

# UTEAD JITER

ULUSLARARASI TİCARET VE  
EKONOMİ ARAŞTIRMALARI  
DERGİSİ

JOURNAL OF  
INTERNATIONAL TRADE AND  
ECONOMIC RESEARCHES

Uğur VARLIK  
Mustafa UÇAR

Dış Ticarete Ödeme Şekilleri ve  
Vesaik Mukabili İşlemlerde Operasyonel Riskler

Mehmet Emre ÜNSAL

Eğitim Sağlık ve Ar-Ge Harcamalarının İşgücü  
Verimliliği Üzerindeki Etkileri: OECD Ülkeleri Üzerine  
Bir Panel Regresyon Analizi

Fatma Gül BİLGİNER

Küresel Girişimcilik Endeksi Çerçevesinde  
Türkiye'de Küresel Girişimciliğin Gelişimi:  
Teorik Bir Bakış Açısı

# UTEAD JITER

ULUSLARARASI TİCARET VE  
EKONOMİ ARAŞTIRMALARI  
DERGİSİ

JOURNAL OF  
INTERNATIONAL TRADE AND  
ECONOMIC RESEARCHES

**ISSN (Print):** 2564-7318

Cilt/Volume: 1

Sayı/Issue: 1

Haziran/June 2017

[dergipark.gov.tr/utead](http://dergipark.gov.tr/utead)

## **İmtiyaz Sahibi/Owner**

Doç. Dr. Mehmet ŞENTÜRK

## **Baş Editör/Editor in Chief**

Doç. Dr. Mehmet ŞENTÜRK

## **Editör/Editor**

Yrd. Doç. Dr. Engin DÜCAN

## **Dil Editörü/Language Editor**

Arş. Gör. Özcan ÖZKAN

## **Yardımcı Editör/Co-Editor**

Arş. Gör. Zeynep KOSE  
Yük. Lis. Öğr. Aslı ŞENTÜRK

## **Yayın Kurulu/Editorial Board**

Doç. Dr. Mehmet ŞENTÜRK  
Doç. Dr. Selim KAYHAN  
Doç. Dr. Tayfur BAYAT  
Yrd. Doç. Dr. Engin DÜCAN



## **Yayın Sekreterliği/Publication Secretary**

Yük. Lis. Öğr. Aslı ŞENTÜRK

### **Yazışma Adresi**

Doç. Dr. Mehmet ŞENTÜRK  
Kilis 7 Aralık Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi  
Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümü  
79000 Kilis/Türkiye

### **Submission Address**

Assoc. Prof. Dr. Mehmet SENTURK  
Kilis 7 Aralik University, Faculty of Economics and Administrative  
Sciences, Department of International Trade and Logistics  
79000 Kilis/Turkey

**Tel:** +90 348 814 93 34/1513

**Faks/Fax:** +90 348 814 26 60

**e-posta/e-mail:** [utead@hotmail.com](mailto:utead@hotmail.com)

[dergipark.gov.tr/utead](http://dergipark.gov.tr/utead)

UTEAD'da yayımlanan makalelerin bilim ve dil bakımından sorumluluğu yazarlarına ait olup, kaynak gösterilmeden kullanılamaz.

The scientific and linguistic responsibility of the articles published in JITER belongs to the authors and can not be used without reference to the source.

**İndeksler/Indexing:** Academic Keys, ASOS, DIIF-Directory of Indexing and Impact Factor, ESJI-Eurasian Scientific Journal Index, ISIFI-International Services for Impact Factor and Indexing, ISRA-International Society for Research Activity, JIFACTOR, Journal Factor, Journals Directory, ResearchBib-Academic Resource Index, Scientific World Index, Society of Economics and Development, Science Library Index, Scientific Impact Factor.



## **Uluslararası Danışma Kurulu/International Advisory Board**

- Prof. Dr. Ali SEN, *Inonu University/TURKEY*  
Prof. Dr. Costas AZARIADIS, *Washington University/USA*  
Prof. Dr. Elsadig AHMED, *Multimedia University/MALAYSIA*  
Prof. Dr. Krzysztof PIASECKI, *Poznan University of Economics/POLAND*  
Prof. Dr. M. Hanifi ASLAN, *Hasan Kalyoncu University/TURKEY*  
Prof. Dr. Mohammad Kabir HASSAN, *University of New Orleans/USA*  
Prof. Dr. Muhsin KAR, *Yildirim Beyazıt University/TURKEY*  
Prof. Dr. Omer OZCICEK, *Gaziantep University/TURKEY*  
Prof. Dr. Pasrun ADAM, *Universitas Halu Oleo/INDONESIA*  
Assoc. Prof. Dr. Ahmet SAHBAZ, *Necmettin Erbakan University/TURKEY*  
Assoc. Prof. Dr. Ahmet UGUR, *Inonu University/TURKEY*  
Assoc. Prof. Dr. Ali Fuat GOKCE, *Kilis 7 Aralik University/TURKEY*  
Assoc. Prof. Dr. Cuma BOZKURT, *Gaziantep University/TURKEY*  
Assoc. Prof. Dr. H. Murat MUTLU, *Gaziantep University/TURKEY*  
Assoc. Prof. Dr. Huseyin AGIR, *Kahramanmaraş Sutcu Imam University/TURKEY*  
Assoc. Prof. Dr. Ibrahim Halil EKSI, *Gaziantep University/TURKEY*  
Assoc. Prof. Dr. Kamilla M. BARTKOWIAK, *Poznan University of Economics/POLAND*  
Assoc. Prof. Dr. Maria Asuncion PRATS, *University of Murcia/SPAIN*  
Assoc. Prof. Dr. Mehmet MUCUK, *Selcuk University/TURKEY*  
Assoc. Prof. Dr. Mehmet SENTURK, *Kilis 7 Aralik University/TURKEY*  
Assoc. Prof. Dr. Nanthakumar LOGANATHAN, *Universiti Teknologi Malaysia/MALAYSIA*  
Assoc. Prof. Dr. Rebeca JIMENEZ-RODRIGUEZ, *Universidad de Salamanca/SPAIN*  
Assoc. Prof. Dr. Selim KAYHAN, *Necmettin Erbakan University/TURKEY*  
Assoc. Prof. Dr. Siong Hook LAW, *Universiti Putra Malaysia/MALAYSIA*  
Assoc. Prof. Dr. Tahsin KARABULUT, *Necmettin Erbakan University/TURKEY*  
Assoc. Prof. Dr. Tayfur BAYAT, *Inonu University/TURKEY*  
Assoc. Prof. Dr. Ugur ADIGUZEL, *Necmettin Erbakan University/TURKEY*  
Asst. Prof. Dr. Ahmet AYSU, *Erciyes University/TURKEY*  
Asst. Prof. Dr. Ali Eren ALPER, *Omer Halisdemir University/TURKEY*  
Asst. Prof. Dr. Ceyhun Can OZCAN, *Necmettin Erbakan University/TURKEY*  
Asst. Prof. Dr. Dogan BAKIRTAS, *Omer Halisdemir University/TURKEY*  
Asst. Prof. Dr. Edgardo SICA, *Universita di Foggia/ITALY*  
Asst. Prof. Dr. Engin DUCAN, *Adana Science and Technology University/TURKEY*  
Asst. Prof. Dr. Mohamed Ibrahim MUGABLEH, *Irbid National University/JORDAN*  
Asst. Prof. Dr. Mounir Ben MBAREK, *University of Sfax Tunisia/TUNISIA*  
Asst. Prof. Dr. Mustafa GERCEKER, *Selcuk University/TURKEY*  
Asst. Prof. Dr. Nahit YILMAZ, *Necmettin Erbakan University/TURKEY*  
Asst. Prof. Dr. Raveesh KRISHNANKUTTY, *ICFAI Business School/INDIA*  
Dr. Ratbek DZHUMASHEV, *Monash University/AUSTRALIA*  
Res. Asst. Jyoti KUMARI, *Indian Institute of Technology Kharagpur/INDIA*

**Amaç ve Kapsam:** Uluslararası Ticaret ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi (UTEAD) bağımsız bir yayın organıdır. UTEAD, uluslararası ticaret, ekonomi, ekonometri, finans, bankacılık ve sermaye piyasaları gibi alanlarda ortak bir akademik zemin oluşturmak üzere Türkçe ve İngilizce dillerinde bilimsel ve özgün araştırma makaleleri yayımlamaktadır. Ayrıca, farklı disiplinlerden de bu alanlarla ilgili çalışmalar değerlendirmeye alınmaktadır. UTEAD, 2017 yılında yayın hayatına başlamış uluslararası hakemli bir dergidir ve yılda iki kez Haziran ve Aralık aylarında yayımlanmaktadır. UTEAD, dergipark üzerinden erişime açıktır. UTEAD'da yayımlanan makalelerde belirtilen düşünce görüşlerden yazar(lar) sorumludur. UTEAD'da yayımlanmak üzere hakem değerlendirmeleri sonucunda kabul edilen makalelerin tüm yayın hakları süresiz olarak UTEAD'a aittir.

**Aims and Scope:** Journal of International Trade and Economic Researches (JITER) is an independent publication. JITER, publishes scientific and original research articles in Turkish and English languages to create a common academic background in fields such as international trade, economics, econometrics, finance, banking and capital markets. In addition, studies on these areas are taken into consideration from different disciplines. JITER, is an internationally refereed journal that began publication in 2017 and is published twice a year in June and December. JITER is open access via Dergipark. The author(s) are responsible for the opinions expressed in the articles published in JITER. All publishing rights of articles accepted as referee evaluations for publication in JITER belong to the JITER for an indefinite period of time.

**Açık Erişim Politikası:** Uluslararası Ticaret ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi (UTEAD) "Açık Erişim Politikası" izleyen bir dergidir. Dergide yayımlanan makaleler doğrudan açık erişime sunulmaktadır. UTEAD, yayımladığı makalelerle bilimin Açık Erişim Politikasıyla desteklenmesine ve bilgiye erişimin kolaylaştırılmasına katkıda bulunmayı amaçlamaktadır.

**Open Access Policy:** Journal of International Trade and Economics Researches (JITER) is a journal that follows the "Open Access Policy". The articles published in the journal are offered directly to the public. JITER aims to contribute to the promotion of published science by the Open Access Policy and to facilitating access to information.

**Değerlendirme Süreci:** UTEAD'a ulaşan makaleler, öncelikle editörler ve danışma kurullarımız tarafından bilimsellik ve yazım kuralları yönünden incelenir. Uygun bulunan makaleler daha sonra alanında en az doktora derecesine sahip iki ayrı hakeme gönderilir. Hakemlerin kabul veya red yönünde aynı görüşü bildirmeleri durumunda karar aynen uygulanır. Ancak, hakem görüşleri aynı doğrultuda olmaz ise, makale üçüncü hakeme gönderilir. Üçüncü hakemin kararı doğrultusunda makale yayımlanır ya da yayımlanmaz. Hakem raporları makale yazarlarına gönderilir ve dergi arşivinde de saklanır. UTEAD'da kör hakemlik sistemi uygulanmaktadır.

**Evaluation Process:** The articles reached by us are first examined by our editors and advisory boards in terms of scientific and author guidelines. Eligible articles are then sent to two separate referees with at least the doctorate degree in the related area. If the referees give the same opinion in the direction of acceptance or rejection, the decision will be applied in the same way. However, if the referee's views are not in the same direction, the article is sent to the third referee. The article will be published or not published in the direction of the decision of the third referee. Referee reports are sent to the article authors and are kept in the journal archive. In JITER, blind referee system is applied.

**İntihal Denetimi:** UTEAD yayın politikası gereği hakem değerlendirmesinden geçirdiği her makalenin özgünlüğünü korumak amacıyla intihal denetiminden geçirilmesini zorunlu kılmaktadır. Bu bağlamda, UTEAD'a değerlendirilmek üzere gönderilen tüm makaleler URKUND intihal analiz yazılımından geçirilir. Ortaya çıkan eşleşmeler detaylı bir biçimde incelenerek atıfı doğru olan eşleşmeler çıkarılır. Kalan eşleşmeler yayın kurulu tarafından raporlanır. Raporda yer alan hataların yazarlar tarafından düzeltilmesi istenebilir veya çalışma yazarlara iade edilebilir.

**Plagiarism Detection:** JITER requires that the review policy be subject to a plagiarism detection in order to preserve the authenticity of each article it reviews. In this context, all articles submitted to JITER for evaluation are passed through URKUND plagiarism analysis software. The resulting matches are examined in detail and the correct matches are extracted. The remaining matches are reported by the editorial board. Errors in the report may be requested to be corrected by the authors or may be returned to the authors.



## YAZIM KURALLARI

**Uluslararası Ticaret ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi (UTEAD)**'da yayımlanması için değerlendirilmek üzere gönderilecek makaleler daha önce hiçbir yayın organında yayımlanmamış ve değerlendirilmek üzere sunulmamış olmalıdır. Makaleler, aşağıda belirtilen kurallar doğrultusunda hazırlanmalıdır. Bu kurallara uygun olmayan makaleler değerlendirmeye alınmayacak ve yazarlara iade edilecektir.

**UTEAD**'a gönderilecek makaleler **Türkçe** veya **İngilizce** olabilir. Yazının uzunluğu **20 sayfa**yı geçmemelidir. Yazının elektronik kopyası Microsoft Word programında **Cambria** yazı karakteri ile hazırlanmalıdır. Marj ayarları; **stten ve alttan 2 cm, sağ ve soldan 2 cm** olmalıdır. Kağıt boyutu **17.5 cm en** ve **24 cm boy** olacak şekilde ayarlanmalıdır.

**Başlık**, makale hangi dilde ise önce o dilde büyük harflerle **11 punto, koyu** ve **sayfaya ortalı** olarak verilmelidir. Makalenin diğer dildeki karşılığı ise, **bir satır boşluk bırakılarak** büyük harflerle, **11 punto, koyu** ve **sayfaya ortalı** olarak verilmelidir.

**Yazar(lar)ın, adı, soyadı** ikinci başlığın altında **11 punto, koyu** ve **sayfaya ortalı** olarak verilmelidir. Yazar(lar)ın unvanları, bağlı bulunduğu kurum ve bölümü ile e-posta adresi sayfa altında **dipnot** olarak yazılmalıdır. **UTEAD**'da kr hakemlik sistemi uygulanmaktadır. Makale Türkçe ise önce **en çok 100 kelimelik** bir **“z”** ve altında İngilizce dilinde **en çok 100 kelimelik** ikinci bir **“abstract”** italik olarak verilmelidir. Türkçe ve İngilizce özetlerin altında, **anahtar kelimeler (en çok 5, en az 3)** ile İngilizce zetin altında **Journal of Economic Literature (JEL)** sınıflaması numarası verilmelidir.

Metin içinde başlıklar numaralandırılmalı (1., 1.1., 1.1.2. gibi) ve **derinlik kten fazla olmamalıdır.** **Tüm başlıklar 10 punto** ve **koyu** olarak verilmelidir.

**Metin, 10 punto** ve **tek satır aralıkla** yazılmalıdır. Her paragraftan sonra **6 nk boşluk** bırakılmalı ve paragraflar **iki yana yaslı** olmalıdır. Başka kaynaklardan yapılan aktarmalar  satırı geçmiyor ise tırnak içinde italik olarak,  satırı geçiyor ise ayrı bir paragrafta sağdan ve soldan birer santim içeri çekilerek **10 punto** ve **italik** olarak verilmelidir.

**Tablo ve şekillere** başlık ve sıra numarası verilmeli, başlıklar tabloların ve şekillerin üzerinde (Tablo 1. Tablo adı), şekillerin ise (şekil 1. şekil adı) olarak yer almalıdır. Tablo ve şekiller dikey olarak **(tam sayfa olan tablo ve şekiller yatay olarak yerleştirilebilir).**

**Denklemler**, sayfaya **sola yaslı** olarak verilmeli ve denklemlerin sıra numaraları parantez içinde olup sayfanın sağ tarafına yaslanmalıdır.

**Kaynaklara göndermeler**, metin içi **parantez yöntemi** ile yapılmalıdır. Parantez içindeki sıra; yazar/yazarların soyadı, (yazarı olmayan kaynaklarda eser adının ilk  kelimesi ve hemen izleyen  nokta) kaynağın yılı, sayfa numarası/numaraları şeklinde olmalıdır (rneğin: Soyad, tarih: sayfa numarası).

Metin içinde, yukarıdaki gibi gönderme yapılan bütün kaynaklar, referanslar listesinde **APA** biçimine uygun olarak yazılmalı, gönderme yapılmayan kaynaklar bu listede yer almamalıdır. Kaynaklar alfabetik sırayla yazılmalıdır.

Makalelerin basıma girecek son şeklini yazım kurallarına uygun olarak sunmak yazarlara aittir. Makaleler yazım kurallarına uygun bir biimde hazırlanana kadar yayımlanmaz.

## GUIDELINES FOR AUTHORS

The articles to be submitted for publication in the **Journal of International Trade and Economics Researches (JITER)** should not have been published in any publications previously and have not been submitted for evaluation. The articles should be prepared in accordance with the following rules. Articles that are not in line with these rules will not be evaluated and will be returned to the authors.

Articles that are not in line with these rules will not be evaluated and will be returned to the authors. The articles to be submitted to JITER may be in **Turkish** or **English**. The length of the article should not exceed **20 pages**. Electronic copy of the manuscript should be prepared in Microsoft Word program with **Cambria** font. Margin settings; **2 cm from the top, 2 cm from the bottom, 2 cm from the right and left**.

The **title** should be given in **bold, 11 pt, bold, and centered on the page**, whichever is on the top. In the case of the **English version** of the manuscript, a line must be left blank, in capital letters, **11 pt, bold, and centered on the page**.

Author (s) should be written as a footnote under the page with the institution and department to which it is affiliated and the e-mail address.

In **JITER**, blind referee system is applied. The article should be given in "**abstract**" of **up to 100 words** in **English**. The **keywords (maximum 5, minimum 3)** and the **Journal of Economic Literature (JEL)** classification under the English abstract should be given under Turkish and English abstracts.

Titles should be numbered in the text (such as 1, 1.1, 1.1.2) and the depth should not be more than three.

All **titles** should be given in **10 point font and bold**. The **text** should be written in **10 point and single line spacing**. After **each paragraph, 6 nk** should be **left blank** and the paragraphs should be justified.

**Transmissions** made from other sources should be given in italics in quotation if they do not exceed three lines, in **10 point and italic** in a separate paragraph if they pass by one inch from the right and left.

**Tables and figures** should be given titles and sequence numbers, titles should be placed on tables and figures (Table 1. Table name) and figures (figure 1. figure name). Tables and figures can be placed vertically (full-page tables and figures can be placed horizontally).

