol Kanunu’yla devletin petrol arama alanındaki tekeline son verilmek istenmiştir.¹⁸

Türkiye resmi dış yardımlar, ithalatçı kredileri ve diğer ticari krediler, yabancı sermaye girişi yoluyla ithalatı artırabilmiştir. İthalat artışı ve giren yabancı sermayenin getirdiği teknolojiyle dışa açıldığı görülmüştür. T.C. Merkez bankasında, kullanımı ABD

¹⁵ (TBMM ZC, D.9, C. 5, B.47, 21.2.1951: 405).

¹⁶ (TBMM ZC, D.9, C. 9, B.106, 30.7.1951: 433).

¹⁷ (TBMM ZC, D.9, C. 9, B.106, 30.7.1951: 429).

¹⁸ Ümit Çalık, Demokrat parti Dönemi İktisat Politikalarına Yeni Bir Yaklaşım, Liberal Düşünce, Yıl 17, Sayı 65, Kış 2012, s. 187.

ismine bağılı “karşılık paralar fonu” kuran bu yardım programı resmi yardımlarla dışa açılmanın diğeri bir yönünü oluşturdu. Bu dönemde ABD’ye Türkiye için de bir güç kaynağı yaratmıştır. ABD’ni bu dönemde Türkiye’yi siyasi ve ekonomik olarak destek olması Türkiye’nin katkısı yolunda önemli adımlar olmuştur. Gerek yerli sermayenin ekonomik kalkınmak için yetersiz olması gerek siyasi olarak batı bloğunda Türkiye’nin yer alması Türkiye’nin elini güçlendirmiştir. Türkiye’ni ABD ortaklığından gördüğü yardımın daha fazlasını da ABD Türkiye’den görmüştür. Bu dönemde yapılan bu işbirliği her iki devlet için de kazan kazan prensiplerine uygun olmuştur. Fakat uzun vadede bu iş birliğinin durumunun kazanç mı kayıp mı olduğu günümüze kadar tartışmalı konulardan biri olmuştur.

1952 yılı bütçesinin hazırlanması münasebeti ile söz Alan Erzurum milletvekili Sabri Erduran hükümetin 1951 yılı bütçesini doğru kullandığını, “1951 yılı bütçesi ile umumiyetle memleket içinde başlanmış olan işlerin hemen çoğunu müspet neticelere bağlamış olduğuna şahit olmaktayız.” 1952 yılı bütçesinin 1951 yılı bütçesine göre daha dengeli olduğunu ifade etmiştir. 1952 yılında hükümetin deha fazla kırsal bölgelere ağırlık vereceği yatırımların ülke genelinde adaletli taksim edileceğini ifade etmiştir. Birçok alanda hizmetlerin kırsala doğru kaydığı görülmektedir sosyal devletin daha etkin işletildiği anlaşılmaktadır.¹⁹

Kara yolları ağının genişlemesi ile kırsal bölgeler şehir merkezine bağlanarak ticaretin ve ekonomi girdinin artması hedeflenmektedir. Demokrat parti karayollarını insan vücudundaki damarlar olarak nitelendirerek bu alana ağırlık vermiş, vücudun diğeri organların görevini tam olarak yerine getirebilmesi için damarların muntazam bir şekilde çalışıyor olması gerekmektedir. Yol problemini çözmemiş bir bölgenin ticari, ekonomi ve diğeri faaliyetlerini yeterli ölçüde yerine getiremeyeceği bir gerçektir.²⁰

İkinci dünya savaşı öncesi muhafazakâr ekonomiye sahip olan Türkiye savaş sonunda ekonomi politikalarında bir rahatlama oldu görülmüştür. 1950 Demokrat partinin iktidara gelmesi ile beraber liberal politikalar daha fazla görünür olmuştur. Yabancı sermayenin teşviki ile DP İktidarı ile ülkeye döviz girdisi artmış hayvancılık ve tarımın da yapılan ihraç da bu duruma katkı vermiştir. “İktidara 'geldiğimiz günden itibaren memleketin

¹⁹ (TBMM ZC, D.9, C. 13, B.43, 21.2.1952: 424).

²⁰ (TBMM ZC, D.9, C. 13, B.43, 21.2.1952: 425).

bütün kapıları dış ticarete açıktır. Bilhassa memlekete büyük bir döviz temin eden hayvancılığımız, iktidara geldiğimiz günden beri büyük bir inkişaf göstermiştir.”²¹

Sabri Erduman; hayvancılıkla ilgili olarak Demokrat Parti iktidarından önce hayvan fiyatlarındaki dalgalanmalardan ve üretimdeki istikrarsızlıkları mecliste eleştirdikten, DP iktidarı ile beraber izlenen politikalar neticesinde hayvan fiyatları ve üretimi belli bir istikrarla devam ettiğini söylemiştir. Dış serbest piyasa yüzünden ekonominin belli bir kalıba sokulmadığını ve bunun neticesinde canlı hayvan ve diğer ticari ürünler üzerinde memleketin bir tek kuruluşunun zayıf olmadığına dikkat çekmiştir. Esasen bu işlerin DP'nin liberal politikalarının bir ürünü olduğunu iddia etmektedir.²²

1951 yılı bütçe görüşmelerinde muhalefetin bütçe açığını eleştirmesi üzerine mecliste söz alan Erzurum milletvekili Emrullah Nutku Bütçenin açık verdiği gerçeğini kabul etmekle beraber, memleketin geri bırakılmışlığını ve bunu hızlı bir şekilde kapatılması için DP iktidarının bütçeden daha fazla yatırıp yaptığından kaynaklandığını ifade etmiştir. Memlekete daha fazla hizmet edebilmek için hükümetin bütçede açığı bilinçli olarak verdiğini söylemiştir. Truman ve Marshall yardımlarının bir şans olduğunu ve hükümetin haklı olarak bunları kullandığını ve kullanması gerektiğini söylemiştir. Eğer Truman ve Marshall yardımları olmasa hükümetin başka yerlerden para bulacağını ve memleketi kaldırma azminde olduğunu ifade etmiştir.²³

Truman Doktrini ve Marshall Yardımları sonrasında ABD tarafından Türkiye'ye yapılan yardımların nereye harcandığını tespit eden ve nereye harcanması gerektiğini belirlemek üzere çok sayıda görevli göndermiştir. Bu görevlilerin raporları nedeni ile Türkiye'de özel girişimin önündeki engellerin kaldırılması ve desteklenmesi, özel girişimin çıkarlarının korunması için özel yasalarla güvence altına alınması ve resmî makamların keyfi hareketlerinin önlenmesi önerilmiştir. Bu raporlar her ne kadar Türk ekonomisinin kalkındırılması için tavsiyeler içerse de, Türkiye'nin çıkarlarından ziyade başta ABD olmak üzere batılı sanayileşmiş devletlerin çıkarları gözetilmektedir. Türkiye'nin demiryolu yapımına son verip karayolu yapımına yönelmesi ve ağır sanayi ve ileri teknoloji yatırımları yapmaması, kaynaklarını tarıma ve tarıma dayalı düşük teknoloji hafif sanayi kollarına

²¹ (TBMM ZC, D.9, C. 13, B.43, 21.2.1952: 425).

²² (TBMM ZC, D.9, C. 13, B.49, 27.2.1951: 304).

²³ (TBMM ZC, D.9, C. 5, B.46, 20.2.1952: 1049).

harcaması, başta otomobil ve elektronik eşya gibi tüketim malları üretmek yerine tarımdan elde ettiği gelirlerle bu ürünleri ithal etmesi gerektiği gibi hususlar, bu raporlardan dikkat çeken hususlardır. Demokrat Parti Hükümetlerince, kalkınma için dış yardım ve krediler yaşamsal bir önem taşıyordu. Bu nedenle bu raporlara itiraz edilmemiş, ancak uygulamada ağır sanayi yatırımları gerçekleştirilerek, tavsiyelerin dışına çıkmıştır.²⁴

Emrullah Nutku Demokrat Partinin bütün, iktisadi sahalarda mucizeli reforma ihtiyacı olduğunu söylemektedir. Ekonominin artık eski düzende gitmesi mümkün değildir. İkinci Dünya savaşından sonra değişen dengelere Türkiye'nin de ayak uydurması gerekmektedir.²⁵

Emrullah Nutku hükümetin milli ekonomiye geçişi için gösterilen çabaları takdir etmekte ve bunun gerçekleşeceğini ummaktadır. Mecliste yaptığı konuşmada bunun altını çizmiştir.

*“Millî ekonomimizin temelini teşkil eden zirai istihsalin artırılması hususundaki büyük hamle ve bunların yanında bu istihsalı istihlâke arz edecek münakale yollarının ve kara yollarının, buna mütenazır olarak limanların hakikaten büyük süratle denecek bir tarzda ele alınmış bulunması, memleketin iktisadi bünyesi üzerinde büyük inkişaflar kaydetmekte ve bunun, neticelerini yakın. Zamanda göstereceğine, ben şahsan kani bulunmaktayım.”*²⁶

Memlekette yerli sermaye vardır fakat bu istenilen düzeyde değildir. Yatırım yapacak vadeli işler için yerli sermaye yoktur. Bundan ötürü DP iktidarı yabancı sermayenin ülkeye girişine izin vermiş teşvik etmiştir. Yerli sermayeden oluşan kaç tane fabrika vardır bunlar sorulması gereken sorulardır. Gelecek yabancı sermayenin transferi edilip edilmeyeceği de tartışılan mevzulardır.²⁷

Sonuç

1950 yılın da gerçek anlamda yapıldığı var sayılan seçimler neticesinde İktidar olan Demokratların, Türk ekonomisinde gerçekleştirdikleri radikal değişiklikler ekonomiye olumlu katkısı olduğu gibi olumsuz etkileri de olmuştur. İkinci Dünya Savaşı sonrasında yerini

²⁴ Savaş Sertel ve M. Bora Sanyürek, Demokrat Parti Dönemi Ekonomi Politikaları ve Verdor Raporu, Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi, Cilt: 9, Sayı: 42, Şubat 2016, S:750

²⁵ (TBMM ZC, D.9, C. 9, B.112, 9.8.1951: 808).

²⁶ (TBMM ZC, D.9, C. 13, B.43, 21.2.1952: 413).

²⁷ (TBMM ZC, D.9, C. 27, B.30, 18.1.1954: 221).

dünyaya düzenine ayak uydurmak zorunda olan Türkiye için, siyasi değişmeler yanında ekonomik değişmeler de kaçınılmazdır. Savaş sonrası oluşan ekonomik yapıda yerini almaya başlayan zenginler sınıfı, çok partili yaşama geçiş ve ardından DP'nin iktidarıyla güçlerini iyice perçinleyeceklerdir. Bu tarihten itibaren servet sahibi zengin sınıf iktidar erkinin yanında yer almanın yollarını aramıştır.

1950 yılından itibaren kırsal alandan kente göçün artması DP kimi durumlarda zor duruma sokmuş, ekonomik ve sosyal olarak Türkiye bu düzensiz göçlerden zaman zaman sıkıntı yaşadığı da görülmüştür. Bu dönemden itibaren geleneksel tarım ve hayvancılık yöntemleri yerini sanayiye bırakmaya başlamıştır.

Siyasi alanda olduğu gibi ekonomik alanda da liberalizmi savunan Demokrat Parti yabancı sermayeye önem vermiş ülkeye gelmesinde katkılar sunduğu görülmüştür. Yerli sermayenin yetersiz olmasından kaynaklı yabancı sermayenin kalkınmak için Türkiye de olması gerektiğini DP zorunlu bulmuştur. Yabancı sermaye yerli girişimci sınıfın şekillenmesinde önemli bir etkiye sahiptir. 1950-1954 arası dönemde hükümet tarafından Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu, Petrol Kanunu, Serbest Bölgeler Kanunu gibi yabancı sermaye ve dış ticarete yönelik bir takım liberal iktisat politikalarıyla uyumlu kanunlar çıkarılarak liberal politikalar güdülmüştür. Ekonomide hedeflenen liberalizm iç ve dış etkenler yüzünden sekteye uğramıştır. Liberal ekonomiyi savunan DP istenilen seviyede bu politikasını gerçekleştiremeyince karma ekonomi politikasını devreye koymuştur liberal ağırlıklı karma ekonomi politikaları bu döneme damgasını vurmuştur. Öyle ki bazı dönemlerde devletçi ekonomi modeline bile kaydıkları görülür. DP'nin uygulamaya koyduğu iktisat politikalarının büyük bir çoğunluğu devletin piyasaya yoğun müdahalesinin kapısını aralayan, devletçi, müdahaleci politikalarlardır. Millî Korunma Kanunu bu devletçi, müdahaleci politikaların zirvesidir.

Demokrat Parti iktidar olduğu 1950-1960 yılları arasında ekonomiye oldukça önem vermiştir kuruluş aşamasından itibaren özel teşebbüsü savunmuş ve CHP'yi aşırı devletçi olmakla eleştirmiştir. DP 1950 yılında iktidar olduğu zamanda liberal politikaları hayata geçirmenin yollarını aramıştır. Fakat şartlar zaman zaman çok eleştirdiği devletçi ekonomi modeline yönelmelerine sebep olduğu da görülmüş. Çoğu zamanlarda karma ekonomi modeli benimsedikleri olmuştur.

Kaynakça

ALBAYRAK Mustafa, Türk Siyasi Tarihinde Demokrat Parti, Ankara, 2004.

BAYKAL Yaşar, Demokrat Parti Döneminde Ekonomi politikaları (1950-1957), Ankara Üniversitesi Türk inkılâp Tarihi Enstitüsü Atatürk Yolu Dergisi S 40, Kasım 2007.

ÇALIK Ümit, Demokrat parti Dönemi İktisat Politikalarına Yeni Bir Yaklaşım, Liberal Düşünce, Yıl 17, Sayı 65, Kış 2012.

SERTEL Savaş ve M. Bora Sanyürek, Demokrat Parti Dönemi Ekonomi Politikaları ve Verdor Raporu, Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi, Cilt: 9, Sayı: 42, Şubat 2016.

SERTEL Yıldız, Türkiye’de Dışa Dönük Ekonomi ve Çöküş, Alan Yayıncılık, 1. Baskı, Eylül 1999.

TAKIM Abdullah, Demokrat Parti Döneminde Uygulanan Ekonomi Politikaları Ve Sonuçları Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, Cilt 67, No. 2, 2012.

TAŞ Mahir, Menderes Döneminin Ekonomi Politigi Ve 1958 İstikrar Programı, Mevzuat Dergisi, Nisan 2004.

TBMM Zabıt Ceridesi, 9. Dönem, Cilt 5, Bileşim 47, 21.2.1951.

TBMM Zabıt Ceridesi, 9. Dönem, Cilt 9, Bileşim 106, 20.7.1951.

TBMM Zabıt Ceridesi, 9. Dönem, Cilt 13, Bileşim 43, 21.2.1952.

TBMM Zabıt Ceridesi, 9. Dönem, Cilt 13, Bileşim 49, 27.2.1951.

TBMM Zabıt Ceridesi, 9. Dönem, Cilt 5, Bileşim 46, 20.2.1952.

TBMM Zabıt Ceridesi, 9. Dönem, Cilt 27, Bileşim 30, 18.1.1954.

TBMM Zabıt Ceridesi, 9. Dönem, Cilt 9, Bileşim 112, 9.8.1951.

Bilateral Trade Intensity Between Azerbaijan And Poland (2003-2016 period)

Joanna HERNIK²⁸

Anar IBRAHIMOV²⁹

Alig BAGHIROV³⁰

Abstract

The main purpose of this study that is to determine whether there is a trade relationship between these countries, and if any, is demonstrated being at which level. The study is an attempt to analyze strength of bilateral trade, export and import relationship between Azerbaijan and Poland. In the study, Azerbaijan bilateral trade relations with Poland have investigated during the period from 2003 to 2016 by using trade intensity index, export intensity index and import intensity index. Azerbaijan's bilateral trade relations with Poland characterized in terms of intensity indices shows to identify how intensively the country is trading with each other after soviet. Thus, whether trade intensity index, export intensity index and import intensity index between Azerbaijan and Poland that is less (more) than the world on average has been analyzed. However, from the analysis made it is obvious that Poland and Azerbaijan have much trade potential to reap between them

Keywords: Bilateral Trade Intensity, trade relation between Azerbaijan and Poland, Trade intensity Index, Export intensity Index, Import intensity Index,

JEL Code: F41

Introduction

Bilateral relations between Azerbaijan and Poland have long-established historical roots. Even Diplomatic relations dates back to the 15th century when the ruler of Aq Qoyunlu Uzun Hassan established diplomatic relations with Jogaila. At present over a thousand of self-identified Poles in Azerbaijan (www.wspolnota-polska.org.pl, accessed: 01.01.2018). Traditionally, the Polish capital and engineering staff can play a important role in the development of the oil industry in Baku in the late 19th and early 20th centuries (Rafiq ƏLİYEV, 4th. October 2017; 8). The relationship was continued by Mammed Amin

²⁸ Asst. Prof, Faculty of Economics, West Pomeranian University of Technology Szczecin,

²⁹ Researcher, MP of Nakhchivan Autonomous Republic (Azerbaijan),

³⁰ Researcher, Faculty of Economics, West Pomeranian University of Technology Szczecin,

Rasulzade, Polish Ledinski and Alimardan Topchubashov in the period of Azerbaijan Republic in 1918-1920

(https://en.wikipedia.org/wiki/Azerbaijan%E2%80%93Poland_relations, accessed: 01.01.2018).

In this study, after the independence of Azerbaijan, the relationship between Azerbaijan and Poland will be briefly discussed. After Azerbaijan regained independence on 18th October 1991 (Arastu Habibbeyli, 2017: 29-48), Poland recognized the independence of the Republic of Azerbaijan on 27th December 1991. The Bilateral diplomatic relations between Poland and Azerbaijan were established on 21st February 1992. The Polish embassy was established in Azerbaijan in 2001 and the Azerbaijani embassy in Poland in 2004 respectively (www.baku.msz.gov.pl, accessed: 01.01.2018).

Over the year the president of the Republic of Azerbaijan Heydar Aliyev and İlham Aliyev paid an official visit, high level visits and meetings to Poland and also meetings at the international and regional summit, moreover, an official visit, high level visits and meetings between ministers of foreign affairs, inter-parliamentary relations, economic and humanitarian cooperation has been conducted in order to increase development and cooperation between two countries. Regarding the historical background of the bilateral relations between Poland and Azerbaijan some important economic agreements are signed since 1991. The bilateral relations between Poland and Azerbaijan some important political, social and economic agreements are signed since 1991. The Agreements allowed bilateral relations between the two countries to create and develop in ascending direction. On August 26-28, 1997, While President of the Republic of Azerbaijan Heydar Aliyev visited officially with the invitation of the Polish President Aleksander Kwasniewski, both of presidents made discussions the development of bilateral relations and international situation and signed a documents named "Declaration on the development of friendly relations and cooperation between the two countries", "Convention on elimination of double taxation and evasion of payment of incomes and estate taxes", "Protocol on cooperation between the ministries of foreign affairs of the two countries", "Agreement on cultural and scientific cooperation", "Agreement on mutual encouragement and protection of investments", "Agreement in the sphere of civil transportation", and "Agreement on cooperation in the sphere of tourism" on friendship and cooperation between the Republic of Azerbaijan and the Republic of Poland. Furthermore, In the framework of the visit and conversation Heydar Aliyev Touched the Armenian-Azerbaijani, Nagorno-Karabakh conflict to such a fact that Armenia has occupied the

territories of Azerbaijan and violated the international law. "President of Azerbaijan Ilham Aliyev and President of Poland Lech Kaczynski signed the Regulations of the "Counsel Committee of the presidents of the Republic of Azerbaijan and the Republic of Poland". "Protocol of intention" between the State Oil Company of Azerbaijan and "Grupa Lotos" joint stock company of Poland and "Cooperation schedule for 2009-2010" between the Security Council of Azerbaijan and National Security Bureau of Poland were signed as well. Thus the relationship between both of the countries have been continuing all over sectors. (<http://library.aliyev-heritage.org/en/7202360.html>, accessed: 01.01.2018).

Recently great successes have been achieved in the Azerbaijani-Polish trade relations. International Pipeline Company "Sarmatiya" LLC founded by State Oil Company of Azerbaijan, Ukrtransnafta (Ukraine), Przedsiębiorstwo Eksploatacji Rurociągów Naftowych Przyjazn S.A. (Poland - 24,75%) along with Georgian Oil & Gas Corporation Ltd (GOGC) and AB Klaipėdos Nafta (Lithuania) that Sarmatiya Project financed EUR2 million by European Union is to run Odessa-Brodi-Plock-Gdansk oil pipeline project. Odessa-Brodi long-distance oil pipeline built in 2001 for Caspian oil transportation has combined Baku and Gdansk oil pipelines. At the moment Sarmatiya prepares Eurasian Oil Transport Corridor Project and thus from central Asia via Baku to Gdansk crude oil will be able to be carried by means of Baku - Odessa-Brodi-Plock-Gdansk oil pipeline. Oil and oil products dominated over the goods exported from Azerbaijan has great perspectives in the sphere of energy. "Sarmatiya" company has been established to prepare technical details of Baku-Odessa-Brody-Plotsk-Gdansk pipeline which seemed to be a legend for many years. It shows the increasing role of Azerbaijan in ensuring energy security of Poland in the nearest future (<http://www.abc.az/eng/news/21916.html>, accessed: 01.01.2018). Poland as member of the European Union whether in terms of import export is one of the main and important trading partners of Azerbaijan. The EU is Azerbaijan's main trading partner, accounting for around 48.6% of Azerbaijan's total trade. Although Azerbaijan applied for membership to the World Trade Organisation (WTO) in 1997, the accession negotiations are still ongoing and the Republic of Azerbaijan is currently not a member of the World Trade Organization (WTO), which does not allow full use of EU trade relations with Poland as well. Mutual meetings and agreements are underway to sign the Strategic Partnership Agreement between the European Union and Azerbaijan. The negotiations include talks to enhance the EU-Azerbaijan trade cooperation. The next round of negotiations is planned for first quarter of 2018

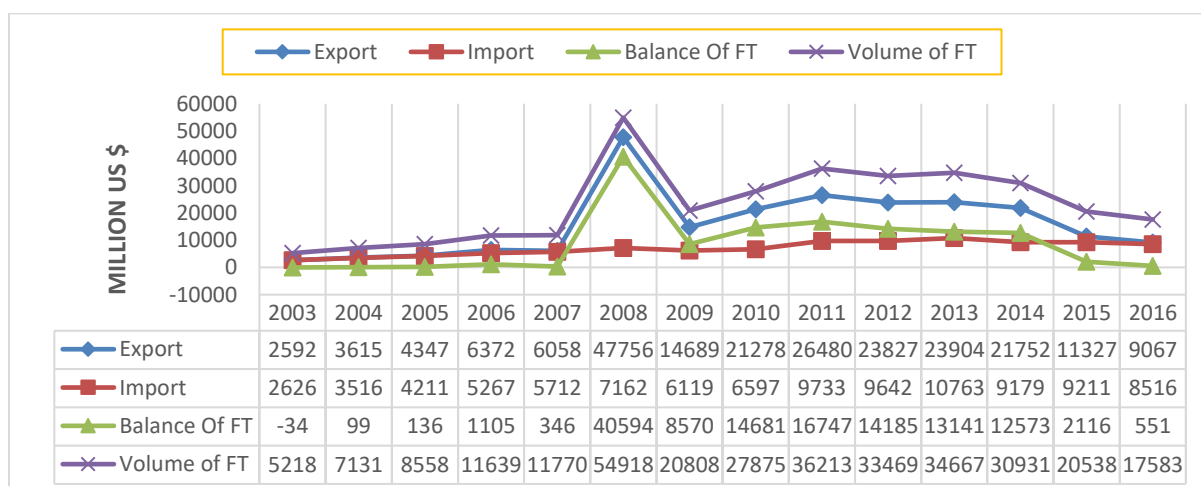
(<http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/azerbaijan/>, accessed: 01.01.2018). All first, it will have a serious impact on the Polish trade potential, especially Polish imports to Azerbaijan. The broader economic bloc of this agreement gives rise to the fact that, relationship in the new format, the promotion of relations to a new level, particularly, developing the interconnection of economic relations, is one of the factors that contribute to the mutual economic activity. Azerbaijan's standards, certification of goods and commodities, approaching European trade standards will also be a serious stimulate to this process. During these years, Azerbaijan is negotiating to join the organization (WTO). It is possible to predict that there will be a significant increase in trade with Poland after Azerbaijan became a member of WTO and the signing in 2018 of a new treaty on strategic partnership between Azerbaijan and the EU (Progress Assessment, January, 2008: 1-53)

1. View of Azerbaijan - Poland Foreign Trade Relation

This section will include total imports and exports of Azerbaijan, moreover bilateral trade relations between the countries according to products and trade volume.

The top 5 countries that have exported to Azerbaijan have been Russian Federation, Turkey, China, USA and Italy and the top 5 countries have imported from Azerbaijan have been Italy, Turkey, Taipei – Chinese, Israel, and Germany in 2016 (www.stat.gov.az, accessed: 02.01.2018). The total export and import, trade volume and balance of Azerbaijan with the world between 2003 and 2016 are shown in the table below.

Table 1: Azerbaijan's Total Foreign Trade with the World (Million US \$)



Source: Calculated by authors, www.comtrade.un.org, (accessed: 02.01.2018)

According to data at table 1, During the period of 2003-2016 under Ilham Aliyev's power, Azerbaijan's total exports to the world amounted to 3.5 times and the total imports from the world has increased to 3.2 times. Total foreign trade value have increased to 3.3 times over the years. In 2008, Azerbaijan's exports to the world has reached the highest of \$ 47 million and 97% of the export has consisted of petroleum oils and oils obtained from bituminous minerals, crude petroleum, electrical energy, petroleum gas and other gaseous hydrocarbons. In 2011-2012, Azerbaijan's imports to the world have reached the highest of \$ 9.6-9.7 million that most of imports is consisted technology development machines and electrical machinery and equipment and parts thereof. In 2008 surplus in trade has jumped from 346 to 40594 million dollar compared with 2007 and at the following years volume of surplus has started to decline to 551 million dollar.