The **equations** should be left-justified on the page and the equations must be numbered in parentheses and should lie on the right side of the page.

They should be sent to the sources using the in-text **parenthesis method**. The order in brackets is; The surname of the author / authors (the first three words of the work in non-spelling sources and the next three spots) must be in the form of the year, page number / number of the source (eg: Lastname, date: page number).

In the text, all **referenced sources**, as above, should be listed in the references list in accordance with **APA** format, and non-referenced sources should not be listed in this list. Sources should be written in alphabetical order.

It is up to the authors to present the final form of the prints in accordance with the writing rules. The articles are not published until they are prepared in accordance with the writing rules.

## İÇİNDEKİLER

### **Uğur VARLIK ve Mustafa UÇAR**

Dış Ticarete Ödeme Şekilleri ve  
Vesaik Mukabili İşlemlerde Operasyonel Riskler 1-16

### **Mehmet Emre ÜNSAL**

Eğitim, Sağlık ve Ar-Ge Harcamalarının İşgücü Verimliliği Üzerindeki Etkileri:  
OECD Ülkeleri Üzerine Bir Panel Regresyon Analizi 17-28

### **Fatma Gül BİLGİNER**

Küresel Girişimcilik Endeksi Çerçevesinde  
Türkiye’de Küresel Girişimciliğin Gelişimi: Teorik Bir Bakış Açısı 29-46

## DIŞ TİCARETTE ÖDEME ŞEKİLLERİ VE VESAİK MUKABİLİ İŞLEMLERDE OPERASYONEL RİSKLER

### PAYMENTS TERMS IN FOREIGN TRADE AND OPERATIONAL RISKS IN DOCUMENTS AGAINST TRANSACTIONS

Uğur VARLIK<sup>1</sup>

Mustafa UÇAR<sup>2</sup>

#### Öz

Günümüzde her alanda sıkça kullanılan risk kavramı özellikle bankacılık sektörü için ayrı bir öneme sahiptir. Finansal sektör içerisinde faaliyet gösteren bankalar, faaliyetlerini devam ettirmek, sektörde yeniliklerde bulunmak ve istihdamı arttırmak amacıyla çeşitli kararlar alabilmektedirler. Bu kararlar neticesinde farklı risk grupları ile karşı karşıya kalmaktadırlar. Bu risk gruplarından bir tanesi de operasyonel risktir. Operasyonel risk çeşitleri, ülke mevzuatına ve yasalarına ek olarak uluslararası kurallara uygun hizmet veren dış ticaret birimlerinin iç süreçlerinden, personel hatalarından, sistem hatalarından veya dışsal etkenlerden kaynaklanabilecek sorunlar olarak tanımlanır. Operasyonel risk çeşitlerinin incelenmesi ve ölçülmesi, bu risk çeşitleri sonucunda oluşabilecek problemlerin önlenmesinde ve birimlerin gelişimi açısından önem arz etmektedir. Bu makalede dış ticaret ödeme şekillerinden vesaik mukabili ödeme şeklinin operasyonel risk unsurları olan Personel Riskleri, Sistem Riskleri, Süreç Riskleri ve Dış Faktörler Riskleri incelenecektir.

**Anahtar Kelimeler:** Bankacılıkta Dış Ticaret, Operasyonel Risk Çeşitleri, Dış Ticarete Ödeme Şekilleri

**JEL Sınıflandırması:** G21, F49, Y90

#### Abstract

Today, the concept of risk, which is often used in every area, has a particular emphasis in the banking sector. In financial sector, banks can make various decisions in order to sustain their activities, to innovate in the sector and to increase employment. These decisions are subject to different risk groups and one of them is operational risk. Operational risks are defined as problems that may arise from the internal processes, personnel risks, systemic errors and external factors of the foreign trade units providing services in compliance with international rules and the country's legislation and laws. Examination and measurement of types of operational risks are important for preventing the problems that may arise as a result of these types of risks and important terms of the developing of the units. This paper will examine the operational risk elements, such as Personnel Risks, Systemic Risks, Process Risks and External Factors Risks of documents against payment in foreign trade.

**Keywords:** Foreign Trade in Banking, Types of Operational Risks, Types of Payment Methods in Foreign Trade

**JEL Classification:** G21,F49,Y90

<sup>1</sup> Sabahattin Zaim Üniversitesi, Sosyal Bilimler Ens., Uluslararası Finans ve Katılım Bankacılığı Yüksek Lisans Prog., Yüksek Lisans Öğr., e-posta: varlik\_ugur@hotmail.com

<sup>2</sup> Prof. Dr., Biruni Üniversitesi, Öğrenci Dekanı, mustafaucar@biruni.com.tr

## GİRİŞ

Bankacılık sektörünün en önemli kriterleri arasında yer alan risk kavramı 1970'lerin ilk yarısında doğup, günümüze kadar gelişen bir kavram özelliği taşımaktadır.

*“Risk, zararın ortaya çıkma ihtimali olarak kabul edilmektedir. Uluslararası İç Denetim Enstitüsü (IIA) tarafından yapılan tanımlamaya göre risk; kurumun stratejik, mali ve operasyonel hedeflerini gerçekleştirilmesini engelleyecek, her türlü olayın gerçekleşme olasılığıdır. Bankaların İç Sitemleri Hakkında Yönetmelikte risk işleme ya da faaliyete ilişkin parasal kaybın ortaya çıkması veya bir giderin ya da zararın oluşması halinde ekonomik faydanın azalması ihtimali olarak tanımlanmaktadır” (Candoğan M.A. – Altan M. (2014) Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi Sayı: 31, ss. 265-276).*

Günümüzde, bankacılık sektöründe yaşanan değişimler ve gelişimler sonucunda, bankaların müşterilerine sundukları ürün ve hizmetlerde farklılaşmaya gittiği görülmektedir. Bu durumun bir sonucu olarak bankalar olumlu ve olumsuz olarak farklı riskler ile karşı karşıya kalmaktadır.

Bankalar işleyiş yapıları gereği, piyasa riski, kredi riski ve operasyonel risk olmak üzere 3 tip risk grubu ile karşı karşıyadır.

Bu çalışmada; bankaların dış ticaret departmanlarının operasyonel risklerine değinilmiş, çözüm yolları ve operasyonel riski engellemeye yönelik bilgiler verilmiştir.

### 1. OPERASYONEL RİSK KAVRAMI VE TÜRLERİ

*“Yetersiz veya başarısız iç süreçler, insanlar ve sistemlerden ya da harici olaylardan kaynaklanan ve yasal riski de kapsayan zarar etme olasılığı operasyonel riski ifade etmektedir.”(BDDK, 2012b:4)*

Operasyonel riskler, personel riski, teknolojik riskler, organizasyon riski, yasal riskler ve dış risklerden oluşmaktadır.

Personel: Personel Hataları nedeniyle maruz kalınan operasyonel risklerdir.

Sistem: Bilgi teknolojileri sistemlerindeki hatalar nedeniyle maruz kalınan kayıp risklerdir.

Süreç: Doğru tasarlanmayan süreçler nedeniyle maruz kalınan operasyonel risklerdir.

Dışsal Etkenler: Kontrol altında tutulamayacak dışsal nedenlerle maruz kalınan operasyonel risklerdir.

## **2. DIŞ TİCARETTE ÖDEME ŞEKİLLERİ**

Diş ticaret, farklı ülkelerde bulunan ticari firmaların veya şahısların birbirleri ile ticari faaliyetlerde bulunmasıdır. Ticari faaliyette bulunan firmalar ve şahıslar bankaları kullanarak ticaretlerinin daha güvenilir bir hale gelmesini sağlamaktadırlar.

### **2.1 Peşin Ödeme**

Peşin ödeme türünde ithalatçı, malı teslim almadan mal bedelinin tamamını ya da bir kısmını ihracatçıya öder.

Peşin ödeme türü ihracatçıya bazı avantajlar sağlar. Ödemeyi malı göndermeden önce alarak finansman sağlar. Malı gönderdikten sonra ithalatçının ödeme zorluğu yaşamasından ya da ithalatçının ülkesindeki transferleri yasaklayan olası hukuksal değişikliklerden kendini korumuş olur.

İthalatçı açısından ise, malın ihracatçı tarafından gönderilmeme, gönderilen malın eksik, kusurlu ya da siparişe uygun olmama riskleri mevcuttur.

### **2.2 Vesaik Mukabili İşlemler**

Vesaik Mukabili işlemleri 2 ana başlık altında inceleyebiliriz.

#### **2.2.1 Görüldüğünde Ödemeli Vesaik Mukabili**

Görüldüğünde Ödemeli Vesaik Mukabili İşlem, tahsil ya da ibraz bankası kendisine gelmiş olan vesaiki, gönderi bankasının talimatında belirtilen tutarın muhatap tarafından ödenmesi karşılığında muhataba teslim eder.

#### **2.2.2 Kabul Kredili Vesaik Mukabili**

'Kabul Kredili Vesaik Mukabili İşlem', tahsil ya da ibraz bankası kendisine gelmiş olan vesaiki, muhatabın mali bir evrakı ( poliçe, çek ya da senet gibi) kabul etmesi karşılığında muhataba teslim ettiği işlem türüdür.

### **2.3 Mal Mukabili Ödeme**

Mal mukabili ödemede ithalata konu olan mal, alıcının eline geçtikten bir süre sonra ödemesi yapılır. Bu tür ödeme şeklinde de ağırlıklı olarak ihracatçı riskleri üstlenmektedir (Bakan ve diğerleri, 2012, s. 214).

Bu ödeme şeklinde ithalatçı, ödeme yapmadan önce malı elde ederek kontrol olanağı bulması nedeniyle peşin ödeme türüne kıyasla daha güvencedir. Malın bedelinin satıştan sonra ödenmesi ile malın finansmanı için kaynak sağlanmış olur. İthalatçı açısından cazip olan bu ödeme şekli, ihracatçı açısından risklidir. İhracatçı malı göndererek mal bedelinin gelmesini bekler. Bedelin anlaşmaya uygun zamanda ya da tutarda geleceği konusunda bir garanti yoktur. Mal mukabili ödeme şekli çoğunlukla rekabetin yoğun olduğu satıcı piyasalarında, ihracatçının ithalatçıya güven duyduğu ve ithalatçı ile ihracatçı

arasında uzun süreli ticari ilişkilerin bulunduğu durumlarda kullanılmaktadır (Akgüç, 2013, s. 181).

## **2.4 Akreditifli Ödeme**

Akreditif şartlı bir taahhüttür. İthalatçının bankası, müşterisinden aldığı talimat doğrultusunda belirli bir vade içerisinde belirli bir meblağa kadar akreditif metnindeki şartların ihracatçı tarafından yerine getirilmesi ve ihracata ilişkin belgelerin ibrazı karşılığında ihracatçıya ödeme yapacağını taahhüt eder (Aktepe, 2013, s. 117-118).

Akreditif işlemlerini 10 alt başlıkta inceleyebiliriz:

### **2.4.1 Belgesiz Akreditifler**

Belgesiz akreditiflerde sadece poliçe vardır, vesaik yoktur. Akreditif lehtarını, akreditif koşullarına uygun olarak poliçe düzenler ve ibraz eder. Akreditif şartlarına uygun ibraz yapılmış ise görevli banka kendisine verilen görev kapsamında ibrazı karşılar diğer bir deyişle akreditif görüldüğünde ödemeli ise poliçeyi derhal öder veya vadeli ise kabul eder ve vadesinde öder veya iştira eder. Görevli banka teyit bankası değil ise bunları isterse yapar. Eğer görevli banka, teyit bankası olarak teyidini ekledi ise gayrikabili rücu olarak görevini yerine getirir. Amir banka da aynı şekilde kendisine yapılan uygun bir ibraz varsa bu ibrazı karşılamalıdır. Bu tür akreditifler yaygın olmayıp, itibarı çok yüksek veya teminatı tamamen garanti altına alınmış müşteriler için açılır (Özalp, 2007, s. 41-42).

### **2.4.2 Ticari Akreditifler**

Ticari akreditifler, sağlanan mal veya hizmetin ödeme aracı olarak kullanılırlar. Ödemenin yapılması için hizmetin yerine getirildiğini veya malların sevk edildiğini kanıtlayan belgeler akreditifte talep edilir. Ödemenin gerçekleşmesi için akreditifte talep edilen belgeler akreditif şartlarına uygun bir şekilde ibraz edilmelidir. Ticari akreditifteki belgeler bir işin yapıldığını gösterirken teminat akreditifinde sunulan belgeler işin yapılmadığını beyan eden belgelerdir. Her iki akreditif türü de belgelere dayalı olduğu halde ticari akreditifler bu yönüyle teminat akreditiflerinden ayrılırlar (Özalp, 2007, s. 42).

### **2.4.3 Teminat Akreditifleri**

Teminat, ihtiyat akreditifi, garanti tipi araçlardandır. Teminat akreditifi, ödeme garantisi ile benzer işleve sahiptir ve üçüncü bir kişi ile yapılmış olan sözleşmenin şartlarına uyulmaması durumunda akreditifte belirtilen ödemenin yapılacağını garanti etmektedir. Amir banka, akreditif lehtarına karşı bir üçüncü şahıs namına garanti vermektedir. Üçüncü bir kişinin görevini yerine getirmemesi, belirli bir işlemin şartlara uygun bir şekilde gerçekleştirilmemesi durumunda amir banka lehtara karşı ödeme yükümlülüğü altına girmektedir (Akgüç, 2013, s. 241).

#### **2.4.4 Dönülebilir Akreditifler**

UCP 500 madde 8'e göre '*Dönülebilir bir akreditif herhangi bir anda ve lehtara ön ihbar yapılmadan amir banka tarafından değiştirilebilir veya iptal edilebilir*' (UCP 500, 1993).

Bu tür bir akreditif her an iptal edilebileceği ya da lehtar aleyhinde değişiklik yapmaya olanak sağladığı için lehtara bir güvence sağlamaz. Günümüzde 'revocable/dönülebilir' akreditif açılış oranı son derece düşüktür. Dönülebilir nitelikte bir akreditifi kabul edebilecek türden bir ticari ilişkinin de var olabileceğini göz ardı etmemek gerekir. Bir akreditifin iptali ya da değiştirilmesi için bankalar arası yazışma 46 yapılması gerekir. Bu durumda ithalatçı ve ihracatçı zaman kaybetmemek ve süreçten sakınmak için böyle bir akreditif açmayı tercih edebilirler (Kütükçü, 2013, s. 16).

#### **2.4.5 Dönülemez Akreditifler**

Dönülemez akreditif, lehtarın onayı olmadan iptal edilemez ya da koşulları tek yanlı olarak değiştirilemez. Akreditifin açılması ile amir bankasını, teyidin ilave edilmesi durumunda da teyit bankasını yükümlülük altına sokar.

UCP 600 madde 3'e göre '*Bir akreditifin dönülemez (irrevocable) olduğu belirtilmese dahi o akreditif dönülemezdir*' (UCP 600, 2007, s. 29).

#### **2.4.6 Teyitsiz Akreditifler**

Amir ve lehtar arasında bir güven varsa ve ülke riski de yoksa lehtar teyitli akreditif yerine daha az maliyetli olduğu için akreditifin teyitsiz açılmasını isteyebilir. Bu durumda amir banka ihbar bankasına akreditifi teyitsiz ihbar etmesi hususunda talimat verir. Teyitsiz akreditiflerde ihbar bankasının lehtara karşı hiç bir ödeme taahhüdü yoktur. Ancak ihbar bankasının ödeme taahhüdünün olmaması rahat ve sorumsuz davranmasını gerektirmez. Akreditif swift yoluyla gelmişse, ihbar bankası akreditifin şifre kontrolünü yapmalıdır. İhbar edeceği akreditif şartlarını incelemelidir. Lehtar tarafından kendisine ibraz edilen vesaiki incelemeli ve yerine göre lehtara yol göstermeli diğer bir deyişle makul özeni göstermelidir.

#### **2.4.7 Teyitli Akreditifler**

Teyitli akreditif; açılan akreditif metninde amir bankanın görevli bankadan ödemeye teyit vermesini talep etmesi ve bu talebin görevli banka tarafından kabul edilmesi halinde ortaya çıkan akreditif türüdür. Burada ihracatçının kendi bankası ödemeye teyit vermekte olduğundan ihracatçı açısından özellikle görüldüğünde ödemeli akreditiflerde ödemeyi erkenden alabileceği için tercih edilen bir durumdur (Ortaç, 2010, s. 70).



#### **2.4.8 Rotatif Akreditifler**

Bu akreditif türü belli dönemler halinde devamlı mal sevkiyatı olan durumlarda uygulanabilir. Aynı şekilde tekrar eden yüklemeler söz konusu olduğunda alıcı ve satıcı birbirine güven duyuyorsa bu akreditif türünü tercih edebilirler. Her sevkiyat için yeni bir akreditif açılması yerine taraflar yenilenen akreditif şeklinde tek bir akreditif açmayı tercih etmekte böylece formaliteleri ve masrafları azaltmakta, zamandan tasarruf sağlayabilmektedirler (Özalp, 2007, s. 46).

#### **2.4.9 Devredilebilir Akreditifler**

Transfer edilebilir akreditifler çoğu zaman akreditif lehtarının akreditif konusu malın üreticisi, imalatçısı olmadığı ve sadece aracılık ettiği zamanlarda kullanılmak üzere geliştirilen bir akreditif türüdür (Özalp, 2007, s. 48).

#### **2.4.10 Karşılıklı Akreditifler**

Birbirinden bağımsız iki ayrı akreditif söz konusudur. Malın asıl ihracatçısı ile ithalatçısı bir araya gelmezler ve birbirlerinden haberdar olmazlar. Bu akreditif türünü komisyon geliri sağlamak isteyen şirketler kullanır.

### **2.5 Harici Garantiler**

Yükümlülüklerin yerine getirilmemesi temelinde maruz kalınan herhangi bir zararı finansal olarak tazmin etmek amacıyla banka (garantör) tarafından verilen taahhude Harici Garantiler ya da Teminat Mektupları ismi verilir. Teminat mektubu türleri:

- Kat'i Teminat
- Geçici Teminat
- Avans Teminat
- Ödeme Garantisi
- Garanti Teminatı
- Teminat Akreditifi

### **3. VESAİK MUKABİLİ İŞLEMLER VE OPERASYONEL RİSKLERİ**

Tahsiller veya günlük uygulamalarda “Vesaik Mukabili” olarak da bilinen işlemler, dış ticarete önemli bir yer tutarlar.

#### **3.1 Vesaik Mukabili İşlemler ve Özellikleri**

Vesaik mukabili ödeme, vesaiklerin ithalatçıya mal bedelinin tahsil edilmesinden sonra veya ödeme için istenilen garantinin alınmasından sonra teslim edildiği işlem türüdür.

522 sayılı broşürde (URC 522, 1995, s. 9-10) ‘Tahsil’ aşağıdaki şekilde tanımlanmıştır.

*“Belgelerin, alınan talimat uyarınca ve*

- *Ödemenin veya kabulün sağlanması,*
- *Ödeme veya kabul karşılığında belgelerin teslimi (veya)*
- *Diğer şartlara bağlı kalınarak belgelerin teslimi için bankalarca işleme alınması anlamına gelir.*

*“Belgeler’ mali belgeler veya ticari belgeler anlamına gelir. ‘Mali belgeler’, poliçeler, bonolar, çekler ve para ödemesinin sağlanması için kullanılan diğer benzer belgeler anlamına gelir. ‘Ticari belgeler’, faturalar, taşıma belgeleri, tasarruf yetkisi veren belgeler ve diğer benzer belgeler veya mali belgeler olmayan diğer herhangi tür belgeler anlamına gelir. ‘Temiz Tahsil’ (Clean Collection) ticari belgelerin eşlik etmediği mali belgelerin tahsili anlamına gelir. ‘Belgeli Tahsil’ (Documentary Collection) ticari belgelerin eşlik ettiği mali belgelerin veya mali belgelerin eşlik etmediği ticari belgelerin tahsili anlamına gelir.”*

Tahsil işlemleri, genellikle satıcı ve alıcının bankaları arasında geçen bir süreçtir. Çok nadir olsa da satıcı veya temsilcisi tahsil vesaikini direkt olarak alıcının bankasına gönderir.

522 sayılı broşürde (URC 522, 1995, s. 10-11) işlemin tarafları şöyle belirtilmiştir:

*“Amir (İhracatçı–Principal), bir tahsili işleme alması için bir bankaya tevdi eden taraftır.*

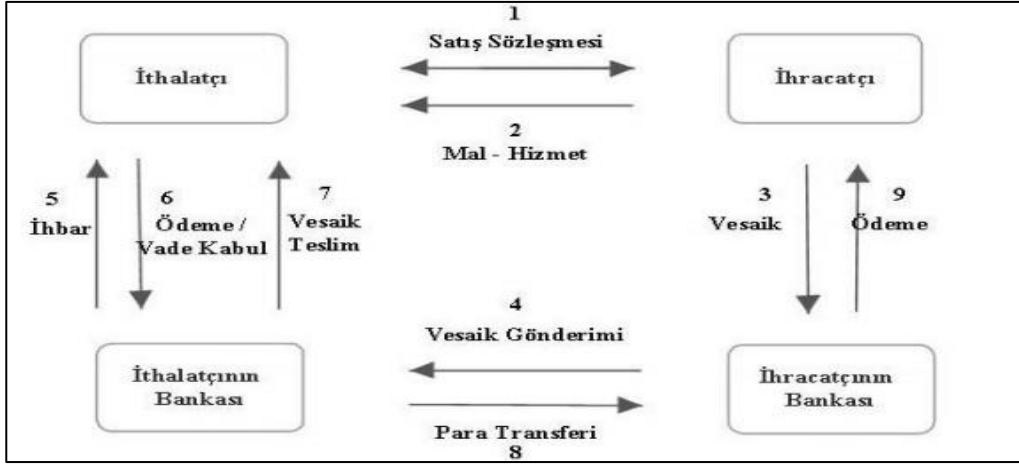
*Gönderi Bankası (Remitting Bank), amirin tahsili tevdi ettiği bankadır. Tahsil Bankası (Collecting Bank), tahsil işleminin yürütülmesinde devreye sokulan ve gönderi bankası dışındaki herhangi bir bankadır.*

*İbraz Bankası (Presenting Bank), muhataba ibrazda bulunan tahsil bankasıdır. Uygulamada çoğunlukla tahsil bankası ile aynı bankadır.*

*Muhatap (İthalatçı–Drawee), tahsil talimatı uyarınca kendisine ibrazın yapılacağı kişidir.”*

‘Ödeme Karşılığı Teslimde’, tahsil ya da ibraz bankası kendisine gelmiş olan vesaiki, gönderi bankasının talimatında belirtilen tutarın muhatap tarafından ödenmesi karşılığında muhataba teslim eder. İlgili tutarı da gönderi bankasına talimatında belirtildiği şekilde Swift yoluyla iletir. Bankalar arası transfer işlemlerinde MT202 mesajı kullanılır. Alıcının bankası MT400 mesajı ile de gönderi bankasına ödemenin bildirimini yapar.

**Şekil 1.** Vesaik Mukabili Ödeme Şekli İşleyişi



**Kaynak:** Karakuş, A. (2016).

### 3.2 Kabul Kredili Vesaik Mukabili İşlemler

'Kabul Karşılığı Teslimde', tahsil ya da ibraz bankası kendisine gelmiş olan vesaiki, muhatabın poliçeyi kabul etmesi karşılığında muhataba teslim eder. MT412 kabul mesajını da gönderi bankasına iletir.

Belgelerin muhataba tesliminin muhatapça poliçenin kabulü şartına bağlanması ve banka avalinin talep edilmemesi amir açısından tam bir tahsil güvencesi sağlamayabilir. Muhatabın poliçe bedelini vadesinde ödememesi ve/veya geciktirmesi karşısında amir, muhataba karşı, ciddi bir yaptırıma sahip olamayacaktır. Ödememe veya geç ödeme gibi hususlarda bankaların, tahsili aldıkları tarafa bilgi vermek veya poliçeyi protesto ettirmek dışında her hangi bir sorumlulukları bulunmamaktadır.

Satıcı alacağını garanti almak ya da kabul edilmiş poliçeyi bankasına teminat olarak sunmak isteyebilir. Böyle durumlarda muhatabın kabulü yanında muhatabın bankasının da aval de talep edilir. Eğer banka aval vermeyi kabul etmiyor ise gönderi bankasına durumu bildirerek yeni talimat beklemeli ve vesaiki müşterisine teslim etmemelidir. Muhatabın bankası, müşterisi lehine aval verir ise; vadesinde müşterisi ilgili bedeli ödemesi dahi kendisi ödemek zorundadır.

Aval, üçüncü bir tarafın ya da poliçede imzası bulunanlardan herhangi birinin müteselsil sorumluluk hükümleri uyarınca poliçe tutarının tamamını ödemeyi üstlendiği bir tür kefalet işlemidir. Kimi zaman poliçe alacaklısı alacağını garanti altına almak için bir banka kefaleti talep etmektedir ki bu kefalet aval vererek sağlanır (Aktepe, 2013, s. 121).

Bankalar, ilgili poliçelere aval verdikten sonra poliçeleri, poliçe alacaklısına, poliçe alacaklısının belirttiği bir finansal kuruluşa ya da kendilerinde muhafaza edebilirler. Banka kefareti olan poliçeler, farklı bankalara teminat amaçlı ya da poliçenin kırdırılması amacıyla verilmiş olabilir. Bu durumlarda teminata alan veya poliçeyi kıran finansal kuruluş aval veren ( müteselsilen kefalet altında olan) bankaya, kefaretin olup olmadığına dair swift mesajı ile bilgilendirme talep ederler.

### 3.2.1 Poliçe Tanımı

Poliçe, alacaklının borçlusuna vermiş olduğu yazılı bir ödeme emri şeklinde tanımlayabiliriz. Lehtar, poliçenin lehine düzenlendiği, söz konusu poliçe bedelini tahsile yetkili kişi/taraftır. Lehtar genelde bir banka olmaktadır ancak buradaki lehtar kavramını poliçe bedelinin nihai alacaklısı olarak değerlendirmek yerine, amir adına söz konusu poliçe bedelini tahsile yetkili kişi/taf olarak görmek uygulama açısından daha isabetli bir yaklaşım olacaktır. Kimi ilişkilerde amirin bankasına olan borcu ve bu nedenle tahsil edilecek bedelin bankaya temlik söz konusu olabilmektedir. Bu gibi hallerde amirin söz konusu senedi bankamıza temlik ciro suyla devretmesi gerekecektir. Bunun dışındaki hallerde ise tahsil ciro su gerekecektir. Poliçenin borçlusu ise muhatap ismini almaktadır.

### 3.2.2 Poliçenin Şekil Şartları

Poliçenin hukuken belli şekil şartları taşıması gerekmektedir. Bu şartlardan bir veya bir kaçının poliçe üzerinde yer almaması söz konusu senedi kıymetli evrak olma konumundan çıkarır. Poliçede bulunması gereken şekil şartları aşağıda belirtilmiştir.

- Koşulsuz ödeme ifadesi
- Düzenlendiği dilde poliçe ifadesini taşıması
- Kime ödeneceğini belirtilmesi
- Para cinsi ve tutarı
- Düzenlenme yeri ve tarihi
- Keşidecinin adı, soyadı, unvanı ve imzası
- Keşidelinin adı, soyadı, unvanı ve adresi
- Ödeme vadesi

Bu noktada, ICC 522 nolu broşürün 22. maddesinde belirtildiği üzere, İbraz bankası bir poliçenin kabulünün şekil yönünden tam ve doğru olarak gözüktüğünü denetlemekle sorumlu bulunmaktadır. İhracat işlemlerinde bankalar ibraz ve/veya tahsil bankası konumunda olmamakla birlikte, belgeleri gönderen taraf olarak, tahsil bankası nezdinde her hangi bir gecikmeye veya soruna neden olmamak adına gerekli özenin üzerinde durduğumuz poliçeye ilişkin olarak gösterilmesi tahsil bankasının olduğu kadar gönderi bankasının da sorumluluğudur.

Poliselerde ödeme vadesi genel olarak aşağıdaki gibi çeşitli şekillerde gösterilebilmektedir:

- Görüldüğünde ödemeli - at sight
- Görüldüğünden belli bir süre sonra ödemeli – at ... days sight
- Keşide tarihinden belli bir süre sonra ödemeli – at ... days date
- Yükleme tarihinden belli bir süre sonra ödemeli – at ... days after shipment date
- Belirli bir tarihte ödemeli - on 30.06.2006

### Şekil 2. Poliçe

<b>D r a f t</b>	
Date: 11.10.06 İstanbul / Türkiye	
<b>90 days after B/L date</b> , pay under this draft to the order of Kuveyt Türk Katılım Bankası A.Ş. the amount of USD 250,000. - (Two hundred and fifty thousand US Dollars only).	
<b>B/L Date: 25.09.2006</b>	
Accepted by Drawee:	Drawer:
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">Poliçe bedelinin borçlusunu olarak muhatabın tam adı, ünvanı, adresi ve ülkesi yazılacak</div>	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">Poliçe bedelinin alacaklısı olarak ihracatçının tam adı, ünvanı, adresi ve ülkesi yazılıp, firma kaşesiyle birlikte imzalanacak</div>
<b>Per Aval:</b>	

**Kaynak:** Kuveyt Türk (2013).

### 3.3 Personel Riskleri Açısından Vesaik Mukabili İşlemler

Operasyonel risklerin büyük çoğunluğu insan kaynaklı risklerden oluşmaktadır. Personelin çeşitli nedenlerle kasıtsız olarak yaptığı hataların sonuçların maddi zarar oluşabilmektedir. Bilgi eksikliği, yorgunluk ve motivasyon eksikliği gibi faktörler bu tür durumlara neden olabilmektedir. Özellikle gelişen piyasalar ile çeşitlenen ürün ve hizmet ağı, değişen hizmet sunma şekli ve karmaşıklaşan ürünler sonucunda personellerin bilgi düzeyleri yetersiz kalabilmekte ve hata yapma ihtimalleri artmaktadır (Kara, 2009).

Vesaik mukabili işlemlerde, işlem yapan personellerin bilgi düzeyleri büyük önem arz etmektedir. Bilgi düzeyi düşük, ülke mevzuatına ve uluslararası kurallara hakim olmayan personeller vesaik mukabili işlemlerde ciddi problemler yaşanmasına sebebiyet vermektedir.

Vesaik mukabili işlemler de personel kaynaklı yaşanabilecek problemleri şu şekilde sıralayabiliriz:

- İthalat işlemlerinde, personelin hatalı giriş yapması ve ödemenin farklı bir bankaya gönderilmesi,

- Hatalı ya da eksik ibrazların sonucunda müşterilerin güven olgusunun kaybedilmesi,
- İhracat işlemlerinde vesaiklerin hatalı bankalara gönderilmesi sonucunda vesaikin kaybolması,
- İhracat işlemlerinde bedelin talep edileceği muhabir banka bilgisinin hatalı yazılması ve ihracat bedellerinin gelişi esnasında yaşanabilecek gecikmeler ve kayıplar,
- İthalat işlemlerinde Amir bankanın (vesaiki gönderen banka) muhabir bankası yerine farklı bir muhabir banka ile gönderimin sağlanmasıyla oluşabilecek kayıplar,
- Kabul kredili ithalat işlemlerinde personelin ilgili ödeme vadesini kaçırmaması sonucunda oluşabilecek kayıplar,
- İhracat kabul kredili vesaik mukabili işlemlerde banka üst yazılarına hatalı tarih yazılması sebebiyle bedelin geç gelmesi ve müşteri memnuniyetsizliği yaşanması.
- Kabul kredili işlemlerde, poliçelerin düzenlenmesinde yapılan hataların banka personelleri tarafından fark edilmemesi sonucunda yaşanan problemler ve riskler
- Bankalar tarafından aval verilmiş poliçelerin ödemelerinde personel kaynaklı yaşanabilecek hatalar sonucunda, bankaların itibar kaybının yanında faiz ve cezai sorumluluk atına girmesi

### 3.4 Sistem Açısından Vesaik Mukabili İşlemler

Gelişen teknoloji, günümüzde bankacılık sektörünün tüm süreçlerinde etkin bir şekilde bilgisayar kullanımını zorunlu bir hale getirmiştir. Günümüzde banka kayıtları, raporlamalar, karar alma mekanizmaları, yetki kontrolleri, işlem onayları ve dokümantasyon gibi birçok süreç bankaların kendilerine özel olarak geliştirdikleri bilgisayar programları üzerinden yürütülmekte ve takip edilmektedir. Bu nedenlerle, bilgisayar sistemleri bankalar için hayati önem taşımaktadır ve sistem üzerindeki riskler bankalar için göz ardı edilemeyecek seviyede önemli hale gelmiştir.

Vesaik mukabili işlemler de sistem kaynaklı yaşanabilecek problemleri şu şekilde sıralayabiliriz:

- İşlemlerin mükerrer olarak sistem tarafından gönderilmesi,
- Sistem arızaları sebebi ile yapılamayan işlemler,
- Yazılım sürecinde sistemin hatalı kurgulanması sonucunda oluşacak işlem hataları,
- Hatalı test çalışmaları sebebiyle aksayan işlemler
- Sistemin hatalı çalışması nedeniyle aval verilmiş poliçelerin ödemelerinin gecikmesi sonucunda bankalara uygulanabilecek yaptırımlar

### **3.5 Süreç Riskleri Açısından Vesaik Mukabili İşlemler**

Vesaik Mukabili işlemler için süreçler, ICC 522 nolu broşür ve ülke yasaları ve mevzuatları gereğince doğru bir şekilde oluşturmak ve yapılacak işlem süreçlerine personeli dâhil ederek en doğru ve verimli iş süreçlerinin belirlenmesi bankaların dış ticaret departmanları için önem arz etmektedir.

Vesaik mukabili işlemler de süreç kaynaklı yaşanabilecek problemleri şu şekilde sıralayabiliriz:

- İşlem süreçlerinin hatalı tasarlanması sonucunda gerçekleşen işlem hataları ve uzayan iş süreçleri sebebiyle oluşan zararlar,
- İşlem süreçlerinin hazırlanması esnasında, personelin iş süreçlerine dahil edilmemesi sonucu personelde yaşanabilecek memnuniyetsizlik ve motivasyon kayıpları.

### **3.6 Dış Etkenler Açısından Vesaik Mukabili İşlem Riskleri**

*“Bankaların maruz kaldıkları operasyonel riskler; insan, sistem ve süreç gibi içsel nedenlerle oluşabildiği gibi bunların dışında herhangi bir dış etkenden de kaynaklanabilmektedir. Bankanın kontrolü dışında gerçekleşen bu riskler sonucunda bankalar maddi ve manevi olmak üzere büyük kayıplarla karşı karşıya kalabilmektedir.” (Kara, 2009).*

Vesaik mukabili işlemlerde; ülke riskleri, uluslararası kuruluşlar tarafından yasaklı listesine alınmış bankalar, şahıslar ve şirketler ile gerçekleşecek işlemler, ülke içerisinde yaşanabilecek doğal afet, terör vb. mücbir sebep kapsamı altında bankaların etki edemeyeceği durumlar dış etkenler olarak sayılabilmektedir.

Vesaik mukabili işlemler de dış etkenlerden kaynaklı yaşanabilecek problemleri şu şekilde sıralayabiliriz:

- Ülke riskleri bakımından vesaik mukabili işlemlerde, ihracat bedellerinin ülkeye gelmemesi veya geç gelmesi,
- Yasaklı ülkeler, şahıslar ya da kurumların işlemlerine aracılık edilmesi sonucunda uluslararası yaptırımlara maruz kalmak,
- Doğal afet, terör vb. mücbir sebep grubuna girebilecek olaydan dolayı bankaların işlemlerini gerçekleştirememesi sonucunda oluşabilecek işlem kayıpları.

## SONUÇ

Küreselleşme hareketleri sonucunda ortak bir Pazar haline gelen Dünya piyasasında, ticari ve ekonomik faaliyetlerin artış göstermesi ve bu faaliyetlerin yurt dışına kayması sonucunda, dış ticaret işlemleri daha yoğun ve aktif bir şekilde kullanılmaya başlanmıştır.

Çalışma, dış ticaretteki ödeme yöntemlerinden vesaik mukabili ödemeyi ele alıp, vesaik mukabili işlemlerin uygulanmasında ortaya çıkabilecek olan operasyonel riskleri ortaya koymuştur.

Bankalar dış ticaret departmanlarında yeterli miktarda işgücü bulundurması ve çalışanlarına doğru eğitimleri verilmesi operasyonel risklerin önlenmesi açısından önem arz etmektedir. ICC 522 No'lu broşürün içerdiği maddeler bankalara fazla sorumluluk tanımlamamış olsa bile, bankaların basiretli bir iş adamı olması sebebi ile personellerinin gelişimlerine daha fazla önem vermesi gerektiği düşüncesindeyim. Hazırlanan eğitimler ile birlikte, personeller yaptıkları ya da yapacakları işlemlerde bilinçlenecek, ulusal ve uluslararası risk olgularına hakim olacaklardır. Bu durum, personellerin işlemlerde daha dikkatli ve sorumlu bir şekilde hareket etmesini sağlayacak ve operasyonel risklerin minimize edilmesine sebep olacaktır.