List of the 10 products forming the main of import and export of Azerbaijan with the world between 2003- 2016 are shown in the table below;

Table 2: Azerbaijan's Top 10 Products with the World (Million US \$)

| Code | Label of Product Imported Azerbaijan | 2003 | 2016 | Total* | Ratio ** | Code | Label of Product Exported Azerbaijan | 2003 | 2016 | Total* | Ratio ** |
|-------|---|------|------|--------|----------|-------|---|------|------|--------|----------|
| Total | All products | 2626 | 8516 | 98254 | 100% | Total | All products | 2592 | 9067 | 223065 | 100,0% |
| '84 | Machinery, mechanical appliances, nuclear reactors, boilers; parts thereof | 491 | 1435 | 19997 | 20% | '27 | Mineral fuels, mineral oils and products of their distillation; | 2229 | 7956 | 206564 | 92,6% |
| '73 | Articles of iron or steel | 386 | 852 | 8616 | 9% | '08 | Edible fruit and nuts; peel of citrus fruit or melons | 43 | 244 | 2044 | 0,9% |
| '85 | Electrical machinery and equipment and parts thereof; sound recorders and | 194 | 579 | 8188 | 8% | '15 | Animal or vegetable fats and oils and their cleavage products; | 41 | 17 | 1729 | 0,8% |
| '87 | Vehicles other than railway or tramway rolling stock, and parts and accessories | 113 | 252 | 7927 | 8% | '17 | Sugars and sugar confectionery | 0 | 62 | 1669 | 0,7% |
| '10 | Cereals | 116 | 345 | 4000 | 4% | '39 | Plastics and articles thereof | 34 | 99 | 1335 | 0,6% |
| '72 | Iron and steel | 71 | 266 | 3333 | 3% | '89 | Ships, boats and floating structures | 3 | 44 | 1133 | 0,5% |
| '27 | Mineral fuels, mineral oils and products of their distillation; | 296 | 274 | 3246 | 3% | '76 | Aluminium and articles thereof | 26 | 98 | 890 | 0,4% |
| '24 | Tobacco and manufactured tobacco substitutes | 18 | 153 | 2782 | 3% | '07 | Edible vegetables and certain roots and tubers | 6 | 129 | 804 | 0,4% |
| '90 | Optical, photographic, cinematographic, measuring, checking, precision medical | 52 | 183 | 2579 | 3% | '73 | Articles of iron or steel | 3 | 57 | 707 | 0,3% |
| '39 | Plastics and articles thereof | 52 | 282 | 2555 | 3% | '99 | Commodities not elsewhere specified | 3 | 5 | 649 | 0,3% |
| | Rest of Products | 837 | 3894 | 35032 | 36% | | Rest of Products | 204 | 356 | 5542 | 2,5% |

Source: Calculated by authors, www.trademap.org, (accessed: 02.01.2018)

*Total - Total Volume of products between 2003 - 2016

** Ratio - Ratio by product type to Total Volume between 2003 - 2016

Top 10 products forming the main of export of Azerbaijan to the world that these contains about 97.4 % and what of more 92.6 % of the total products exported to the world has consisted of mineral fuels, mineral oils and products of their distillation and bituminous substances during period 2003-2016 and that volume of mineral fuels, mineral oils and products of their distillation and bituminous substances exported to the world has been variable. The data show that except mineral fuels, mineral oils and products of their distillation and bituminous substances, ratio of the rest of top 9 products has been negligibly

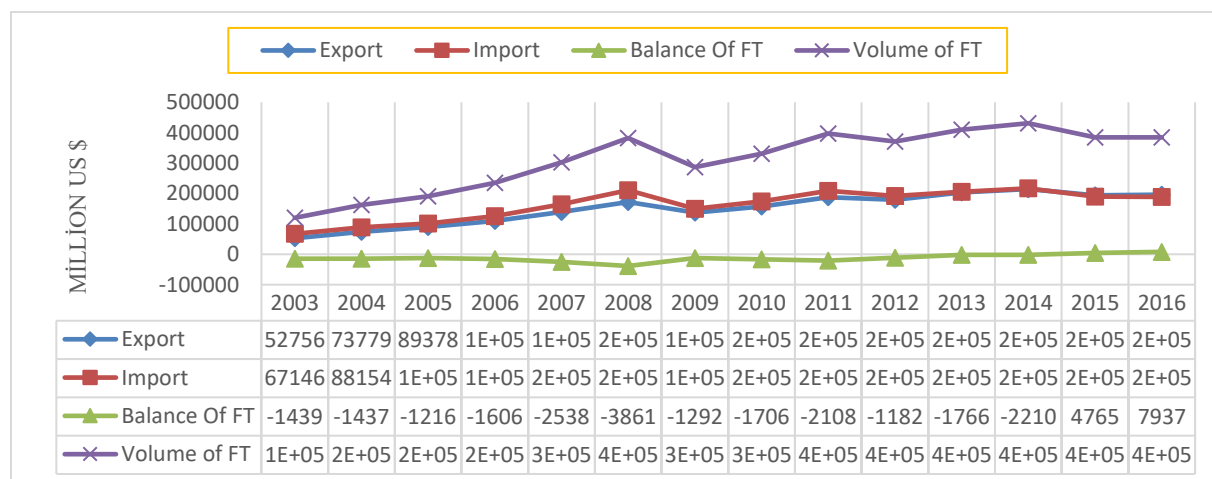
The Third InTraders International Conference on International Trade Proceeding Book
15-17 April 2019 Sakarya, 18-20 April 2019 İstanbul Program, Turkey

less and have been under 1 %. Ratio of the rest of total products exported has been about 2.5%. According to analyzing the Azerbaijani economy and export seems to be dependent on mineral fuels, mineral oils and products of their distillation and bituminous substances being the only type of product. The top 10 products forming the main of total import of Azerbaijan from the world that these contains about 64 % and rest of products have been 36 %. Machinery, mechanical appliances, nuclear reactors, boilers, articles of iron or steel, electrical machinery and equipment, vehicles other than railway or tramway rolling stock and parts thereof being the most imported products from the world has consisted of 20%, 9%, 8% and 8% of total import respectively and ratio of the top 4 of products at total import of Azerbaijan from the world has been about 45%.

This section will include total imports and exports of Poland, moreover bilateral trade relations between the countries according to products and trade volume. The top 5 partner countries that have exported to Poland have been Germany, China, Russian Federation, Italy and France and the top 5 countries have imported from Poland have been Germany, United Kingdom, Czech Republic, France and Italy in 2016 (www.stat.gov.pl, accessed: 03.01.2018).

The total export and import, trade volume and balance of Poland with the world between 2003 and 2016 are shown in the table below.

Table 3: Poland's Total Foreign Trade with the World (Million US \$)



Source: Calculated by authors, www.comtrade.un.org, (accessed: 03.01.2018)

Poland's export and import has generally followed increase in parallel. According to data at table 1, During the period of 2003-2016 Poland's total exports to the world amounted to 3.7 times and the total imports from the world has increased to 2.8 times. Total foreign

trade value have increased to 3.2 times over the years. In 2008, Poland's exports to the world has ranged between \$ 52 756 – 214 477 million and import has ranged between \$ 67 146 – 216 687 million. Poland's imports have been more than export so except 2015-2016, during the period from 2003 to 2014 the current account trade balance was marked by a significant current account deficit and has changed between 1 766\$ and 38 619\$. In the following years, surplus at trade balance has been 4 765\$ in 2015 and 7 937\$ in 2016. Over the years, Poland total trade turnover have ranged between 11 990\$ and 43 116\$ and has been maximum in 2014 and minimum in 2003.

List of the 10 products forming the main of import and export of Poland with the world between 2003- 2016 are shown in the table below;

Table 4: Poland's Top 10 Products with the World (Million US \$)

| Code | Label of Product Imported Poland | 2003 | 2016 | Total* | Ratio ** | Code | Label of Product Exported Poland | 2003 | 2016 | Total* | Ratio ** |
|-------|---|-------|--------|---------|----------|-------|--|-------|--------|---------|----------|
| Total | All products | 67146 | 188518 | 2281970 | 100% | Total | All products | 52756 | 196455 | 2106798 | 100% |
| '84 | Machinery, mechanical appliances, nuclear reactors, boilers; | 9989 | 23659 | 296344 | 13% | '84 | Machinery, mechanical appliances, nuclear reactors, boilers; parts thereof | 6031 | 25822 | 265316 | 13% |
| '85 | Electrical machinery and equipment and parts thereof; sound recorders | 6891 | 23775 | 257290 | 11% | '87 | Vehicles other than railway or tramway rolling stock, and parts | 5311 | 23957 | 259735 | 12% |
| '27 | Mineral fuels, mineral oils and products of their distillation; bituminous | 6199 | 11770 | 238768 | 10% | '85 | Electrical machinery and equipment and parts thereof; sound recorders and | 5917 | 22542 | 248657 | 12% |
| '87 | Vehicles other than railway or tramway rolling stock, and parts and accessories | 6869 | 18742 | 200091 | 9% | '94 | Furniture; bedding, mattresses, mattress supports, cushions and | 4116 | 11776 | 120844 | 6% |
| '39 | Plastics and articles thereof | 4112 | 11279 | 130383 | 6% | '39 | Plastics and articles thereof | 1702 | 9156 | 88877 | 4% |
| '72 | Iron and steel | 1936 | 6580 | 89498 | 4% | '27 | Mineral fuels, mineral oils and products of their distillation; bituminous | 2323 | 5016 | 87457 | 4% |
| '30 | Pharmaceutical products | 2345 | 5472 | 66699 | 3% | '73 | Articles of iron or steel | 2222 | 5873 | 75350 | 4% |
| '73 | Articles of iron or steel | 1827 | 4622 | 58969 | 3% | '89 | Ships, boats and floating structures | 2569 | 3698 | 55180 | 3% |
| '90 | Optical, photographic, cinematographic, measuring, checking, | 1153 | 4221 | 53771 | 2% | '72 | Iron and steel | 1345 | 3343 | 53967 | 3% |
| '48 | Paper and paperboard; articles of paper pulp, of paper or of paperboard | 1971 | 4026 | 51644 | 2% | '40 | Rubber and articles thereof | 1107 | 4560 | 49420 | 2% |
| | Rest of Products | 23853 | 74374 | 838512 | 37% | | Rest of Products | 20112 | 80713 | 801994 | 38% |

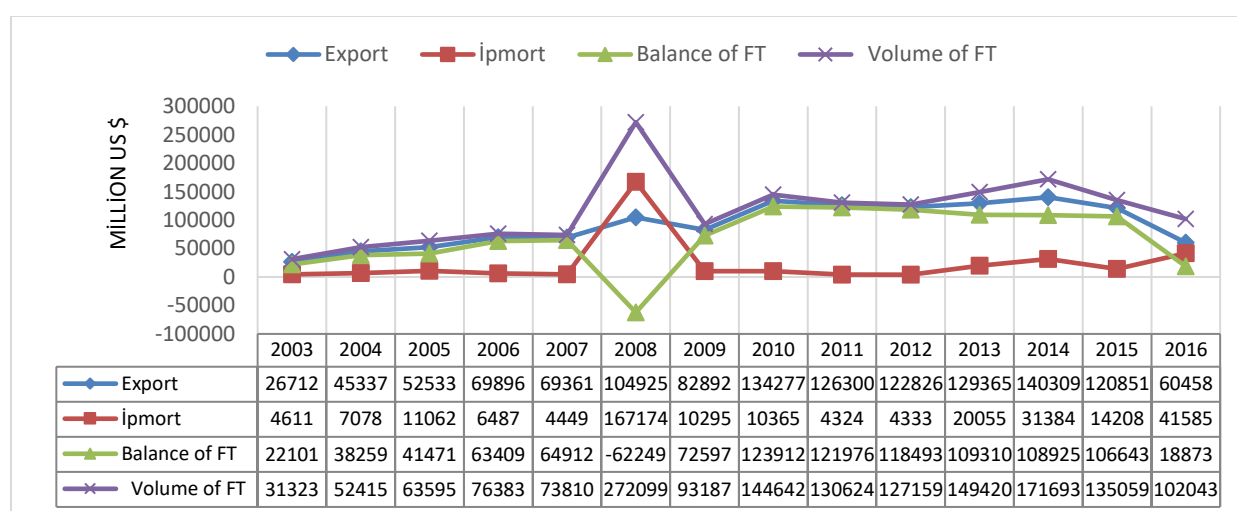
Source: Calculated by authors, www.comtrade.un.org, (accessed: 04.01.2018)

Top 10 products forming the main of export of Poland to the world that these contains about 62 % and what of more 38% of the total products exported to the world has consisted of 3 products - Machinery, mechanical appliances, nuclear reactors, boilers; Vehicles other than railway or tramway rolling stock; Electrical machinery and equipment and parts thereof during the period 2003-2016. The data show that except 3 products, ratio of the rest of top 7 products has been negligibly and have changed between 2-6 %. Ratio of the rest of total products exported has been about 38%. The top 10 products forming the main of total import of Poland from the world that these contains about 63 % and rest of products have been 37%. 43% of the total products imported from the world has consisted of 4 products - Machinery, mechanical appliances, nuclear reactors, boilers; Vehicles other than

railway or tramway rolling stock; Electrical machinery and equipment, Mineral fuels, mineral oils and products of their distillation and parts thereof that these have consisted of 13%, 11%, 10% and 9% of total import respectively. As distinct from Azerbaijan, Poland's import and export is not dependent on a single product and Ratio of the change at the exported and imported products compared to the previous year has been steady so that Poland's economy provide strongly and steady opportunity to develop.

The total export and import, trade volume and balance of Azerbaijan with Poland between 2003 and 2016 are shown in the table below.

Table 5: Poland's Bilateral Trade with Azerbaijan (Million US \$)



Source: Calculated by authors, www.comtrade.un.org, (accessed: 04.01.2018)

According to data at table 3, During the period of 2003-2016 Poland's total exports to Azerbaijan amounted to 2.3 times and the total imports from Azerbaijan has increased to 9 times. Total foreign trade value between Azerbaijan and Poland has increased to 3.2 times over the years. Poland's exports to Azerbaijan has been between \$ 26 712 – 60 458 thousand and import has been between \$ 4 611 – 41 585 thousand. Poland's imports have been less than export so except 2008, the current account trade balance was marked by a significant current account surplus. In 2008, Poland has imported petroleum oils and oils obtained from bituminous minerals, crude valued at 160 million so trade volume has jumped from 4449 to 167 174 million dollar compared with 2007 and current account deficit has been \$ 62 249 thousand.

List of the 10 products forming the main of import and export of Azerbaijan with Poland between 2003- 2016 are shown in the table below;

Table 6: Azerbaijan's Top 10 Products with Poland (Thousand US \$)

| Code | Label of Products exported Azerbaijan | 2003 | 2016 | Total* | Ratio** | Code | Label of Product Imported Azerbaijan | 2003 | 2016 | Ratio** | Code |
|-------|---|------|------|--------|---------|-------|--|------|-------|---------|--------|
| Total | All products | 2831 | 4821 | 169144 | 100,0% | Total | All products | 8941 | 60981 | 603401 | 100,0% |
| '27 | Mineral fuels, mineral oils and products of their distillation; bituminous | 0 | 12 | 86964 | 51,4% | '84 | Machinery, mechanical appliances, nuclear reactors, boilers; parts thereof | 1533 | 6517 | 165182 | 27,4% |
| '29 | Organic chemicals | 1027 | 1748 | 44639 | 26,4% | '85 | Electrical machinery and equipment and parts thereof; | 538 | 5377 | 73069 | 12,1% |
| '08 | Edible fruit and nuts; peel of citrus fruit or melons | 1025 | 2307 | 26708 | 15,8% | '30 | Pharmaceutical products | 216 | 2569 | 46822 | 7,8% |
| '20 | Preparations of vegetables, fruit, nuts or other parts of plants | 23 | 362 | 5393 | 3,2% | '73 | Articles of iron or steel | 637 | 4755 | 39470 | 6,5% |
| '84 | Machinery, mechanical appliances, nuclear reactors, boilers; parts thereof | 746 | 81 | 1781 | 1,1% | '48 | Paper and paperboard; articles of paper pulp, of paper or of paperboard | 301 | 340 | 27843 | 4,6% |
| '39 | Plastics and articles thereof | 0 | 105 | 1175 | 0,7% | '19 | Preparations of cereals, flour, starch or milk; pastrycooks' products | 776 | 4403 | 18844 | 3,1% |
| '28 | Inorganic chemicals; organic or inorganic compounds of precious metals, | 0 | 0 | 567 | 0,3% | '44 | Wood and articles of wood; wood charcoal | 1070 | 1632 | 16436 | 2,7% |
| '94 | Furniture; bedding, mattresses, mattress supports, cushions and similar stuffed | 0 | 0 | 459 | 0,3% | '96 | Miscellaneous manufactured articles | 3 | 1393 | 16286 | 2,7% |
| '22 | Beverages, spirits and vinegar | 0 | 31 | 308 | 0,2% | '33 | Essential oils and resinoids; perfumery, cosmetic or toilet preparations | 220 | 7284 | 15199 | 2,5% |
| '76 | Aluminium and articles thereof | 0 | 91 | 239 | 0,1% | '82 | Tools, implements, cutlery, spoons and forks, of base metal; | 6 | 1641 | 14105 | 2,3% |
| | Rest of Products | 10 | 84 | 911 | 0,5% | | Rest of Products | 3641 | 25070 | 170145 | 28,2% |

Source: Calculated by authors, www.comtrade.un.org, (accessed: 04.01.2018)

Top 10 products forming the main export of Azerbaijan to Poland that these contains about 99 % and what of more 51 % of the total products exported to Poland has consisted of mineral fuels, mineral oils and products of their distillation and bituminous substances that the volume has been variable during period 2003-2016. Respectively in the second and third place organic chemicals, edible fruit and nuts, peel of citrus fruit or melons exported have followed and have contained 26,4% and 15,8% of total export. The data show that except the 3 products, ratio of the rest of total products exported has been about 7%. According to analysis Azerbaijan's economy and export seems to be dependent on mineral fuels, mineral oils and products of their distillation and bituminous substances being the only type of product. The top 10 products forming the main of total import of Azerbaijan from Poland that these contains about 81.8 % and rest of products have been 28.2%. Machinery, mechanical appliances, nuclear reactors, boilers, electrical machinery and equipment, pharmaceutical products, articles of iron or steel and parts thereof being the most imported products from the world has consisted of 27%, 12%, 8% and 6% of total import respectively and ratio of the top 4 of products at total import of Azerbaijan from Poland has been about 45%.

2. Literature Review

We will research the literature about the 3 indexes - trade intensity index, export intensity index and import intensity index we have used when conducting the literature

review. We will research trade intensity index which measures the bilateral trade intensity there are many international studies.

In the study researched by Anurag Anand and Krishna Garg in 2016, it has been analyzed that India's Trade Intensity with UAE between 1991 - 2014 and examined the overview of their trade relations. This study reveals that whether India's trade with UAE is more or less than the world does on average (Anurag Anand, Krishna Garg, 2016: 22-28). Sabaruddinand and Nugrahaningsi has examined Indonesia-Chile bilateral trade intensity and has measured with trade intensity index for 1989-2012 period (Sabaruddinand, Nugrahaningsi, 2013: 49). Lisandra Patrice Colley has examined the evolution of bilateral trade using trade intensity indices between the Caribbean Community (CARICOM) and China between 2004-2013 in order to quantitatively estimate trade potential (Lisandra Patrice Colley, 2015: 104-119). In the study by Bhattacharyay and Mukhopadhyay in 2015, trade intensity between India and Japan has been analyzed using trade intensity index for 1990 - 2009 period (Bhattacharyay ve Mukhopadhyay, 2015: 97). This study has aimed to investigate trend of bilateral trade between Turkey and Israel, with using trade intensity index values for 1995-2014 period. The study has revealed that whether Turkey's trade with Israel is more or less than the world on average (Miraç Yazıcı, 2016: 103-115) The aim of the study examined by Nevzat Şimşek and Others is to represent sector based trade information between Turkey and Russia in order to provide a comprehensive analysis of bilateral trade of the two countries between 1992 - 2010 (Nevzat Şimşek and Others, 2017: 1-26). Trade intensity indices have been calculated bilateral trade between India and Japan for the period from 2001 to 2011. Both countries' bilateral trade relationship described in terms of intensity indices shows to identify how intensively the countries are trading with each other (Sundar Raj & Ambrose, 2014: 1-28).

3. Research Method and Data

In this study, for the period from 2003 to 2016 under Ilham Aliyev's presidency bilateral trade relations between Azerbaijan and Poland were investigated. Data was collected from UNCOMTRADE statistics database and trade statistics for international business development for the period from 2003 to 2016. To order to analyze bilateral trade relations between Azerbaijan and Poland, trade intensity index, export intensity index and import intensity index are used in the study. Between 2003 and 2016, trade intensity index, export

intensity index and import intensity index by using data of exports and imports of these countries for measuring of intensification of bilateral trade levels and relations between Azerbaijan and Poland are tried to be determined.

In order to analysis trade, import and export intensity indices between Azerbaijan and Poland from 2003 to 2016, data used in the study are seemed in the following table 7.

Table 7: Bilateral trade Volumes between Azerbaijan and Poland

| | Azerbaijan's export to Poland | Azerbaijan's import from Poland | Azerbaijan's export to world | Azerbaijan' import from World | Poland's export to World | Poland's import from World | World total export | World total import |
|------|-------------------------------|---------------------------------|------------------------------|-------------------------------|--------------------------|----------------------------|--------------------|--------------------|
| 2003 | 4,611 | 26,712 | 2,591,719 | 2,626,427 | 52,755,502 | 67,146,113 | 7,486,202,969 | 7,701,147,992 |
| 2004 | 7,078 | 45,337 | 3,615,450 | 3,515,861 | 73,778,928 | 88,154,397 | 9,099,996,891 | 9,392,556,197 |
| 2005 | 11,062 | 52,533 | 4,347,151 | 4,211,207 | 89,378,069 | 101,538,809 | 10,340,808,338 | 10,608,314,856 |
| 2006 | 6,487 | 69,896 | 6,372,165 | 5,266,744 | 109,584,113 | 125,645,308 | 11,956,245,297 | 12,260,317,052 |
| 2007 | 4,449 | 69,361 | 6,058,319 | 5,712,178 | 138,784,983 | 164,172,482 | 13,785,800,756 | 14,099,299,811 |
| 2008 | 167,174 | 104,925 | 47,756,229 | 7,161,847 | 171,859,898 | 210,478,513 | 15,976,458,177 | 16,348,916,641 |
| 2009 | 10,295 | 82,892 | 14,688,728 | 6,119,060 | 136,641,305 | 149,569,836 | 12,348,789,149 | 12,628,046,381 |
| 2010 | 10,365 | 134,277 | 21,278,420 | 6,596,797 | 157,064,948 | 174,127,590 | 15,092,232,380 | 15,316,947,985 |
| 2011 | 4,324 | 126,3 | 26,480,189 | 9,732,869 | 188,105,090 | 209,191,546 | 18,079,139,500 | 18,303,306,874 |
| 2012 | 4,333 | 122,826 | 23,827,186 | 9,641,724 | 179,603,599 | 191,430,112 | 18,391,910,328 | 18,494,109,901 |
| 2013 | 20,055 | 129,365 | 23,904,108 | 10,763,392 | 203,847,918 | 205,613,793 | 18,877,617,021 | 18,881,222,168 |
| 2014 | 31,384 | 140,309 | 21,751,737 | 9,178,588 | 214,476,794 | 216,687,292 | 18,861,782,278 | 18,878,915,192 |
| 2015 | 14,208 | 120,851 | 11,326,841 | 9,211,126 | 194,461,157 | 189,696,474 | 16,405,186,866 | 16,561,037,420 |
| 2016 | 41,585 | 60,458 | 9,066,506 | 8,515,807 | 196,455,270 | 188,517,819 | 15,952,214,723 | 16,053,620,150 |

Source: Calculated by authors, www.trademap.org, (accessed: 05.01.2018)

3.1. Trade Intensity Index

The simple approach called trade intensity index was developed by Brown (1949) and then was revised and improved by Kojima (1964). The trade intensity index has been used to measure the share of one country comparing their trade with other country. It demonstrates whether the country exports more to its partner country than the world on average (Brown 1949, Kojima 1964: 19).

Mathematical definition

The Trade intensity index used between Azerbaijan and Poland in the analysis (TII_{ijt}) is defined as follows: (Yamazawa, 1970: 62)

$$TII_{ijt} = \frac{(X_{ij} / X_{it})}{(X_{wj} / X_{wt})}$$

TII_{ijt} - Trade intensity index of Azerbaijan with Poland

X_{ij} - Exports of country i to country j

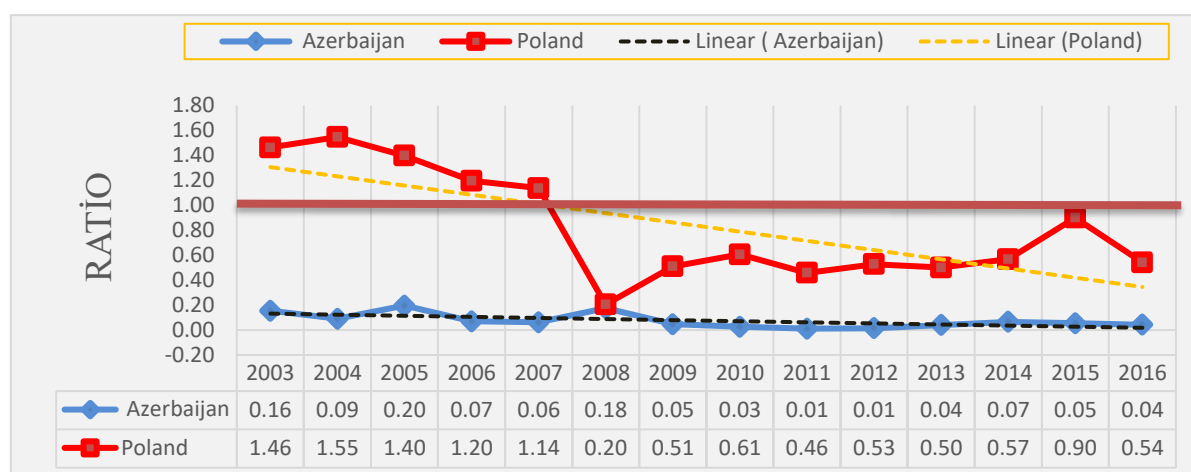
X_{it} - Total exports of country i to the world

X_{wj} – Total exports of country j to the world X_{wt} - Total world exports

Trade intensity index value varies between $0 < TII < 1$. If the value is $TII = 0$, there is not bilateral relationship between the countries and if the value is $TII = 1$ or near 1, it demonstrates to have balanced trade relations and performance is significant. If the value is between $0 < TII < 1$, it is indicated that country i's trade with other country is less than on the average of the world and vice versa and If TII is higher than 1 ($TII > 1$), it is indicated that country i's trade with other country is higher than on the average of the world and vice versa.

Intensity of trade between Azerbaijan and Poland has calculated by trade intensity index and the results of the analysis from 2003 to 2016 have shown in Table 8.

Table 8: Azerbaijan - Poland Trade Intensity Index between 2003 - 2016



Source: Calculated by authors, www.trademap.org, (accessed: 07.01.2018)

According to Table 8, the trends of Trade intensity index of both Azerbaijan and Poland have declined linearly over the years. Poland's trade intensity with respect to Azerbaijan has declined significantly over the years, which may be seen from the fact that trade intensity index has decreased from 1,46 during 2003 to 0,54 during 2016. In terms of Poland, between 2003-2007 according to the result of the analysis has been $TII > 1$ so that bilateral trade intensity between Azerbaijan and Poland over these years has seemed more than the world average. The following years has been $0 < TII < 1$ so that has seemed less than the world average. In terms of Azerbaijan, according to the result of the analysis of the trade intensity index has been $0 < TII < 1$ between 2003-2016 so that bilateral trade intensity between Azerbaijan and Poland has seemed less than the world average (Kojima 1964 : 16-36).

3.2. Export Intensive Index

Export intensive index illustrates whether the country exports more to its partner country than the world on average. The index is used to measure export intensity and level between two or more countries that export is more or less than the world on average.

Mathematical definition

In the study, the export intensity index, which measures the intensity of exports between Poland and Azerbaijan is formulated as follows:

$$EII_{ijt} = \frac{(X_{ij} / X_{it})}{(M_{jt} - M_{ji}) / (M_{wt} - M_{it})}$$

EII_{ijt} - Export intensity index of Azerbaijan with Poland

X – Export, M - Import

X_{ij} - Exports of country i to country j X_{it} - Total exports of country i to the world

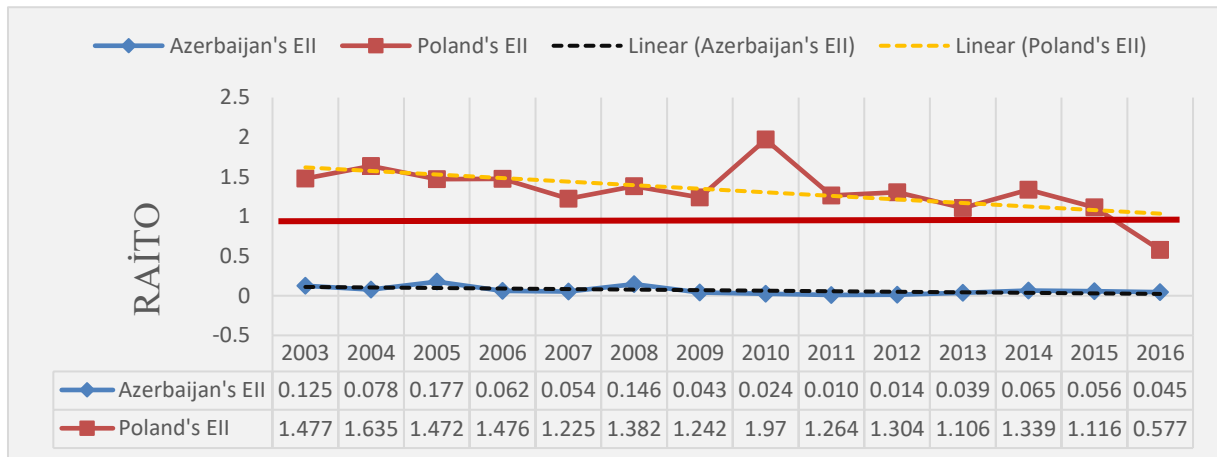
M_{jt} - Total imports of country j from the world M_{ji} - Imports of country j from country i

M_{wt} - Total world imports M_{it} - Total imports of country i from the world

Export intensity index value varies between $0 < EII < 1$. If the value is $EII = 1$ or near 1, it illustrates to have balanced export on average of the world between Azerbaijan and Poland. If the value is between $0 < EII < 1$, it is indicated that country j's export with respect to country i is less than on the average of the world and vice versa and if EII is higher than 1 ($EII > 1$), it is indicated that country j's export with respect to country i is higher than on the average of the world and vice versa. (Dr. Anurag Anand, Krishma Garg 2016 : 26)

Intensity of export between Azerbaijan and Poland has calculated by export intensity index and the results of the analysis from 2003 to 2016 have shown in Table 9.

Table 9: Azerbaijan - Poland Export Intensity Index between 2003 - 2016



Source: Calculated by authors, www.trademap.org, (accessed: 07.01.2018)

According to the results of the analysis at Table 9, the trends of export intensity index of both Azerbaijan and Poland have ranged over the years. Poland's export intensity and volume with respect to Azerbaijan has declined significantly over the years, which may be seen from the fact that export intensity index has decreased from 1,477 during 2003 to 0,577 during 2016 and it has been at 1.970 maximum in 2010 and at 0.577 minimum in 2016. In terms of Poland, between 2003-2015 according to the result of the analysis has been $EII > 1$ so that bilateral export intensity between Azerbaijan and Poland over these years has seemed more than the world average. At 2016 year export intensity with 0.577 has been $0 < EII < 1$ so that has seemed less than the world average. In terms of Azerbaijan, according to the result of the analysis of the export intensity index has been $0 < EII < 1$ between 2003-2016 so that bilateral export intensity between Azerbaijan and Poland has seemed less than the world average.

3.3. Import Intensive Index

Import intensive index illustrates whether the country imports more to its partner country than the world on average. The index is used to measure import intensity and level between two or more countries that import is more or less than the world on average.

Mathematical definition

In the study, the import intensity index, which measures the intensity of imports between Poland and Azerbaijan is formulated as follows:

$$MII_{ijt} = \frac{(M_{ij} / M_{it})}{(X_{jt} - X_{ji}) / (X_{wt} - X_{it})}$$

EII_{ijt}- Export intensity index of Azerbaijan with Poland

M_{ij} - Imports of country i from country j M_{it} - Total import of country i from the world

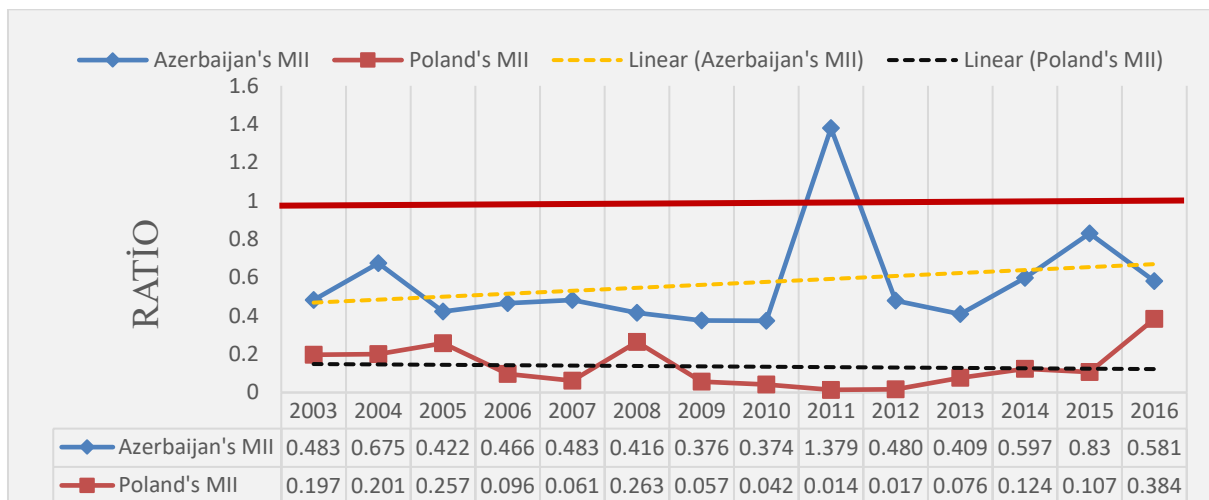
X_{jt} - Total exports of country j to the world X_{ji} - Exports of country j to country i

X_{wt} - Total world exports X_{it} - Total exports of country i to the world

Import intensity index value varies between 0 < MII < 1. If the value is MII = 1 or near 1, it illustrates to have balanced import on average of the world between two and more countries. If the value is between 0 < MII < 1, it is indicated that county j's import with respect to country i is less than on the average of the world and vice versa and If MII is higher than 1 (MII>1), it is indicated that county j's import with respect to country i is higher than on the average of the world and vice versa. (Dr. Anurag Anand, Krishma Garg 2016 : 26).

Intensity of import between Azerbaijan and Poland has calculated by import intensity index and the results of the analysis from 2003 to 2016 have shown in Table 10.

Table 10: Azerbaijan - Poland Import Intensity Index between 2003 - 2016



Source: Calculated by authors, www.trademap.org, (accessed: 07.01.2018)

Table 10 has showed us, the trends of import intensity index of both of the countries have almost ranged under 1 between 2003 -2016 years. Poland's import intensity and volume with respect to Azerbaijan has decreased significantly over the years, which may be seen from the fact that it has been at 0,384 maximum in 2016 and at 0.014 minimum in 2011. In terms of Poland, between 2003-2015 according to the result of the analysis has been MII < 1 so that bilateral import intensity between Azerbaijan and Poland over these years has seemed less

than the world average. Azerbaijan's import intensity and volume with respect to Poland has increased linearly from 2003 to 2016. Import intensity has been less than the world on average except 2008 over the years, and in 2008 it has been $MII > 1$ so that so that has seemed bilateral export intensity has seemed more than the world average.

4. Evaluation of Findings and Conclusion

This paper analyzes the bilateral trade relations between Azerbaijan and Poland for the period from 2003 to 2016 in order to reveal the current situation of trade relations with an historical background. Analysis showed us that Azerbaijan's import demand for these products - machinery, mechanical appliances, nuclear reactors, boilers; vehicles other than railway or tramway rolling stock; electrical machinery and equipment and parts thereof being the main export products of Poland are so high. These 3 products contain of 37% of Polish total exports and 36% of Azerbaijan total imports.

Mineral fuels, mineral oils and products of their distillation and bituminous substances contain essential share at Azerbaijan's export and even more over 90% of export and that the share of the products in Poland's imports is 10% and 4th place according to the total import volume. Baku-Odessa-Brodi-Plock-Gdansk oil pipeline has a significant role in the transport of Azerbaijan crude oil to Poland and increasing the share in crude oil imports of Poland. The share of edible fruit and nuts, peel of citrus fruit or melons, edible vegetables and certain roots exported Azerbaijan to Poland has been about 19% between 2003-2016 and that being convenient opportunity producing the fruit and vegetables in Azerbaijan situated in the citrus climate zone and also being market for the produced fruit and vegetables to purchase that It is possible to increase the share of products in exports to Poland.

There is enormous potential opportunity to expand turnover in trade volume between both of countries. Evaluation of enormous potential opportunity, enhancement of relationships and the trade volume between the two countries and development of business possibilities can be realized with business support and encouragement of both of states.

The main findings of analysis of trade intensity index, export intensity index and import intensity index by years are as follows.

Table 11: Values of TII, MII and EII of Azerbaijan and Poland by Year

| Years | Azerbaijan's TII | Poland's TII | Azerbaijan's MII | Poland's MII | Azerbaijan's EII | Poland's EII |
|-------|------------------|------------------------------|------------------|--------------|------------------|--|
| 2003 | 0,160 | 1,460 | 0,483 | 0,197 | 0,125 | 1,477 |
| 2004 | 0,090 | 1,550 | 0,675 | 0,201 | 0,078 | 1,635 |
| 2005 | 0,200 | 1,400 | 0,422 | 0,257 | 0,177 | 1,472 |
| 2006 | 0,070 | 1,200 | 0,466 | 0,096 | 0,062 | 1,476 |
| 2007 | 0,060 | 1,140 | 0,483 | 0,061 | 0,054 | 1,225 |
| 2008 | 0,180 | 0,200 | 0,416 | 0,263 | 0,146 | 1,382 |
| 2009 | 0,050 | 0,510 | 0,376 | 0,057 | 0,043 | 1,242 |
| 2010 | 0,030 | 0,610 | 0,374 | 0,042 | 0,024 | 1,970 |
| 2011 | 0,010 | 0,460 | 1,379 | 0,014 | 0,010 | 1,264 |
| 2012 | 0,010 | 0,530 | 0,480 | 0,017 | 0,014 | 1,304 |
| 2013 | 0,040 | 0,500 | 0,409 | 0,076 | 0,039 | 1,106 |
| 2014 | 0,070 | 0,570 | 0,597 | 0,124 | 0,065 | 1,339 |
| 2015 | 0,050 | 0,900 | 0,830 | 0,107 | 0,056 | 1,116 |
| 2016 | 0,040 | 0,540 | 0,581 | 0,384 | 0,045 | 0,577 |
| | --- | 2003, 2004, 2005, 2006, 2007 | 2011 | --- | --- | 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015 |

Although the total trade turnover between Azerbaijan and the Poland in 2016 compared with 2003 has multiplied by 3.2 times, the results of analysis of trade intensity index, export intensity index and import intensity index at the table 8 showed that bilateral trade relations' volume between Azerbaijan and Poland has generally been less than the world on average. We can clearly see that there is not a strong trade relationship for Azerbaijan and Poland its intensity is a little lower than expected.

According to the results of analysis of trade intensity index, Azerbaijan's trade intensity with respect to Poland has been less than the world on average over the years. Poland's trade intensity with respect to Azerbaijan between 2003 – 2007 has been more than the world on average and on the following years trade intensity has been less than the world on average.

The results of analysis of import intensity index illustrates us that except Azerbaijan's import intensity with respect to Poland in 2011, in terms of Poland and Azerbaijan between 2003 -2016 import intensity has been less than the world on average.

According to the results of analysis of export intensity index, Azerbaijan's export intensity with respect to Poland has always been less than the world on average over the years. Poland's export intensity with respect to Azerbaijan except 2016 has been more than the world on average. There is wide potential for the enhancement of bilateral trade relations between Poland and Azerbaijan in the framework of the eastern partnership program as the past soviet and friend countries.

References

- Anurag Anand, Krishma Garg (2016). A Study of India's Trade Intensity with United Arab Emirates: An Overview, International Journal of Electrical, Electronics and Computers, Kanpur, UP, India
- Azerbaijan National Committee for European Integration, (January, 2008), (https://www.opensocietyfoundations.org/sites/default/files/azerbaijan_20080101.pdf)
- Bhattacharyay B.N. and Mukhopadhyay K. (2015), "A comprehensive economic partnership between India and Japan: impact, prospects and challenges." Journal of Asian Economics, 39
- Brown, Arthur Joseph (1949). Applied Economics: Aspects of World Economy in War and Peace. George Allen and Unwin, London.
- Colley, Lisandra P, (2015). "An Analysis of Trade Potential Between CARICOM and China: What Opportunities Exist for Increased Cooperation?" International Review of Business Research Papers 11
- Kojima, K. (1964). The Pattern Of International Trade Among Advanced Countries. Hitotsuboshi Journal Of Economics 5.
- Kojima, Kiyoshi. (1964). "The Pattern of International Trade among Advanced Countries". Hitotsubashi Journal of Economics 5.
- Miraç Yazıcı, (2016), "1995-2014 Döneminde Türkiye-İsrail Dış Ticareti", 2nd International Middle East Symposium: State, Non-State Actors and Democracy in The Middle East, At Kırıkkale University, Kırıkkale
- Nevzat Şimşek and Others, (2017), "Analysis of Bilateral Trade Relations between Turkey and Russia Federation", Bilig yayın, volume :83, Ankara
- Rafiq ƏLİYEV, (4th. October 2017), "Polşa və Azərbaycan əlaqələri", 525-ci qəzet, Baku, Azerbaijan
- Sjahril, S. and Nugrahaningsi, H, (2013). "Assesing Indonesia- Chile Bilateral Trade Opportunities: A Revealed Comperative Advantage Approach", Economic Journal of Emerging Markets 5

Sundar Raj & Ambrose, (2014), “A Brief Analysis Of India-Japan Bilateral Trade: A Trade Intensity Approach” Vol. II, Issue 2, UK

WB (2015). “Trade Indicators”. World Integrated Trade Solutions.

www.baku.msz.gov.pl

www.comtrade.un.org,

www.en.wikipedia.org

www.ec.europa.eu

www.library.aliyev-heritage.org

www.stat.gov.az,

www.stat.gov.pl

www.trademap.org,

www.wits.worldbank.org

www.wspolnota-polska.org.pl

En Uygun Elektronik Cihaz Seçiminde Çok Kriterli Karar Analizi Yöntemlerinin Kullanılması

Doç. Dr. Hakan Murat ARSLAN

Düzce Üniversitesi
İşletme Fakültesi/YBS Bölümü

Özet

Son zamanlarda üretim/işlemler yönetimi alanında ki çalışmalar, optimum tedarik seçiminin önemi üzerinde durmuşlar ve en uygun seçimin sayısal yöntemler kullanılarak yapılmasının işletmelere olumlu etkileri olduğunu tespit etmişlerdir. Bu düşünce ile kamu işletmelerinde satın alınacak optimum özellikte bir bilgisayarın belirlenmesi çok önemlidir. Bu seçim işleminin Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) yöntemleri kullanılarak yapılması mümkündür. Çalışmanın amacı, bir kamu kurumuna optimum özelliklerde bir bilgisayarın alınmasında ÇKKV yöntemleri kullanarak yardımcı olmaktır. Çalışmanın analizi beş kriter bağlamında beş alternatif arasından en uygun olanı Moora yöntemi kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Karar verici olarak, ilgili kamu kurumunda görevli dört yetkili belirlenmiştir. Karar vericilerin objektif puanlamalarla belirledikleri beş kriter ve ağırlıkları dikkate alınarak analizler gerçekleştirilmiştir. İlgili kamu kurumunu genel yapısı dikkate alınarak, Moora Metodunun dört farklı yöntemi kullanılarak analizler gerçekleştirilmiş ve alternatifler önceliklerine göre sıralanmıştır. Bu sıralamaya göre; birinci sırada *Dell Inspiron 3576*, ikinci sırada *Acer A517* olduğu tespit edilmiştir. Analiz sonuçları ilgili kamu kurumu ile paylaşılmıştır. Daha sonra ki benzer çalışmalarda farklı ÇKKV yöntemleri kullanılabilir.

Anahtar Kelimeler: Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri, Moora Yöntemi, Kamu Kurumları

JEL Kodları: M11, C02, C51, C61

Choosing the Most Appropriate Electronic Device with Using Multi Criteria Decision Analysis Methods

Abstract

Recently, studies in the field of production/operations management have emphasized the importance of optimum supply selection and have determined that the most appropriate selection using numerical methods has positive effects on enterprises. With this idea, it is very important to identify a computer with the optimum feature to be purchased in public

The Third InTraders International Conference on International Trade Proceeding Book
15-17 April 2019 Sakarya, 18-20 April 2019 İstanbul Program, Turkey

<https://www.intraders.org/may> 243

enterprises. It is possible to carry out this selection process by using Multi Criteria Decision Making (MCDM) methods. The purpose of the study is to assist a public institution in using the CCKV methods to obtain a computer with optimum features. The analysis of the study was carried out by using Moora method which is the most suitable among the five alternatives in the context of five criteria. Four officials in the relevant public institution were identified as a decision maker. Analysis were made by taking into consideration the five criteria and weight of the decision makers determined by objective scoring. Considering the general structure of the relevant public institution, analyses were made using the Moora Method's four different ways and the alternatives were listed according to their priorities. According to this order; *Dell Inspiron 3576* was ranked first, and *Acer A517* was the second. The results of the analysis were shared with the relevant public institution. Similar studies in the future different MCDM methods can be used.

Keywords: Multi Criteria Decision Making Methods, Moora Method, Public Institutions

JEL Codes: M11, C02, C51, C61

1. Giriş

Günümüzün artan rekabet koşullarında işletmeler kaliteli ve çok fonksiyonlu ürünlerini piyasaya çıkartmışlardır. İşletmelerin birçoğu mevcut durumlarını muhafaza etmek ve daha geniş bir pazar payı için tedarik zinciri döngüsünün önemini anlamışlardır. Bu düşünce ile çağımızın işletmeleri tedarikçileri ve müşterileriyle olan ikili ilişkilerini yeniden yapılandırmaya başlamışlardır.

Tedarikçilerle gerçekleştirilen ikili ilişkiler; ürünlerde kalitenin artmasına, hammadde maliyetlerinin azalmasına, esnek üretim yapısının ortaya çıkmasına ve en kayda değer olanıda müşteri memnuniyet düzeyinin artmasına olumlu katkı sağladığı açıktır (Kapar, 2013). Türkiye’de özellikle resmi kurumlar yılın belli dönemlerinde ihtiyaçları olan kalemlerde alımlara giderek eksik olan ihtiyaçlarını tedarik etmektedirler. Bu tedarik kalemlerinden maliyetler açısından öne çıkanlar arasında bilgisayarlar yer almaktadır. Bu bilgisayarların farklı firmalardan alınması ilgili resmi kurumların maliyetlerini doğrudan etkilemektedir. Son zamanlarda birçok işletme bu tür tedarik maliyetleri en aza indirebilmek için Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) metotlarını kullanmaya başlamışlardır.

Üretim işletmelerinin en önemli problemleri arasında, tedarikçilerinden temin ettikleri ürünlerin ya zamanında gelmemesi veya gelenlerin istenen kalitede olmamasından dolayı üretim hattının durması sorunu vardır. Bu tür üretim problemlerinin minimum zarar oluşturacak şekilde çözmek ilgili işletmenin en önemli amaçlarından biridir (Sarıçiçek vd., 2001).

Uygulamanın yapıldığı kamu işletmesinin maliyetler açısından en büyük kalemini bilgisayarlar oluşturmaktadır. Çalışmada; ilgili kamu işletmesinin bilgisayar tedarikçisini belirlerken ÇKKV yöntemlerini kullandığında, finansal açıdan faydalı olup-olmadığı araştırılmıştır.

Sırası ile gelen ikinci bölümde konu ile ilgili literatür taramasına, üçüncü bölümde çalışmanın yöntemine, dördüncü bölümünde uygulama ve bulgulara yer verilmiştir. Son bölümde de sonuç ve ileride yapılacak benzer çalışmalar için önerilerde bulunulmuştur.

2. Literatür Taraması

Tedarik zincirinin öncelikli adımlarından olan; en uygun tedarikçinin seçilmesi süreci tedarik zinciri yönetiminin en önemli aşamalarındandır. Bunun en belirgin nedeni, sayısal yöntemler ile belirlenmiş en uygun tedarikçinin ilgili işletmeyi sektörel bazda daha rekabet edebilir hale getirecektir (Özel ve Özyörük, 2007). İşletmelerin en uygun tedarikçi seçimi meselesi çok farklı sözel ve sayısal etkenleri içine alan karar problemi olarak görülebilir (Özdemir, 2010).

1966-1991 yılları arasında tedarikçi seçimi ile ilgili yapılmış 74 çalışmayı analiz eden Weber ve arkadaşları tedarikçi seçiminde öne çıkan kriterlerin; fiyat, teslim zamanı ve ürün kalitesi olduğunu tespit etmişlerdir (Özel ve Özyörük, 2007). Kriterler açısından tedarikçi seçimi ile ilgili literatürdeki benzer araştırmalar incelendiğinde en sık rastlananlar; ürün maliyeti, ürün kalitesi ve teslim zamanı olduğu görülmektedir (Öz ve Baykoç, 2004)

(Dağdeviren ve Eraslan, 2008) çalışmalarında, yeni tasarlanan bir ürün için belli kriterler çerçevesinde en uygun hammadde tedarikçisinin belirlenmesi probleminde PROMETHEE (Preference Ranking Organization Method for Enrichment Evaluation) yöntemini kullanmışlardır.

(Karpak vd., 1999) otomobiller için yedek parça temin eden 200 imalat firması arasından en uygun tedarikçi seçimi probleminde hedef programlama (HP) yöntemini kullanmışlardır. (Liu vd., 2000) çalışmalarında tarımsal ve inşaat ile ilgili yardımcı

ekipmanlar üreten bir firmanın en uygun tedarikçisinin belirlenmesi için alternatifler kriterler bazında değerlendirilmiştir. Değerlendirmeler esnasında Veri Zarflama Analizi (VZA) yöntemini kullanmışlardır.

Literatürde, birden fazla karar analizi metodunu birleştiren hibrit çalışmalara rastlanmaktadır. Örneğin; (Dağdeviren ve Eren, 2001) çalışmalarında, kriterlerin ağırlıklarını AHP yöntemi ile belirlemişler ve alternatiflerin öncelik sıralamasında 0-1 HP (Hedef Programlama) metodunun çözüm aşamalarını uygulamışlar ve en uygun tedarikçi seçimini gerçekleştirmişlerdir.

(Arslan ve Uyanık, 2018) GİA yöntemini en etkin taşeron firma seçiminde kullanmışlardır. Çalışmalarında bu yöntem kullanılarak beş kriter çerçevesinde beş alternatifi önceliklerine göre sıralamayı başarmışlardır.

(Üstünişik, 2007) çalışmasında, Türkiye'nin illeri ve bölgeleri arasındaki gelişmişlik düzeylerinin sıralamasında GİA yöntemi kullanmıştır. Ayrıca dokuz kriteri baz alarak, 10 alternatif bölge veya il arasında öncelik sıralaması yapabilmıştır.

MOORA yöntemi Brauers ve Zavadskas tarafından 2006 geliştirilmiştir. Çok amaçlı optimizasyon yöntemi olan MOORA, yeni bir yöntem olup literatürde MOORA-Oran Metodu, MOORA-Referans Noktası Yaklaşımı, MOORA-Önem Katsayısı, MOORA-Tam Çarpım Formu ve MULTI-MOORA adında farklı sürümleri yer almaktadır (Ersöz ve Atav,2011). MOORA yöntemini, bilim dallarının sıralanmasında (Ömürbek vd., 2013), bulut teknolojisi firmaların performanslarının sıralanmasında (Yıldırım ve Önay, 2013), finansal performansların ölçümünde (Ceyhan ve Demirci, 2016) ve turizm sektörü tedarikçi seçiminde (Şimşek vd., 2015) kullanmışlardır.

3. Metodoloji

3.1. Araştırmanın Amacı

Bu çalışmada, bir kamu kurumunun ihtiyacını karşılamak amacıyla alınması planlanan bir bilgisayarın alternatif beş seçenek arasından optimum olanının belirlenmesinde Moora yönteminin kullanılabilirliğini göstermektir. Karar vericilerin objektif puanlamalarla belirledikleri beş kriter ve ağırlıkları dikkate alınarak analizler gerçekleştirilmiştir.

3.2. Kriter ve Alternatiflerin Belirlenmesi

Başlangıçta daha fazla olan kriter sayısı, karar vericilerin tüm kriterleri 100 puan üzerinden değerlendirmeleri sonucu sıralamaya giren ilk beş kriterin alınması ile objektif olarak tespit edilmiştir. Alternatifler ise internetteki online bir satış mağazasında 2500-4000 TL fiyat aralığındaki tüm modellerdir. Bu kapsamda beş alternatif model belirlenmiştir.

Karar vericiler aşağıda belirtilen kriterleri tespit etmişlerdir:

K1: Fiyat (TL)

K2: İşlemci Hızı (Ghz)

K3: RAM Kapasitesi (GB)

K4: Ekran Boyutu (Inch)

K5: Disk Kapasitesi (GB)

Kriterlerin belirlenmesinden sonra karar vericiler bu kriterleri belli ölçülerde içeren beş alternatif markaya ait modeller tespit edilmiştir. Bu alternatif modeller;

A1: Asus FX503VD

A2: Apple MacBook Air

A3: Dell Inspiron 3576

A4: Casper Nirvana C900

A5: Acer A517

3.3. Araştırmanın Modeli

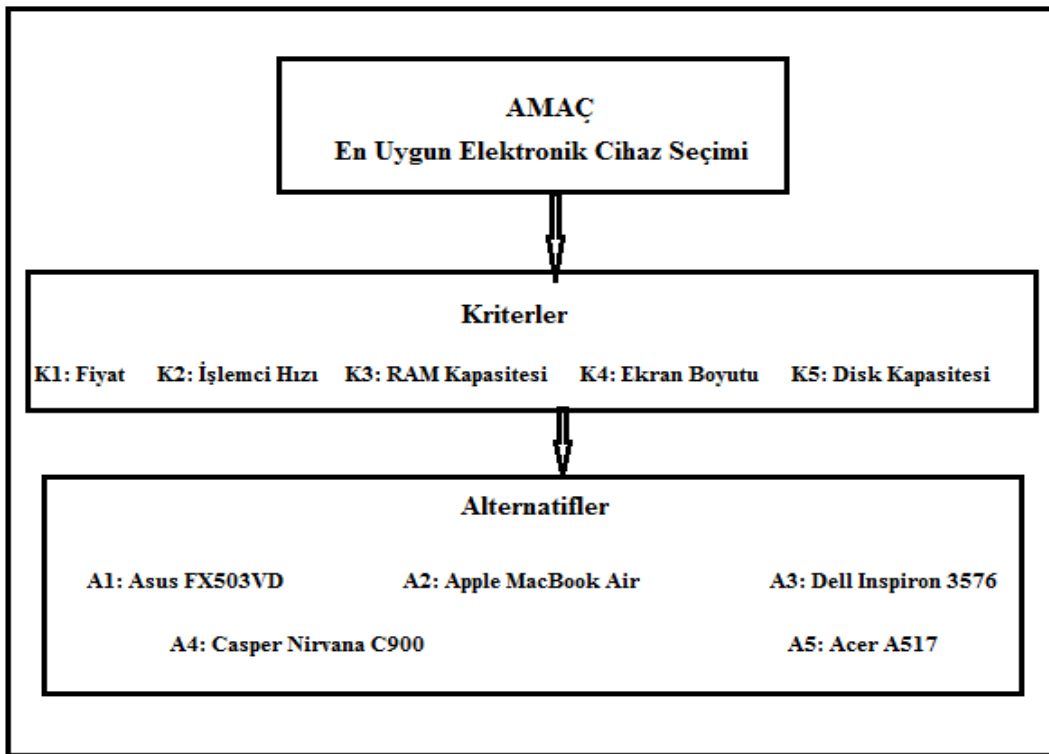
Çalışmada problemin yapısına uygun seçilen karar vericilerin yaptıkları nicel değerlendirmeler esas alınarak Moora yöntemi kullanılmıştır. Karar vericiler ile ikili görüşmeler yapılmış, kriterler ve alternatifleri karşılıklı kıyaslamaları istenmiş ve bu kıyaslama değerleri dikkate alınarak karar matrisi oluşturulmuştur. Bu karar matrisi ile sırasıyla Oran Yaklaşımı, Referans Yaklaşımı, Tam Çarpım Yaklaşımı dolayısı ile Multi-Moora Yaklaşımı kullanılarak yapılan analizlerin sonucunda alternatifler önceliklerine göre sıralanmıştır.