Özellikle bankaların müteselsilen kefalet altına alan bankaların aval verdiği poliçe işlemlerinde, banka personelinin yeterli bilgi ve birikime sahip olması gerekmektedir. Banka personellerinin poliçeleri incelemeleri esnasında yaptıkları hatalar, bankaların şekil şartları açısından uygun olmayan bir evraka aval vermesine sebebiyet verebilmektedir. Bu durumda karşısında bankalar, şekil şartları açısından uygun olmayan bir evraka taraf olmakta ve borçlunun ilgili bedeli ödememesi durumunda, borçlu taraftan poliçe bedelinin ileriki bir zamanda tahsilinde yasal olarak ciddi problemler yaşanabilmektedir.

Dış ticaret biriminde çalışan personellerin, şube çalışanları ile birlikte müşteri ziyaretleri yapması, müşterilere güven olgusu sağlayacağı gibi şubede yaşanan problemlerin analizi içinde önemli bir adım olacaktır. Müşterilerin bilinçlendirilmesi, işlemlerin sadece banka personelinin bilgisine ve tecrübesine dayalı yürümesini engelleyecektir. Müşterilerin bilgi sahibi olması, operasyonel olarak oluşacak pek çok riskin, işlemler bankaya gelmeden önce çözülmesine sebep olacaktır. Bu sebeple, bankalar müşterilerine yaptıkları işlemler ile ilgili eğitim vermesi, müşterilerin kendilerine düşen sorumluluğu bilmesine ve iki tarafın daha dikkatli ve sorumlu davranmasına sebebiyet verecektir. Bu durum, işlemlerde yaşanan hataların minimize edilmesine olanak sağlayacaktır.

Swift sistemi kullanılarak bankalara gönderilecek mesajların, birden fazla kontrol mekanizması denetiminde olması, swiftlerin gönderilmesi sürecinde hatanın minimum seviyeye çekilmesine sebep olacaktır. Swift mesajının hatalı yazılması, eksik yazılması gibi oluşabilecek hataların önüne geçilebilecektir.



Bilgi teknolojileri biriminin kendini geliştirmesi ve gerektiğinde yeni ve güncel yazılımlar satın alarak, vesaik mukabilinin hatasız olarak ödenebilmesi, yazışmaların doğru, eksiksiz ve zamanında gönderilebilmesi için hazırlıklar yapması gerekmektedir. Sisteme yüklenecek olan güncellemelerle ve sistemsel iyileştirmelerle vesaik mukabili işlemlerin hatasız olarak yapılması sağlanmalıdır.

Bankaların teftiş birimlerinde çalışan personellerin, dış ticaret konusunda donanımlı ve deneyimli olması, iş süreçleri, sistem ya da personel riskleri açısından dış ticaret departmanını doğru bir şekilde yönlendirmesi gerekmektedir. Teftiş birimlerinin dış ticaret departmanları ve şube personelleri ile ortak çalışmalar yaparak işlem süreçlerini ve sistemlerini geliştirmeye yönelik çalışmalar yapması, işlemlerde oluşabilecek operasyonel risklerin önlenmesinde yarar sağlayacaktır.

## KAYNAKÇA

- AKGÜÇ, Ö. (2013). "Dış Ticaret Finansmanı", İstanbul: Arayış Basım ve Yayıncılık.
- AKTEPE, İ. E. (2013). "Sorularla Katılım Bankacılığı", İstanbul: TKBB Yayınları.
- BAKAN, İ., O. OKKA, M CANITEZ, B. AFŞAR, ATASAGUN, H., GEDİK, H., TÜMER, G. (2012). "Dış Ticaret İşlemler ve Uygulamalar", Ankara: Gazi Kitabevi.
- BDDK, (2012a), "Bankaların İç Sistemleri Hakkında Yönetmelik", Resmi Gazete, 28.06.2012, Sayı: 28337, [http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Mevzuat/Bankacilik\\_Kanununa\\_iliskin\\_Duzenlemeler/1678y\\_onetmelik\\_16\\_7\\_2013\\_pdfhali.pdf](http://www.bddk.org.tr/WebSitesi/turkce/Mevzuat/Bankacilik_Kanununa_iliskin_Duzenlemeler/1678y_onetmelik_16_7_2013_pdfhali.pdf)
- BOLGÜN, K Evren, AKÇAY, M. Barış, (2009), "Türk Finans Piyasalarında Entegre Risk Ölçüm ve Yönetim Uygulamaları Risk Yönetimi", Scala Yayıncılık, İstanbul
- BOYACIOĞLU M. A., (2002), "Operasyonel Risk ve Yönetimi", Bankacılar Dergisi, Sayı 43, ss. 51-66.
- CANDOĞAN M.A., ALTAN M. (2014) "Basel Kriterleri Çerçevesinde Operasyonel Risk Ölçüm Yöntemlerinin Karşılaştırılması: Örnek Bir Uygulama" Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Sayı: 31, ss. 265-276
- COLLYER, G. (2009). "The Guide to Documentary Credits". Wiltshire: IFS School of Finance, International Financial Services Association (IFSA).
- KARA Ö. (2009), "Bankalarda Operasyonel Risk", Yayımlanmamış Yüksek Lisans Bitirme Projesi, İstanbul: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- KARAKUŞ, A. (2016). "Katılım Bankacılığında Dış Ticaret Finansmanı ve Ürünleri", Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi. İstanbul: Sabattin Zaim Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı.
- KUVEYT TÜRK. (2013). "Dış Ticaret Eğitim Dokümanı", Kuveyt Türk Katılım Bankası A.Ş. Dış Ticaret Eğitim Dokümanı. Güney Anadolu: Dış Ticaret Operasyonları Müdürlüğü.
- KÜTÜKÇÜ, Y. (2013). "UCP 600 ve ISBP 745'e Göre Akreditif Metni ve Belgeler". Ankara: Milletlerarası Ticaret Odası (ICC) Türkiye Milli Komitesi.
- LEBLEBİCİ, Teker D., ÜLENGİN, B. (2005), "Bankacılıkta Operasyonel Risk Ölçüm Modellerinin Türk Bankacılık Sektöründe Faaliyet Gösteren Bir Bankaya Uygulanması", İTÜ Dergisi/B, Cilt:2, Sayı:1, ss. 13-24.
- ORTAÇ, S. (2010), "Dış Ticaret İşlemleri, Muhasebe Uygulamaları ve Uygulamaların Muhasebe Standartları Karşısındaki Durumu", Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Ankara: T.C. Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bilim Dalı.

ÖZALP, A. (2007). "Dış Ticarete Yeni Kurallar UCP 600'ın Kullanılması ve Akreditif", İstanbul: Türkmen Kitabevi.

UCP 500. (1993). "ICC Uniform Customs and Practice for Documentary Credits 1993 Revision", Paris: The International Chamber of Commerce (ICC).

URC 522. (1995). "Uniform Rules For Collection (URC 522)", Paris, ICC.

UCP 600. (2007). "ICC Uniform Customs and Practice for Documentary Credits 2007 Revision", Paris: ICC.

---

**EĞİTİM, SAĞLIK VE AR-GE HARCAMALARININ  
İŞGÜCÜ VERİMLİLİĞİ ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ:  
OECD ÜLKELERİ ÜZERİNE BİR PANEL REGRESYON ANALİZİ**

**THE EFFECTS OF EDUCATION HEALTH AND  
R&D EXPENDITURES ON LABOR PRODUCTIVITY:  
A PANEL REGRESSION ANALYSIS ON OECD COUNTRIES**

**Mehmet Emre ÜNSAL<sup>1</sup>**

**Öz**

*Bu çalışmada eğitim, sağlık ve AR-GE harcamalarının işgücü verimliliği üzerindeki etkileri araştırılmaktadır. Bu amaçla OECD'ye üye olan 25 ülkenin 2000-2012 yılları arasındaki verileri kullanılmıştır. Panel veri analizi için gerekli olan testlerin sonucunda Driscoll ve Kraay Standart Hatalar ile Sabit Etkiler Regresyonunun tahmin yöntemi olarak kullanılması gerektiği ortaya çıkmıştır. Ampirik sonuçlara göre; işgücü verimliliğini eğitim harcamalarının negatif, sağlık ve AR-GE harcamalarının ise pozitif yönde etkilediği tespit edilmiştir.*

**Anahtar Kelimeler:** Eğitim harcamaları, Sağlık harcamaları, AR-GE harcamaları, İşgücü verimliliği, Panel veri analizi.

**JEL Sınıflandırması:** C330, E24, I18, H52

**Abstract**

*In this study, the effects of education, health and R&D expenditures on labor productivity have been investigated. It consists of annual data of 25 OECD countries for the period from 2000 to 2012. A Fixed Effect Regression with Driscoll and Kraay Standard Errors has been designated as the estimator as a result of the required tests for panel data analysis. According to empirical evidence; education expenditure has a negative effect, health expenditure has a positive effect and R&D expenditure has a positive effect on labor productivity.*

**Keywords:** Education expenditures, Health expenditures, R&D expenditures, Labor productivity, Panel data analysis.

**JEL Classification:** C330, E24, I18, H52

---

<sup>1</sup> Arş. Gör., İstanbul Üniversitesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, e-posta: mehmet.unsal@istanbul.edu.tr.

## **GİRİŞ**

Bir ÷lke için işgücü verimliliğindeki artış, o ÷lke için ekonomik büyüme ile kalkınmanın sağlanması ve böylece refah artışına zemin hazırlanması demektir. İşgücü verimliliği; gerek makro ve mikro seviyelerdeki iktisadi önemi, gerekse de kolay hesaplanabilir olması bakımından en çok kullanılan verimlilik ölçütlerinden biri olarak karşımıza çıkmaktadır. Verimliliğin üretim sonucunda elde edilen çıktının üretim sırasında kullanılan girdiye oranlanması şeklinde tanımlandığı düşün÷lürse, işgücü verimliliğinin de üretim neticesinde elde edilen çıktı miktarını üretim esnasında kullanılan işgücü miktarına oranlanması şeklinde hesaplanabileceği söylenebilir. Bu çalışmada söz konusu bu hesaplama, ilgili ÷lke için ilgili yılda çalışılan saat başına düşen GSYH şeklinde ifade edilmektedir.

İşgücü verimliliğini etkileyen birçok parametrenin olduğu iddia edilebilir. Bu çalışma eğitim, sağlık ve AR-GE harcamalarının işgücü verimliliği üzerindeki etkilerini incelemeyi amaçlamaktadır. Çalışmanın başlangıcındaki hipotez, söz konusu bu üç değişkenin de işgücü verimliliği üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu yönündedir. Bu hipotezi test etmek amacıyla; çalışmanın 2. bölümünü teşkil eden literatür taramasını takiben 3. bölümde çalışmada kullanılacak yöntem ve veri seti anlatılmıştır. Son bölüm ise panel regresyon analizinin sonuçlarına ayrılmıştır.

### **1. LİTERATÜR TARAMASI**

En genel ve kapsayıcı ifadesiyle “çıktı/girdi” oranı şeklinde tanımlanan verimliliğin çok çeşitli ölçüm yöntemleri vardır ve verimliliğin nasıl adlandırılacağı da kullanılan ölçüm yöntemine bağlıdır. Örneğin üretimde kullanılan sermaye faktörü üzerinden ölçülen verimliliğe sermaye verimliliği, emek faktörü üzerinden ölçülen verimliliğe işgücü verimliliği denirken; girdilerin tümü üzerinden ölçülen verimliliğe çoklu faktör verimliliği denilmektedir. Emek faktörü üzerinden ölçülen işgücü verimliliğini hesaplamanın da değişik yöntemleri mevcuttur. Firma temelinde yahut ÷lke ekonomisinin bütünü temelinde hesaplanabilecek bu yöntemlerden ikisi; toplam çıktının toplam işçi sayısına veya toplam çıktının toplam çalışma saatine oranlanması şeklindedir. Kullanılan yöntemle bağlı olarak elbette farklı sonuçlar bulunacaktır, ancak verimlilik ölçümünde asıl önemli olan zamana bağlı değişim ve kıyaslamalardır (Coelli ve diğerleri, 2005: 1-9).

İşgücü verimliliğinin ölçülmesi ile ilgili çalışmaların pek çoğu inşaat sektörü temelinde yapılmıştır ve genel itibariyle bu sektördeki işgücü verimliliğinin kaynaklarını araştırmaya yöneliktir. Söz konusu çalışmalar bu halleriyle daha ziyade mikro verilere dayanan ve diğer sektörleri kapsamı pek de mümkün olmayan sonuçlara ulaşmışlardır (Thomas, 1992: 75-76). Bununla birlikte işgücü verimliliği ile reel ücretlerin arasında nasıl bir ilişki olduğunu irdeleyen çalışmalar da dikkat çekmektedir. Bu tip çalışmaların ulaştıkları genel

sonuç ise reel ücretler ile işgücü verimliliği arasında çift yönlü bir nedenselliğin olduğu yönündedir (Canzoneri ve diğerleri, 1999: 252-263). İlaveten, ülkeler arası işgücü verimliliği farklarının nedenlerini araştıran ve özellikle gelişmiş ülkelerin imalat sektörü işgücü verimlilikleri bakımından birbirlerine yakınsamalarını inceleyen çalışmalar da mevcuttur (Dollar ve Wolff, 1988: 549-550).

İşgücü verimliliği üretimde etkinliğin sağlanmasının ve kârlılık artışının en önemli belirleyicilerinden biridir. Bu denli önemli bir parametre olmasına rağmen, işgücü verimliliğini belirleyen değişkenlerin neler olduğu literatürde üzerinde uzlaşa sağlanmış bir alan değildir. Sektörel bazda yapılan kimi çalışmalar bu bilginin tamamlanmasına hizmet etmişlerdir. Örneğin inşaat sektörü için yapılan bir çalışmanın neticesinde; yönetim becerileri ve stratejileri, işçinin tecrübesi ve eğitimi, çalışma koşulları ve AR-GE faaliyetleri gibi unsurlar ilgili sektördeki işgücü verimliliğinin önemli belirleyicileri olarak ortaya konmuştur (Rojas ve Aramvareekul, 2003: 78-80).

İktisadi büyüme, kalkınma ve refah artışının en önemli kaynaklarından biri olan beşeri sermayenin temelini eğitim oluşturmaktadır. Büyüme ve kalkınma teorileri ve bunların çerçevesinde yapılan çalışmalar eğitimden beşeri sermaye artışına, beşeri sermayeden de teknolojik gelişme artışına uzanan güçlü bağlantıları ortaya koymuşlardır. Böylesi çalışmalarda eğitim değişkeni genellikle okullaşma oranı ve kamunun eğitim harcamaları şeklinde yer almıştır (Pamuk ve Bektaş, 2014: 78-83).

Beşeri sermaye artışına kaynaklık eden en önemli etkenlerden biri olan eğitim harcamaları ile ilgili çalışmaların odak noktası, genel itibariyle kamunun eğitim harcamalarının ekonomik büyüme artışını nasıl etkilediği şeklindedir. Bu tip çalışmalarda genellikle kamunun eğitim harcamalarının GSYİH içindeki payının kullanılıyor olması, ilgili verinin Dünya Bankası tarafından düzenli bir şekilde yayınlanması ve bu sayede kolay erişilebilir olmasındandır. Ulaşılan sonuç ise, kamunun eğitim harcamalarının GSYİH içindeki payının ekonomik büyüme artışının kaynaklarından biri olduğu yönündedir (Bose ve diğerleri, 2007: 537-550).

Eğitim gibi sağlık da beşeri sermayenin bileşenlerinden biridir. Sağlıklı insanların bilgiye ulaşma ve ulaştıkları bilgileri daha etkin ve verimli bir şekilde kullanabilme ihtimallerinin sağlıklı insanlara kıyasla daha yüksek olduğu açıktır. Buradan hareketle, sağlık harcamalarındaki artışın verimlilik artışına, bilgi ve teknoloji seviyesinin artmasına ve iktisadi büyüme, kalkınma ve refah artışına kaynaklık etmesi beklenir. Bu beklenti de içsel büyüme modellerine zemin hazırlamıştır (Çetin ve Ecevit, 2010: 166-171). Sağlıkın gelir artırıcı etkisi işgücü verimliliği üzerinden de kendisini gösterir. Sağlıklı bireyler daha verimli çalışacaklar ve böylece toplam çıktı ve toplam gelir artacaktır (Strauss ve Thomas, 1998: 766-768).

Eğitim harcamaları gibi beşeri sermaye artışına kaynaklık eden etkenlerden biri olan sağlık harcamaları ile ilgili çalışmalar da genel itibariye ekonomik büyüme ile sağlık harcamaları arasındaki ilişki etrafında şekillenmiştir. Fakat bu tip çalışmalarda kullanılan veri sadece kamuya ait olmayıp, OECD tarafından düzenli bir şekilde yayınlanan toplam sağlık harcamalarının GSYİH içindeki payı şeklindeydir. Ulaşılan sonuç ise, toplam sağlık harcamalarının GSYİH içindeki payı ile ekonomik büyüme artışı arasındaki ilişkinin anlamlı, ölçülebilir ve pozitif olduğu şeklindeydir (Bloom ve diğerleri, 2004: 6-11).

Bu çalışmada kullanılan diğer harcama kalemlerine kıyasla, AR-GE harcamaları ile işgücü verimliliği arasındaki ilişkiyi araştıran çalışmalar daha fazladır. AR-GE harcamaları üretimde kullanılan teknoloji seviyesini yükselten niteliği sayesinde, hem üretim neticesinde elde edilen çıktıyı hem de bu sayede işçi başına veya çalışılan saat başına düşen çıktıyı artırabilmektedir. AR-GE harcamalarının artması ile geliştirilen yeni üretim teknolojileri ile mevcut üretim miktarına daha az sayıda işçi ile ulaşmak da mümkün olmaktadır. Böylece AR-GE harcamaları hem ekonomik büyüme artışına hem de işgücü verimliliği artışına kaynaklık etmektedir (Wakelin, 2001: 1079-1083).

## **2. YÖNTEM, VERİ SETİ VE EKONOMETRİK TESTLER**

Bu çalışmanın ekonometrik analiz kısmında kullanılacak olan işgücü verimliliği ile eğitim, sağlık ve AR-GE harcamaları serileri OECD'ye üye olan 25 ülkenin 2000-2012 yılları arasındaki verilerinden derlenmiştir. Kullanılacak olan ekonometrik analiz yöntemi ise panel regresyon modelidir ve 1 numaralı eşitlikte görüldüğu gibi ifade edilip maddeler halinde açıklanmaktadır.

$$\dot{IGV}_{it} = \beta_0 + \beta_1 EH_{it} + \beta_2 SH_{it} + \beta_3 AGH_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

•  $\dot{IGV}_{it}$  ile gösterilen işgücü verimliliği verisi: OECD tarafından yayınlanan,  $i$  ülkesinin  $t$  dönemine ait işgücü verimliliği değerinin doğal logaritmasıdır.