3.4. Karar Vericilerin Tespiti

İlgili kamu kurumunun bilgisayar ihtiyacının karşılanmasında karar verici olarak, kurumun yetkili birimlerinde görevli dört kişi belirlenmiştir.

3.5. Karar Analizi Yapısının Oluşturulması

Hiyerarşik çözüm modelinin oluşturulması, ÇKKV süreci içinde en önemli aşamadır. Bu sürecin ilk adımında amaçlar, ikinci adımında kriterler ve üçüncü adımında da alternatifler açık bir şekilde ifade edilmelidir. Bu çalışma için bahsedilen model Şekil 1'de gösterilmektedir.



Şekil 1. En Uygun Elektronik Cihaz Seçimi Modeli

4. Uygulama : Moora Yöntemi ile En uygun Elektronik Cihaz Seçimi

4.1. En Uygun Elektronik Cihaz Seçiminde ÇKKV Yöntemlerinin Kullanılması

4.1.1. MOORA Yöntemi

MOORA yöntemi Brauers ve Zavadskas tarafından 2006 geliştirilmiştir. Çok amaçlı optimizasyon yöntemi olan MOORA, yeni bir yöntem olup literatürde MOORA-Oran Metodu, MOORA-Referans Noktası Yaklaşımı, MOORA-Önem Katsayısı, MOORA-Tam

Çarpım Formu ve MULTI-MOORA adında farklı sürümleri yer almaktadır. (Ersöz ve Atav,2011)

MULTI-MOORA yöntemi ilk kez 2010 yılında Brauers ve Zavadskas tarafından ortaya atılmıştır. Bu yöntem MOORA ve Tam Çarpım Yönteminin bir özeti şeklindedir. Bu yöntemdeki temel amaç öncelikli seçenekleri belirleyerek karar vericiye destek olmaktır.

4.1.2. MOORA Yöntemi ile En Uygun Elektronik Cihaz Seçimi

Bu uygulamanın gerçekleşmesi için yöntemin matematiksel alt yapısında yer alan altı aşamanın tamamlanması gerekmektedir. Sırası ile gelen başlıklarda bu altı aşama ifade edilmiştir.

1. Aşama: Karar Matrisinin Oluşturulması

Tablo 1. Temel Veri Matrisi

| | K1 | K2 | K3 | K4 | K5 |
|--------------------------------|-----------------------|-------------------------------|---------------------|------------------------------------|-------------------------------|
| KARAR MATRİSİ | Fiyat (TL) | İşlemci Hızı (Ghz) | RAM (GB) | Ekran Boyutu (Inch) | Disk Kap. (GB) |
| Asus FX503VD | 3.597 | 3.5 | 8 | 15.6 | 256 |
| Apple MacBook Air | 3.549 | 1.8 | 8 | 13.3 | 128 |
| Dell Inspiron 3576 | 2.699 | 3.4 | 8 | 15.6 | 1000 |
| Casper Nirvana C900 | 3.198 | 3.8 | 8 | 10.1 | 1000 |
| Acer A517 | 3.978 | 2.5 | 12 | 17.3 | 1000 |

2. Aşama: Moora-Oran Yaklaşımı

Normalize matrise ulaşmak amacıyla karar matrisindeki değerlerin kareleri alınarak tablo oluşturulur. Bulunan değerlerin toplamı alınarak kareler toplamı ve toplamın karekökü bulunur. Karar matrisindeki değerler bulunduğu satıra ait toplamın karekök değerine oranlanarak normalize değerler bulunur. Bulunan normalize değerlerden her bir alternatif için maksimumlar toplanıp minimumlar çıkarılarak elde edilen değerler büyükten küçüğe doğru ifade edilir ve nihai sıralama bulunur.

Tablo 2. Moora-Oran Yaklaşımı ile Alternatiflerin Sıralanması

| | Fiyat (TL) | İşlemci Hızı (Ghz) | RAM Kapasitesi (GB) | Ekran Boyutu (Inch) | Disk Kapasitesi (GB) | ̂ | ORAN METODU SIRALAMA |
|---------------------|------------|--------------------|---------------------|---------------------|----------------------|-------|----------------------|
| Asus FX503VD | 0.469 | 0.507 | 0.400 | 0.478 | 0.146 | 1.062 | 4 |
| Apple MacBook Air | 0.463 | 0.261 | 0.400 | 0.408 | 0.073 | 0.678 | 5 |
| Dell Inspiron 3576 | 0.352 | 0.492 | 0.400 | 0.478 | 0.570 | 1.588 | 1 |
| Casper Nirvana C900 | 0.417 | 0.550 | 0.400 | 0.310 | 0.570 | 1.412 | 3 |
| Acer A517 | 0.518 | 0.362 | 0.600 | 0.530 | 0.570 | 1.543 | 2 |

3. Aşama: Referans Yaklaşımı

| | Fiyat (TL) | İşlemci Hızı (Ghz) | RAM Kap. (GB) | Ekran Boyutu (Inch) | Disk Kapasitesi (GB) | MAX DEĞERLER | REFERANS NOKTA SIRALAMA |
|---------------------|------------|--------------------|---------------|---------------------|----------------------|--------------|-------------------------|
| Asus FX503VD | 0.117 | 0.043 | 0.200 | 0.052 | 0.424 | 0.424 | 4 |
| Apple MacBook Air | 0.111 | 0.289 | 0.200 | 0.123 | 0.497 | 0.497 | 5 |
| Dell Inspiron 3576 | 0.000 | 0.058 | 0.200 | 0.052 | 0.000 | 0.200 | 2 |
| Casper Nirvana C900 | 0.065 | 0.000 | 0.200 | 0.221 | 0.000 | 0.221 | 3 |
| Acer A517 | 0.167 | 0.188 | 0.000 | 0.000 | 0.000 | 0.188 | 1 |

Tablo 3. Referans Yaklaşımı ile Alternatiflerin Sıralanması

Belirlenen referans noktalarla normalize matrisimizdeki değerlerin her bir alternatif ve kriter için mutlak farkı bulunur. Sıfıra en yakın değer en uygun alternatiftir. Referans yaklaşımına göre sıralama 4-5-2-3-1 olarak bulunur. Bu sıralamaya ait bilgiler Tablo 3'te açıkça ifade edilmiştir.

4. Aşama: Tam Çarpım Yaklaşımı

| | Min | Max | Max | Max | Max | | |
|------------------------|---------------|-----------------------|-------------|----------------------|----------------------|----------|---------------------------|
| | Fiyat (TL) | İşlemci Hızı (Ghz) | RAM (GB) | Ekran Boy. (Inch) | Disk Kap. (GB) | Değerler | Tam Çarpım Sıralama |
| Asus FX503VD | 0.469 | 0.507 | 0.400 | 0.478 | 0.146 | 0.030 | 4 |
| Apple MacBook Air | 0.463 | 0.261 | 0.400 | 0.408 | 0.073 | 0.007 | 5 |
| Dell Inspiron 3576 | 0.352 | 0.492 | 0.400 | 0.478 | 0.570 | 0.152 | 1 |
| Casper Nirvana C900 | 0.417 | 0.550 | 0.400 | 0.310 | 0.570 | 0.093 | 3 |
| Acer A517 | 0.518 | 0.362 | 0.600 | 0.530 | 0.570 | 0.126 | 2 |

Tablo 4. Tam Çarpım Yaklaşımı ile Alternatiflerin Sıralanması

Normalize matrisimizdeki değerlerin her bir alternatif için maksimumların çarpımıyla minimumların çarpımı oranlanır. Tablo 4'te ifade edildiği üzere alternatiflerin sıralaması 4-5-1-3-2 şeklinde oluşmuştur.

5. Aşama: Multi-Moora Yaklaşımı

Tüm metotların sonuçlarından elde edilen değerlerin medyanı alınarak Tablo 5 oluşturulmuştur.

Tablo 5. Multi-Moora Yaklaşımı ile Alternatiflerin Sıralanması

| | ORAN METODU SIRALAMA | REFERANS NOKTA SIRALAMA | TAM ÇARPIM SIRALAMA | MULTI MOORA SIRALAMA |
|------------------------|----------------------------|-------------------------------|---------------------------|----------------------------|
| Asus FX503VD | 4 | 4 | 4 | 4 |
| Apple MacBook Air | 5 | 5 | 5 | 5 |
| Dell Inspiron 3576 | 1 | 2 | 1 | 1 |
| Casper Nirvana C900 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Acer A517 | 2 | 1 | 2 | 2 |

4.2. Bulgular

Çalışmada Moora yöntemine ait üç farklı yaklaşım ile analizler gerçekleştirilmiş ve sonuçlar tutarlılık göstermiştir. Analiz sonuçlarının medyanı alınarak Multi-Moora yaklaşım sonucu da bulunmuş ve toplamda dört yaklaşımla alternatifler değerlendirilmiştir. Dört farklı analiz yöntem ile gerçekleştirilen analiz sonuçlarının birbirine yakın çıkması sonuçların güvenilirliği açısından önemlidir. Bu ifade edilen sonuçlar Tablo 5'te açıkça belirtilmiştir.

5. Sonuç ve Öneriler

Güncel çok çeşitli karar analizi yönteminin varlığı işletmeleri çelişkiye düşürmektedir. Bu çelişkiyi ortadan kaldırılmak için karar probleminin birden çok analiz yöntemi veya yaklaşımla gerçekleştirilmesi ve optimum sonucun tercih edilmesi gereklidir. Ayrıca literatürde benzer çalışmalar dikkate alınarak ta en uygun ÇKKV yöntemi seçilmelidir.

Çalışmada, farklı sektörlere işletmelerin çok farklı karar problemlerini ÇKKV yöntemleri kullanarak çözdükleri ifade edilmiştir. Çalışmanın uygulama kısmında, bir kamu işletmesinin en uygun bilgisayar ihtiyacının karşılanması probleminin çözümünde Moora Yönteminin Analiz aşamaları gerçekleştirilmiştir.

Karar vericilerle birlikte oluşturulan beş kritere göre analizler gerçekleştirilmiş ve alternatifler önceliklerine göre sıralanmıştır. Bu sıralamaya göre en uygun model *Dell Inspiron 3576*, ikinci sırada da *Acer A517* olduğu tespit edilmiştir.

İlgili kamu işletmesi çalışmanın sonuçlarını uyguladığı takdirde; *Dell Inspiron 3576* adlı bilgisayar modelini seçmesinin uygun olacağı tespit edilmiştir. Analiz sonuçları ilgili kamu işletmesi yetkilileri ile paylaşılmıştır. Daha sonra ki benzer çalışmalarda farklı ÇKKV yöntemleri kullanılabilir.

Kaynaklar

- Arslan, H. M ve Uyanık, E. (2018), GİA Yöntemi ile En Etkin Taşeron Firma Seçimi, *EJOVOC*, Cilt 8, Sayı 2, s. 20-26
- Brauers W.K.M. ve Zavadskas E.K., (2006), The MOORA Method and Its Application to Privatization In A Transition Economy , *Control And Cybernetics*, vol.35 No:2 s:445-69,
- Ceyhan, İ.F., Demirci, F. (2016). MULTIMOORA Yöntemiyle Finansal Performans Ölçümü: Leasing Şirketlerinde Bir Uygulama. *Bartın Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi* Yıl: 2017 Cilt: 8 Sayı: 15, 278-296.
- Dağdeviren, M. ve Eraslan, E., (2008), PROMETHEE Sıralama Yöntemi ile Tedarikçi Seçimi, *Gazi Üniversitesi Mühendislik-Mimarlık Fakültesi Dergisi*, 23(1), ss.69-75.
- Dağdeviren, M. ve Eren, T., (2001), Tedarikçi Firma Seçiminde Analitik Hiyerarşi Prosesi ve 0-1 Hedef Programlama Yöntemlerinin Kullanılması, *Gazi Üniversitesi Mühendislik-Mimarlık Fakültesi Dergisi*, 16(2), ss.41-52.
- Ersöz F., Atav A., (2011), Çok Kriterli Karar Verme Problemlerinde Moora Yöntemi, *YAEM 2011 Yöneylem Araştırması ve Endüstri Mühendisliği 31.Ulusal Kongresi*, Sakarya Üniversitesi,s:78-87
- Kapar K., 2013, Bir Üretim İşletmesinde Analitik Hiyerarşi Süreci ile Tedarikçi Seçimi, *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* Cilt:28, Sayı:1,Yıl:, ss.197-231, 197
- Karpak, B., Kumcu, E. ve Kasuganti, R., (1999), An Application of Visual Interactive Goal Programming: A Case in Vendor Selection Decisions, *Journal of Multi criteria Decision Analysis*, 8(2), ss.93-105.
- Liu, J., Ding, F.-Y. ve Lall, V., (2000), Using Data Envelopment Analysis to Compare Suppliers For Supplier Selection And Performance Improvement, *Supply Chain Management: An International Journal*,5(3), ss.143-150
- Ömürbek, N., Eren, H. (2016). PROMETHEE, MOORA VE COPRAS Yöntemleri İle Oran Analizi Sonuçlarının Değerlendirilmesi: Bir Uygulama. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* Cilt:8 Sayı:16, 174-187.
- The Third InTraders International Conference on International Trade Proceeding Book
15-17 April 2019 Sakarya, 18-20 April 2019 İstanbul Program, Turkey
<https://www.intraders.org/may> 253

- Öz, E. ve Baykoç, Ö.F., (2004), Tedarikçi Seçimi Problemine Karar Teorisi Destekli Uzman Sistem Yaklaşımı, Gazi Üniversitesi Mühendislik- Mimarlık Fakültesi Dergisi, 19(3), ss.275–286.
- Özbek, A. (2015), Akademik Birim Yöneticilerinin Moora Yöntemiyle Seçilmesi: Kırıkkale Üzerine Bir Uygulama, Erciyes Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Sayı:38, S.1-18
- Özdemir, A., (2010), Ürün Grupları Temelinde Tedarikçi Seçim Probleminin Ele alınması ve Analitik Hiyerarşi Süreci ile Çözümlemesi, Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, 12(1), ss.55–84.
- Özel, B. ve Özyörük, B., (2007), Bulanık Aksiyomatik Tasarım ve Tedarikçi Firma Seçimi, Gazi Üniversitesi Mühendislik-Mimarlık Fakültesi Dergisi, 22(3), ss.415–423.
- Sarıçiçek, İ., Dağdeviren, M.ve Yüzügüllü, N., (2001), Bir İşletmede Tedarikçi Seçimine yönelik Bir Model ve Uygulaması, Osmangazi Üniversitesi Müh. Mim. Fak. Dergisi C.XIV, S.1,
- Şimşek, A., Çatır, O. ve Ömürbek, N., (2015). TOPSIS ve MOORA Yöntemleri İle Tedarikçi Seçimi: Turizm Sektöründe Bir Uygulama, Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 18(33), 133-162.
- Üstümşık, N.Z. (2007), Türkiye’de iller ve bölgeler bazında Sosyo-ekonomik gelişmişlik sıralaması araştırması: Gri İlişkisel Analiz Yöntemi ve Uygulaması, Doktora Tezi, Gazi Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Ankara
- Yıldırım, B. F., Önay, O., (2013), Bulut Teknolojisi Firmalarının Bulanık AHP-MOORA Yöntemi Kullanılarak Sıralanması, İ. Ü. İşletme Fakültesi, İşletme İktisadi Enstitüsü Yönetim Dergisi, 24(75), 59-81.

Trade and Traders in the Novel *Mipam: The Lama of the Five Wisdoms* : Cultural and Imagological Aspects

Marinică Tiberiu Şchiopu, Ph.D. student

University of Craiova, Faculty of Letters, Department of Romanian Language and Literature,
Romania

Abstract

This paper is a comparative analysis of the novel *Mipam: the Lama of the Five Wisdoms* (originally *Le lama aux cinq sagesses*), first published in 1938, written by the French writer and tireless explorer Alexandra David-Néel and her adopted son Lama Aphur Yongden. Alexandra David-Néel (1868-1969) was a well-known French explorer of the Tibetan Plateau, who managed to reach Lhasa in 1924 (when Tibet was closed to foreigners) disguised as a Tibetan beggar; during this journey, she was accompanied by a young Tibetan monk, whom she adopted. Alexandra was well acquainted with Oriental cultures as she studied Sanskrit and Tibetan languages, Buddhism and philosophy, therefore her knowledge about Tibetan civilization was vast. The novel *Mipam: the Lama of the Five Wisdoms* was written for the Western public, as stated in the introduction, aiming at a better understanding of Tibetan culture through fiction. This analysis focuses on the cultural and imagological aspects of traditional Tibetan trade. Another aim of the present paper is to link the representation of trade and traders from the novel with the reality of Tibetan society and culture, as well as, to emphasize the importance of trade for Tibetan economy. This study uses the imagological, hermeneutic and narratological methods seeking to offer a holistic picture of Tibetan trading customs and Tibetan imagery.

Keywords: Alexandra David-Néel, Buddhism, imagology, Tibetan culture, trade.

JEL Codes: B17, B27

1. Introduction: Literature of Travel and Exploration

The journeys and expeditions of recognition or conquest were, over time, true opportunities for contact with alterity, either within the same culture or with different civilizations. The primary purpose of travel since ancient times has been material: trade or the conquest of some territory, but there have been journeys determined by spiritual quests. As a side effect of these human activities a lot of recordings appeared, travel narratives and a whole category of stories, legends, myths built on the basis of the theme of *the journey*. As a result of human journeys, the barriers of national cultures have been penetrated, establishing relationships with alterity; bridges between civilizations have been created, intercultural exchanges blossomed, the foundations of great colonial empires and globalization were established: “Empires played a decisive part in amalgamating many small cultures into fewer big cultures. Ideas, people, goods and technology spread more easily within the borders of an empire than in a politically fragmented region” (Harari, 2015: 198). For instance, the British Empire, the largest empire in history, was founded for commercial reasons, the East India Company was established “to trade with India in 1600” (McDowall, 1989: 75); the trade concerned the spice market, for which the English rivalled the Dutch. Then the British occupied India, a territory they exploited until 1947, but besides the many negative aspects of the English presence in India, there were also some positive aspects, such as the improvement of the infrastructure and communications, the development and modernization of the Indian society.

Thus, the East-West contacts intensified and Westerners' interest in the Orient was steadily increasing, for them the Orient always constituted the image of alterity: “In addition, the Orient has helped to define Europe (or the West) as its contrasting image, idea, personality, experience. Yet, none of this Orient is merely imaginary. The Orient is an integral part of European material civilization and culture” (Said, 2003: 1-2). Travel and exploration literature presents many forms and functions, representing a rich domain; from Herodotus to journeys to outer space, this type of literature has been continuously developing, generating numerous masterpieces. *Travel* has become a metaphor of *life* “that resonates across time and across cultures” (Speake, 2013: xi).

In this paper I seek to offer a holistic picture of the trading relations between Tibet and the neighbouring countries at the end of the nineteenth century and the beginning of the

twentieth century, starting with the novel *Mipam: The Lama of the Five Wisdoms* by lama Aphur Yongden and Alexandra David-Néel. The analysis involves literary methods such as close reading, narratology, hermeneutics and imagology, bringing together different domains of research: comparative literature, cultural studies and history. On the other hand I seek to emphasize the importance of trade for intercultural dialogue and the centrality of the Silk Road for the material and spiritual exchanges between Orient and Occident.

2. Alexandra David-Néel – the French Explorer of the Tibetan Plateau

Alexandra David-Néel, born Louis Eugénie Alexandrine Marie David, scholar, explorer, orientalist and musician of Franco-Belgian origin, was born on 24 October 1868 at Saint Mandé Val-de-Marne and her whole name was. Drawn to solitude and exploration since childhood, she proved a temperament that would be closer to an Oriental *modus vivendi* than to a Western one; so this could explain her passion and interest in the study of Oriental languages, philosophies and cultures, especially Asian: Indian and Sino-Tibetan. She studied Sanskrit and Tibetan languages at *Collège de France* and *École Pratique des Hautes Études*, where she also started her studies on Indian philosophy and Buddhism. She first travelled to India between 1891 and 1893, and in 1910 the French Ministry of Education recognized her merits and knowledge of Orientalism and sent her back to India to continue her research. During this period she met Prince Sidkeong of Sikkim. In 1912, in Sikkim, she had a meeting with the Thirteenth Dalai Lama, temporarily in exile in Sikkim because of a Chinese invasion of Tibet; Alexandra David-Néel being the first Western woman he accepted in the audience. Between 1914 and 1916, Alexandra lived as a hermit in the Himalayas, and between 1918 and 1920 she lived in Kum-Bum Monastery, where she studied the philosophy and practices of the Tibetan monks. Following an eight-month-long walk, she arrived in Lhasa in February 1924 (at that time, Tibet was closed to foreigners), accompanied by her adoptive son Lama Aphur Yongden. The adventures of this journey are the subject of the book *My Journey to Lhasa*. Her husband died in 1941, and five years later, in 1946, Alexandra returned permanently to France with Yongden, who died in 1955. Alexandra David-Néel died on September 8, 1969, in Digne. As a result of her travels and studies, Alexandra David-Néel has published many books on Indian culture and philosophy, as well as the culture, philosophy, lifestyle and religious and esoteric practices of the Tibetans.

The novel *Mipam: The Lama of the Five Wisdom* is based on the manuscript presented by Lama Yongden to her adoptive mother, Alexandra David-Néel, who polished it, as the French writer argues in the introduction. Yongden's intention was to provide Western readers with a fictional text which helped them have a more detailed and accurate picture of Tibet. The title indicates *in nuce* the subject of the novel, which follows the development of the little Mipam, a *tülku* (reincarnation) of the abbot of the Ngarong Monastery. The recognition of Mipam as a *tülku* fails at first, but his mother, Changpal, is firmly convinced that her little son is the reincarnation of a god, because at his birth miracles occurred. After this failure, Mipam (in Tibetan his name means “the Invincible”) passes through a period of apprenticeship in astrology at his uncle, *tsipa* (*astrologer*, in Tibetan) Shesrab; here he meets Dölma, the daughter of the merchant Tenzing, whom he falls in love with, and they both swear to marry later. From here on he is taken to the service of a local *gyalpo* (*prince*, in Tibetan), but after a conflict with the prince's son, he runs to Shigatse, where he is helped to leave for China, becoming a wealthy and influential trader soon. Because of the Tibetan customs that accept polyandry, Dölma's father decides to marry her with both Mipam and his elder brother, Dogyal. After many tribulations, Mipam not accepting marriage in this form, he reaches Ngarong Monastery, where he discovers that he was actually the *tülku* of the abbot of this monastery, and Dölma was his wife, whom he met in each reincarnation as a result of a vow from the past. After this discovery, Dölma frees him, then dies, and Mipam finishes his deepening of the “five wisdoms” transmitted by Atisha (his master). The novel is a Bildungsroman, a novel of development, the narrative perspective is *par derrière*, and the enunciation is heterodiegetic. The authors used retrospective and introspection in the composition of the novel. The technique of *mise en abyme* appears in illustrating the reincarnations of Mipam Rinchen.

3. Trade and Traders: Cultural and Imagological Aspects

Living in an isolated country, in the past, Tibetans had trade with surrounding countries, such as India and China, in order to supply themselves with: tea, textiles and spices. For instance, tea (the Tibetan butter tea made of Chinese black tea, yak butter and Himalayan salt) is still a staple drink in Tibet but it is not produced within the country, so it must be imported. The main route for tea trading between Tibet and China was called the Tea Horse Road because the tea bricks were brought to the Tibetan Plateau by horses on a very dangerous road: “Although, as archaeological evidence testifies, there have been trails and trading routes

The Third InTraders International Conference on International Trade Proceeding Book
15-17 April 2019 Sakarya, 18-20 April 2019 İstanbul Program, Turkey

<https://www.intraders.org/may> 258

in the region for thousands of years, it was not until the Tang Dynasty (618-907) that more formal and large scale trade began to occur. As the name suggests ‘tea’ was one of the major commodities being traded. Other commodities were also traded, such as horses (mainly for military use), salt, medicinal herbs, and so forth, but tea was certainly the dominant item” (Sigley, 2010: 536). Tibetans also imported silk from China and spices from India, and they exported salt and wool. Because of the geographical position and the harsh climate of their country Tibetans had to trade vital goods.

This situation was also depicted by Alexandra David-Néel and her adopted son, Lama Yongden, in their novel *Mipam: the Lama of the Five Wisdoms*. The protagonist’s life, Mipam, is divided by the monastic propensity and the trading activity; so, after not being recognized as reincarnation, he had to accept to become a merchant in order to be wealthy and marry Dölma: “Mipam, falling back upon his own thoughts, endeavoured to forecast the future, to formulate his plans. What was he going to do at Dangar? What kind of work, what sort of trade would he take up? Commerce must be his line. All other careers were now closed to him. And yet – buying, selling, making money, was that a life worth living, did it warrant the effort it required? But there was Dölma... Dölma who could not be obtained without a great deal of money, merchandise and fine horses. He would have to become a merchant” (Yongden, 1987: 160-161). So, his love for Dölma won this struggle between monastic, spiritual life and the lifestyle of a wealthy merchant, bringing him closer to the worldly life, after long meditations.

In Tibetan society, there were two main categories owning the best properties and goods: the clergy and the traders. In monasteries, the abbots collected important amounts of money by trading some of the offerings from people and by leasing the monastery’s properties. On the other hand, the traders made a lot of money from their activity inside and outside the country. In Tibetan culture a trader should test his heir in order to trust his/her trading qualities, as Tenzin did with Dogyal: “With the pretext of getting him to replace one of his men who was occupied elsewhere, Tenzin had put Dogyal to the test: the boy had shown himself adroit, strong, and prompt to understand the requirements of the trade; moreover, his unfailing good nature had won the merchant’s heart. Dölma would undoubtedly be happy with such a husband” (*ibidem*: 52).

At the beginning of his career, Mipam is not so sure about his choice, and he is oscillating between being and introducing himself as a trader or as a scholar: “‘Ah, you do some trading’, said the other monk. ‘A little’, answered Mipam. ‘That is not my principal occupation. I was to have become an astrologer, but I prefer the study of philosophy’” (*ibidem*: 170). The narrator used irony when presenting the beginning of Mipam’s trading career; for instance, he was presented as an unwitting but ingenious merchant in a meeting with other traders: “Mipam repeated that his elder brother lived with Tenzin, that the merchant was an old friend of his father’s, and that, he, for his own part, was intending to trade in China. The conversation then turned on commercial matters, of which Mipam knew nothing, and precisely because he was ignorant of the traditional methods of the traders, he expounded others of his own invention, to the astonishment of his hearers” (*ibidem*: 178).

But as time passed and Mipam became more and more experienced concerning trading, he started to focus more and more on his activity and on his relationship with Dölma; his thoughts easily slipped to his love for Tenzin’s daughter: “No sooner had he left the courtyard to rejoin his partner than all his thoughts were once more centred on his trading and on Dölma. The wall that hid and barred him from himself rose up more solid than ever; the mist grew denser” (*ibidem*: 195).

As he continued trading, Mipam’s negotiation style also improved; he used this traditional method when he bought yaks in order to save them from being slaughtered, he tried to get a better price to save money for buying more yaks and free them, as the Buddhist philosophy recommended *ahimsa* (non-violence): “‘Five sangs more per yak won’t seem to you, perhaps, a sufficient profit. Do you want more? But bear in mind that what I give you will reduce the amount that I can employ to save other beasts.’ ‘You want to buy others!’ exclaimed Tingley” (*ibidem*: 164).

Tingley, Mipam’s friend and companion, was a very seasoned trader as well, even more experienced than Mipam, that’s why Tenzin valued so much Tingley’s help: “His capable companion had taken advantage of his stay at Cherku to do some business. He was bringing with the caravan three yaks laden with merchandise” (*ibidem*: 160). As one can notice, the trade Mipam involved himself in was the traditional Tibetan style; the merchants travelled long distances with their yak caravans to the destination and back, and they did some trade on

the way as well. Later Mipam settled in China for a period of time, where he opened a store and became wealthier and wealthier.

Mipam is the image of an authentic Tibetan trader, whose life is divided between commerce and spirituality, due to him being a reincarnation of a high lama. In Tibetan society trade means journey, and both of them are symbols of learning and life. Travelling with trading caravans is a good opportunity for intercultural dialogue and mutual cultural enrichment.

Being placed at a juncture of trading routes, Tibet always gained from its strategic location; Tibetans made use, from ancient times, of imported merchandise, as Sam van Schaik noticed: “Tibetan aristocrats wore Chinese silks and sipped Chinese tea; a Persian lion still stands over one of the tsempos’ tombs” (van Schaik, 2011: 20). Through trade Tibetans got involved in intercultural dialogues since ancient times and the Tibetan Plateau became a cultural melting-pot: “Pushing into the deserts of Central Asia, the Tibetans had crossed and recrossed the ancient Silk Route arteries of world trade that carried silk, jade, spices and slaves between East and West. Of course, these trade routes were conduits for culture and ideas too. Ideas from Rome, Byzantium, Persia, India and China were passed along these ancient arteries throughout the first millennium, making the world a much more interconnected than is often thought [...] As the seventh century drew to a close, Tibet was poised to take its place among the world’s great cultures” (*ibidem*).

The novel *Mipam: The Lama of the Five Wisdoms* entirely reflects the structure of the Tibetan society, a community profoundly marked by spirituality, and its own trading ways and means. Besides religion, commerce represented the main occupation of Tibetans, reflecting their old activity as traders.

4. The Importance of the Silk Road and the Tea Horse Road for the East-West Trade

These two routes (if we consider the Tea Horse Road a part of the Silk Road, it is only one route) historically represented the main trade arteries which linked the Far East and Europe. Archaeological findings show that the Silk Road was a route not only for trade and goods but also for cultural and technological innovations: “The interrelation of China with the Eurasian Steppe is of fundamental importance for understanding for the emergence of civilization in China. Chinese archaeologists advocate the hypothesis that there was an

autochthonous development of Chinese culture. However, most European and American researchers believe that the brilliant progress of the Chinese civilization in the Yin (Shang) period was premised on the appearance of three major innovations: wheeled transport, the horse, and metallurgy, which spread under the influence of the western impetus” (Kuzmina, 2008: 88). The domestication of the horse and the invention of the wheel originated in the Eurasian Steppe and Western Asia, and then these innovations spread all over the world. The Silk Road also brought together nomadic and settled people across Asia.

Philippe Forêt and Andreas Kaplony described the Silk Road *multum in parvo* as such: “It also evokes images of the oasis cities, humble caravanserais, and mighty imperial capitals where religious images and scientific information circulated in the ancient and medieval periods, before Europe considered itself the pivot of human history” (Forêt and Kaplony, 2008: 1). So, the Silk Road not only crossed many empires and kingdoms but also it brought together people of different origins and interests. Besides its commercial aspect, this route represented a way for the diffusion of scientific discoveries; news spread rapidly along this road as well, so the Silk Road had multiple functions: trade route, a medium for spreading information and innovation, and also an intercultural link for eastern and western peoples. Trade involves cultural contacts, intercultural dialogue and information exchange, and it could be seen as a central aspect of the Silk Road.

Researchers noticed commonalities between different religions along the Silk Road, and they spoke about religious borrowings among different ethnic groups: “Many of the religious concepts of the ancient Iranian peoples can be fitted more or less neatly into the scheme of the Indo-European religion and social structure, as reconstructed by Georges Dumézil and others. But in many cases, the same phenomena are observable among the Ural-Altaiic peoples as well. It has been suggested that such widespread phenomena as horse nomadism, fire worship, exposure of the dead, and the concept of universal dominion granted by a sky god were all borrowed from the Indo-European Aryans by other steppe peoples further east – but this is largely a matter of speculation” (Foltz, 2010: 24). Some of the world’s major religions (Christianity, Islam, Buddhism, Zoroastrianism) met along the Silk Road, Johan Elverskog noticed the relation between religion and trading activities, and described the first contacts between Buddhism and Islam on the Silk Road:

“With its intimate connection to the world of business it is no surprise that the spread of Buddhism coincided neatly with the expansion of trade routes, cities, and ultimately imperial domains. Of course, this linkage also meant that as trade networks shifted and empires crumbled so too did the Dharma. In order to begin the project of unraveling the impact that the new globalized economic religious imperium of Islam was to have on the Buddhist world, it is, therefore, necessary to recall that more than a thousand years had passed between the Buddha and Muhammad. This is an enormous span of time and during it, just as the Buddha had preached, everything changed. Not only did the Dharma itself fracture into distinct and often antagonistic traditions, but the trading networks enabled by the unifying laissez-faire states of early India which had sustained the Buddhist tradition had also passed away. Thus rather than coming into contact with a monolithic and triumphant Buddhism, the first Arab Muslims appeared in South Asia at a time of economic reorganization and Dharmic theological diffusion” (Elverskog, 2010: 25-26).

Due to this kind of interreligious and intercultural contacts some hybrid literary and philosophical works appeared such as *Milindapañha*, the hagiographic novel *Varlaam and Ioasaf*, or some Oriental books such as *Pañcatantra* came to Europe bearing different titles (the Arabs called it *Kalīlah wa Dimnah*).

Besides the fusion of religions, the ethnic diversity along the Silk Road created a melting-pot. Buddhism also spread across the Silk Road from India to China and Central Asia through the Kushan Empire. In spite of Buddhists’ repulsion of wealth, the Kushans developed good trading relations with their neighbours, creating a prosperous empire:

“By being good Buddhists, the Kushans, who had built an empire that crossed Central Asia and South Asia, came to control a strategic portion of the Silk Road. Originally nomads on the Eurasian steppe, they had become rulers of a sedentary society who benefited from the long-distance trade passing through their territory. Their patronage of Buddhist institutions enabled them to flourish as a commercial power. Buddhist institutions in India, under the patronage of these foreign rulers, also benefited from trade. With wealth flowing into their monasteries, Buddhists

modified their theology and expanded their organizations to create a world religion. From the mid-first century to the mid-third century CE, when the Kushans controlled the mainstream of trade, Buddhism spread to China and other Asian countries via the Silk Road” (Liu, 2010: 42).

The Kushan Empire represented a good example of a state situated at a juncture of cultures and trade routes, that took advantage of its strategic position in order to develop. Its mixed character was reflected also in art, the Kushan Buddhist sculptures were famous for being a hybrid between Indian and Greek art.

The political and cultural boundaries of Central Eurasia often changed since ancient times and the Silk Road played an important role in this process. Its rich cities attracted a large number of enemies who fought the dwellers of the Silk Road kingdoms and thus grand empires were established, culminating with the Mongol Empire. These newly formed empires represented opportunities for cultural and ethnic amalgamation, generating intercultural dialogue and interconnectedness: “Central Eurasian peoples made fundamental, crucial contributions to the formation of world civilization, to the extent that understanding Eurasian history is impossible without including the relationships between Central Eurasians and the peoples around them. A history of Eurasia therefore necessarily also treats to some degree the great peripheral civilizations of Eurasia – Europe, the Middle East, South Asia, and East Asia – which were once deeply involved in Central Eurasian history” (Beckwith, 2009: xx). As a result of religious and artistic ideas circulation along the Silk Road some unique cultures appeared, for example, the Kazakh people had Altaic origin but converted to Islam and had Arabic, Indian and Iranian influences, all these generating a new culture.

The Tea Horse Road was a trade route of paramount importance for Tibetans because it represented the only way to bring tea from China for many centuries. If we take into account the centrality of tea in Tibetan culture, the importance of this trade route can be easily understood. The commercial relations between Tibet and China were also reflected in the teaware used by Tibetans, they use porcelain teacups with Chinese decorations, but apart from Chinese gong-fu style of brewing and serving tea, Tibetans use yak milk and butter to prepare tea, and also add salt in it. The name of this trade route shows its purpose: tea and horse trade, so tea was not the only good merchandised on this road, horses, salt and silk were also carried

by the caravans. Being a branch of the Silk Road, the Tea Horse Road facilitated the spread of tea from China to Central Asia, thus different styles of preparing tea appeared; so nowadays we can drink: Chinese tea, Masala Chai, Po Cha, Karak Chai, Noon Chai, Turkish Çay, Suutei Tsai etc.

The Silk Road was, maybe, the best known and the most important trade route in human history, a bridge between the Far East and Europe. Its role is reconsidered today given the changing commercial relations between the Arab world and China:

“Arab traders shipped goods between Asia, Africa, and Europe crossing vast expanses of land and sea. However, the world’s center of gravity subsequently shifted toward the West and the Arab world’s fortunes faded. The caravans travelling the Silk Road, linking Asia to Europe, all but disappeared. It spelt the end of a remarkable period of commerce. But the center of gravity is shifting once again. The Arab world is rising [...] The rise of China offers an alternative strategic partner. It offers a way for the Arab world to hedge its relationship with the West. The resurrection of the Silk Road is a timely reminder that the world’s center of gravity may not always lie in the West” (Simpfendorfer, 2009: 1).

So, a new era of the Silk Road has just started, revitalizing the fame of this ancient trading route, which shaped a big part of the world.

Conclusions

Alexandra David-Néel’s works influenced many Western writers, such as the members of Beat Generation. *Mipam: The Lama of the Five Wisdoms*, co-written with her adopted son – lama Yongden – is the first Tibetan novel. Two of the main characteristics of the novel are the intertextual character and the importance of cultural information for imagological research. Combining facts and fiction, the authors created a novel that bore a lot of knowledge about Tibetan society and culture, in which trade and traders played an important role. This book explores not only the Tibetan lifestyle, customs and religion, but also the occult practices of Buddhist lamas. I tried to present the linking role of the Tibetan Plateau between the Silk Road and the Tea Horse Road and the importance of intercultural dialogue for trade.

In spite of being a piece of fiction, the novel *Mipam: The Lama of the Five Wisdoms* is based on cultural data. Starting with this novel, the reader can search for new information about Tibetan culture and may assimilate a lot of knowledge about it and the history of Central Asia.

References

- Yongden, Albert Arthur, (1987), *Mipam: The Lama of the Five Wisdoms*, English version by Percy Lloyd, State University of New York Press, New York.
- Beckwith, Christopher, (2009), *Empires of the Silk Road: A History of Central Eurasia from the Bronze Age to the Present*, Princeton University Press, Princeton and Oxford.
- Elverskog, Johan, (2010), *Buddhism and Islam on the Silk Road*, University of Pennsylvania Press, Philadelphia and Oxford.
- Foltz, Richard, (2010), *Religions of the Silk Road: Premodern Patterns of Globalization*, Second edition, Palgrave Macmillan, New York.
- Forêt, Pilippe; Andreas Kaplony (eds), (2008), *The Journey of Maps and Images on the Silk Road*, Brill, Leiden and Boston.
- Harari, Yuval Noah, (2015), *Sapiens: A Brief History of Humankind*, HarperCollins, New York.
- Kuzmina, Elena Efimovna, (2008), *The Prehistory of the Silk Road*, University of Pennsylvania Press, Philadelphia.
- Liu, Xinru, (2010), *The Silk Road in World History*, Oxford University Press, New York.
- McDowall, David, (1989), *An Illustrated History of Britain*, Longman, Harlow.
- Said, Edward, (2003), *Orientalism*, Penguin Books, London.
- Sigley, Gary, (2010), "Cultural Heritage Tourism and the Ancient Tea Horse Road of Southwest China", in *International Journal of China Studies*, vol. I, no. 2, 2010, pp. 531-544.
- Simpendorfer, Ben, (2009), *The New Silk Road: How a Rising Arab World is Turning Away from the West and Rediscovering China*, Palgrave Macmillan, New York.
- Speake, Jennifer (ed.), (2003), *Literature of Travel and Exploration. An Encyclopedia*, Routledge, New York.
- Van Schaik, Sam, (2011), *Tibet: A History*, Yale University Press, London.

Türkiye-Venezuela İlişkilerinin Gelişimi: Nicolas Maduro Etkeni

***Dr. Öğretim Üyesi Asena BOZTAŞ**

Özet

Tarihsel geçmişi siyasal çalkantılar, diktatörlükler ve devrimlerle bütünleşmiş olan Venezuela 19. ve 20. yüzyılda huzur ortamını yakalayamamış bir ülkedir. Bu durumun en temel nedeni yaşamış olduğu istikrarsız yönetimler, ekonomik sıkıntılar, yolsuzluklar gibi etkenlerin yanı sıra Amerika Birleşik Devletleri (ABD)'nin sürekli müdahale edebildiği ve istediği yönetimi başa getirebildiği arka bahçesi konumu ile sömürgeci geçmişi de oldukça önemlidir.

Venezuela, aslında dünyadaki diğer sömürge geçmişine sahip ülkelerden çok da farklı konumda değildir. Venezuela'yı farklı bir konuma getiren ve günümüzde çalışmanın da konusunu oluşturan ülkedeki lider faktörünün tüm ezberleri bozan milliyetçi tavrıdır. Öyle ki ABD'ye boyun eğmek yerine ona ulusal çıkarları çerçevesinde karşı durabilen, ekonomik, siyasi ve sosyal anlamda tüm sorunlara göğüs gerebilen ve Türkiye gibi bölgesel güç konumundaki ülkelerin de desteğini kazanan Nicolas Maduro, coğrafi uzaklık nedeniyle ikili ilişkileri çok da iyi olmayan Türkiye-Venezuela ilişkilerine de yeni bir ivme kazandırmayı başarmıştır.

Anahtar Kelimeler: Türkiye, Venezuela, ABD, Nicolas Maduro, sömürgecilik

JEL Kodu: F54, F51, F53

Development Of Turkey-Venezuela Relations: Nicolas Maduro Effect

Abstract

Venezuela, whose historical past is integrated with political turmoil, dictatorships and revolutions, is a country that has not been able to achieve a peaceful environment in the 19th and 20th centuries. The main reason for this situation is its backyard and colonial history where the United States (USA) is able to intervene and manage the desired management as well as factors such as unstable administrations, economic troubles and corruption.

* Dr. Öğr. Üyesi, Sakarya Uygulamalı Bilimler Üniversitesi

Venezuela is not in a very different position from the other colonies in the world. It is the nationalist attitude of Venezuela, which has transformed Venezuela into a different position and is now the subject of the study. instead so that the United States bow can stand against the framework of her national interests, economically, politically, and socially capable of confronting all the problems and winning the support of countries in the regional power like Turkey, Nicolas Maduro, non very good bilateral relations due to geographical distances Turkey and Venezuela has also achieved a new impetus to their relations.

Keywords: Turkey, Venezuela, USA, Nicolas Maduro, colonialism
JEL Code:F54, F51, F53

Uluslararası Sistemde Venezuela Neden Önemlidir?

ABD'nin arka bahçesi olarak nitelenen ve yaklaşık 32 milyon nüfusa sahip olan Güney Amerika ülkesi Venezuela (World Bank, 2019), yaklaşık 303 milyar varil ile dünyanın en büyük petrol rezervi olarak bilinmektedir (OPEC, 2018). Bu noktada öneminin ekonomik bağlamda oldukça fazla olduğunu vurgulamak gerekmektedir. Diğer yandan dünyanın en geniş petrol rezervine sahip ülkeler listesinin ilk sırasında yer alan Venezuela'nın tarihi, kötü yönetimin ve adaletsizliğin doğurduğu yoksulluk ve kargaşanın gölgesini taşımaktadır (Aljazeera, 2013).

Uluslararası sistemde petrol rezervlerinin yanı sıra ABD açısından da büyük öneme sahiptir. ABD açısından önemi sadece petrol rezervleri değildir. Aynı zamanda insan kaynağı ve ülkenin coğrafi ve siyasi kontrolünün kendi elinde bulunması da ABD'nin uluslararası süper güç konumunu destekleyen ana unsurlardandır.

Resmi adı Bolivarcı Venezuela Cumhuriyeti olan Latin Amerika ülkesi, kronik sorunlarına rağmen, zengin yeraltı kaynaklarıyla bölgenin gelişim potansiyeli yüksek devletlerinden biri olarak bilinmektedir (Aljazeera, 2013). Geniş bitki örtüsü ve biyolojik çeşitliliğin renklendirdiği doğasıyla birlikte suç ve şiddetin kol gezdiği, merkezin etrafındaki gecekondu mahallelerinin (las barriadas) sürekli genişlediği şehirleriyle Venezuela, 'uçların ülkesi' olarak ifade edilmektedir (Aljazeera, 2013).

Tarihsel süreci on beş bin yıl öncesine gitse de İspanyol sömürgeciliği 1498 yılında başlamış ve 1811 yılında bağımsızlığını almış olan Venezuela'nın, 1. ve 2. Cumhuriyet süreçleri oldukça kısa sürmüştür (Yarar, 2013: 392-402). Çünkü bu kez de İspanya yerine

gittikçe yükselen ve küresel süper güç olan ABD nedeniyle yaşadığı siyasi istikrarsızlık, ulus inşa süreçlerine sürekli müdahalelerle sürekli sekteye uğramış olan ülke, günümüzde de aynı sıkıntıları yaşamaya devam etmektedir.

Venezuela'nın Türkiye İle ilişkileri: Genel Tarihsel Perspektif

Türkiye'nin Venezuela ile ilişkileri, Latin Amerika ve Karayipler'in geneli ile diplomatik ilişkiler olmak üzere ilk kez 1950 yılında kurulmuştur ve resmi ziyaretler dışında önemli gelişmeler son döneme kadar gerçekleştirilememiştir. Sömürgecilik süreci dahil edilmediğinde bunun 2 önemli nedeni mevcuttur. Bunlar: 1-Coğrafi mesafenin fazla oluşu ve 2-Her iki ülkenin de uzun yıllardır bölgelerine daha fazla odaklanmasıdır. Uzun yıllar uzak olan Türkiye-Venezuela ilişkileri, son gelişmeler ve üst düzey karşılıklı ziyaretler ile yeni bir döneme girmiştir. Bu bağlamda İkili ilişkilerin gelişimini desteleyecek nitelikte Türkiye'nin Karakas'taki büyükelçiliği ve Maracaibo'daki fahri konsolosluğu aktif hale getirilmelidir (T.C. Dışişleri Bakanlığı, 2019).

Venezuela-Türkiye İlişkileri Son Dönem: Nicolas Maduro Yönetimi

14 Nisan 2013 tarihinde ilk kez devlet başkanı olarak Venezuela yönetimini Hugo Chavez'den devralan Nicolas Maduro, ikinci başkanlık sürecini 20 Mayıs 2018'de kazanmıştır. Halkın %46'sının seçimde oy kullanması günümüzde halen Maduro yönetiminin sorgulanmasına neden olmaktadır (Yeşiltepe, 2019).

Büyük petrol ve altın rezervlerinin varlığı bilinirken Türkiye ile ilişkilerinin geliştirilmesi, ABD'nin büyük tepkisini çekmektedir. Hatta seçim kargaşasının da altında bu etkenlerin olduğu bazı kesimlerce dile getirilmektedir.

Venezuela'nın son dönemde Türkiye ile ilişkilerinin siyasi boyutta da atağa geçtiği ifade edilebilir. Bu bağlamda 17-18 Eylül 2016 tarihlerinde Venezuela'nın Margarita Adası'nda gerçekleştirilen 17. Bağlantısızlar Zirvesi'ne ilişkin olarak Maduro'nun Türkiye'yi davet ettiği gözlemlenmektedir. Ayrıca, Maduro, 9-13 Ekim 2016 tarihlerinde İstanbul'da düzenlenen 23. Dünya Enerji Kongresine katılmış ve 10 Eylül 2017 tarihinde Erdoğan Maduro'yla Astana'daki İslam İşbirliği Teşkilatı (İİT) 1. Bilim ve Teknoloji Zirvesi kapsamında bir görüşme gerçekleştirmiştir. Aslında Maduro, üst düzey ziyaretini resmi olarak ilk kez 5-6 Ekim 2017 tarihlerinde gerçekleştirmiştir. Bu ziyaretle Dışişleri Bakanları eş başkanlığında Ortak İşbirliği Komisyonu II. Toplantısı da yapılmış, Venezuela ile Karma

Ekonomik Komisyonun temelini oluşturacak Ekonomik ve Ticari İşbirliği Anlaşması,
The Third InTraders International Conference on International Trade Proceeding Book
15-17 April 2019 Sakarya, 18-20 April 2019 İstanbul Program, Turkey

<https://www.intraders.org/may> 270

Güvenlik İşbirliği Anlaşması, Hava Ulaştırma Anlaşması, Tarım Alanında İşbirliğine İlişkin Mutabakat Zaptı, Turizm İşbirliği Programı ile Sivil Havacılık Alanında Mutabakat Zaptı imzalanmış, DEİK'le eşgüdüm halinde Türkiye-Venezuela İş Forumu ve Venezuela İhraç Ürünleri Sergisi düzenlenmiştir (T.C. Dışişleri Bakanlığı, 2019).

Türkiye-Venezuela ilişkilerinin temeline inildiğinde Karakas'taki siyasi krizle daha da güçlendirildiği ifade edilebilir. Bu süreçte Türkiye'nin Maduro'yu desteklemesi, 2018 yılında başlayan altın ticaretinin son yıllarda giderek daha da artması iki ülke arasındaki yakınlaşmayı perçinlemiştir (Aslan, 2018).

Türkiye ve Venezuela'nın birbirine yaklaşmasının bir diğer nedeni de ülke liderlerinin yakınlaşmalarıdır. İdeolojik farklılıklarına rağmen Erdoğan ve Maduro'yu daha da yaklaştıran faktörler mevcuttur. Bunlar:

- 1-Her iki lider de otoriterizm ve yalnızlıkla suçlanmaktadır. (milliyetçi davranışlar)
- 2-Ülkelerinde ekonomik sorunlar ve ABD'ye karşı tutumları benzer niteliktedir.
- 3-Her iki ülkenin de ABD nedeniyle ekonomik ve siyasi mağduriyet yaşamalarıdır.
- 4- Maduro, bölge devletlerin desteğini kaybetmiştir. Çünkü selefi Chavez'in müttefiki olan Latin Amerika ülkeleri artık sağ partiler tarafından yönetilmeye başlanmış ve yeni bir ittifak arayışına geçilmiştir. Bu hususta Türkiye oldukça iyi bir fırsattır.

Dolayısıyla son dönemde, ABD'ye rağmen iki ülke arasında siyasetten ekonomiye, ticaretten enerjiye ikili işbirlikleri geliştirilmiş ve geliştirilmeye devam etmektedir.

Türkiye ve Venezuela'nın Benzerlikleri: Uzak İkizler

Hem Türkiye hem de Venezuela'nın ABD dolarına bağımlı oluşu dış ticaretlerini dolayısıyla da ülke ekonomilerini doğrudan olumsuz etkilemektedir. Üretim ekonomisiyle rahata ulaşabilecek olan her iki ülkenin de temel çıkmazı siyasi, sosyal ve ekonomik olarak öncelikle buna bağlıdır. Özellikle Venezuela'nın ihracatındaki petrol bağımlılığı ülkeyi dar boğaza itmektedir. Türkiye'de ise, mevcut ekonominin dışarıdan gelen sıcak paranın dolara çevrilmesiyle yürütülmesi çabası, benzer sorunu yaşadığının önemli bir göstergesi niteliğindedir.

Dolayısıyla üretim ekonomisine geçiş ve bununla birlikte ikili işbirliği her iki ülkeyi de destekleyecek ana unsurlardan olabilecektir. Bu zorunluluk, İslamcı siyasal geleneklerden

gelen bir cumhurbaşkanı ile sosyalist bir gelenekten gelen bir cumhurbaşkanını birleştirecek temel gerekçe niteliğindedir. Çünkü ülke çıkarları ve ihtiyaçları, ideolojilerden çok daha önemlidir.

Bu bağlamda Türkiye ve Venezüella ekonomik olarak, politik olarak, sosyal her alanda ilişkilerini güçlendirmeli, özellikle ticaret için potansiyellerini (Venezuela'dan Kakao, altın vb; Türkiye'den tekstil, tarım ürünleri vb.) öngörmelidirler. Bununla birlikte küresel güçlerin uzun vadeli planlarını da hesaplayarak birlikte hareket edebilmek her iki ülkenin de kazancı olabilecektir.

Sonuç

Türkiye ve Venezüella birbirlerinden uzak fakat küresel emperyalizm nedeniyle yaşadıkları sorunlar ve krizler açısından benzer iki ülkedir. Bu nedenle bu benzer süreçler yaşayan iki ülkeyi «uzak ikizler» olarak adlandırmak mümkündür.

Liderler profilleri ve politikalarının da farklı olduğu Venezuela ve Türkiye'yi son dönemde birbirine bu kadar yaklaştıran etkenlerin başında içinde buldukları ve ABD tarafından meydana getirilen mağduriyettir. Diğer bir unsur ise uluslararası topluma hitaben ülke liderlerinin ülke çıkarlarını önemser tavırları ve ABD'ye boyun eğmeyeceklerini ifade eden tutumlarıdır.

Böylece özellikle mevcut altın ticareti başta olmak üzere Türkiye ile Venezüella arasındaki her türlü ticaret küresel güç olarak tanımlanan ABD'yi büyük oranda tedirgin etmektedir. Çünkü bir ileriki aşamada kendi kontrolü dışında Türkiye'ye uygun fiyatta petrol ihracatı olabilecektir.

Uluslararası sistemde ABD'nin kendi arka bahçesi olarak tanımlanan Venezuela'nın (Golinger, 2008: 62) ve Ortadoğu'daki ayağı olarak nitelenen Türkiye'nin böyle bir işbirliğine özellikle kendisine karşı olarak girmeleri ABD perspektifinden kesinlikle kabul edilebilir değildir.

Küresel güç olan ABD'nin tek süper güç olduğu sürecin geride kaldığını kabul etmesi zor olsa da Türkiye ve Venezuela gibi yükselen bölgesel güç konumundaki ülkelerin sağlam duruşları ve ülke çıkarlarını daima ön planda tutacak liderlerinin oluşu, uluslararası sistemdeki dengelerin daha adil olmasında önemli rol oynayabilecektir.

Kaynakça

ALJAZEERA (2013), “Ülke profili: Venezuela”, 13 Aralık, <http://www.aljazeera.com.tr/ulke-profilu/ulke-profilu-venezuela>, Erişim Tarihi: 22.04.2019.

ASLAN, Hüsamettin (2018), “ANALİZ - Türkiye-Venezuela ilişkileri: Kışkırdıran 'sarı ışıltı’”, *Haber Türk*, 10 Aralık 2018, <https://www.haberturk.com/istanbul-haberleri/17113353-analiz-turkiye-venezuela-iliskileri-kiskandiran-sari-isilti>, Erişim Tarihi: 15.04.2019

GOLINGER, Eva (2008), **Bush versus Chávez: Washington's war on Venezuela**, Monthly Review Press, New York.

OPEC (2018), “Venezuela facts and figures”, https://www.opec.org/opec_web/en/about_us/171.htm, Erişim Tarihi: 15.05.2019

T.C. DIŞİŞLERİ BAKANLIĞI (2019), “Türkiye-Venezuela Siyasi İlişkileri”, <http://www.mfa.gov.tr/turkiye-venezuela-siyasi-iliskileri.tr.mfa>, Erişim Tarihi: 13.04.2019.

WORLD BANK (2019), “Venezuela Country Profile”, https://databank.worldbank.org/data/views/reports/reportwidget.aspx?Report_Name=Country_Profile&Id=b450fd57&tbar=y&dd=y&inf=n&zm=n&country=VEN, Erişim Tarihi: 15.05.2019.