•  $EH_{it}$  ile gösterilen eğitim harcamaları verisi:  $i$  ülkesinin  $t$  dönemine ait Dünya Bankası tarafından yayınlanan kamunun eğitim harcamalarının GSYİH içindeki payının doğal logaritmasıdır.

•  $SH_{it}$  ile gösterilen sağlık harcamaları verisi:  $i$  ülkesinin  $t$  dönemine ait OECD tarafından yayınlanan toplam sağlık harcamalarının GSYİH içindeki payının doğal logaritmasıdır.

•  $AGH_{it}$  ile gösterilen AR-GE harcamaları verisi:  $i$  ülkesinin  $t$  dönemine ait Dünya Bankası tarafından yayınlanan toplam AR-GE harcamalarının GSYİH içindeki payının doğal logaritmasıdır.

•  $\beta_i$  : Parametreler.

•  $\varepsilon_{it}$  : Hata terimi.

Yatay kesit verileri ile zaman serilerini birlikte kullanma imkânı sağlayan panel regresyon modeli sayesinde; bağımsız değişkenler olarak tanımlanan üç harcama kaleminin, bağımlı değişken olarak belirlenen işgücü verimliliğini nasıl etkilediği belirlenmeye çalışılacaktır. Bu amaçla, panel regresyon modelinin sağlıklı sonuçlar verebilmesi adına öncelikle durağanlık, model belirleme, değişen varyans, otokorelasyon ve birimler arası korelasyon testlerinin yapılması gerekmektedir (Yaffee, 2003: 1-3).

## 2.1. Durağanlık

Durağanlık zaman serilerine özgü bir durumdur ve serinin ortalamasının, varyansının ve kovaryansının zamandan bağımsız olmasını ifade eder. Durağan olmayan zaman serileri ile analiz yapmak sahte regresyon sonuçları ile karşılaşmaya sebep olur. Panel regresyon analizi de içerisinde zaman serisi barındırdığı için durağanlık bakımından sınanmaya muhtaçtır (Gujarati, 2010: 709-726).

Bu çalışmada kullanılan eğitim, sağlık ve AR-GE harcamaları ile işgücü verimliliği serileri, durağanlık sınavını yapmak amacıyla trendli Levin-Lin-Chu Birim Kök Testine tabi tutulmuştur. %5 anlamlılık düzeyinde, trendli Levin-Lin-Chu Birim Kök Testinde olasılık değerinin 0.05'ten küçük olması birim kökün yokluğunu yani serinin durağan olduğunu, 0.05'ten büyük olması ise birim kökün varlığını yani serinin durağan olmadığını gösterir (Çınar, 2010: 592-595).

Tablo-1'de görülen sonuçlara göre her dört seri de durağandır. Bu sonuçlar sayesinde, bu veriler kullanılarak uygulanacak olan panel veri analizinde sahte regresyon ile karşılaşma tehlikesinin olmadığı ortaya çıkmıştır.

**Tablo 1.** Trendli Levin-Lin-Chu Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	t istatistiği	Olasılık Değeri
Eğitim Harcamaları	-6.6204	0.0000
Sağlık Harcamaları	-8.1804	0.0000
AR-GE Harcamaları	-3.8694	0.0001
İş Gücü Verimliliği	-5.2657	0.0000

## 2.2. Model Belirleme

Panel regresyon analizini yapmak için temelde; Klasik Model (Havuzlanmış OLS), Sabit Etkiler Modeli ve Tesadüfi Etkiler Modeli olmak üzere üç model kullanılmaktadır. Bu üç modelden hangisinin kullanılacağını belirlemek için iki ayrı testin yapılması gerekmektedir. Öncelikle verinin birimlere göre farklılık gösterip göstermediğini görmek için Breusch-Pagan Testi yapılır ve bu sayede klasik modelin uygun olup olmadığı belirlenmiş olur. Eğer veride birim etkilerin varlığı ortaya konulmuş ise Klasik Modeli kullanmak uygun olmaz ve bunu takiben Sabit Etkiler Modeli ile Tesadüfi Etkiler Modeli arasında tercih yapabilmek için Hausman Testi uygulanır. Tablo-2'de görüldüğü üzere, öncelikle



Breusch-Pagan Testi sonuçlarına göre birim etkilerin varyansının sıfıra eşit olduğu hipotezi reddedilir ve birim etkilerin varlığından dolayı klasik modeli kullanmanın uygun olmadığı anlaşılır. Bu sonucu takiben yapılan Hausman Testi sonuçlarına göre ise modelde tesadüfi etkilerin geçerli olduğu hipotezi reddedilir ve Sabit Etkiler Modelini kullanmanın uygun olduğu anlaşılır (Korkmaz ve diğerleri, 2010: 100-101).

**Tablo 2.** Breusch-Pagan Testi ve Hausman Testi Sonuçları

Test Adı	Ki-Kare Test İstatistiği	Olasılık Değeri
Breusch-Pagan Testi	1383.73	0.0000
Hausman Testi	97.62	0.0000

### **2.3. Değişen Varyans, Otokorelasyon ve Birimler Arası Korelasyon**

Bu aşamaya kadar çalışmada kullanılan serilerin durağanlık açısından herhangi bir sorun taşımadığı ve tahmin yöntemi olarak Sabit Etkiler Modelinin uygun olduğu tespit edilmiştir. Bu aşamada ise regresyon hesaplamalarında bir takım tahmin hatalarına yol açan değişen varyans (heteroskedasite), otokorelasyon ve birimler arası korelasyon problemleri ele alınacaktır. Tahmin yöntemi olarak Sabit Etkiler Modeli belirlendiği için, söz konusu bu problemlerin sınamaları da Sabit Etkiler Modeline özgü testler yardımıyla yapılmıştır. Bu minvalde; heteroskedasite sınaması için değiştirilmiş Wald Testi, otokorelasyon sınaması için Bhargava, Franzini ve Narendranathan'ın Durbin-Watson Testi ile Baltagi-Wu'nun Yerel En İyi Değişmez Testi ve son olarak birimler arası korelasyon sınaması için Pesaran'ın Testi uygulanmıştır. Tablo-3'te görüldüğu üzere, değiştirilmiş Wald Testi sonuçlarına göre varyansın birimlere göre değişmediği hipotezi reddedilir ve böylece Sabit Etkiler Modeli için birimlere göre heteroskedasitenin varlığı tespit edilir. Bhargava, Franzini ve Narendranathan'ın Durbin-Watson Testi ile Baltagi-Wu'nun Yerel En İyi Değişmez Testinin sonuçlarına göre ise, her iki test istatistiği değerinin 2'den küçük olması sebebiyle otokorelasyon katsayısının sıfıra eşit olduğu hipotezi reddedilir ve sabit etkiler modeli için otokorelasyonun varlığı tespit edilir. Pesaran'ın Testinin sonuçlarına göre ise, birimler arası korelasyonun olmadığı hipotezi reddedilir ve böylece sabit etkiler modeli için birimler arası korelasyonun varlığı tespit edilir. Sonuç olarak; çalışmada kullanılan verilere uygun tahmin yöntemi olarak belirlenen Sabit Etkiler Modeli için heteroskedasite, otokorelasyon ve birimler arası korelasyon problemlerinin her üçünün de varlığı bu aşamada belirlenmiştir (Tatoğlu, 2013: 208-218).

**Tablo 3.** Heteroskedasite, Otokorelasyon ve Birimler Arası Korelasyon Sınamaları İçin Test Sonuçları

Test Adı	Test İstatistiği	Olasılık Değeri
Değiştirilmiş Wald Testi	2276.61	0.0000
Bhargava, Franzini ve Narendranathan'ın Durbin-Watson Testi	0.4238	
Baltagi-Wu'nun Yerel En İyi Değişmez Testi	0.7277	
Pesaran'ın Testi	8.713	0.0000

### 3. PANEL REGRESYON ANALİZİ

Veri seti itibarıyla birim kök içermediği, Sabit Etkiler Modeline uygun olduğu ve heteroskedasite, otokorelasyon ve birimler arası korelasyon problemlerini barındırdığı ortaya konulan bu çalışmanın panel regresyon analizini yapabilmek için, bu şartlar ile örtüşen bir tahmin yöntemine ihtiyaç duyulduğu açıktır. Söz konusu bu yöntemin literatürdeki karşılığı ise; heteroskedasite, otokorelasyon ve birimler arası korelasyon problemlerine karşı dirençli bir tahmin yöntemi olarak tanımlanan “Driscoll ve Kraay Standart Hatalar ile Sabit Etkiler Regresyonu”dur (Abdulai ve Ramcke, 2009: 8-13).

Driscoll ve Kraay Standart Hatalar ile Sabit Etkiler Regresyonu STATA ekonometri programında “*xtscc varlist,fe*” komutuyla yapılmaktadır (Hoechle, 2007: 288). Bu çalışmada kullanılan Driscoll ve Kraay standart hatalar ile sabit etkiler regresyonunun sonuçları Tablo-4'te görülmektedir.

**Tablo 4.** Driscoll ve Kraay Standart Hatalar ile Sabit Etkiler Regresyonu Sonuçları

Değişkenler	Katsayılar	t	Driscoll ve Kraay Standart Hata	Olasılık Değerleri
Eğitim Harcamaları	-0.533	-6.60	0.0808	0.000
Sağlık Harcamaları	0.612	7.02	0.0871	0.000
AR-GE Harcamaları	0.224	8.83	0.0254	0.000
F: 61.14				0.000
R <sup>2</sup> : 0.5826				
Gözlem Sayısı: 325				

Tablo-4'te görüldüğü üzere F testi anlamlıdır ve bu sonuca göre modelde bağımsız değişkenler olan eğitim, sağlık ve AR-GE harcamalarının beraberce bağımlı değişken olan işgücü verimliliğini açıklamakta anlamlı olduğu ortaya çıkar. t testi sonuçlarına göre ise bağımsız değişkenler için hesaplanan katsayıların üçü de işgücü verimliliği üzerinde anlamlıdır. Belirginlik katsayısı R<sup>2</sup>'ye bakarak ise modelin işgücü verimliliğindeki değişkenliğin %58.26'sını açıkladığı söylenebilir.

Regresyon modeli verilerin logaritmaları üzerinden kurulduğu için hesaplanan katsayılar yüzde değişimleri vermektedir. Panel veri analizi için gerekli olan testlerin neticesinde tahmin yöntemi olarak belirlenen Driscoll ve Kraay Standart Hatalar ile Sabit Etkiler Regresyonunun sonuçları aşağıdaki üç madde yardımıyla özetlenebilir:

- Kamunun eğitim harcamalarının GSYİH içindeki payı %1 artarsa, işgücü verimliliği yaklaşık olarak %0.53 azalmaktadır.
- Toplam sağlık harcamalarının GSYİH içindeki payı %1 artarsa, işgücü verimliliği yaklaşık olarak %0.61 artmaktadır.
- Toplam AR-GE harcamalarının GSYİH içindeki payı %1 artarsa, işgücü verimliliği yaklaşık olarak %0.22 artmaktadır.

## **SONUÇ**

25 OECD ülkesine ait veriler kullanılarak yapılan bu çalışmada eğitim, sağlık ve AR-GE harcamalarının işgücü verimliliğini nasıl etkilediği araştırılmıştır. Çalışmanın başlangıcındaki hipotez, söz konusu bu üç değişkenin de işgücü verimliliği üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu yönündedir. Modelde hesaplanan katsayıların işaretlerine göre ise; işgücü verimliliği üzerinde kamunun eğitim harcamalarının negatif, toplam sağlık ve toplam AR-GE harcamalarının ise pozitif etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir.

Sağlık ve AR-GE harcamalarının işgücü verimliliği üzerindeki etkileri ile ilgili sonuçlar çalışmanın başlangıcındaki beklentiler ile örtüşmektedir. Lakin eğitim harcamalarının işgücü verimliliği üzerindeki etkileri ile ilgili olan sonuç çalışmanın başlangıcındaki beklentiden farklı çıkmıştır ve böylece söz konusu üç etkinin de pozitif olacağı yönündeki hipotezin geçersiz olduğu görülmüştür.

Sağlık ve AR-GE harcamalarının işgücü verimliliği üzerindeki etkileriyle ilgili sonuçlar çalışmanın başlangıcındaki beklenti ile çelişmediği gibi, bu konuyla ilgili literatürle de örtüşmektedir. Özellikle bilgiye ulaşma ve mevcut bilgi ve teknolojiyi verimli bir şekilde kullanma bakımından sağlığın öneminin göz ardı edilemeyeceği ortadadır. Bununla birlikte, sağlıklı bireylerin çalışma motivasyonlarının da yüksek olması bu çalışmada ulaşılan sonucun kaynaklarından biri olarak belirtilebilir. AR-GE yatırımları sayesinde ulaşılan yeni bilgi ve teknoloji seviyesi de işgücü verimliliğini doğrudan etkileme özelliğine sahiptir. AR-GE yatırımlarıyla gerçekteşen teknik ilerleme sayesinde hem mevcut

işçi sayısı ile daha fazla çıktı elde etmenin, hem de mevcut çıktı miktarına daha az sayıda işçi ile ulaşmanın mümkün olmasının bu çalışmada ulaşılan sonuca zemin hazırladığı söylenebilir.

Bu çalışmayı başlatan hipotezin geçersiz olmasına sebep olan “kamunun eğitim harcamalarının GSYİH içindeki payı %1 artarsa, işgücü verimliliği yaklaşık olarak %0.53 azalmaktadır” sonucunun gerekçeleri ile ilgili “kamunun eğitim harcamalarının yanlış yönlendirildiği, mesleki gelişimi sağlayacak eğitim harcamalarının yapılmadığı” gibi çeşitli tahminler yapmak mümkündür. Ancak böylesi tahminler bilimsel olarak test edilmeye muhtaçtır ve bu sonuç ayrı bir çalışmanın konusu olmayı hak etmektedir.

### **KAYNAKÇA**

- ABDULAI, A., RAMCKE, L. (2009). "The Impact of Trade and Economic Growth on the Environment: Revisiting the Cross-Country Evidence", Kiel Working Paper. No. 1491.
- BLOOM, D. E., CANNING, D., SEVILLA, J. (2004). "The Effect of Health on Economic Growth: A Production Function Approach", *World Development*, 32(1), ss.1-13.
- BOSE, N., HAQUE, M. E., OSBORN, D. R. (2007). "Public Expenditure and Economic Growth: A Disaggregated Analysis for Developing Countries", *The Manchester School*, 75(5), ss. 533-556.
- CANZONERİ, M. B., CUMBY, R. E., DİBA, B. (1999). "Relative Labor Productivity and the Real Exchange Rate in the Long Run: Evidence for A Panel of OECD Countries", *Journal of International Economics*, 47(2), ss245-266.
- COELLI, T. J., RAO, D. S. P., O'DONNELL, C. J., BATTESE, G. E. (2005). "An Introduction to Efficiency and Productivity Analysis", Springer.
- ÇETİN, M., ECEVİT, E. (2010). "Sağlık Harcamalarının Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: OECD Ülkeleri Üzerine Bir Panel Regresyon Analizi", *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 11(2), ss. 166-182.
- ÇINAR, S. (2010). "OECD Ülkelerinde Kişi Başına GSYH Durağan Mı? Panel Veri Analizi", *Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi*, XXIX(II), ss. 591-601.
- DOLLAR, D., WOLFF, E. N. (1988). "Covergence of Industry Labor Productivity among Advanced Economies 1963-1982", *The Review of Economics and Statistics*, 70(4), ss. 549-558.
- GUJARATI, D. N. (2010). "Temel Ekonometri (Çev. Ümit Senesen ve Gülay Günlük Senesen)", 7. Basım, İstanbul: Literatür Yayınları.
- HOECHLE, D. (2007). "Robust Standard Errors for Panel Regressions with Cross-Sectional Dependence", *Stata Journal*, 7(3), s. 281.
- KORKMAZ, T., YILDIZ, B., GOKBULUT, R. İ. (2010). "FVFM'nin IMKB Ulusal 100 Endeksindeki Geçerliliğinin Panel Veri Analizi ile Test Edilmesi", *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 39(1), ss. 95-105.
- PAMUK, M., BEKTAŞ, H. (2014). "Türkiye'de Eğitim Harcamaları ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı", *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 2(2), ss. 77-90.
- ROJAS, E. M., ARAMVAREEKUL, P. (2003). "Labor Productivity Drivers and Opportunities in the Construction Industry", *Journal of Management in Engineering*, 19(2), ss. 78-82.

STRAUSS, J., THOMAS, D. (1998). "Health, Nutrition, and Economic Development", *Journal of Economic Literature*, 36(2), ss. 766-817.

TATOĞLU, F. Y. (2012). "Panel Veri Ekonometrisi", Beta Yayınevi.

THOMAS, H. R. (1992). "Effects of Scheduled Overtime on Labor Productivity", *Journal of Construction Engineering and Management*, 118(1), ss. 60-76.

WAKELIN, K. (2001). "Productivity Growth and R&D Expenditure in UK Manufacturing Firms", *Research Policy*, 30(7), ss. 1079-1090.

YAFFEE, R. A. (2003). "A Primer for Panel Data Analysis", *Connect: Information Technology at NYU*.



## KÜRESEL GİRİŞİMCİLİK ENDEKSİ ÇERÇEVESİNDE TÜRKİYE'DE KÜRESEL GİRİŞİMCİLİĞİN GELİŞİMİ: TEORİK BİR BAKIŞ AÇISI\*

### WITHIN THE FRAMEWORK OF THE GLOBAL ENTREPRENEURSHIP INDEX THE GLOBAL ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT IN TURKEY: A THEORETICAL PERSPECTIVE

Fatma Gül BİLGİNER<sup>1</sup>

#### Öz

Küreselleşmenin ekonomiden politikaya her alandaki hızlı değişim ve dönüşüm süreciyle işletmelerin yanında girişimcilik yaklaşımları da değişmeye başlamıştır. Pazarların ulaşılabilirliğinin kolaylaşmasını fırsat bilen girişimciler artık yalnızca ulusal pazarlarda değil uluslararası pazarlarda hatta bunun ötesinde küresel pazarlarda faaliyette bulunmaya başlamışlardır. Çalışmanın amacı küresel girişimcilik literatürüne geniş bir bakış açısıyla yaklaşarak tüm dünyanın dikkatini çeken bu kavramın önemi vurgulamak ve yayınlanan küresel girişimcilik endeksleri ışığında girişimciliğin Türkiye'de ki gelişim durumunu analiz etmektir. Çalışma sonucunda küresel girişimciliğin ülkemizde gelişmekte olan yeni bir alan olduğu ve zaten var olan küresel girişimci potansiyelinin geliştirilmesi için ekonomik, sosyal ve politik anlamda daha fazla desteklenmesi gerektiği ortaya çıkmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Küreselleşme, Girişimcilik, Küresel Girişimcilik, Küresel Girişimcilik Endeksi

**JEL Sınıflandırması:** M15, M16, M19

#### Abstract

In the process of rapid change and transformation in every aspect of globalization's economy politics, entrepreneurial approaches have begun to change as well as businesses. Entrepreneurs who have the opportunity to make markets easier to access now have started to operate not only in national markets, but also in international markets and even in global markets. The objective of this study is to emphasize the importance of this concept which draws attention of the whole world by approaching the global entrepreneurship literature with a broad perspective and to analyze the development situation of entrepreneurship in Turkey in the light of the published global entrepreneurship indices. It turned out that global entrepreneurship is a new emerging field in our country and that it needs to be supported more economically, socially and politically in order to develop the already existing global entrepreneurial potential.