YARAR, Ayşe (2013), “Latin Amerika’da İspanyol Sömürgeciliği ve Simon Bolivar’ın Bağımsızlık Mücadelesi”, *International Journal of History*, ISSN: 1309 4173 (Online) 1309 - 4688 (Print), Volume 5 Issue 1, January 2013, p. 391-403.

YEŞİLTEPE, Ahmet (2019), “Bolivarcı Venezuela Cumhuriyeti: Venezuela'yı anlama rehberi”, *NTV*, 29 Ocak 2019, <https://www.ntv.com.tr/yazarlar/ahmet-yesiltepe/bolivarcivenezuelacumhuriyeti-venezuelayi-anlama-rehberi,vgt4Au49MUGPZVPUfFD0NA>, Erişim Tarihi: 10.04.2019.

Uluslararası Ticarete Özgü Bilgi Sistemleri: Bikosoft Bilgi Sistemi Örneği

Doç. Dr. Ali Şükrü ÇETİNKAYA³¹

Özet

Uluslararası ticaret işletmeleri ve uluslararası ticaret yapan firmalar dış ticaret faaliyetlerini gerçekleştirirken çok sayıda prosedür ve işlem gerçekleştirmektedirler. Dış ticaretin her aşaması yoğun bilgi kullanılmasını gerekli kılmaktadır. Diğer bir ifadeyle, dış ticaret faaliyetleri etkin bilgi yönetimi ile gerçekleşmektedir. Dış ticaret faaliyetlerinde kullanılan bilgi miktarı bu alana özgü geliştirilmiş bilgi sistemlerini kullanmayı zorunlu hale getirmiştir. Uygulamada, dış ticaret faaliyetlerine dair bilgi yönetiminin, işletmelerin farklı amaçla edinmiş oldukları bilgi sistemlerine entegre bir modül şeklinde yer aldığı görülmektedir. Bağımsız, özellikle uluslararası ticaret faaliyetlerini gerçekleştirmeye yönelik ülkemizde geliştirilmiş bilgi sistemleri çok sınırlıdır. Bu teorik çalışmada öncelikle, eksikliği hissedilen uluslararası ticarete özgü bilgi sistemlerine olan ihtiyaç ortaya konulmuştur. Ardından, uluslararası ticarete özgü bilgi sistemlerinin taşınması gereken temel özellikler uluslararası ticarete özgü geliştirilmiş ve alanında öncü olan “bikosoft” bilgi sistemi örneği özelinde tartışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Uluslararası Ticaret, Bilgi Yönetimi, Bikosoft Bilgi Sistemi
Jel Kodu: F19, L86, M15

International Trade Specific Information Systems: Case of Bikosoft Information Systems

Abstract

International trade enterprises and firms experiencing international trade carry out a large number of procedures and transactions when performing their foreign trade activities. Every stage of foreign trade requires intensive use of information. In other words, foreign trade activities are realized through effective information management. The amount of information used in foreign trade activities has made it compulsory to use information systems specific to this field. In practice, it is seen that information management related to

³¹ Associate Professor, Department of International Trade, Selcuk University, Konya, Turkey

foreign trade activities takes place as an integrated module to the information systems that the enterprises have acquired for different purposes. Information systems that particularly improved for international trade is very limited in Turkey. In this theoretical study, firstly, the need for international trade specific information systems, which are perceived as lacking, has been put forward. Then, the basic features of international trade-specific information systems were discussed with the example of “bikosoft” information systems, which is one of the pioneered ones in the field in Turkey.

Keywords: International Trade, Knowledge Management, Bikosoft Information System

JEL Codes: F19, L86, M15

Introduction

Factors such as the size of an organization, the end-use and sensitivity of products, the geographic location of business and customers, the relationships with business partners, volume of exports, product restrictions, and complexity of internal export processes will influence how an organization structures its operational export information management system.

All information systems are different. As an example, some companies choose to designate a single employee responsible for the administration, performance, and coordination of export and information system responsibilities (Aapaoja, Kostainen, & Leviäkangas, 2017). Other companies decentralize these responsibilities throughout the organization, but with corporate oversight to ensure essential information system standards are maintained. The size, organizational structure, and production/distribution network of an organization are key determinants of where information system functions and personnel should reside. This paper discusses the importance of information systems in the process of international trade with the case of BikoSOFT CRM Export Systems.

Information Management Systems

Firms invest heavily in information systems to achieve operational excellence; create new products, services, and business models; intimate customers and suppliers; improve decision making; achieve competitive advantage, and survive in the market (Laudon & Laudon, 2014, pp. 42-45). Volume of information processed in daily transactions forced

organizations to use information systems which became inevitable. There are various information system vendors available in the market to assist companies. However, which system suits best to the organization still remains an important question for the organizations.

Success of information systems is a set of components (DeLone & McLean, 2016): system quality, information quality, service quality, user satisfaction, and net impacts. System Quality is the desirable characteristics of an information processing system, and refers to ease of use, system flexibility, system reliability, and ease of learning, as well as system features of intuitiveness, sophistication, flexibility, and response times. Information Quality is the measures of the information system outputs (like management reports and Web pages), and refers to relevance, understandability, accuracy, precision, conciseness, completeness, understandability, currency, timeliness, reliability, and usability of the data (DeLone & McLean, 2016; Pitt, Watson, & Kavan, 1995). Service Quality is the quality of the support that system users receive from the information systems organization and IT support personnel, and refers to responsiveness, accuracy, reliability, technical competence, and empathy of the IT personnel staff. Use is the degree and manner in which employees and customers utilize the capabilities of an information system, and refers to amount of use, frequency of use, nature of use, appropriateness of use, extent of use, and purpose of use. User Satisfaction is users' level of satisfaction with reports, Web sites, and support services. Net Impacts is the extent to which information systems are contributing (or not contributing) to the success of individuals, groups and organizations, and refer to improved decision-making, improved productivity, increased sales, cost reductions, and improved profits (DeLone & McLean, 2016).

Information Management Systems in International Trade

According to a recent survey, 75 percent of organizations trade across more than 10 countries and that nearly half (48 percent) trade across more than 50 countries. Almost half (48 percent) of respondents say that an inability to control global transportation costs and the lack of visibility of global shipments moving through the global supply chain are among their top five business challenges. Key challenges these shippers face include delay of shipments by customs (80 percent) and unpredictable lead times on international deliveries (90 percent). And while 57 percent of respondents say complying with global trade regulations is a top concern, less than 4 percent have automated their import compliance functions and just 12

percent collaborate with extended global trading partners in an automated fashion (McCrea, 2014).

Organizations expected to use an export information management system to manage export procedures. An export information management system includes both the operational export information system policies and procedures an organization implements and a written set of guidelines that captures those policies and procedures. The purpose of an export information management system is to ensure: that the right export decisions are consistently being made; that employees know their export control responsibilities; that the right procedures are being followed; and that the right questions are being asked to ensure that exports are being made in information system with country's export administration regulations and, therefore, consistent with a company's best interests (BIS, 2011).

Every organization needs an export information management system that uniquely addresses their organization-specific requirements. An organization's export information management system should be appropriate to the scope of its export and reexport activities and to its business circumstances (Tellan, 2011). By developing an organization-specific information system that is appropriately tailored to the nature of an organization's export and reexport activities, an organization can implement an effective information system program that works well (Sadeghi, Biancone, Charles, & Giacom, 2017).

An export information management system should serve for basic requirements of the whole international commerce processes like export management, import management, trade compliance management, intralogistics, transport & freight management, supply chain collaboration, and customs management (Seyoum, 2013). Export and import management cover export and import filing, compliance screening, product classification, customs broker integration, license management, warehouse management, carrier connect, loading dock scheduling, shipping, logistics cost management. monitoring and alerting, freight cost management, origin and preferences, supplier declaration exchange, and excise duty filing (AEB, 2019).

In order to stay competitive, firms need to improve supply chain agility, compress cycle times, optimize sourcing decisions, lower distribution costs, cement relationships with strategic suppliers and deliver on increasingly complex customer demands (Amber Road, 2019; Barry, 2016).

Global trade is *fast*, and organizations are struggling to keep up. Uncertainties arising from ever-changing political landscapes and the pressure to remain competitive are forcing companies to think outside the box. They must continually transform their internal processes to reinforce their competitive advantage (Amber Road, 2019). BikoSOFT CRM Export Systems is an answer for trading organizations to overcome this situation.

BikoSOFT CRM Export Systems

BikoSOFT CRM Export Systems is a multi-talented, practical, integrated and user-friendly software that offers a complete solution to international export, import and domestic trade operations of enterprises. BikoSOFT CRM Export Systems serves to all types of businesses that participated in any part of the process of international trade as manufacturer, retailer, distributor, trading company, purchasing agent, original equipment manufacturer, (OEM), system integrator, servicing agent, freight forwarder. BikoSOFT CRM Export Systems, which is relied on Customer Relationship Management (CRM) primarily, enables an effective management of international trade operations.

Collaboration, automation, analytics, and flexibility features of BikoSOFT CRM Export Systems make it an advanced export management software. BikoSOFT CRM Export Systems provides great convenience and speed starting from the market research stage, demand evaluation, proposal preparation, proforma invoice creation, order taking, payment follow-up, letter of credit analysis, production follow-up, creation of the order to loading.

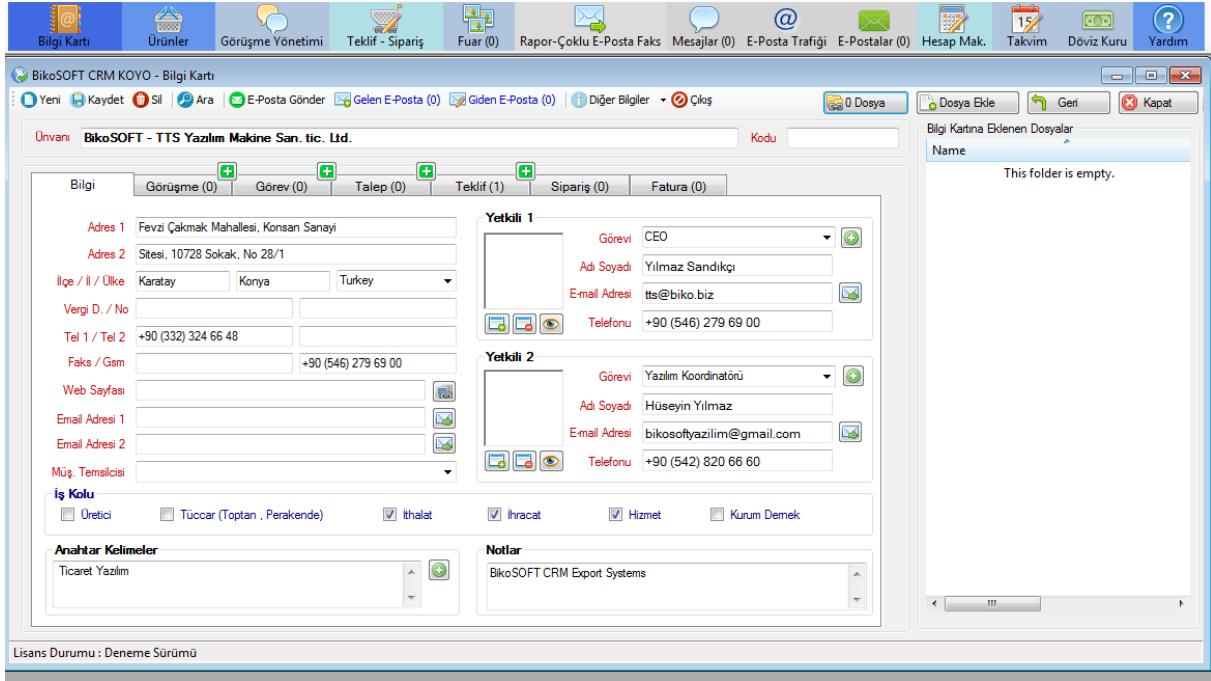


Figure 1. BikoSOFT CRM Export Systems

BikoSOFT CRM Export Systems, maximizes customer satisfaction by eliminating the possible human errors in the export process. BikoSOFT CRM Export Systems eliminates the risk of reserve by preparing all required export documents quickly and safely by just a single click convenience.

BikoSOFT CRM Export Systems provides rapid audit and reporting to senior management at every stage of the trading process. BikoSOFT CRM Export Systems formed on a common database, enabling employees and senior management to reach and use instant information in an easy way. BikoSOFT CRM Export Systems generates the analyzes and reports that are vital for the company properly and reliably, and ensures the rapid and error-free completion of operational transactions in export units.

BikoSOFT CRM Export Systems is a highly effective software for in-house communication and process monitoring, as well as customer satisfaction and reliable and accurate execution of transactions. Bikosoft Export Management Software facilitates effective communication with existing and new customers. The system has a strong database support. Company and product information saved in the system allows users to evaluate the product

and the company immediately according to the criterion chosen. Access to all past contact information about the target company makes this software a unique application.

BikoSOFT CRM Export Systems enables to maintain professional communication with potential customers. It supports management of bidding, ordering, payment tracking, production, procurement and delivery process. It provides ease of preparing all export documents which should be prepared carefully by the exporting companies in a fast and in accordance with the accreditation. It eliminates overlooked errors and omissions in credit transactions and prevents firms from being a victim of potential reserves.

BikoSOFT CRM Export Systems minimizes errors in export operations. It provides significant time savings at every stage of the export process. It keeps the company's corporate memory up-to-date with its advanced database infrastructure. Bikosoft Export Management Software is a system that has been developed for more than 25 years, resulting from export experience in more than 60 countries and developed according to the trade regulations. BikoSOFT CRM Export Systems is a perfect software for the ones who say “the paperwork is killing me!”.

Automated import or export documentation mitigates risk in a number of situations—for example, the risk carried by an exporter shipping to a denied party, fines or the loss of export licenses. The enhanced documentation streamlines order processing and customs clearance and help determine “who gets paid when” by managing letter of credit terms.

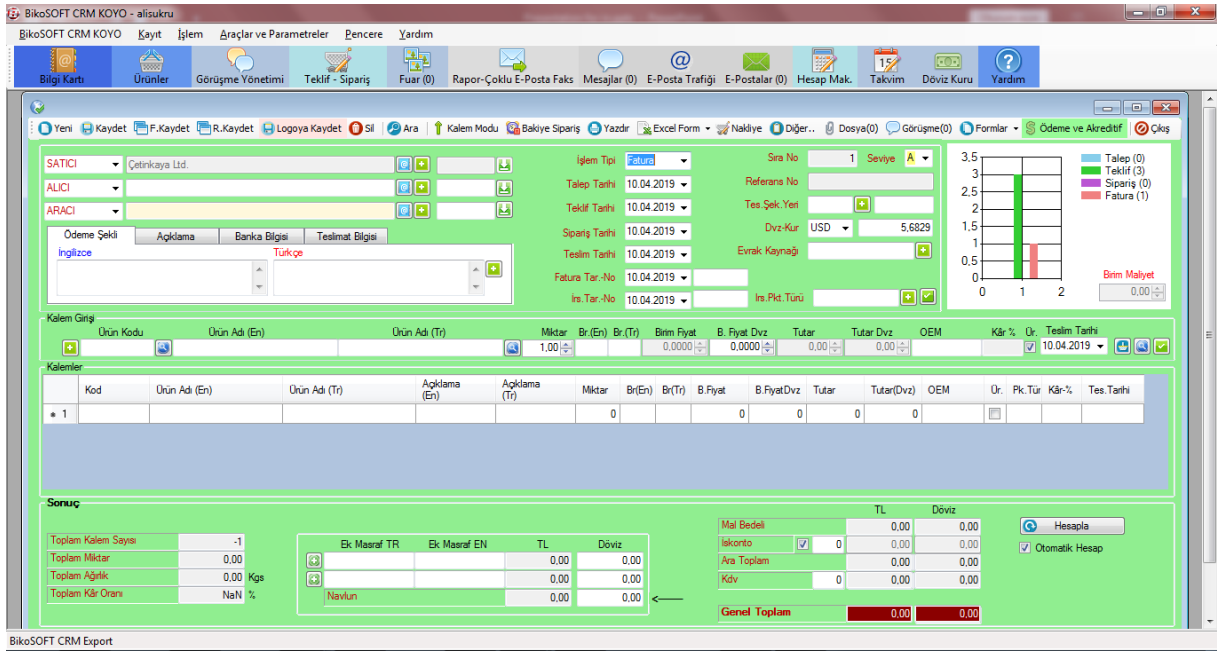


Figure 2. BikoSOFT CRM Export Systems

Documentation generated by the BikoSOFT CRM Export Systems can be used to estimate the total landed cost of product, as the software is designed to associated costs with each activity along the way by tracking the event and the cost of the event. By accurately identifying costs, software can help companies make intelligent cost-savings decisions and even help “earn” money. Companies that import and pay duties on components or materials that are then used in the manufacture of products that are later exported, can reclaim a portion of the duty that they paid on the imported materials or claim a “duty drawback”. The paperwork required to claim a duty drawback is onerous and “virtually impossible” to do manually, according. For instance, in the US. \$3 billion dollars of duty drawback funds are unclaimed every year because the proper paperwork is not filed (Celestino, 1999). BikoSOFT CRM Export Systems software can track the import and export of those products and generate the required duty drawback documentation.

Inbound systems, BikoSOFT CRM Export Systems software that monitors imports, can help with tariff issues, quotas, and harmonized tariff codes to prevent misclassification of products that would make a difference in the amount of tariff paid on imports. Mistakes can mean that a company overpays tariffs or risks fines for underpayment, costly mistakes in either case.

BikoSOFT CRM Export Systems creates solutions for almost all types of companies performing import or export. BikoSOFT CRM Export Systems serves to complex trade vendors which have the most elaborate, robust software and are designed primarily for large, multinational companies that have or are planning to have integrated ERP systems. Complex trade vendors are expert in trade regulations in many countries, remain current in them and routinely alert their users to any changes in software capability. BikoSOFT CRM Export Systems enables to maintain formal alliances with major ERP system providers such as SAP, and Oracle to provide solutions to the complex trade vendors to facilitate smoother, efficient, automated compliance with export and import regulations, customs clearance, and documentation associated with international trade.

Conclusion

In this theoretical paper, the importance of information in the process of international trade was discussed. It is certain that without support of an information system management of whole process of international trade is very difficult, time consuming and costly. BikoSOFT CRM Export Systems is a kind of software that was developed solely solve this problem. BikoSOFT CRM Export Systems is a generic, off-the-shelf, one-size fits-all export information management system that could completely cover the great variety of different industries and business characteristics.

References

- Aapaaja, A., Kostianen, J., & Leviäkangas, P. (2017). ITS service platform: in search of working business models and ecosystem. *Transportation research procedia*, 25, 1781-1795.
- AEB. (2019). AEB Software for Global Trade and Logistics. Retrieved 09.04.2019, from <https://www.aeb.com/uk-en/>
- Amber Road. (2019). Cloud-based Global Trade Management Solutions. Retrieved 09.04.2019, from <https://www.amberroad.com/solutions/home>
- Barry, D. (Ed.) (2016). *A Basic Guide to Exporting: The Official Government Resource for Small and Medium-Sized Businesses*. Washington, DC: U.S. Department of Commerce.
- BIS. (2011). *Export Management and Compliance Division Compliance Guidelines: How to Develop An Effective Export Management and Compliance Program and Manual*. USA: U.S. Department of Commerce Bureau of Industry and Security, Office of Exporter Services.
- Celestino, M. L. (1999). International Trade Logistics Software Solutions Know what you need before you go shopping. *World Trade*, 12, 60-61.
- DeLone, W. H., & McLean, E. R. (2016). Information systems success measurement. *Foundations and Trends® in Information Systems*, 2(1), 1-116.
- Laudon, K. C., & Laudon, J. P. (2014). *Management Information Systems: Managing The Digital Firm. Multimedia Student CD Package International Edition*, Prentice Hall (Vol. 12).
- McCrea, B. (2014). Global trade management: automation time. *Logistics Management*, 53(3).
- Pitt, L. F., Watson, R. T., & Kavan, C. B. (1995). Service quality: a measure of information systems effectiveness. *Mis Quarterly*, 173-187.
- Sadeghi, V. J., Biancone, P., Charles, G., & Giacoma, C. (2017). Export compliance: A missing component of international entrepreneurship. *International Journal of Business and Management*, 12(11).

Seyoum, B. (2013). *Export-Import theory, practices, and procedures*: Routledge.

Tellan, D. (2011). Information Management Strategies In The Logistic Services. *Atatürk İletişim Dergisi*(2), 33-45.

Gri ilişkisel Analiz Yöntemi ile En Uygun Makine Seçiminin Yapılması: Örnek Bir Uygulama

Doç. Dr. Hakan Murat ARSLAN

Düzce Üniversitesi
İşletme Fakültesi/YBS Bölümü

Özet

Günümüzde özellikle hizmet sektörü işletmeleri ile ilgili çalışmalarda optimum ekipman seçiminin çok önemli olduğu vurgulanmaktadır. Bu seçim işleminin bilimsel temellere dayalı analizlerle yapılması, sonradan ek maliyetler çıkmaması açısından çok önemlidir. Optimum özellikte ki ekipmanın belirlenmesi probleminin Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) yöntemleri kullanılarak çözümlenmesi mümkündür. Çalışmada amaç, özel bir temizlik işletmesi için optimum fayda sağlayacak çamaşır makinesinin satın alınmasında, ÇKKV yöntemlerinden Gri ilişkisel Analiz yönteminin kullanılabilirliğini göstermektir. Analizler gerçekleştirilirken ilgili işletmenin yöneticileri karar vericiler olarak kabul edilmiş ayrıca altı kriter ve beş alternatif ile hesaplamalar yapılmıştır. İlgili temizlik işletmesinin çalışma esasları dikkate alınarak Gri ilişkisel Analiz Yönteminin aşamaları gerçekleştirilmiş ve alternatifler önceliklerine göre sıralanmıştır. Belirlenen gri ilişkisel derecelerinin hesaplanması göre; birinci sırada (*Indesit IWE 91282/91283 A+++ Enerji*), ikinci sırada (*Bosch WAK20202TR A+++*) çıkmıştır. Analiz sonuçları ilgili işletme ile paylaşılmıştır. İleride yapılacak benzer çalışmalarda hibrit yöntemler kullanılabilir.

Anahtar Kelimeler: Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri, Gri İlişkisel Analiz Yöntemi, Temizlik işletmeleri

JEL Kodları: M11, C02, C51, C61

Choosing the Most Appropriate Machine with Gray Relational Analysis Method: A Case Study

Abstract

Nowadays, it is emphasized that optimum equipment selection is very important especially in service sector businesses. The execution of this selection process on the basis of scientific basis is very important in terms of avoiding additional costs. It is possible to solve the problem of determination of equipment with optimum properties by using Multi Criteria

The Third InTraders International Conference on International Trade Proceeding Book
15-17 April 2019 Sakarya, 18-20 April 2019 İstanbul Program, Turkey

<https://www.intraders.org/may> 285

Decision Making (MCDM) methods. The purpose of the study is to purchase the washing machine that will provide the optimum benefit for a special cleaning facility, the aim of this study is to show the availability of gray relational analysis method. While carrying out the analyses, the managers of the related enterprise were accepted as decision makers and calculations were made with six criteria and five alternatives. While carrying out the analyses, the managers of the related enterprise were accepted as decision makers and calculations were made with six criteria and five alternatives. The steps of the Gray Relational Analysis Method have been carried out and the alternatives are listed according to their priorities, taking into account the working principles of the relevant cleaning business. According to calculation of the determined gray relational degrees; first row (*Indesit IWE 91282/91283 A +++ Energy*) and second (*Bosch WAK20202TR A +++*). The results of the analysis were shared with the relevant company. Hybrid methods can be used in similar studies in future.

Keywords: Multi Criteria Decision Making Methods, Gray Relational Analysis Method, Cleaning Businesses

JEL Codes: M11, C02, C51, C61

Giriş

Günümüz rekabet koşullarında özellikle temizlik sektörü işletme yöneticileri çok sayıdaki alternatif arasından en uygunun tespit edilmesi problemi ile sıklıkla karşılaşmaktadır. Karar vermenin temelinde mümkün çözümler arasından en uygun olanını belli kriterler çerçevesinde değerlendirerek seçme vardır. Bu değerlendirme sürecinde karar vericilere ait sözel nitelikteki hükümler sayısal verilere dönüştürülür (Tulunay, 1991).

Yerli ve yabancı literatür dikkatle incelendiğinde, firma yöneticileri karar problemlerinin en uygun çözümünün bulunması sürecinde doğru ve zamanında yanıt veren birçok sayısal yöntemi kullandıkları görülmektedir. Çok kriterli karar verme (ÇKKV) problemlerinin değerlendirilmesinde kullanılan metotlardan biride Gri İlişkisel Analiz (GİA) dir. İşletmelerin yönetsel kararlarındaki hata oranını azaltmak ve doğru kararların verilebilmesi için çok kriterli karar analizi yöntemlerinden faydalanmaları yerinde olacaktır. Çünkü bir kısım karar problemlerinde birden fazla kriter ve alternatifin girift olarak iç içe girmesi çözüm sürecini zorlaştırmaktadır. Bu durumda GİA yönteminden faydalanılarak temizlik sektörü ekipman alımı problemlerinde en uygun alternatifin belirlenmesinde GİA yönteminin kullanılması yönetsel kararlardaki hata oranını azaltacaktır.

The Third InTraders International Conference on International Trade Proceeding Book
15-17 April 2019 Sakarya, 18-20 April 2019 İstanbul Program, Turkey

<https://www.intraders.org/may> 286

Temizlik sektörü işletmelerinin yeni bir çamaşır makinesi alırken optimum olanın belirlenmesinde Gri ilişkisel Analiz yönteminin kullanılabilirliğinin araştırıldığı çalışmanın ikinci bölümünde literatür taraması, üçüncü bölümünde metodoloji, dördüncü bölümünde uygulama ve bulguları yer almaktadır. Son bölümde de sonuç ve öneriler üzerinde durulmuştur.

Literatür Taraması

En uygun ekipman ve hammaddenin seçilmesi süreci, tedarik zincirinin en önemli aşamalarındandır. Çünkü işletmenin çıkarlarına uygun hammaddenin tespiti, o işletmeyi bulunduğu sektörde emsallerine göre üstün kılacaktır. Ancak bu tespit süreci bilimsel yöntemlerle yapılmalıdır (Özel ve Özyörük, 2007).

Hammadde ve ekipman seçimi ile ilgili literatürdeki çalışmalar incelendiğinde, en sık rastlanan kriterler; ürün maliyeti, ürün kalitesi ve teslim zamanı olduğu görülmektedir (Öz ve Baykoç, 2004)

ÇKKV yöntemlerinin temelinde; amaç, kriterler ve alternatifler belli iken karar vericilerin kriterler ve alternatiflerle ilgili karşılaştırmalarını dikkate alarak en uygun çözümün bulunması vardır (Baysal ve Tecim, 2006). Karar problemlerinin değerlendirilmesinde kriterlerin rolü, kriterlerin kendi ağırlıklarının tespitinde ve alternatiflerin önceliklerine göre sıralanması açısından çok önemlidir (Lai and Hwang, 1994).

Yukarıda sıralanan unsurlar ile karar vericilerin alternatifler hakkında tutarlı kıyaslamaları birleştiğinde, doğru ve en uygun kararın oluşmasında uygun şartlar sağlanmış olur. ÇKKV yöntemlerinin genelinde doğru çözümün bulunabilmesi için karar vericilerin önce kriterleri kendi içinde karşılaştırmaları ardından alternatifleri kriterler çerçevesinde değerlendirmeleri gerekmektedir (Jahanshahloo ve Izadikhah, 2006).

(Arslan ve Uyanık, 2018) GİA yöntemi ile bir demir-çelik endüstrisi işletmesi için en uygun taşeron firmanın tespitini gerçekleştirmişlerdir. Çalışmalarında, beş kritere göre beş alternatif değerlendirilmiştir. İlgili analiz sonuçlarını yetkililerle paylaşmışlardır.

Metodoloji

Araştırmanın Amacı

İlgili özel sektör işletmesine farklı markaların farklı özelliklerdeki çamaşır makineleri arasından optimum olanını belirlemede ÇKKV yöntemleri kullanılarak yardımcı olmaktadır.

The Third InTraders International Conference on International Trade Proceeding Book
15-17 April 2019 Sakarya, 18-20 April 2019 İstanbul Program, Turkey

<https://www.intraders.org/may> 287

Kriter Ağırlıklarının Tespiti

İlgili işletmenin yetkililerinin görüşleri doğrultusunda tüm kriterler ayrı ayrı puanlanarak değerlendirilmiş ve en fazla puanı alan ilk altı kriterin seçilmesi şeklinde oluşmuştur. Böylelikle hem kriter sayısı hemde kriterlerin ağırlıkları tespit edilmiştir.

Karar Vericilerin Tespiti

Optimum özelliklerdeki çamaşır makinesinin seçimi için ilgili işletmenin yetkilileri karar verici olarak kabul edilmiştir.

Kriter ve Alternatiflerin Belirlenmesi

Başlangıçta daha fazla olan kriter sayısı, karar vericinin değerlendirmeleri sonucu sıralamaya giren ilk altı kriterin alınması ile objektif bir şekilde tespit edilmiştir. Karar verici aşağıda belirtilen kriterleri tespit etmiştir.

K1: Fiyat (TL)

K2: Yıkama Kapasitesi (Kg)

K3: Gürültü seviyesi (dB)

K4: Devir Sayısı (Devir/dak.)

K5: Su Tüketimi (m³/sa.)

K6: Program Sayısı (Adet)

İlgili Literatür taranarak karar vericilerle birlikte kriterlerin tespit edilmesinde sonra karar vericiler aşağıdaki alternatifler üzerinde fikir birliğine varmışlardır. Bu alternatifler;

A1: Bosch WAK20211TR A+++

A2: Bosch WAK20202TR A+++

A3: Profilo CM104K0TR A+++

A4: Hotpoint Ariston FMF 923M TK A+++

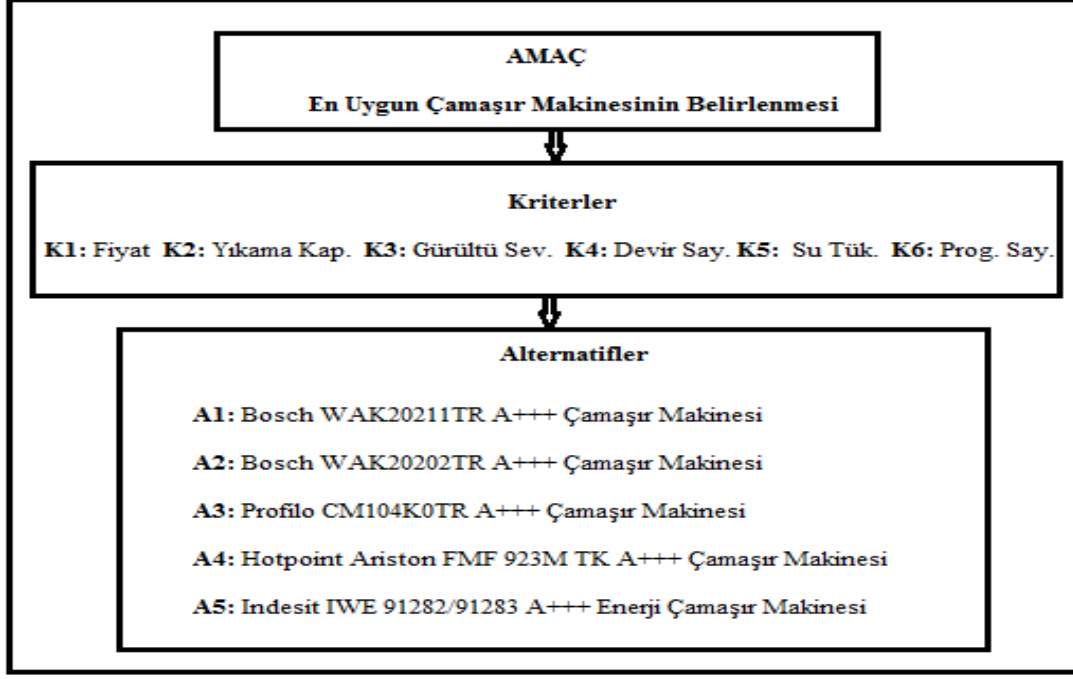
A5: Indesit IWE 91282/91283 A+++ Enerji

Araştırmanın Modeli

Çalışmanın hiyerarşik modeli Şekil 1'de ifade edilmiştir. Modelde Öncelikli olarak amaç sonra kriterler ve alternatifler belirtilmiştir.

The Third InTraders International Conference on International Trade Proceeding Book
15-17 April 2019 Sakarya, 18-20 April 2019 İstanbul Program, Turkey

<https://www.intraders.org/may> 288



Şekil 1. En uygun Çamaşır Makinesi Seçimi Modeli

Uygulama: GİA Yöntemi ile En uygun Çamaşır Makinesi Seçimi

En Uygun Çamaşır Makinesi Seçiminde ÇKKV Yöntemlerinin Kullanılması

GİA Yöntemi

Çok kriterli karar verme yöntemleri, özellikle birbirinden farklı kriterlere göre alternatifler arasından optimum olanının belirlenmesinde kullanılmaktadır. Son zamanlarda bu bahsedilen yöntemler arasında sıklıkla kullanılanlardan biri de Gri İlişkisel analiz yöntemidir. Gri Sayılar Teorisi ilk olarak Julong Deng tarafından 1982’de bilim dünyasına tanıtılmıştır. Bu teori Gri ilişkisel Analiz (GİA) diye tanınan yöntemin temelini oluşturmaktadır.

Çok ölçütlü karar problemleri arasında temel veri setindeki değerler ile analiz yapabilen ve sayısal olarak ifade edilme gücü çeken problem çeşitlerinde gri sayılar teorisi esasına dayanan Gri İlişkisel Analiz yöntemi uygulanabilir (Üstünışık, 2007).

Gri sayılar teorisi temelli GİA yöntemi, belirli ve yeterli veri kaynağının olmadığı durumlarda uygulanabilen ve işletme yöneticilerine doğru ve yerinde kararların verilmesinde yardımcı olan çok kriterli karar verme yöntemidir (Chan ve Tong, 2007). GİA Yöntemi, altı aşamadan oluşmaktadır. Birincisi; temel veri setinin açıkça ifade edilmesi ile başlayıp son

olarak alternatiflere ait gri ilişkisel derecelerin belirtilmesi ile sona ermektedir (Peker ve Birdoğan, 2011).

Gri İlişkisel Analiz (GİA), Gri Sistem Teorisinin alt başlıkları arasında yer alan optimum kararın verilmesi ve tahminlerde kullanılan bir değerlendirme yöntemidir. Gri sistem teorisinde belirsiz ve yetersiz olan veri için, gri veri veya gri eleman tanımlaması yapılır. Belirli bir sistematik yapının içerisindeki elemanlar arasında veya birbiri ile ilişkili iki alt sistem arasındaki ilişkinin derecesinin ölçümü, “Gri İlişki” olarak adlandırılır. Bu ölçüm ile değişimleri incelenen elemanlar arasındaki benzer yönler veya farklılıklar ifade edilir. Eğer elemanlar arasındaki değişim sürekli ve değişimler birlikte meydana geliyorsa elemanlar arasında yüksek, birlikte meydana gelmiyorsa düşük bir ilişki söz konusudur (Uçkun ve Girginer, 2011) .

GİA Yöntemi ile En Uygun Çamaşır Makinesi Seçimi

1. Aşama: Temel Veri Setinin İfade Edilmesi

Çalışmanın GİA yöntemi ile değerlendirilmesi sırasında kullanılan temel veri matrisi Tablo 1’de belirtilmiştir. Çalışmadaki sayısal değerlendirmeler *Microsoft Excell* programı ile elde edilmiştir.

Tablo 1. Temel Veri Seti

| | Min | Maks | Min | Maks | Min | Maks |
|-----------|------------|-------------|------------|-------------|------------|-------------|
| | K1 | K2 | K3 | K4 | K5 | K5 |
| A1 | 1.299 | 8 | 56 | 1000 | 71 | 18 |
| A2 | 1.199 | 7 | 74 | 1000 | 96 | 15 |
| A3 | 1.249 | 8 | 74 | 1000 | 80 | 14 |
| A4 | 1.364 | 9 | 53 | 1200 | 59 | 15 |
| A5 | 1.206 | 9 | 55 | 1200 | 48 | 16 |

2. Aşama: Referans Serinin ve Karşılaştırma Matrisinin Oluşturulması

Temel veri matrisindeki her bir alternatife ait optimum performans verileri alınarak referans değerler elde edilmiş ve Tablo 2’de belirtilen matris ile gösterilmiştir.

Tablo 2. Referans Serisi Matrisi

| | Min | Maks | Maks | Maks | Min | Maks |
|-----------------|-------|------|------|------|-----|------|
| | K1 | K2 | K3 | K4 | K5 | K6 |
| Referans | 1199 | 9 | 74 | 1200 | 48 | 18 |
| A1 | 1.299 | 8 | 56 | 1000 | 71 | 18 |
| A2 | 1.199 | 7 | 74 | 1000 | 96 | 15 |
| A3 | 1.249 | 8 | 74 | 1000 | 80 | 14 |
| A4 | 1.364 | 9 | 53 | 1200 | 59 | 15 |
| A5 | 1.206 | 9 | 55 | 1200 | 48 | 16 |

3. Aşama: Normalizasyon İşlemi ve Normalizasyon Matrisinin Oluşturulması

The Third InTraders International Conference on International Trade Proceeding Book
15-17 April 2019 Sakarya, 18-20 April 2019 İstanbul Program, Turkey

Referans serisi tablosundaki verilerin değerlendirme işlemlerine uygun olması için normalizasyon işleminden geçmesi gerekmektedir. Normalizasyon yapıldıktan sonra Tablo 3'te belirtilen değerler elde edilmiştir.

Tablo 3. Normalizasyon Matrisi

| | K1 | K2 | K3 | K4 | K5 | K6 |
|-----------------|-----------|-----|-------------|----|-------------|------|
| Referans | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| A1 | 0,3939394 | 0,5 | 0,142857143 | 0 | 0,520833333 | 1 |
| A2 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0,25 |
| A3 | 0,6969697 | 0,5 | 1 | 0 | 0,333333333 | 0 |
| A4 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0,770833333 | 0,25 |
| A5 | 0,9575758 | 1 | 0,095238095 | 1 | 1 | 0,5 |

4. Aşama: Mutlak Değer Tablosunun Oluşturulması

Normalizasyon işlemine tabi tutulan veriler ile her bir değer için mutlak değer hesaplaması yapılmalıdır. Elde edilen değerler Tablo 4'te belirtilmiştir.

Tablo 4. Mutlak Değer Tablosu

| | K1 | K2 | K3 | K4 | K5 | K6 |
|-----------|-----------|-----|-------------|----|-------------|------|
| A1 | 0,6060606 | 0,5 | 0,857142857 | 1 | 0,479166667 | 0 |
| A2 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0,75 |
| A3 | 0,3030303 | 0,5 | 0 | 1 | 0,666666667 | 1 |
| A4 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0,229166667 | 0,75 |
| A5 | 0,0424242 | 0 | 0,904761905 | 0 | 0 | 0,5 |

5. Aşama: Gri İlişkisel Derecelerin Hesaplanması ve Nihai Sıralama

Mutlak değer matrisi hesaplandıktan sonra artık son aşamaya gelinmiştir. Her bir alternatifin gri ilişkisel derecesi hesaplanabilir. Karar vericiler ve ilgili literatür taranarak karar verilen kriter ağırlıkları (W_i) ilgili programda yazıldığında tüm alternatiflerin gri ilişkisel dereceleri bulunmuştur. Bu dereceler ve nihai sıralama Tablo 5’de belirtilmiştir.

Tablo 5. Alternatiflere Ait Gri İlişkisel Dereceler ve Nihai Sıralama

| W_i | 0,4 | 0,2 | 0,05 | 0,05 | 0,1 | 0,2 | | |
|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|---------------|-----------------|
| | K1 | K2 | K3 | K4 | K5 | K6 | Γ_{oi} | Sıralama |
| A1 | 0,452 | 0,5 | 0,368 | 0,333 | 0,510 | 1 | 0,566 | 3 |
| A2 | 1 | 0,333 | 1 | 0,333 | 0,333 | 0,4 | 0,646 | 2 |
| A3 | 0,622 | 0,5 | 1 | 0,333 | 0,428 | 0,333 | 0,525 | 5 |
| A4 | 0,333 | 1 | 0,333 | 1 | 0,685 | 0,4 | 0,548 | 4 |
| A5 | 0,921 | 1 | 0,355 | 1 | 1 | 0,5 | 0,836 | 1 |

Bulgular

Çalışmada, temizlik sektörüne ait özel bir işletmenin ihtiyacı olan çamaşır makinesi için beş alternatif arasından optimum olanın belirlenmesinde Gri İlişkisel Analiz Yöntemi kullanılmıştır. Karar vericilerle birlikte kararlaştırılan altı kritere göre analizler gerçekleştirilmiş ve alternatifler önceliklerine göre sıralanmıştır. Bu sıralamaya göre en uygun model *Indesit IWE 91282/91283 A+++ Enerji Çamaşır Makinesi*, ikinci sırada da *Bosch WAK20202TR A+++ Çamaşır Makinesi* olduğu tespit edilmiştir.

Sonuç ve Öneriler

Güncel çok çeşitli karar analizi yönteminin varlığı işletmeleri çelişkiye düşürmektedir. Bu çelişiyi ortadan kaldırmak için karar probleminin birden çok analiz yöntemi veya yaklaşımla gerçekleştirilmesi ve optimum sonucun tercih edilmesidir. Ayrıca literatürdeki benzer çalışmalar dikkate alınarak uygun ÇKKV yöntemi seçilebilir.

Çalışmada farklı sektörlere ait kamu işletmelerinin çok farklı karar problemlerini ÇKKV yöntemleri kullanarak çözdükleri ifade edilmiştir. Çalışmanın uygulama kısmında, bir özel sektör işletmesi için en uygun çamaşır makinesinin belirlenmesi problemi üzerinde Gri İlişkisel Analiz yöntemi uygulanmıştır.

Karar vericilerle birlikte karşılaştırılan altı kritere göre analizler gerçekleştirilmiş ve alternatifler önceliklerine göre sıralanmıştır. Bu sıralamaya göre en uygun model *Indesit IWE 91282/91283 A+++ Enerji Çamaşır Makinesi*, ikinci sırada da *Bosch WAK20202TR A+++ Çamaşır Makinesi* olduğu tespit edilmiştir.

İlgili işletme çalışmanın sonuçları doğrultusunda; *Indesit IWE 91282/91283 A+++ Enerji* çamaşır makinesini almasının en uygun olacağı tespit edilmiştir. Analiz sonuçları ilgili işletmenin yetkilileri ile paylaşılmıştır. İleride yapılacak benzer çalışmalarda yapay zekâ veya hibrit yöntemlerin kullanılması uygun olabilir.

Kaynaklar

Arslan, H. M ve Uyanık, E. (2018), GİA Yöntemi ile En Etkin Taşeron Firma Seçimi, EJOVOC, Cilt 8, Sayı 2, s. 20-26

Baysal, G. ve Tecim, V. (2006), Katı Atık Depolama Sahası Uygunluk Analizinin Coğrafi Bilgi Sistemleri (CBS) Tabanlı Çok Kriterli Karar Yöntemleri ile Uygulaması, 4. Coğrafi Bilgi Sistemleri Bilişim Günleri, Fatih Üniversitesi, İstanbul.

Chan, J. ve Thomas T., (2007), Multi Criteria Material Selections And-Of-Life Product Strategy: Grey Relation Analysis Approach, Materials and Design, Cilt 28, Sayı 5, S.1539-1546.

Jahanshahloo, G.R., Hosseinzadeh, F. and Izadikhah, M. (2006), Extension of the TOPSIS Method for Decision Making Problems with Fuzzy Data, Applied Mathematics and Computation, 181, p. 1544-1551.

Lai, Young-Jou and Hwang, Ching- Lai (1994). Fuzzy Multiple Objective Decision Making Methods And Applications, Lecture Notes In Economics And Mathematical Systems, 404, Berlin: Springer- Verlag.

Öz, E. ve Baykoç, Ö.F., (2004), Tedarikçi Seçimi Problemine Karar Teorisi Destekli Uzman Sistem Yaklaşımı, Gazi Üniversitesi Mühendislik- Mimarlık Fakültesi Dergisi, 19(3), ss.275–286.

Özel, B. ve Özyörük, B., (2007), Bulanık Aksiyomatik Tasarım ve Tedarikçi Firma Seçimi, Gazi Üniversitesi Mühendislik-Mimarlık Fakültesi Dergisi, 22(3), ss.415–423.

Peker, İ. ve Birdogan B., (2011), Gri İlişkisel Analiz Yöntemi İle Türk Sigortacılık Sektöründe Performans Ölçümü, Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi, Cilt 4, Sayı 7, S.1017

Tulunay, Y. (1991), Matematik Programlama ve İşletme Uygulamaları, İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Yayınları, S. 244, Renk-iş Matbaası, İstanbul

Uçkun, N ve Girginer, N. (2011). Türkiye'deki Kamu ve Özel Bankaların Performanslarının Gri İlişki Analizi ile İncelenmesi. Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 11 (21), 46-66.

Üstünişik, N.Z. (2007), Türkiye'de İller Be Bölgeler Bazında Sosyo Ekonomik Gelişmişlik Sıralaması Araştırması: Gri İlişkisel Analiz ve Uygulaması, Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Ankara

Dış Ticaretin Görünmeyen Kalemlerinden Biri Olarak Turizm

Tuğba YILMAZ

Sakarya Uygulamalı Bilimler Üniversitesi, Lisansüstü Eğitim Enstitüsü,
Turizm İşletmeciliği Bölümü

Özet

Turizm geliri ihracat geliri olarak sayılır mı sorusu çok tartışılan bir konudur. Teknik olarak düşünüldüğünde fiziki olarak bir mal dışarıya çıkmadığı için ihracat sayılmaz. Fakat deniz ve hava taşımacılığı, bankacılık, sigortacılık gibi dış ticarete görünmez kalemler olarak ifade edilen ve dolaylı yoldan ihracat kalemleri arasında yer alan unsurlar mevcuttur. Dolayısıyla turizm de bir görünmeyen kalem olarak dış ticarete destek vermektedir. Türkiye gibi turizm potansiyeli yüksek olan ve gelişmekte olan ülkeler için turizm, sağladığı döviz girdisiyle önemli bir ihracat geliri olmaktadır. Bu çalışmada turizm gelirinin ihracata etkisini anlamak için yıllara göre turizmin ihracat geliri üzerine etkisi incelenmiştir. Bununla birlikte ihracat açığını kapatmada turizmin ne kadar etkili olduğu tartışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Turizm, dış ticaret, ihracat, ihracat açığı, turizm gelirleri
JEL Kodu: F59, Z310, Z320, Z330

Tourism As One Of The Non-Excellent Items

Abstract

The question of whether tourism income is counted as export revenue is a very debated issue. Technically speaking, as a commodity does not go out, exports do not count. However, there are some items that are expressed as invisible items in foreign trade such as sea and air transport, banking, insurance and indirectly among the export items. Therefore, tourism also supports foreign trade as an invisible item. With a high tourism potential and developing tourism for countries like Turkey, it is a major export revenues with foreign currency income it provides. In this study, the effect of tourism on export revenue is examined in order to understand the effect of tourism income on exports. Nevertheless, the effectiveness of tourism in closing the export deficit was discussed.

Keywords: Tourism, foreign trade, export, export deficit, tourism revenues
JEL Code: F59, Z310, Z320, Z330

Giriş

Dünya ekonomisinde etkisini özellikle 1980'lerden sonra hissettiren “liberal ekonomi” anlayışı ile ekonomik serbestleşme dönemine geçilmiş ve dünya ticaret hacminin zaman içerisinde artmasına sebep olmuştur. Türkiye’de dünyada ki bu ekonomik serbestleşmeye pareler olarak dışa açık büyüme stratejilerini 24 Ocak 1980 itibariyle izlemeye başlamıştır. 1980 yılından sonra Türkiye ekonomisinde ihracat hacmi büyümüştür Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin ithalatları giderek artmış ve bu ülkeler artan dış ticaret açıklarıyla karşı karşıya kalmışlardır (Dinçer, 1993: 123). 1980 yılından sonra Türkiye’de ithalat gelirleri ihracat gelirlerinin gerisinde kalmış ve Türkiye sürekli dış ticaret açığı vermiştir.

1980 sonrası ülkemizde turizm hareketlerinin büyük bir ivme kazanması kısa sürede döviz getirici etkisi ile dış ticaret açığının kapatılması adına bir umut olmuştur. Hizmet ihracatı olarak görülen turizm, hizmetler dengesinin en önemli kalemidir. Hizmet ithalatı ve ihracatı görünmeyen kalemler, mal ithalatı ve ihracatı ise dış ticaret olarak adlandırılmaktadır. Bunun sebebi hizmet ithalat ve ihracatında fiziki bir malın olmayışıdır. Fakat farklı bir bakış açısıyla bakıldığı zaman hizmet ihracatı da aynı mal ihracatında olduğu gibi döviz geliri sağlamaktadır. Bu nedenle turizm işletmeleri ihracat işletmesi olarak sayılmakta ve ihracat işletmesi teşviklerinden yararlanmaktadırlar.

Bu bağlamda bir hizmet endüstrisi olarak turizmden elde edilen gelirlerin, cari açık üzerine olumlu etkisi bulunmaktadır. Türkiye hem doğal hem de fiziki turizm arz kaynakları açısından zengin bir ülkedir. Bu nedenle ülkemizde turizm gelirleri ödemeler bilançosuna olumlu katkı sağlamakta buna bağlı olarak da cari açığı kapatmada önemli bir rol oynamaktadır. Ayrıca turizm gelirlerinin dış ticaret açıklarını kapatmada da olumlu etkisi görülmektedir (Özkök Güngör, 2008:62).

Bu çalışmada cari işlemler açığına ve bu açığa özellikle neden olan dış ticaret açığını giderme de turizm gelirlerinin katkısı ortaya koyulmaya çalışılmıştır. Birinci bölümde turizmin ekonomik gücünü anlayabilmek adına turizmin ekonomik etkilerine kısaca değinilmiştir. İkinci bölümde, cari işlemler bilançosunda görünmeyen kalemler olarak hizmet gelirlerinin yeri incelenmiştir. Son bölümde ise görünmeyen kalem olarak turizmin cari açığı ve dış ticaret açığını kapatmada ki katkısı açıklanmaya çalışılmıştır.

Turizmin Ekonomik Etkileri Üzerine Genel Bir Bakış

Turizmin cari işlemler açığını azaltmada ki etkisini anlayabilmek için öncelikle turizmin ekonomiye katkısını anlamak gerekir.

Turizmin özellikle gelişmekte olan ülke ekonomileri üzerindeki olumlu etkileri, bu sektörün ekonomik yönünü daha da ön plana çıkarmaktadır. Ülke ekonomilerinin karşılaştığı ulusal ve uluslararası ekonomik sorunların çözümünde ve darboğazların aşılmasında turizm, dinamik ve ekonomik olma özelliği ile adeta bir çıkış noktasını oluşturmaktadır. (Kar vd., 2004: 89) Turizmin olumlu ekonomik etkileri şu şekilde sıralanabilir; Ödemeler dengesine etkisi, gelir etkisi, yurtdışında ithalat etkisi, işgücü çarpanı etkisi, ihracat ve gelir dağılımını düzenleyici etkisi, istihdam artışı ve yeni iş olanakları yaratması, ekonomik gelişme ve döviz geliri yaratması, küçük ölçekli işletmelerin geliştirilmesi, hayat standardının ve kalitesinin yükseltilmesi (Tavmergen, 1998: 54). Bu etkileri kısaca göz atmak gerekirse;

Ödemeler Dengesi Üzerindeki Etkisi

Turizmden elde edilen döviz gelirleri ödemeler bilançosuna yansımaktadır. Sağladığı döviz girdisi ile turizm gelirleri, döviz sıkıntısı yaşayan ve ödemeler bilançosunda açık veren ülkeler için oldukça önemli bir döviz kaynağıdır (Kar vd., 2004: 89).

Ödemeler bilançosunun bir alt başlığı olarak cari işlemler hesabındaki uluslararası hizmetler kısmında yer alan turizm, ülkeler arasındaki ekonomik ilişkileri güçlendirmeye hizmet ettiği gibi hem gelişmekte olan ülkelerin dış ticaret açıklarını hem de gelişmiş ülkelerin dış ticaret fazlalarını azaltmaktadır (WTO, 1998:91). Bir ülkenin dış ödemeler bilançosunda ki denge ya da dengesizlik, o ülkenin uluslararası ödeme gücünde ki iyileşme ya da bozulmaları yansıtır, dolayısıyla da çoğu kez o ülkenin uluslararası ekonomik ve mali itibarının, bir göstergesi olarak yorumlanır. (Seyidoğlu,2013)

Ödemeler dengesi fazla veren ülkeler, bu fazlalığın enflasyona neden olmaması ve eritilmesi için vatandaşlarının uluslararası turizme katılmalarını teşvik etmektedirler (Özen, 2006). Ödemeler dengesi açık veren ülkeler ise, bu açığı kapatmaya çalışmaktadırlar.

Gelir Etkisi

Ülkeye gelen ziyaretçilerin yaptıkları harcamalar bir gelir olarak ortaya çıkmakta ve bu da milli gelire etkide bulunmaktadır. Ayrıca turizm sektörü diğer birçok sektörle yakın

ilişki içerisinde olduğundan, turizm gelirleri diğer birçok mal ve hizmetlerin tüketimine ve ihracatına olanak sağlamaktadır. Yani turist bir ülkeye geldiğinde, o ülkede yaptığı her harcama sadece turizmle uğraşan kişilere değil, turistin harcama yaptığı diğer sektörlerle de gelir sağlamaktadır (Kar vd., 2004: 90).

Gelişmekte olan ülkelerin turizmi ekonomik kalkınma aracı olarak kullanmak isteme nedenlerinden birisi de turizmin görünmeyen ihracat olarak söz konusu ülkeler için önemli miktarda gelir yaratması olduğu söylenebilir (Unur, 2000: 2).

Yurt İçinde İthalat Etkisi

Ev sahibi ülkede üretilen bazı tarım ve sanayi ürünleri, tatillerini ülkede geçiren turistlere ihraç edilme fiyatlarından daha yüksek bir fiyat ile satılabilmektedir. Özellikle yiyecek-içecek ve hediyelik eşya türünden ürünler kalite üstünlüğüne sahipse, tatil yörelerinde turistlerden önemli sayıda alıcı bulmaktadır (Tavmergen, 1998: 58).

Ülkemize gelen yabancı turistlerin konakladıkları konaklama işletmesinde ve dışarıda ki yiyecek içecek işletmelerinde tükettikleri ürünlerin geliri de yurt içinde yapılan ithalat anlamına gelmektedir.

İşgücü Çarpanı Etkisi

Turizmde yapılan harcamaların artması nedeniyle yatırımlarda artış yaşanmaktadır buna bağlı olarak turizm sektöründe ve turizmin etkilediği diğer sektörlerde daha fazla işgücüne ihtiyaç duyulmaktadır. Bu işgücü çarpan etkisi olarak tanımlanmaktadır ve turizm gelişmeye devam ettiği sürece bu etkide artmaktadır. Aynı zamanda turizm endüstrisinin büyümesi turizmin doğrudan etkilediği ulaşım, konaklama, yiyecek içecek, rekreasyon gibi sektörlerin ve dolaylı yoldan etkilediği diğer sektörlerin de büyümesine olumlu katkı sağlanması demektir.