**Keywords:** Globalization, Entrepreneurship, Global Entrepreneurship, Global Entrepreneurship Index

**JEL Classification:** M15, M16, M19

\* Bu çalışma, 26-27 Kasım 2016 tarihlerinde düzenlenen International Congress of Management Economy and Policy - ICOMEP kongresinde bildiri olarak sunulmuştur.

<sup>1</sup> Arş. Gör. Dr., Hasan Kalyoncu Üniversitesi, İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, e-posta: fatmagul.bilginer@hku.edu.tr



## **GİRİŞ**

Etkisinin kaçınılmaz olduğu ve geri dönüşü mümkün olmayan küreselleşmenin etkilediği alanlardan biri olan girişimcilik ülkelerin ekonomik, politik ve sosyal alanda ki etkinliğinin itici gücü olmasıyla önemi daha da artan bir konu haline gelmiştir. Küreselleşme ile dünya pazarları arasında engellerin ortadan kalkması ulusal alanda faaliyet gösteren girişimcileri dış pazarlarda iş yapmaya yönlendirmiştir. Geniş bir vizyon ve yaratıcılığa sahip girişimciler faaliyetlerini ulusal pazarların dışına taşımayı bir fırsat olarak görmüşler ve riski göze alarak uluslar arası faaliyetlere başlamakta gecikmemişlerdir. Girişimciler öncelikli olarak uluslararası pazarlarda faaliyette bulunurken ardından birden fazla uluslararası pazarda faaliyetlerini sürdürmüşler ve bunun sonucunda da kendilerini küresel pazarlarda faaliyet gösterirken bulmuşlardır.

Ülkelerin kalkınma planlarında ve ekonomi politikalarında yer alan girişimcilik tüm dünyanın ilgi odağı olan bir kavram haline gelmiştir. Ülkeler her yıl girişimcilik verilerini yayınlamakta ve girişimciliğin teşviki ile ilgili olarak gerekli plan ve programlarını hazırlamaktadırlar.1999 yılından bu yana faaliyet gösteren Küresel Girişimcilik Endeksi (GEM) topluluğu ülkeleri belirli kriterler çerçevesinde değerlendirerek girişimcilik faaliyetleri ile ilgili olarak hem ülkesel bazda hem de dünya ülkelerinin karşılaştırmalı girişimcilik raporlarını sunmaktadır. Araştırmaya 2006 yılında dahil olan Türkiye girişimcilik potansiyeli yüksek ülkeler arasında yer almaktadır. Ülkemizin ihracat potansiyelinin son derece yüksek olması girişimcilerin küresel pazarlarda faaliyette bulunduğu bir göstergesi olmakla birlikte kavram olarak henüz yeni yeni konuşulmaya başlanmıştır.

Gün geçtikçe daha fazla önem kazanan küresel girişimcilik kavramı ülkemizde henüz yeni bir kavram olmakla birlikte konu ile ilgili çalışma ve teşvikler ülkenin ekonomik politikaları ve kalkınma planları arasında yerini almaya başlamıştır. Çalışmamızda Türkiye’nin girişimcilik potansiyelini GEM raporları çerçevesinde sunmaya çalışarak dünya da ilgi odağı haline gelmeye başlayan küresel girişimciliğin ülkemiz açısından gelişimi değerlendirilecektir.

Çalışmanın son bölümünde ise ülkemizde küresel girişimciliğin değerlendirme ile ülkemizde Küresel girişimciliğin gelişim durumu incelenecektir. Bu doğrultuda Türkiye’nin diğer ülkeler ile kıyaslanması yapılacaktır. Ayrıca ülkemiz kalkınma planlarında, eylem raporlarından ve GEM verilerinden hareketle ülkemizde ki girişimciliğin geleceği konusunda bir takım varsayımlarda bulunulacaktır. Çalışma neticesinde elde edilen veriler doğrultusunda küresel girişimciliğin farkındalığının artırılması ve geliştirilmesine yönelik olarak kamuya, özel sektöre ve politika yapıcılara önerilerde bulunulmuştur.

## 1. KÜRESELLEŞME VE KÜRESEL GİRİŞİMCİLİK

“Küreselleşmek” fiili, Türk Dil Kurumu sözlüğünde “Dünya milletlerini ekonomi, siyaset ve iletişim bakımlarından birbirine yaklaştırmaya ve bir bütün olmaya götürmek, globalleşmek” olarak tanımlanmaktadır (<http://www.tdk.gov.tr>).

Peter Dicken'a (Dicken, 1992: 1) göre küreselleşme ;

*Uluslararasılaşmadan daha ileri ve kompleks bir kavram olup; bu bağlamda mal ve hizmet akımlarının ülke ve bölge sınırları içinde artmasını sağlayan ve ekonomik faaliyetlerin uluslararası alanda dağılımını artırmak suretiyle ulusların fonksiyonel entegrasyonu sağlayan bir olgudur.*

Ayrıca küreselleşme en yaygın kullanımı ile mal ve hizmetlerin, üretim faktörlerinin, teknolojik birikimin ve finansal kaynakların giderek bütünleştiği bir süreci ifade etmektedir (Şenses, 2004: 1).

Dünya ekonomisinde son 200 yıla bakıldığında küreselleşmenin iki dalga halinde gerçekleştiği görülmektedir. İlk dalga 1870-1914 arası dünyada mal ve finans piyasalarında hüküm sürdüğü görülmekte yani 18. yy sanayi devriminin teknolojik gelişmelerini takip ettiği döneme rast gelmektedir. Bu döneme damgasını vuran ilk dalganın temel özelliği, para piyasalarında ve ticaret ilişkilerinde altın standardının norm kabul edilmiş olmasıdır. Ayrıca 1870-1913 yılları arasında ki süreçte dış ticaret serbestleştirilmesi yolunda önemli adımlar atılmış olup, çokuluslu işletmelerde önem kazanmıştır (Şenses, 2004: 2). 1914-1970 ara döneminden sonra ki bu dönem I. ve II. Dünya Savaşları ve ulus devletlerin görece bağımsız kalkınma ve ticaret politikaları ile şekillenmiştir, dünya ölçeğinde yeni bir küreselleşme dönemine girildiği görülmektedir (Yeldan, 2002: 22). Ancak bakıldığında gerçek anlamda bütünleşmiş bir dünya ticaret sistemi 19. yüzyılın ikinci yarısında oluşturulmuştur (Arıcıoğlu, 2012: 37).

Küreselleşme tanımlarından anlaşılacağı üzere küreselleşme tüm ülkeler için mutlak son olup başa dönmesi mümkün olmayan bir süreçtir ve küreselleşmeden etkilenmeyen tek bir olgu veya kavram bulunmamaktadır.

Küreselleşme sürecinin ülkeler, topluluklar ve işletmeler üzerinde ki etkilerini açıklayan belirli göstergeler vardır. Bu göstergelerden ilki ticaretin serbestleşerek tüm dünya üzerinde yaygınlaşması ve bunun sonucu rekabetin ülke sınırlarını aşması, bölgesel entegrasyonların ve bölge içi ticaretin gelişmesi olarak ortaya çıkmıştır. İkinci unsur teknolojik gelişmelerle ortaya çıkan internet ve e-ticaretin artmasıdır. Böylece bilgi ve finansman akışı tüm dünya üzerinde gerçekleşmiştir. Bu süreç üretiminde küreselleşmesinde rol oynamıştır. Son unsur ise giderek genişleyen ve etkisi artan finansal piyasalarla birlikte artan uluslararası ticaretteki hızdır. Bu gelişmeler sonucu serbest rekabete dayalı piyasa ekonomileri ortaya çıkmasıyla uluslararası rekabete ayak uyduramayan

ülkelerde ekonomik krizlerin meydana gelmesiyle bu ülkelerin dünya ticareti içinde ki payı da olumsuz etkilenmiştir (Karabıçak, 2002: 122). Küreselleşme sürecini hızlandıran temel unsur küreselleşmenin ekonomik yönüyle ilişkidir. Uluslararası piyasalarda mal ve sermaye dolaşımının serbestleşmesi yaklaşımını çok sayıda ülkenin politika olarak uygulaması ve bu doğrultuda serbest dolaşımı kolaylaştıracak uygulamaları hayata geçirmeleri bu süreci hızlandırmıştır (Aydemir ve Kaya, 2007: 267).

Küreselleşme ile birlikte işletmelerin iş yapış biçimlerinin modellerinin ve üretim kapasitelerinin değişmesi değişen tüketici istek ve gereksinimleri sonucu olmuştur. Oluşan küresel pazarlarda daha yoğun ve kapsamlı sermaye girişleri, artan iş bölümü ve uzmanlaşma, maliyetlerin düşmesi ve teknolojik gelişmelerden daha fazla yararlanma olanakları ortaya çıkmıştır. Değişen pazarlarda işletmelerin rekabet edilebilirliğini sağlaması ve sürdürülebilirliğini koruması tüketicilerin değişen istek ve ihtiyaçlarına uygun yenilikçi ürünler üretmesine bağlıdır (Gülçubuk, 2014: 22).

Küreselleşme ile birlikte bilgi toplumuna geçişle birlikte girişimciliğin öneminin artmasında ki ilk neden dünyada rekabete dayalı olarak serbest piyasa ekonomisine geçişin tercih edilmesi ardından küreselleşmenin işletme organizasyonlarında dönüşümler ortaya çıkarmasıyla işletmelerin ölçeğinde küçülme gerekliliği ortaya çıkmıştır bu sayede girişimciler küreselleşme ile ortaya çıkan değişime kolayca uyum sağlamış ve esnek yapıları sayesinde krizlerle de rahat bir şekilde başa çıkabilmişlerdir. Diğer bir özellikleri esnek üretim yapılarına sahip olmaları böylece de pazarda ki değişimlere kolayca adapte olabilmeye ve Pazar ihtiyaçlarına minimum süre de cevap verebilme yeteneğidir. KOBİ’lerin özelliklerinden bir diğeri ise tek tip standart mal ve hizmet üretmek yerine değişen tüketici tercihinin cevap verebilen teknoloji düzeyi yüksek esnek üretim sistemlerine sahip işletmelerdir (Özdemir, vd., 2007: 176-177). Teknolojide ki ilerlemenin de hızla artmasıyla birlikte ekonomide bütünleşmenin meydana gelmesi firmaların yerellikten sıyrılıp küresel pazarlara açılma eğilimi ile birlikte küresel girişimcilik kavramı kaçınılmaz hale gelmiştir. Dünyanın global bir köy haline gelmesi girişimcilere uluslar arası pazarlarda da kolayca faaliyette bulunmalarını sağlamış ve girişimciler ürünlerini dünyanın her yerinde ki pazarlara sunacak şekilde üretmeye başlamışlardır (<http://www.girisimcilik.org/girisimcilik/global-kuresel-girisimcilik>).

Bugün çok daha fazla girişim küresel olarak doğmaktadır. Ülke çapında kaynaklar bulunarak veya tüketicilere hizmet verilerek girişimciler daha büyük rakiplerle yarışabilir, küresel fırsatları kovalayabilir ve yeni ürün veya hizmetleri yaratmak için mesafeleri kullanabilirler. Mesafeler, kültürel bağlamdaki farklılıklar ve kaynakların kıtlığı yeni fırsatlara yönelmede temel sorun olarak karşılına çıksa bile amaçları açıkça belirlenmiş başarılı girişimcilerin pozisyonlarının oluşturduğu iş birlikleri vardır, bu girişimciler küresel tedarik

zincirini yönetebilirler ve başlangıç olarak çok uluslu organizasyonlar kurabilirler (Isenberg, 2008: 108).

## 2. KÜRESEL GİRİŞİMCİLİK ENDEKSİ VE TÜRKİYE'DE KÜRESEL GİRİŞİMCİLİĞİN GELİŞİMİ

Küresel girişimcilik endeksi (Global Entrepreneurship Monitor - GEM) girişimcilik ile ilgili olarak dünyanın önde gelen çalışmalarından biridir. Uluslararası veri toplama çabası gösteren, merkezi olarak koordine edilen GEM, raporlar ve ilginç hikayeler çerçevesinde girişimcilik olgusu anlayışını önemli ölçüde geliştiren yüksek kaliteli bilgi sağlayabilir. Fakat bunun da ötesinde GEM aynı zamanda girişimciliğin dönüştürücü faydalarına inananların sürekli geliştirdiği büyüyen bir topluluktur.

GEM 1999 yılında ABD'deki Babson Koleji ve İngiltere'de ki Londra İşletmecilik Okulu arasında ki ortak bir proje olarak başladı. Bu projenin amacı neden bazı Ülkelerin diğer ülkelerden daha fazla girişimci olduğunu göstermekti.17 yılın sonunda GEM bir dizi küresel yayınlar, ülkesel ve "özel konu" esaslı bir dizi yıllık raporlar, konular üzerinde en zengin bilgi kaynağı haline gelmiştir.

GEM girişimcilik konusunda Birleşmiş Milletler, Dünya ekonomik forumu, dünya bankası ve OECD gibi özel veriler, özel raporlar ve uzman görüşü sağlayan başlıca uluslararası organizasyonlar gibi güvenilir bir kaynaktır.

Bu önemli kuruluşlar GEM'in zengin verilerinden, denenmiş ve test edilmiş yöntemlerinden ve dünya çapında ki girişimcilik politikalarına dayalı kanıtları desteklemek için yerel uzmanlarla geliştirdiği ilişkilerinden faydalanmaktadır (<http://www.gemconsortium.org/about/news>).

Sayılarla GEM:

- 17 Yılın verileri
- Bir yılda 200000'den fazla görüşme
- 100 den fazla ülke
- 500 den fazla girişimci araştırma uzmanı
- 300 den fazla akademi ve araştırma kurumları
- 200 den fazla finansman kurumları

Her ekonomide GEM iki unsura bakar:

- Bireylerin girişimsel davranış ve tutumları
- Ulusal kaynak-rekabet ve girişimcileri nasıl etkilediği

Toplanan bilgiler Bölgesel GEM araştırmacılarının dikkatli analiziyle, girişimcilik çevresine ilişkin derin bir anlayış geliştirir ve değerli bilgiler sağlar.

GEM 1999 yılından bu yana her yıl küresel bir rapor yayınlayarak o yıl ki girişimcilik düzeylerini belirlemeye çalışmaktadır. Başlangıçta Katılımcı ülke

sayısı 10 iken 2013 itibari ile 71’e ulaşmıştır. Türkiye’nin araştırmaya dahil olması ilk olarak 2006 yılında olup çalışmalarla ilgili KOSGEB’in liderliği üstlenmesi 2010 yılından bu yana devam etmektedir. Araştırmalara dahil edilen ülkeler; faktör odaklı, verimlilik odaklı ve yenilik odaklı ekonomiler olmak üzere küresel rekabetçilik raporu sınıflandırması ile aynı doğrultuda olmak üzere üç grupta incelenmektedir (<http://www.gemconsortium.org/>) GEM Türkiye raporlarının değerlendirmelerine geçmeden önce Türkiye’nin onuncu kalkınma planında yer alan hedeflerini incelediğimizde ülkemizin girişimcilik yönünde sürekli büyüme endeksli olduğunu görmekteyiz.

**Tablo 1.** Girişimcilik ve KOBİ’lere İlişkin Gelişmeler ve Hedefler

<b>Göstergeler</b>	<b>2006</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2018</b>
Yeni Kurulan Şirket Sayısı(Bin)	53	39	50	75
KOBİ’lerin Tüm İşletmeler İçindeki Oranı (%) <sup>(1)</sup>	1,7	2,4(2)	3,0	4,0
OSB’lerde Faaliyet Gösteren İşletme Sayısı	35.000	41.000	45.000	65.000
Tamamlanan OSB Sayısı	130	153	160	200
KOBİ’lerin İhracat Miktarı (Milyar Dolar)	50(3)	90	100	150
İhracat Yapan KOBİ Sayısı (Bin)	44	50	52	60
KOBİ’lerin AR-GE Harcamalarında Ki Payı	10,0(3)	14,9(2)	17	20,0
TGB’lerde Faaliyet Gösteren Girişim Sayısı	604	2174	2500	4000

**Kaynak:** <http://www.kalkinma.gov.tr>

Tablo 1’de yer alan bilgiler 2006 ve 2012 yılları TÜİK, Bilim sanayi ve teknoloji bakanlığı, Türkiye odalar ve borsalar birliğine(TOBB) aittir.2013-2018 yılı verileri onuncu kalkınma planı tahminleridir. Tabloda yer alan 1, 2 ve 3 rakamlarının açıklamaları aşağıdaki gibidir.

- KOBİ’ler İçinde Çalışan Sayısı 20-249 Arası Olan İşletmeleri Kapsar
- 2010 Yılı Verisi
- Kalkınma Bakanlığı Tahmini

Tablo 1’e göre yeni kurulan şirket sayısı 2012 yılı dışında sürekli artış içinde olmaktadır. Kurulan şirketler için de KOBİ’lerin oranında da artış görülmektedir. KOBİ’lerin sayısında ki artış artan organize sanayi bölgelerinin ve teknoloji geliştirme bölgelerinin sayıları ile aynı doğrultuda olmaktadır. Tabloda

yer alan ihracat yapan KOBİ sayılarının sürekli ve düzenli artış gösterecek olması bizlere KOBİ özelliği gösteren girişimcilerin ihracat yolu ile de olsa uluslararası pazarlara açılmaya başladığı konusunda ipucu gösterebilir. Uluslararası pazarlara adım atan girişimcilerin de küresel girişimcilik noktasında bir başlangıç yapmış olacağını söyleyebiliriz.