İhracat ve Gelir Dağılımını Düzenleyici Etkisi

Turizmden elde edilen gelir aynı zamanda ihracat geliri olarak görülmektedir. Turizm gelirleri, ek ihracat veya görünmeyen ihracat şeklinde ülkenin ödemeler dengesine olumlu katkılar yapmaktadır (Tutar,1994:24).

Dış turizm gelirleri, bir ülkeye gelen turistlerin tatilleri sırasında ki ihtiyaçlarını gidermek için konaklama, yiyecek içecek, hatıra eşyası, eğlence, ulaşım ve benzeri ürünleri satın almak amacıyla yaptıkları harcamaları içerir ve bu harcamaların toplamı dış turizm

gelirini oluşturur. Turistlerin yaptıkları bu harcamalar herhangi bir malın ihracatından elde edilen gelir gibi döviz geliri yaratır ki, bu açıdan turizm gelirleri görünmeyen ihracat kaleminin önemli bir parçasını meydana getirir. (Akova,1997)

Turizm bir ülkenin diğer bölgelerine göre gelişmemiş bölgelerini geliştirerek aradaki ekonomik dengesizliği ortadan kaldırır (Unur, 2000: 6). Aynı zamanda bölgeler arasındaki gelir dağılımının eşitlenmesinde de önemli rol oynar.

İstihdam Artışı ve Yeni İş Olanakları Yaratması

Özellikle Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin karşı karşıya bulunduğu en önemli sorunlardan biri, işsizliktir. Turizm sektörünün emek yoğun bir sektör olması ve otomasyona diğer sektörlerden daha az imkan sağlaması bu sektörde insan gücüne olan ihtiyacı daha da artırmaktadır. Dolayısıyla bir ülkede turizm sektörünün gelişmesi, söz konusu ülke insanların bu sektörde istihdam edilebilmelerine imkan verebileceği gibi, işsizlik sorununun çözümünde de önemli bir rol oynamaktadır (Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O – 2004:17). Bunun yanında turizm sektörüne mal ve hizmet sunan yan sektörlerle de yeni iş imkânları sağlayarak dolaylı istihdam etkisi meydana getirmektedir. Turizmin meydana getireceği dolaylı istihdamın niceliği sektörün yerel ekonomi ile ne kadar entegre olduğuna bağlıdır (Mill ve Morrison, 1992:294).

Ekonomik Gelişme ve Döviz Geliri Yaratması

Turizm sektörü, özellikle gelişmekte olan ülkeler açısından ekonomik gelişmenin bir aracı olarak görülmektedir. Ülkeye gelen yabancı turistlerin yaptıkları harcamalar sayesinde döviz geliri elde edilir. Bu sayede dolaylı olarak ihracat gelirlerine katkıda bulunur.

Küçük Ölçekli İşletmelerin Geliştirilmesi

Turizmle ilgili birçok iş küçük çapta bir işletmecilikle sınırlı kalmaktadır. Turizmin yerel işletmelerle kurduğu ilişki ekonomide oluşan sızıntının azalması, potansiyel gelirin ve iş sahalarının değerlendirilmesi açısından önemlidir (Tavmergen, 1998: 62).

Hayat Standardının ve Kalitesinin Yükseltilmesi

Turizm sektörü özellikle gençlere ve kadınlara iş olanakları yaratmaktadır. Bu da ailelere ek gelir olarak yansımakta ve hayat standardını yükseltmektedir (Tavmergen, 1998: 62). Ayrıca turizm gerçekleştiği bölgede alışveriş merkezi, sosyal tesis, havaalanı vb. gibi daha fazla yatırımla da hayat standartlarını arttırmaktadır.

Araştırmanın Amacı, Yöntemi, Kapsamı ve Sınırlılıkları

Hizmet ihracatı olarak görülen turizm, hizmetler dengesinin en önemli kalemidir. Dolayısıyla cari işlemler açığının ve dış ticaret açığının kapatılmasında turizmin olumlu etkisi görülmektedir. Bu çalışmanın amacı turizmin görünmeyen kalem olarak cari açık ve dış ticaret açıklarına katkısını ortaya koymaktır. Ayrıca hizmet kalemlerinin de cari açığı kapatmada ki etkisi incelenmiştir. TC Merkez Bankası Ödemeler Bilançosu verilerinden, TÜRSAB ihracat gelirlerinin turizm gelirlerine oranı ve TÜRSAB dış ticaret açığını kapatmada turizm verilerinden yararlanılmıştır. Elde edilen bulgular ise hizmet sektörünün hem toplam performansını, hem de turizm sektörünün tekil performansını net bir şekilde ortaya koymaktadır. Araştırmanın en büyük sınırlılığı ise kısıtlı zaman nedeniyle sadece literatür taraması yapılmasıdır.

Türkiye’de Cari İşlemler Dengesinde Hizmet Gelirlerinin Yeri

Cari işlemler bilançosu veya dengesi genel olarak ödemeler dengesinde en fazla önem verilen hesaptır. Bir ülkenin mal ve hizmet ihracatı ile elde ettiği dövizler ile mal ve hizmet ithalatı karşılığında ödediği dövizler bu hesaba kaydedilir. Cari işlemler dengesinde: Dış ticaret dengesi, hizmet dengesi, gelir dengesi ve cari transferler yer alır. Ayrıca yatırımların gelir ve giderleri ile karşılıksız olarak ülkeye giren ve çıkan mal, hizmet, faktör ve dövizler de bu hesap da yer alır.

Cari işlemler dengesi gelişmekte olan ülkeler için ekonomik sürdürülebilirlik adına son derece önemlidir. Bu nedenle özellikle gelişmekte olan ülkeler cari işlemler açığını en aza indirmeyi ilk hedefleri arasında görmektedirler. Cari açığının en önemli nedeni dış ticaret açıklarıdır. Dış ticaret açığını kapatmada ise hizmetler dengesi görünmeyenler olarak son derece önemlidir. Hizmet gelirleri içerisinde ise en büyük paya sahip olan kalem ise turizm gelirleridir. Günümüzde uluslararası turizmin sahip olduğu pay, turizmin ödemeler bilançosuna olan etkilerini de önemli bir noktaya taşımıştır. Hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerin ödemeler bilançosunda turizmin yeri ve bazı ülkelerin bu alanda sergiledikleri performanslar, turizm sektörünün gelir sağlayıcı sektörler arasında önemli bir yere taşımıştır (Toskay, 1989: 56).

Bunu daha net anlamak adına Tablo.1a ve Tablo.1b'de hizmet kalemlerinden elde edilen gelir dağılımına yer verilmiştir.

Tablo 1a. Hizmetler Bilançosu Tablosu

| Hizmetler Bil. Kalemleri | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 |
|---------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Hizmetler Dengesi | 9,055 | 7,899 | 10,394 | 12,732 | 15,872 | 13,819 | 13,935 | 18,799 |
| İşlem Gören Mallar | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Tamir ve Bakım Hizmetleri | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Taşımacılık | 833 | 861 | -523 | -1,143 | -70 | 294 | -431 | 236 |
| Seyahat/Turizm | 6,352 | 6,599 | 11,051 | 13,597 | 16,087 | 14,468 | 15,781 | 19,541 |
| İnşaat Hizmetleri | 654 | 832 | 682 | 724 | 874 | 879 | 759 | 974 |
| Sigorta Hizmetleri | - | - | - | - | - | -604 | -885 | -703 |
| Finansal Hizmetler | -391 | -400 | -83 | -89 | -41 | -247 | -228 | -133 |
| Diğer Ticari Hizmetler | 1,614 | -54 | -104 | -169 | -344 | -598 | -839 | -1,146 |
| Resmi Hizmetler | -315 | -566 | -708 | -721 | -874 | -920 | -733 | -778 |
| Diğer Hizmetler | 308 | 627 | 79 | 533 | 240 | 547 | 511 | 778 |

Kaynak: TCMB, 2019

Tablo 1b. Hizmetler Bilançosu Tablosu

| Hizmetler Bil. Kalemler | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|--------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Hizmetler Dengesi | 18,538 | 16,594 | 20,120 | 22,427 | 22,844 | 25,553 | 24,208 | 15,396 |
| İşlem Gören Mallar | - | - | 63 | 60 | 97 | 72 | 67 | -3 |
| Tamir ve Bakım Hizmetleri | - | - | -86 | -136 | -197 | -254 | -315 | -316 |
| Taşımacılık | 1,838 | 1,340 | 2,401 | 3,698 | 3,309 | 4,275 | 6,152 | 5,008 |
| Seyahat/Turizm | 18,405 | 17,391 | 20,171 | 21,251 | 23,180 | 24,480 | 21,248 | 13,960 |
| İnşaat Hizmetleri | 1,090 | 859 | 838 | 1,029 | 675 | 1,084 | 375 | 488 |
| Sigorta Hizmetleri | -554 | -541 | -472 | -428 | -718 | -497 | -423 | -364 |
| Finansal Hizmetler | -355 | -234 | -690 | -642 | -555 | -1,079 | -1,121 | -934 |
| Diğer Ticari Hizmetler | -1,369 | -1,428 | -1,529 | -1,724 | -2,158 | -2,011 | -1,513 | -1,172 |
| Resmi Hizmetler | -846 | -869 | -1,059 | -965 | -888 | -1,498 | -1,076 | -1,172 |
| Diğer Hizmetler | 329 | 76 | 483 | 284 | 99 | 181 | 814 | 435 |

Kaynak: TCMB, 2019

Tablo.1a ve Tablo.1b 2001-2016 yılları arasında turizm ve seyahat gelirlerinin ödemeler bilançosunun en hareketli hesaplarından biri olan cari işlemler hesabı üzerindeki etkisini göstermektedir. Tabloya göre cari işlemler dengesine pozitif eki sağlayan hizmetler taşımacılık, inşaat, turizm/seyahat ve diğer hizmetlerdir. Seyahat/Turizm Sektörünün Türkiye'nin Hizmetler Dengesine yaptığı pozitif katkının büyüklüğü tablo.1 oldukça net bir şekilde görülmektedir. Ayrıca turizm sektörünün 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2010, 2011 ve 2013 yıllarında Türkiye'nin Hizmetler Dengesi değerinden daha büyük bir değer ortaya koyması, bu sektörün diğer hizmet sektörleri içerisinde de lider konumda olduğunu göstermektedir. Hizmet gelirinde en yüksek gelire sahip kalemin turizm/seyahat olduğu görülmektedir. Cari işlemler dengesinde yer alan hizmetler dengesinin cari açığı kapatmada ki en büyük avantajı turizmdir. Bu yüzden Türkiye'nin turizme önem göstermesi ve ülkenin zengin turizm arzlarının sürdürülebilir bir şekilde korunması son derece önemlidir.

Dış Ticaret Açığını Kapatmada Turizmin Katkısı

Dış ticaret kavramı akla ilk mal ithalatı ve ihracatını getirirse de aslında hizmet ithalatı ve ihracatını da içerir. Hizmetler dokunulabilir kavramlar olmadığı, soyut kavramlar olduğu için hizmet gelirleri görülmeyen kalemler olarak sayılır. Fakat hizmet gelirleri ödemeler dengesinde dış ticaret açığını kapatma da mal ihracatından sonra en önemli kalemlerdir.

Zengin turizm arz kaynaklarına sahip olan Türkiye’de döviz gereksinimini karşılamak adına 1980’li yıllarda turizmi teşvik edecek yasal düzenlemeler yapılmış ve sektöre ağırlık verilmeye başlanmıştır. Bu bağlamda turizm politikalarının ana hedeflerinden biri turizm gelirleri aracılığıyla ödemeler dengesine olumlu katkı sağlamak olmuştur (Erdoğan, 1996: 224). 1980 ‘li yıllardan beri dış ticaret açığı ile turizm gelirleri artışı birbirine paralel gitmektedir. Turizm gelirlerinin yüksek olduğu yıllarda dış ticaret açığı düşük, turizm gelirinin düşük olduğu yıllarda ise dış ticaret açığı yüksek gelmiştir. Örneğin; 1991 Körfez savaşı nedeniyle turizm gelirlerinde bir düşüş yaşanmıştır. Buna bağlı olarak dış ticaret açığı da yüksek gelmiştir.

Türkiye’nin üretime bağlı olarak yaşadığı dış ticaret açığı sorunu beraberinde cari açık sorununu da ortaya çıkarmıştır. Buna karşın ekonomik serbestleşmeyle birlikte dünya turizminde ortaya çıkan gelişmelerin Türkiye ekonomisi üzerinde olumlu yansımaları olmuştur. Hem dünya genelinde hem de Türkiye’de turizm yatırımlarında ve harcamalarında görülen ciddi artışlar neticesinde Türkiye’de turizm gelirleri hızla yükselmeye başlamıştır. Turizm sektörü ülke gelirlerini artırması, kısa sürede döviz getirisi sağlaması, daha az dış alım ve yatırım gerektirmesi gibi çeşitli avantajlar taşımaktadır. Ayrıca turizm sektöründe yapılan yatırımların diğer sektörlere yapılan yatırımlara oranla geri dönüş hızlarının daha kısa vadede olması ve döviz gelirlerinin artırılmasına olumlu katkı sağlaması dolayısıyla ödemeler bilançosu dengesine olumlu katkı sağlamaktadır. Bu bağlamda Türkiye ekonomisinin önemli sorunlarında biri olan cari açığı gidermede önemli bir sektör olarak karşımıza çıkmaktadır (Beyaz ve Karabacak,2018). Hizmet kalemleri arasında yer alan turizm de hizmetler dengesinde en fazla gelire sahip olan kalemdir. Turizm ve seyahat işletmeleri ülkeye sağladıkları döviz girdisiyle aynı zamanda bir ihracat işletmesidirler. Bu nedenle ki ülkelerde oluşan dış ticaret açıklarında kurtarıcı kalem olarak ilk akla gelen turizmdir.

Cari açığın ve dış ticaret açığının kapatılmasında turizme başvurulmasının nedenlerini üç temel açıdan değerlendirmek mümkündür. Birincisi, turizm sektörü büyük altyapı

yatırımları gerektirmeyen, emek yoğun bir sektördür. Dolayısıyla etkili tanıtımlar, fiyat indirimleri, vergi ve ulaşım noktasında sağlanacak kolaylıklar yoluyla ülkeye turist çekilebilmesi mümkündür. İkincisi, turizmin bir hizmet sektörü olması sebebiyle üretildiği yerde tüketiminin gerekmesi doğrudan ülkeye döviz girişi sağlamaktadır. Üçüncüsü, ürün çeşitlendirme olanaklarının yüksek olmasıdır (Özkök, 2008: 57-59). Fakat dış ticaret açığını kapatma da turizme tamamen bel bağlamamak tedbirli olmak gerekir çünkü turizm konjonktürel dalgalanmalardan kolayca etkilenebilmektedir.

Tablo 2. 1996-2017 Yılları Arası Turizmin Dış Ticaret Açıklarını Kapatmadaki Payı

| Yıl | Dış Ticaret Açığı (DTA)\$ (bin \$) | Turizm Geliri (bin\$) | Turizm Gelirinin DTA Kapama Payı (%) |
|------|------------------------------------|-----------------------|--------------------------------------|
| 1996 | 20.402.178 | 7.970.722 | 39,07 |
| 1997 | 22.297.649 | 9.233.503 | 41,41 |
| 1998 | 18.947.440 | 8.878.840 | 46,86 |
| 1999 | 14.084.047 | 7.069.293 | 50,19 |
| 2000 | 26.727.914 | 9.990.841 | 37,38 |
| 2001 | 10.064.867 | 13.450.127 | 133,63 |
| 2002 | 15.494.708 | 15.214.514 | 98,19 |
| 2003 | 22.086.856 | 16.302.053 | 73,81 |
| 2004 | 34.372.613 | 20.262.640 | 58,95 |
| 2005 | 43.297.743 | 24.124.501 | 55,72 |
| 2006 | 54.041.498 | 23.148.669 | 42,83 |
| 2007 | 62.790.965 | 27.214.988 | 43,34 |
| 2008 | 69.936.378 | 30.979.979 | 44,30 |
| 2009 | 38.785.809 | 32.006.149 | 82,52 |
| 2010 | 71.661.113 | 33.027.943 | 46,09 |
| 2011 | 105.934.807 | 36.151.328 | 34,13 |
| 2012 | 84.066.659 | 36.776.645 | 43,75 |
| 2013 | 99.858.613 | 32.308.991 | 32,35 |
| 2014 | 84.508.918 | 34.305.903 | 40,73 |
| 2015 | 63.268.398 | 31.464.777 | 49,73 |
| 2016 | 55.995.686 | 22.107.440 | 39,48 |
| 2017 | 76.736.291 | 26.283.656 | 34,25 |

Kaynak: TÜRSAB, 2019

Tablo.2 de görüldüğü üzere turizm gelirlerinin dış ticaret açığını kapatma da etkisi son derece önemlidir. Tabloda yer alan 1996 yılından 2017 yılına kadar olan zamanda en yüksek dış ticaret açığı 2011 ve 2013 yıllarındadır. Bu nedenle bu yıllar da turizm gelirlerinin dış ticaret açığını kapatmada ki etkisi düşük olmuştur. Turizm gelirlerinin dış ticaret açığını kapatmada ki en yüksek etkisi ise 2001 ve 2002 yıllarında %133 ve %98 olmuştur.

2015 ve 2017 yılları arasına bakıldığında ise turizm gelirlerinin dış ticaret açığını kapatmada ki payının azaldığı görülmektedir.2015 yılında % 49,73 iken 2016 yılında %39,48 e gerilemiş ve 2017 yılında ise %34,25 e düşmüştür.

Gelişmekte olan bir ülke olarak Türkiye'nin hem mal hem de hizmet talebini arttırmak yönünde bir yönelmesi vardır. Buna bağlamda dış aktif turizmin, Türkiye için önemli döviz girdisi sağladığı görülmektedir. Çünkü turizmde bir ülkenin mal ve hizmetlerini müşterinin ülkesine kadar göndermek zorunluluğu yoktur. Böylelikle, ihracı mümkün olmayan servet ve hizmetler bir döviz kaynağı haline getirilebilmektedir (Çımat ve Bahar,2003).

Turizm gelirlerinin ihracat gelirlerine oranını daha iyi anlamak adına tablo.3 de 1980-2016 yılları arası verilere yer verilmiştir.

Tablo 3. Turizm Gelirlerinin İhracat Gelirlerine Oranı

| TURİZM GELİRLERİNİN İHRACAT GELİRLERİNE ORANI | | | |
|--|----------------|-------------------------|--|
| 1969-2016 | | | |
| YILLAR | İHRACAT | TURİZM GELİRLERİ | TURİZM GELİRLERİNİN İHRACAT GELİRLERİNE ORANI % |
| 1980 | 2 910,1 | 326,7 | 11,2 |
| 1981 | 4 702,9 | 381,3 | 8,1 |
| 1982 | 5 746,0 | 370,3 | 6,4 |
| 1983 | 5 727,8 | 411,1 | 7,2 |
| 1984 | 7 133,6 | 840,0 | 11,8 |
| 1985 | 7 958,0 | 1 482,0 | 18,6 |
| 1986 | 7 456,7 | 1 215,0 | 16,3 |
| 1987 | 10 190,0 | 1 721,1 | 16,9 |
| 1988 | 11 662,0 | 2 355,3 | 20,2 |
| 1989 | 11 624,7 | 2 556,5 | 22,0 |
| 1990 | 12 959,3 | 3 225,0 | 24,9 |
| 1991 | 13 593,5 | 2 654,0 | 19,5 |
| 1992 | 14 714,6 | 3 639,0 | 24,7 |
| 1993 | 15 345,1 | 3 959,0 | 25,8 |
| 1994 | 18 105,9 | 4 321,0 | 23,9 |
| 1995 | 21 637,0 | 4 957,0 | 22,9 |
| 1996 | 23 225,5 | 5 962,1 | 25,7 |
| 1997 | 26 261,1 | 8 088,5 | 30,8 |
| 1998 | 26 974,0 | 7 808,9 | 28,9 |
| 1999 | 26 587,2 | 5 203,0 | 19,6 |
| 2000 | 27 774,9 | 7 636,0 | 27,5 |
| 2001 | 31 334,2 | 10 450,7 | 33,4 |
| 2002 | 36 059,1 | 12 420,5 | 34,4 |
| 2003 | 47 252,8 | 13 854,9 | 29,3 |
| 2004 | 63 167,0 | 17 076,6 | 27,0 |
| 2005 | 73 476,4 | 20 322,1 | 27,7 |
| 2006 | 85 534,7 | 18 594,0 | 21,7 |
| 2007 | 107 271,8 | 20 942,5 | 19,5 |
| 2008 | 132 027,2 | 25 415,1 | 19,2 |
| 2009 | 102 142,6 | 25 064,5 | 24,5 |
| 2010 | 113 883,2 | 24 931,0 | 21,9 |
| 2011 | 134 906,9 | 28 115,7 | 20,8 |
| 2012 | 152 478,5 | 29 351,4 | 19,2 |
| 2013 | 157 610,2 | 34 305,9 | 21,3 |
| 2014 | 151 802,6 | 32 309,0 | 21,8 |
| 2015 | 143 934,9 | 31 464,8 | 21,9 |
| 2016 | 142 606,2 | 22 107,4 | 15,5 |

Kaynak: TÜRSAB, 2019

Türkiye 'de 1980 yılından günümüze ihracat ve turizm gelirlerinin genel olarak artış trendin de olduğu görülmektedir. Turizm gelirlerinin ihracat gelirleri içerisindeki artışı bazı yıllarda azalma göstermiştir. Bunun başlıca sebepleri ise dünyada yaşanan ekonomik kriz dönemleri, savaşlar, terör saldırıları ve salgın hastalıklardır. 2016 yılında da düşüşün nedeni de ülkemizde yaşanan terör olayları ve darbe girişimidir.

Sonuç

Türkiye 1980 sonrası dış ticaret politikasıyla dışa açık stratejiler izlemeye başlamış ve ithalat ile ihracat hacmini büyütülmüştür. Bu büyüme ile enerji ve ara girdiye olan bağımlılığı nedeniyle ithalat ve ihracat gelirleri arasında fark oluşturmaya başlamış ve dış ticaret açığına neden olmuştur. Bu dönemde turizm alanında yaşanan gelişmeler ve döviz getirici etkisi dikkat çekmiş, dış ticaret açığını kapatmada fırsat olarak görülmüştür. Türkiye'nin uzun vadeli ve sürdürülebilir bir büyüme ortaya koyması, cari açık sorununu çözmesi ile yakından ilgilidir.

Turizm sektörünün en önemli ve en olumlu sonucu ödemeler bilançosunda ortaya çıkmaktadır. Ödemeler bilançosunda en büyük hacme sahip olan ve en fazla önem verilen hesap cari işlemler hesabıdır ve belli bir cari dönemde üretilen mal ve hizmetleri kapsar. Bu nedenle bir hizmet kalemi olarak turizmde cari işlemler bilançosunda ki hizmet kalemleri arasında yer almaktadır. Hizmet gelirleri içerisinde ise en yüksek gelire sahip kalemin turizm olduğu görülmektedir.

Bu çalışmada turizm sektörünün cari işlemler dengesine etkisi ve dış ticaret açığını kapatmada ki etkisi aktarılmaya çalışılmıştır. Çalışmanın sonunda turizmin dış ticaret açığını ve cari açığı kapatmada olumlu bir etkisinin olduğu görülmüştür. Bu bağlamda turizm gelirleri ihracat geliri sayılır mı sorusuna olumlu cevap vermek mümkündür.

İhracatın ithalata son derece bağımlı olduğu Türkiye'de, ithalatın azaltılmasını çok kolay hale getirmeyen, cari açık dengesinin sürdürülebilir olmasını sağlamanın tek yolu turizm gelirlerini daha da artıracak seçenekler aramaktır. (Ongan, Serdar 2008)

Kaynakça

- AKOVA, İ. (1997). “Türkiye’de Turizmin Önemi ve Ekonomideki Yeri”. Türk Coğrafya Dergisi, Sayı 32: 263- 280.
- BEYAZ, Z. Ve KARABACAK, G. (2018). “Türkiye’de turizm Gelirlerinin Cari İşlemler Dengesi Üzerine Etkisi ” International EUROpean Journal of Managerial Research Dergisi, Cilt:2, Sayı:2.
- ÇİMAT, A. ve BAHAR, O. (2003). Turizm Sektörünün Türkiye Ekonomisi İçindeki Yeri ve Önemi Üzerine Bir Değerlendirme, Akdeniz Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 3 (6), 1-18.
- DİNÇER, M.Z. (1993). Turizm Ekonomisi ve Türkiye Ekonomisinde Turizm. (1. Baskı). İstanbul: İstanbul Üniversitesi Basımevi.
- ERDOĞAN, H. (1996). Uluslararası Turizm. (1. Baskı). Bursa: Uludağ Üniversitesi Basımevi.
- KAR, M., ZORKİRİŞÇİ E. ve YILDIRIM, M. (2004). Turizmin Ekonomiye Katkısı Üzerine Ampirik Bir Değerlendirme, Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 4 (8), 87-112.
- MILL, R. C. ve Morrison, A.M. (1992). “The Tourism System, 2 Edition”, New Jersey, USA.
- ONGAN, S. (2008). “The Sustainability of Current Account Deficits and Tourism Receipts in Turkey”, The International Trade Journal, Volume. 22, Issue. 1, (39-62).
- ÖZEN, A. (2006). Turizm Sektör Raporu
.http://www.gedik.com/Analiz/ER_TURIZM_160804 .pdf, (27.08.2006).
- ÖZKÖK G. F. (2008). Turizmin Ekonomik Etkileri, Bursa: Ekin Yayınevi
- SEYİDOĞLU, H. (2013). Uluslararası İktisat Teori, Politika ve Uygulama, Güzem-Can Yayınları, 19. Baskı, İstanbul.
- UNUR, K. (2000). Turizmin Türkiye’nin Ödemeler Dengesine Etkisinin Analizi, Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal.
- TAVMERGEN, İ.P. (1998). Turizmin Ekonomiye Olumlu Etkileri ve Türkiye Örneği, Hazine Dergisi, 12, 53-66.

TCMB, https://evds2.tcmb.gov.tr/index.php?evds/serieMarket/#collapse_18., (Erişim Tarihi: 23.03.2019).

TUTAR, E. (1994). OECD Üyesi Türkiye’de Turizm Sektörünün Ekonomiye Katkıları, Mersin.

TÜRSAB, <https://www.tursab.org.tr/istatistikler-icerik/dis-ticaret-aciklarinin-kapatmada-payi> (Erişim Tarihi: 23.03.2019).

TÜRSAB, <https://www.tursab.org.tr/istatistikler/turizmin-ekonomideki-yeri>, (Erişim Tarihi: 23.03.2019).

Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O , Turizm Sektörü ,Ankara,2004.

TOSKAY, T. (1989). Turizm: Turizm Olayına Genel Yaklaşım. (3. Baskı). İstanbul: Der Yayınları.

WTO (World Tourism Organization), (1998). Economics Review Of World Tourism: Tourism In The Context Of Economics Crisis And The Dominance Of The Service Economy, Madrid.

[InTraders Academic Platform](https://www.intraders.org)

Topics based on international trade, business, economics and supply chain management.

Under InTraders trademark, we conduct InTraders Autumn Conferences, Spring Conferences, InTraders International Trade Academic Journal, Conference Alerts and International Market Search.

"We caress the souls of researchers"

InTraders Academic Platform

<https://www.intraders.org>

Autumn Conferences

<https://www.intraders.org/october/>

Spring Conferences

<https://www.intraders.org/may/>

Academic Journal

<https://dergipark.org.tr/intraders>

Conference Alerts

<https://www.intraders.org/news/> www.paraekonomisi.com



The Third InTraders International Conference on International Trade Proceeding Book
15-17 April 2019 Sakarya, 18-20 April 2019 İstanbul Program, Turkey

<https://www.intraders.org/may> 311