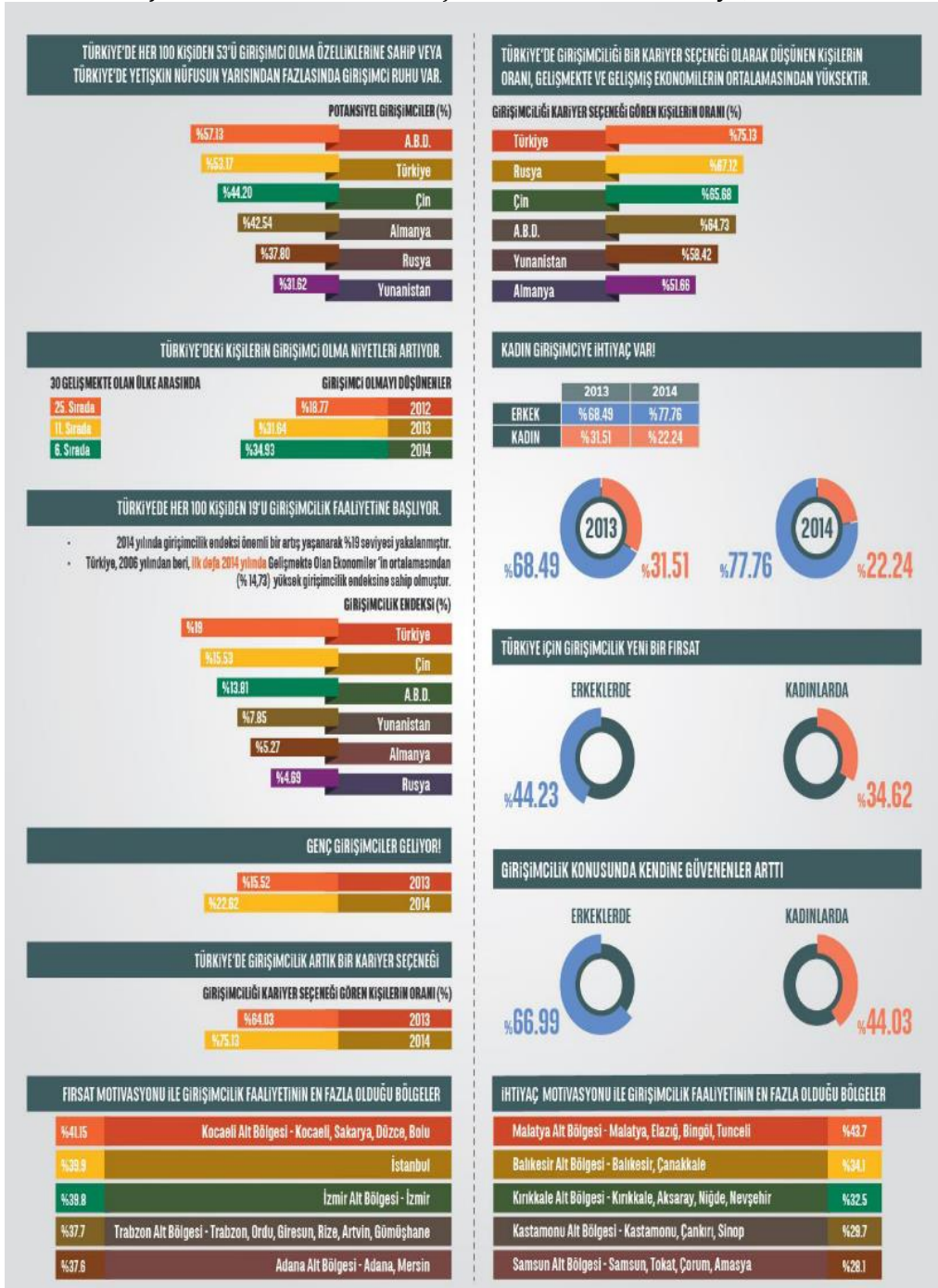
GEM 2010 yılı raporunda Türkiye ekonomisinin eşsiz değer yaratarak küresel seviyeye ulaşabilecek yüksek etkili girişimlere ihtiyacı olduğundan bahsedilmiş ve yüksek etkili girişimlerin anahtarı olarak girişimcilik gösterilmiştir (Karadeniz, 2010: 7)

Aşağıda şekil 1' de GEM' in Türkiye için hazırladığı raporda da Türkiye'nin girişimci potansiyeli bölgeler ve cinsiyet bazında değerlendirilmiştir. Potansiyel girişimciler açısından Türkiye %52,7 oranıyla ABD'den hemen sonra yer almaktadır. Girişimciliği kariyer seçeneği olarak görenlerin oranı Türkiye'de %75,13 ile ilk sırada yer almaktadır. Türkiye'nin ardından gelen ülkeler sırasıyla Rusya, Çin, A.B.D., Yunanistan, Almanya olarak gelmektedir.

Türkiye'de girişimci olma niyetinde olan kişilerin sayısı da düzenli olarak artarak Ülke sıralamasının üst seviyelere yerleşmesinde etkili olmuştur. Girişimcilik potansiyelinin artması, insanların girişimciliği bir kariyer seçeneği olarak düşünüp fırsat olarak düşünülmesi Türkiye'de girişimciliğin ülke açısından da potansiyel bir kaynak olarak görülmesine sebep olabilir.

Şekil incelendiğinde fırsat motivasyonu ile girişimcilik faaliyetinin en fazla olduğu bölgelerin başında Kocaeli alt bölgesi %41,15 ile yer alırken son sırada %37,6 ile Adana alt bölgesi yer almaktadır. İhtiyaç motivasyonu ile girişimcilik yapılan bölgelerin ilk sırasında %43,7 ile Malatya alt bölgesi yer alırken son sırasında %28,1 ile samsun alt bölgesi yer almaktadır.

**Şekil 1. GEM Küresel Girişimcilik Monitörü Türkiye,2014**



Kaynak: Karadeniz,2014.

Ekte yer alan Tablo 3'te GEM 2015-2016 Küresel girişimcilik raporunda yayınlanan ülkeler bazında girişimci alt yapılarının incelendiği tablo değerlendirildiğinden de Avrupa ülkeleri içinde yer alan Türkiye'nin yeniliğe geçiş odaklı olduğu görülmektedir. Aşağıda yer alan Tablo 2 GEM 2015-2016 küresel raporundan uyarlanmış olup, farklı değişkenler esas alınarak incelenmiştir. Bu doğrultuda Türkiye'nin karnesi aşağıda ki gibi olmaktadır.

**Tablo 2.** Türkiye'nin Girişimcilik Altyapı Koşullarının Yeterlilik Durumu

<b>Girişimcilik Altyapısı Göstergeleri</b>	<b>Puan Durumu (1=En Yetersiz, 9=En Yeterli)</b>
Girişimci Finansmanında Etkinlik	3.8
Hükümet Politikaları: Destek Ve İlgi	4.4
Hükümet Politikaları: Vergi Ve Bürokrasi	3.4
Hükümet Girişimcilik Programları	4.1
Okul Sürecinde Girişimcilik Eğitimi	2.2
Okul Sonrası Süreçte Girişimcilik Eğitimi	5.2
Ar-Ge Transferi	4.2
Ticari Ve Hukuki Altyapı	5.1
İç Pazar Dinamikleri	5.8
İç Piyasa Yükleri Veya Giriş Yönetmeliği	3.9
Fiziksel Altyapıları	6.5
Kültürel Ve Sosyal Normlar	5.3

**Kaynak:** Kelley, Singer and Herrington,2016

Genel olarak bakıldığında Türkiye'nin girişimcilik altyapısı ile ilgili olarak yeterliliği en yüksek alan olarak 6.5 ile ilk sırada fiziksel altyapı gelmekte ikinci sırada ise 5.8 puan ile iç Pazar dinamikleri yer almaktadır. En yüksek puana sahip iki gösterge incelendiğinde ülkemizin gerek bulunduğu konum itibari ile gerekse OSB bölgelerinin her geçen gün artmasının ülke girişimcilerinin faaliyete başlamaları ve pazarlara açılmaları hususunda gerekli fiziki altyapı ve iç Pazar olanaklarında avantajlı konumda olmalarını sağladığını söyleyebiliriz. Buna karşılık en yetersiz olduğu alan olarak ise 2.2 puan durumu ile okul sürecinde ki verilen girişimcilik eğitimleri konusudur. KOSGEB ve hükümet politikaları özellikle okullarda girişimcilik eğitiminin teşvikine yönelik politikalar üretmektedir ve eğitim planlarına girişimcilik derslerinin eklenmesi konusunda çalışmalarını sürdürmektedir. Ancak tabloda ki rakamlar doğrultusunda eğitimlerin yeterli seviyeye ulaşmadığı ve yeterince yaygınlaşmadığını söyleyebiliriz. En yetersiz olduğumuz ikinci alan olarak hükümet politikaları içinde yer alan vergi konusu ve bürokrasi engellerinin de puan açısından bakıldığında yeterli durumda olmadığını ve hem uygulanan vergilerin hem de bürokrasi sürecinin girişimcilerin faaliyetlerini daha kolaylaştırıcı şekilde düzenlenmesi gerektiğini söyleyebiliriz.



Özellikle 2008 den bu yana Avrupa Birliğinde girişimciliğin desteklenmesine yönelik oluşturulan strateji ve politikaların sayısının her geçen gün artması ve oluşturulan 2020 AB Girişimcilik Eylem Planı girişimciliğin eğitimden ekonomiye her alandaki politikalarla desteklenmesi ve girişimcilerin büyümesini ve sürdürülebilirliğini sağlamak için teşvikler ve destekler oluşturmuştur.

Avrupa Birliği tarafından, işletmeleri, özellikle de KOBİ’leri desteklemek üzere 2007-2013 yılları arasında uygulamada olan Rekabet Edebilirlik ve Yenilik Programı’nın (CIP) alt bileşeni Girişimcilik ve Yenilik Programının (Entrepreneurship and Innovation Programme – EIP) Yerini alan 2014-2020 yıllarını kapsayan, geliştirilen “İşletmelerin ve KOBİ’lerin Rekabet Edebilirliği Programı” (COSME) odaklandığı konular arasında “KOBİ’lerin uluslararasılaştırılması ve piyasalara ulaşımının geliştirilmesi” başlığının yer alması KOBİ özelliğini gösteren girişimcilerin uluslar arası pazarlara açılarak küreselleşmeye adım atması yönünde teşvik etmektedir (KOSGEB- GİSEP, 2015: 16) T.C. Avrupa Birliği Bakanlığı İşletmelerin Ve KOBİ’lerin Rekabet Edilebilirliği Programı (COSME) 2014-2020 döneminde, Girişimcilik kültürünün geliştirilmesi teşvik edilmekte ve birlik içinde yer alan ülkelerde ki işletmelere Avrupa İşletmeler Ağı konsorsiyumu aracılığı ile KOBİ’ler ile iş ortaklığı kurmaya yardımcı olarak KOBİ’lerin AB ve dünyada iş ortağı bulmasına yardımcı olmaktadır (<http://www.ab.gov.tr/index.php?p=49615&l=1>). Bu teşvik ile KOBİ özelliklerine sahip girişimcilerin küresel pazarlarda faaliyetlerinin ilk adımı atılmış olmaktadır.

Girişimciliğin öneminin her geçen gün artması ve Tüm dünyada ekonomik kalkınmada ki etkisinin yadsınamaz hale gelmesi ile ülkeler girişimciliğin öneminin daha çok farkına vararak girişimcilikle ilgili planlama ve oluşturulacak stratejileri öncelikleri haline getirmişlerdir.

10. Kalkınma Planı 2014-2018 Madde 685’ de “*KOBİ’lerin; küreselleşmeden kaynaklanan yüksek rekabete ayak uydurma, yeterli sermayeye sahip olma, yenilikçi projeler üretme, ortak iş ve proje geliştirme gibi hususlarda güçlendirilmesine ihtiyaç bulunmaktadır. Girişimcilik yeteneklerinin ve girişimci sayısının artırılması ihtiyacı devam etmekte, finansman imkânlarının ise arz ve talep yönlü geliştirilmesi gerekmektedir.*” İfadesiyle Küreselleşmenin sonucu ortaya çıkan değişim ve gelişmelere uyum sağlamak için girişimcilik sayısının artırılmasıyla aslında küresel faaliyet gösterecek girişimcilerde artış sağlamak ve bunlar için gerekli teşviklerin verilmesi gerektiği dolaylı olarak küresel girişimciliğin destekleneceği belirtilmiştir. Aynı zamanda KOSGEB’in 2015 - 2018 KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı (KSEP) Taslağı’nda 3.1.9. nolu eylem planının küresel doğan KOBİ’lerden bahsedilmiş ve öncelikli desteklenecek kuruluşlar arasında sayılmıştır. Taslağın 1.1, 1.2, 1.4 ve 3.3 hedeflerinin yanı sıra **Stratejik alan 2** olarak adlandırılan kısımda KOBİ’lerin ihracat kapasitelerinin

geliştirilerek uluslararasılaşma düzeylerinin artırılması konusu ele alınmıştır. Bu başlık altında oluşturulan üç stratejik hedef sırasıyla aşağıdaki gibidir:

Stratejik Hedef 1: İhracat yapmak isteyen KOBİ'lerin uluslararası pazarlara erişimlerinin artırılması

Stratejik Hedef 2: İhracatçı KOBİ'lerin yeni pazarlara erişimlerini kolaylaştırarak, pazar çeşitliliklerinin artırılması ve ihracatta sürekliliğin sağlanması

Stratejik Hedef 3: KOBİ'lerin ihracatında orta-yüksek ve yüksek teknolojiyi yerli ürünlerin payının artırılması

Bu hedefler altında yer alan eylem planları da KOBİ'lerin ihracatını desteklemeye yöneliktir (KOSGEB- GİSEP 2015). Bunların sonuçları olarak Küresel arenada faaliyet gösterecek girişimci sayılarında artışlar yaşanacaktır. Tüm bu kararlar küresel girişimciliği destekler niteliktedir. Elde ki bu veriler bize Küresel girişimciliğin KOSGEB tarafından da destekleneceğini göstermektedir.

Kalkınma Bakanlığı bünyesinde kurulan Uluslararası Girişimcilik Merkezi Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı, UNDP İstanbul Uluslararası Özel Sektör ve Kalkınma Ofisi, Habitat Kalkınma ve Yönetişim Derneği ve Türkiye Vodafone Vakfı ortaklığında TOBB, TOBB Genç ve Kadın Girişimciler Kurulları, Intel, Cisco, Microsoft, TEPAV, Özyeğin Üniversitesi ve Bilgi Üniversitesi işbirliğinde kurulmuş olup hedefi; *“Türkiye ve bölgedeki girişimcilik ekosisteminin geliştirilmesi ve girişimcilerin küresel ölçekte rekabet edebilirliğine katkı sağlamak”* şeklinde belirlenmiştir (<http://habitatdernegi.org/projeler/ugm/>). Merkezin hedef grupları arasında uluslararası girişimcilerin bulunması ve bu girişimcilerin küresel alandaki rekabette avantajlı konum sağlamaları için desteklenmeleri ve komşu bölgeler ile kurulacak ortaklıkların ve iş birliklerinin gelişmesini kolaylaştırmak için adımlar atılması küresel girişimciliğin desteklendiğini bize göstermektedir.

Türkiye’de de KOBİLER ve girişimciliğin geliştirilmesi amacıyla oluşturulacak strateji ve eylemler KOBİ stratejisi ve Eylem planında (KSEP) yer alan girişimciliğin artan öneminin farkına varılmasıyla Avrupa da girişimcilik stratejilerine özellikle vurgu yapılması ve Onuncu kalkınma planında KOBİ’lerden ayrı olarak girişimciliğin ele alınmasıyla da Ülkemizde Girişimcilik merkezli strateji ve eylem planı oluşturmak için ilk adım olarak 2012 yılında hazırlıklarına başlanan ve 2015-2018 yıllarını dahil eden “Türkiye Girişimcilik Stratejisi ve Eylem Planı(GİSEP)” hazırlanmıştır (KOSGEB-GİSEP,2015:4) Bu planda yine KOSGEB tarafından hazırlanmış olup genel amacına ulaşmak için müdahale edilecek alanlar arasında küresel girişimciliği de dahil etmiştir. Diğer tematik alanlar gibi küresel girişimcilik alanında da bir destek sistemi geliştirip uygulamak ve bu sistemin sürdürülebilirliğini sağlamayı amaçlamaktadır.

Türkiye Girişimcilik Stratejisi ve Eylem Planı 2015 – 2018 (GİSEP) de küresel girişimcilik konusu ele almış ve genel amaca ulaşabilmek için tespit edilen müdahale alanları ve hedeflerin içine “Tematik ve Genel Destekler” başlığında altında incelenmiş ve diğer girişimcilik kategorilerinin yanı sıra küresel girişimcilik alanında da sürdürülebilir bir destek sisteminin geliştirilmesi ve uygulanması alınmıştır. Bu anlamda Stratejik Hedef 3: Kadın Girişimciliği, Genç Girişimciliği, Eko Girişimcilik, Sosyal Girişimcilik ve Küresel Girişimcilik gibi öncelikli tematik alanlarda ve genel alanlarda sürdürülebilir bir destek sisteminin geliştirilmesi ve uygulanması çerçevesinde girişimcilerin yabancı yatırımcılarla temaslarının artırılması gerçekleştirilecek eylemler arasında yerini alarak küresel girişimciliğe destek sağlanmak amaçlanmıştır.(KOSGEB-GİSEP,2015:5) Bu eylem kapsamında küresel girişimciliği desteklemek amacıyla girişimcilerle yabancı yatırımların etkileşimini arttırmak için Ekonomi Bakanlığı sorumluluğunda, Başbakanlık Yatırım Destek ve Tanıtım Ajansı KOSGEB, TİKA, TOBB, TESK ve TGBD iş birliği ile 2015-2018 yılları arasında yabancı yatırımcıların girişimciler ile birlikte hayata geçireceği faaliyet sayısının yıllar bazında %5 artışının sağlanarak yabancıların Türkiye’ye gelişlerini arttırarak girişimciler ile işbirlikleri desteklenecek ve teşvik edilecektir (KOSGEB-GİSEP, 2015: 64). Bu amaçla gerçekleştirilecek eylemler küresel girişimciliği teşvik etmekte ve girişimcilerin uluslararası iş ortakları ve yatırımcılar ile işbirliğini kolaylaştırarak küresel pazarlara girişi kolaylaştırmaktadır.

## **SONUÇ**

GEM Küresel girişimcilik raporları çerçevesinde Türkiye’nin girişimcilik gelişimi ve Küresel girişimciliğin Türkiye de gelişiminin değerlendirildiği bu çalışmada GEM raporları ve Türkiye’de küresel girişimcilik alanı konusunda yapılan çalışmaların ve faaliyetlerin incelenmesi sonucunda ortaya çıkan tablo aşağıdaki gibi yorumlanmıştır.

GEM raporları ve Türkiye’nin kalkınma planı verileri incelendiğinde Türkiye’nin girişimci potansiyeli yüksek bir ülke olduğu ve ülkemizde girişimciliği teşvik konusunda çalışmaların artarak devam ettiği açıkça görülmektedir. Girişimciliğin artık yalnızca geleneksel bir yaklaşım olmaktan çıkıp farklı tematik konuları ele alması ve bu temalardan birinin Küresel girişimcilik olması Türkiye de gelişmekte olan girişimcilik potansiyeline küresel girişimcilik alanının da dahil olduğunu bize göstermektedir. 2014’de COSME programı ile altyapısı oluşturulmaya başlanan Küresel Girişimcilik konusunun teşviki ve geliştirilmesi gerek kalkınma bakanlığı planında gerekse KOSGEB bünyesinde gerçekleştirilen eylem planları arasında yerini almaya başlamıştır. Küresel Girişimcilik, Türkiye Girişimcilik Stratejisi ve Eylem Planı 2015 – 2018 (GİSEP) de ayrı bir başlık olarak yer almış ve almış bunun için sürdürülebilir bir destek ve yatırım alanları oluşturmak amaçlanmıştır.

Genel tabloya baktığımız da küresel girişimcilik ülkemizde yeni bir alan olmakla birlikte bu alana dair yatırım ve planların sesli olarak konuşulmaya başlanması henüz üç yıllık bir geçmişe sahiptir. Ülkemizde özellikle ihracata yönelik yapılan faaliyetlerin çokluğu girişimcilik faaliyetlerini sürdüren İşletmelerin uluslararası pazarlara girişini kolaylaştıran bir unsur olarak görülmektedir. KOBİ özelliğine sahip girişimcilerin uluslararası pazarlardaki faaliyetlerinin daha eski bir geçmişe sahip olması aslında ülkemiz de Küresel girişimci potansiyelinin var olduğunu ancak geliştirilmesi için ülkenin gündeminde daha fazla yer alması ve girişimcilerin küresel alanlarda faaliyetini kolaylaştırıcı ekonomik, sosyal ve politik anlamda işbirliklerin yapılması ve girişimcileri küresel pazarlara yönlendirici teşviklerin verilmesi konusunda özel sektörlerin ve hükümetlerin iş birliği içinde olmaları gerekmektedir. Bunun yanı sıra birden fazla uluslararası pazarda faaliyetlerini sürdüren girişimcilere küresel girişimcilik kültürünün kazandırılması da girişimcilerin küresel pazarlarda ki etkinliğinde ve başarısında rol oynayacaktır. Bu doğrultuda da girişimcilere yönelik eğitimler düzenlenerek bu süreçte ki başarılarına katkı sağlanabilir ayrıca verilecek danışmanlık hizmetleri verilerek faaliyetleri esnasında karşılaştıkları sorunların çözümüne yönelik yardım sağlanabilir.

**KAYNAKÇA**

- ARICIOĞLU, E . (2012). “Kalkınma Kavramına Küreselleşme Perspektifinden Bir Bakış”, Niğde Üniversitesi İİBF Dergisi, 5(1), ss. 36-53.
- AYDEMİR C. ve KAYA M.8 (2007). “Küreselleşme Kavramı ve Ekonomik Yönü”, Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi, 6(20), ss. 260-282.
- DICKEN, P. (1992). “Global Shift: The Internationalization of Economic Activity”, Newyork: Guilford Press.
- GÜLÇUBUK, A. (2014). “Küreselleşme Sürecinde Yeni Ürün Geliştirme, İnovasyon Ve Stratejik İşbirliklerinin Artan Önemi Ve Uygulanabilirliği Üzerine Bir Araştırma”, Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 14(2), ss. 207-223.
- ISENBERG, D. (2008.). “The Global Entrepreneur-A New Breed of Entrepreneur is Thinking Across Borders From One Day”, Harvard Business Review, ss. 107-111.
- KARADENİZ, E.E., (2010). “Entrepreneurship in Turkey”, GEM 2010 Turkey Report.
- KARADENİZ, E. E., (2014), “2013 ve 2014 verileriyle Türkiye’de ve Bölgelerde Girişimcilik”, GEM 2014.
- KELLEY,D., SINGER,S. ve HERRINGTON,M.(2016). GEM 2015/2016 Global Report
- KARABIÇAK, M. (2002). “Küreselleşme Sürecinde Gelişmekte Olan Ülke Ekonomilerinde Ortaya Çıkan Yönelim ve Tepkiler”, Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 7(1), ss. 115-131.
- KOSGEB-GİSEP (2015). “Türkiye Girişimcilik Stratejisi ve Eylem Planı 2015 – 2018”, Ankara. <http://kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/detay/2252/turkiyenin-girisimcilik-stratejisi-ve-eylem-plani-hazir>
- KOSGEB, (2016). “2015 – 2018 KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı (KSEP)”. Ankara. [http://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/KSEP%20G%C3%BCncellenen%20Eylem%20Plan%C4%B1%202015-2018\\_06\\_05\\_2016.pdf](http://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/KSEP%20G%C3%BCncellenen%20Eylem%20Plan%C4%B1%202015-2018_06_05_2016.pdf)
- Küresel Girişimcilik Endeksi İşleyişi.  
<http://www.gemconsortium.org/>, Erişim Tarihi: 07.11.2016.
- Küresel Girişimcilik Gelişimi.  
<http://www.girisimcilik.org/girisimcilik/global-kuresel-girisimcilik>,  
Erişim Tarihi: 20.12.2015
- ÖZDEMİR, S., ERSÖZ , H.Y. ve SARIOĞLU, H.İ. (2007). “Küçük Girişimciliğin Artan Önemi ve KOBİ’lerin Türkiye Ekonomisindeki Yeri”, Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi, Sayı: 53, ss. 173-230.

- 
- ŞENSES, F. (2004). "Neo Liberal Küreselleşme Kalkınma İçin Bir Fırsat mı, Engel Mi?", Kalkınma ve Küreselleşme, ERC Working Papers İn Economics, 4(9).
- T.C. AVRUPA BİRLİĞİ BAKANLIĞI, İşletmelerin ve KOBİ'lerin Rekabet Edilebilirliği Programı (COSME). <http://www.ab.gov.tr/index.php?p=49615&l=1>, Erişim Tarihi: 08.11.2016.
- T.C. Kalkınma Bakanlığı (2015). Onuncu Kalkınma Planı 2013-2018. Ankara. [http://www.kalkinma.gov.tr/Lists/YillikProgramlar/Attachments/24/2015\\_program%C4%B1\\_15\\_12\\_2014.pdf](http://www.kalkinma.gov.tr/Lists/YillikProgramlar/Attachments/24/2015_program%C4%B1_15_12_2014.pdf), Erişim Tarihi: 09.05.2017
- TDK, "Küreselleşmenin Tanımı", [http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com\\_gts&arama=gts&guid=TDK.GTS.5821f9e4460c48.78548330](http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_gts&arama=gts&guid=TDK.GTS.5821f9e4460c48.78548330), Erişim Tarihi: 08.11.2016.
- Uluslararası Girişimcilik Merkezini Oluşumu, <http://habitatdernegi.org/projeler/ugm/>, Erişim Tarihi: 08.11.2016.
- YELDAN, E. (2002). "Neoliberal Küreselleşme İdeolojisinin Kalkınma Söylemi Üzerine Değerlendirmeler", Praksis Sosyal Bilimler Dergisi, 7, ss. 19-34.

**EKLER**

**Ek Tablo 1. Bölgeye Göre Girişimci Altyapı Koşulları Tablosu-2015**

	Stage	1	2a	2b	3	4a	4b	5	6	7a	7b	8	9
Botswana	2	4.1	4.2	4.1	4.1	4.2	4.9	3.8	4.2	4.9	3.5	5.0	4.7
Burkina Faso	1	3.6	3.7	4.7	4.0	1.9	4.6	2.9	4.9	4.4	3.8	4.8	4.7
Cameroon	1	3.6	4.5	3.8	4.4	3.0	4.7	3.6	5.2	4.1	4.0	5.1	4.7
Egypt	3	3.5	3.3	3.1	3.3	1.6	3.1	2.9	4.2	5.1	3.8	6.3	3.8
Morocco	3	4.3	3.6	3.6	3.8	1.8	3.3	3.1	5.0	4.7	3.7	7.0	3.7
Senegal	1	3.6	4.1	4.9	4.1	1.8	3.9	2.4	5.3	3.3	3.9	6.4	3.8
South Africa	3	4.0	4.1	3.1	3.0	3.1	4.2	3.4	4.9	4.5	3.9	5.9	3.4
Tunisia	3	4.2	4.1	2.7	3.6	1.7	3.4	2.8	5.8	6.9	2.9	6.7	4.1
<b>Africa</b>		<b>3.8</b>	<b>3.9</b>	<b>3.7</b>	<b>3.6</b>	<b>2.4</b>	<b>4.0</b>	<b>3.1</b>	<b>4.9</b>	<b>4.7</b>	<b>3.7</b>	<b>5.9</b>	<b>4.1</b>
Australia	5	4.0	3.7	4.2	4.2	3.7	4.2	3.7	5.1	4.7	4.7	6.5	4.8
China	3	4.9	5.8	4.4	4.4	2.6	5.0	4.1	4.3	7.2	4.3	6.9	5.0
India	1	5.7	5.5	3.9	4.5	4.1	5.1	4.3	5.0	5.7	4.8	6.2	5.5
Indonesia	3	4.9	5.1	4.4	4.8	4.4	5.9	4.9	4.8	6.2	4.6	5.2	5.8
Iran	2	3.3	3.8	3.3	2.1	2.8	3.4	3.0	2.8	5.9	3.1	6.6	3.7
Israel	5	5.1	3.7	2.5	3.9	3.0	4.3	4.4	5.6	4.1	3.5	6.4	7.4
Kazakhstan	4	3.6	5.3	4.5	4.3	3.5	4.3	3.1	4.8	6.0	4.1	5.9	5.0
Korea, Republic of	5	3.9	5.8	4.6	5.0	2.8	4.0	3.6	4.0	7.3	3.3	7.0	4.9
Lebanon	4	5.2	3.3	4.1	4.2	4.3	4.9	4.2	5.6	4.4	4.2	4.4	6.3
Malaysia	4	5.8	5.2	5.2	5.6	4.1	5.2	4.9	5.6	6.1	4.7	7.2	5.8
Philippines	2	5.1	3.9	2.9	3.6	5.0	6.3	4.1	5.2	6.1	4.1	5.5	5.7
Taiwan	5	4.7	4.4	4.5	4.1	2.9	4.2	4.1	4.4	5.6	4.2	7.3	4.8
Thailand	3	4.2	4.0	4.0	3.7	3.6	4.3	3.9	4.8	6.4	4.1	6.4	5.5
Vietnam	1	3.5	4.3	4.6	3.5	2.5	4.2	3.9	4.7	6.1	4.2	6.9	5.4
<b>Asia &amp; Oceania</b>		<b>4.6</b>	<b>4.6</b>	<b>4.0</b>	<b>4.1</b>	<b>3.4</b>	<b>4.7</b>	<b>4.1</b>	<b>4.7</b>	<b>5.9</b>	<b>4.1</b>	<b>6.3</b>	<b>5.3</b>
Argentina	4	3.1	3.0	1.9	3.7	3.0	4.8	3.7	4.7	5.6	3.8	5.8	4.9
Barbados	4	3.1	3.7	2.5	3.5	2.6	4.5	2.9	4.8	4.4	3.6	6.1	4.3
Brazil	4	3.9	3.7	2.2	3.4	2.1	3.8	2.9	4.2	5.0	3.5	4.7	3.9
Chile	4	3.5	4.6	5.4	5.4	2.4	4.9	3.5	4.7	3.4	3.8	7.5	5.1
Colombia	3	3.2	3.8	3.4	4.3	2.9	5.3	3.5	4.1	4.1	4.2	6.2	5.2
Ecuador	3	3.4	4.7	3.2	4.4	3.7	6.2	3.7	4.9	3.7	4.2	7.6	5.8
Guatemala	3	2.8	2.6	3.2	3.3	2.1	4.6	2.8	4.2	3.2	3.3	6.1	4.3
Mexico	4	4.0	4.8	3.7	5.1	2.6	5.4	4.1	4.7	5.4	3.6	6.3	5.0
Panama	4	3.3	2.7	5.5	3.7	1.9	3.7	3.2	4.4	4.2	4.4	7.1	5.2
Peru	3	3.0	3.1	3.0	3.7	3.0	5.0	3.0	3.7	3.8	3.8	5.8	5.0
Puerto Rico	5	3.3	4.1	2.2	3.3	2.0	4.2	2.9	4.6	4.3	3.7	5.5	3.8
Uruguay	4	3.7	3.4	3.7	5.1	2.0	4.6	4.2	5.1	3.2	4.1	6.2	3.6
<b>Latin America &amp; Caribbean</b>		<b>3.4</b>	<b>3.7</b>	<b>3.3</b>	<b>4.1</b>	<b>2.5</b>	<b>4.8</b>	<b>3.4</b>	<b>4.5</b>	<b>4.2</b>	<b>3.8</b>	<b>6.2</b>	<b>4.7</b>

**Ek Tablo 1. (Devam)**

	Stage	1	2a	2b	3	4a	4b	5	6	7a	7b	8	9
Belgium	5	5.3	6.5	3.2	4.8	3.1	5.4	4.6	6.2	4.8	5.1	6.4	4.1
Bulgaria	3	4.4	2.9	4.8	3.4	2.8	4.2	3.6	5.2	3.6	3.9	6.8	3.5
Croatia	4	3.3	2.8	2.0	3.2	1.9	3.5	2.9	4.3	6.1	3.0	6.5	2.6
Estonia	5	4.9	3.8	4.9	4.9	4.2	4.8	4.5	5.2	5.2	5.1	7.5	5.7
Finland	5	4.3	5.4	4.9	4.8	3.9	4.2	3.9	5.7	5.4	4.6	7.6	4.5
Germany	5	4.3	4.3	3.9	5.6	2.7	4.1	4.0	5.9	4.5	5.2	6.4	4.2
Greece	5	3.0	2.9	2.3	2.8	2.7	4.8	3.8	4.5	5.0	3.1	6.1	3.6
Hungary	4	4.0	2.7	2.4	3.2	2.3	4.3	3.6	4.4	5.5	3.8	6.1	3.2
Ireland	5	5.4	4.9	4.8	5.9	3.8	4.9	4.6	6.1	3.9	5.2	6.8	5.4
Italy	5	4.0	3.1	2.4	3.3	3.0	4.3	3.9	4.3	4.3	4.2	5.1	3.5
Japan	5	4.2	5.0	3.7	4.1	2.3	4.2	4.5	3.5	6.5	4.3	6.9	3.8
Latvia	4	4.5	3.7	3.8	4.7	4.0	5.4	3.5	6.1	4.8	4.5	6.7	4.8
Luxembourg	5	4.1	5.3	5.6	6.0	3.5	5.4	5.4	6.0	3.8	5.5	6.8	4.1
Macedonia	3	4.0	4.0	4.6	4.4	3.6	4.9	4.1	5.1	5.7	3.7	6.5	4.1
Netherlands	5	5.7	5.4	5.8	5.8	4.9	5.6	5.1	5.9	5.0	6.0	7.4	5.7
Norway	5	4.2	3.7	4.3	4.4	4.1	4.1	4.2	5.5	5.2	4.2	6.8	4.7
Poland	4	4.7	4.6	3.4	4.6	2.5	3.9	3.5	4.5	6.4	4.6	6.8	4.4
Portugal	5	4.7	5.0	5.8	4.7	5.8	4.7	5.3	4.6	5.4	5.0	3.5	5.2
Romania	3	3.4	3.6	3.5	3.8	3.9	4.5	3.7	6.0	4.2	4.0	4.9	4.1
Slovakia	4	4.3	3.7	3.4	3.7	3.4	4.2	3.2	5.5	4.1	4.2	7.0	3.5
Slovenia	5	4.2	4.0	3.1	4.5	2.8	3.9	3.8	4.7	5.3	3.8	6.4	3.4
Spain	5	4.0	4.0	3.8	4.8	3.5	4.2	3.9	4.4	4.4	4.3	5.1	4.4
Sweden	5	4.7	4.0	3.9	4.6	3.8	3.9	4.0	5.1	5.7	4.5	7.5	5.0
Switzerland	5	5.3	5.7	5.8	5.9	4.9	6.2	6.2	6.3	4.5	5.7	7.9	5.8
Turkey	4	3.8	4.4	3.4	4.1	2.2	5.2	4.2	5.1	5.8	3.9	6.5	5.3
United Kingdom	5	5.4	4.6	4.4	4.5	4.0	5.0	4.2	5.0	5.0	4.7	5.9	5.3
Europe		4.4	4.2	4.0	4.5	3.5	4.6	4.1	5.3	4.9	4.5	6.4	4.4
Canada	5	5.2	4.7	5.2	5.0	4.1	5.3	4.3	6.3	3.8	4.9	7.0	5.9
USA	5	5.4	4.4	4.6	4.1	3.5	4.4	4.2	5.4	5.6	4.4	7.1	6.8
North America		5.3	4.5	4.9	4.5	3.8	4.8	4.2	5.9	4.7	4.6	7.0	6.4
GEM		4.2	4.2	3.9	4.3	3.1	4.5	3.8	4.9	5.1	4.1	6.3	4.7

**Kaynak:** Kelley, Singer and Herrington,2016

**Not:** 1=Çok Yetersiz, 9=Çok Yeterli



**Tabloya İlişkin Açıklamalar**

- 1: Girişimci Finansmanında Etkinlik
- 2a: Hükümet Politikaları: Destek ve İlgi
- 2b: Vergi ve Bürokrasi
- 3: Hükümet Girişimcilik Programları
- 4a: Okul Sürecinde Girişimcilik Eğitimi
- 4b: Okul Sonrası Süreçte Girişimcilik Eğitimi
- 5: Ar-Ge Transferi
- 6: Ticari Ve Hukuki Altyapı
- 7a: İç Pazar Dinamikleri
- 7b: İç Piyasa Yükleri veya Giriş Yönetmeliği
- 8: Fiziksel Altyapıları
- 9: Kültürel ve Sosyal Normlar

**Gelişim Aşamaları**

- 1: Faktör odaklı
- 2: Verimliliğe geçiş odaklı
- 3: Verimlilik odaklı
- 4: Yeniliğe geçiş odaklı
- 5: Yenilik odaklı

