



BARTIN ÜNİVERSİTESİ SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

JOMELIPS JOURNAL OF MANAGEMENT ECONOMICS  
LITERATURE ISLAMIC AND POLITICAL SCIENCES

YÖNETİM, EKONOMİ, EDEBİYAT, İSLAMİ VE POLİTİK  
BİLİMLER DERGİSİ

ISSN: 2547-9512

CİLT:3 SAYI 2 YIL: 2018

**Sahibi:**

**Bartın Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Adına**

Rektör Prof. Dr. Orhan UZUN

**Editör:**

Prof.Dr. Metin SABAN Bartın Üniversitesi [metinsaban@bartin.edu.tr](mailto:metinsaban@bartin.edu.tr)

**Editör Yardımcısı:**

Dr. Öğr. Üyesi Ömer BAYKAL, Bartın Üniversitesi [obaykal@bartin.edu.tr](mailto:obaykal@bartin.edu.tr)

**Bölüm Editörleri:**

Doç. Dr. Alper AYTEKİN, Bartın Üniversitesi Yönetim Bilişim Sistemleri

Doç.Dr. Şaban ESEN Bartın Üniversitesi İşletme [sabanesen@bartin.edu.tr](mailto:sabanesen@bartin.edu.tr)

Doç. Dr. Mahmut BOZAN Kamu Yönetimi- Uluslararası İlişkiler Bartın Üniversitesi  
[mbozan@bartin.edu.tr](mailto:mbozan@bartin.edu.tr)

Doç. Dr. Mustafa HİZMETLİ Bartın Üniversitesi Tarih Bölümü [mhizmetli@bartin.edu.tr](mailto:mhizmetli@bartin.edu.tr)

Doç. Dr. Alper AYTEKİN Yönetim Bilişim Sistemleri Bartın Üniversitesi  
[aytekin@bartin.edu.tr](mailto:aytekin@bartin.edu.tr)

Yrd. Doç. Dr. Ahmet KAMACI Bartın Üniversitesi İktisat [akamaci@bartin.edu.tr](mailto:akamaci@bartin.edu.tr)

Yrd. Doç. Dr. Ayhan KARAKAŞ Bartın Üniversitesi İşletme [ayhankarakas74@gmail.com](mailto:ayhankarakas74@gmail.com)

Yrd. Doç. Dr. Haluk ÖNER Bartın Üniversitesi Edebiyat [honer@bartin.edu.tr](mailto:honer@bartin.edu.tr)

Yrd. Doç. Dr. Cüneyd AYDIN Bartın Üniversitesi İslami İlimler [caydin@bartin.edu.tr](mailto:caydin@bartin.edu.tr)

**Mizanpaj:**

Arş. Gör. Mehmet Akif PEÇE

**Kapak Tasarımı:**

Çağrı ÖZDAL

**Yayın Kurulu (Editorial Board)**

Prof. Dr. Abdulkadir BİLEN Dicle Üniversitesi [abilen@gmail.com](mailto:abilen@gmail.com)

Prof. Dr. Hamza ÇEŞTEPE Bülent Ecevit Üniversitesi [hamzac@hotmail.com](mailto:hamzac@hotmail.com)

Prof. Dr. İbrahim DELİCE Bartın Üniversitesi [hidelice@bartin.edu.tr](mailto:hidelice@bartin.edu.tr)

Prof. Dr. İsmail CERİTLİ Bartın Üniversitesi [iceritli@bartin.edu.tr](mailto:iceritli@bartin.edu.tr)

Prof. Dr. Kahraman ÇATI Düzce Üniversitesi [kahramancati@duzce.edu.tr](mailto:kahramancati@duzce.edu.tr)

Prof. Dr. Mehmet Selami YILDIZ Düzce Üniversitesi [selamiyildiz@duzce.edu.tr](mailto:selamiyildiz@duzce.edu.tr)

Prof. Dr. Mehmet ZELKA Üsküdar Üniversitesi [mehmet.zelka@uskudar.edu.tr](mailto:mehmet.zelka@uskudar.edu.tr)

Prof. Dr. Metin SABAN Bartın Üniversitesi [metin.saban@bartin.edu.tr](mailto:metin.saban@bartin.edu.tr)

Prof. Dr. Said KINGİR Sakarya Üniversitesi [saidkingir@hotmail.com](mailto:saidkingir@hotmail.com)

Doç. Dr. Ertuğrul YILDIRIM Bülent Ecevit Üniversitesi [ertugruly@beun.edu.tr](mailto:ertugruly@beun.edu.tr)

Doç. Dr. Mahmut BOZAN Bartın Üniversitesi [mbozan@bartin.edu.tr](mailto:mbozan@bartin.edu.tr)

Doç. Dr. Şaban ESEN Bartın Üniversitesi [sabanesen@bartin.edu.tr](mailto:sabanesen@bartin.edu.tr)

Doç. Dr. Yasin BOYLU Gazi Üniversitesi [yasinboylu@gmail.com](mailto:yasinboylu@gmail.com)

Yrd. Doç. Dr. Ahmet KAMACI Bartın Üniversitesi [akamaci@bartin.edu.tr](mailto:akamaci@bartin.edu.tr)

Yrd. Doç. Dr. Ayhan KARAKAŞ Bartın Üniversitesi [ayhankarakas74@gmail.com](mailto:ayhankarakas74@gmail.com)

Yrd. Doç. Dr. Haluk ÖNER Bartın Üniversitesi [honer@bartin.edu.tr](mailto:honer@bartin.edu.tr)

Yrd. Doç. Dr. M. Said CEYHAN Bartın Üniversitesi [sceyhan@bartin.edu.tr](mailto:sceyhan@bartin.edu.tr)

Yrd. Doç. Dr. Yaşar ÖZ Bartın Üniversitesi [yasaroz@bartin.edu.tr](mailto:yasaroz@bartin.edu.tr)

Yrd. Doç. Dr. Cüneyd AYDIN Bartın Üniversitesi [caydin@bartin.edu.tr](mailto:caydin@bartin.edu.tr)

**Bilimsel Danışma ve Hakem Kurulu (Advisory and Review Comittee)**

Prof. Dr. Ramazan KAPLAN, Ankara Üniversitesi, Türkiye

Prof. Dr. Selahattin Karabınar, İstanbul Üniversitesi, Türkiye

Prof. Dr. M. Lütfullah Karaman, İstanbul Medeniyet Üniversitesi, Türkiye

Prof. Dr. Aydın Topaloğlu, İstanbul Üniversitesi, Türkiye

Prof. Dr. Yasemin Köse, Bülent Ecevit Üniversitesi, Türkiye

Prof. Dr. Orhan BATMAN, Sakarya Üniversitesi, Türkiye

Prof. Dr. İsmail CERİTLİ, Bartın Üniversitesi, Türkiye

Prof. Dr. Michelangelo Guida, İstanbul 29 Mayıs Üniversitesi, Türkiye

Prof. Dr. Hamza ÇEŞTEPE, Bülent Ecevit Üniversitesi, Türkiye

Prof. Dr. Şükrü Balcı, Selçuk Üniversitesi, Türkiye

Prof. Dr. Stanislav IVANOV, Varna University of Managment, Bulgaria

Prof. Dr. Halit Keskin, Yıldız Teknik Üniversitesi, Türkiye

Prof. Dr. Kahraman ÇATI, İnönü Üniversitesi, Türkiye

Prof. Dr. Erdiñ Yazıcı, Gazi Üniversitesi, Türkiye

Prof. Dr. Yakup CİVELEK, Ankara Yıldırım Beyazıt Üniversitesi, Türkiye

Prof. Dr. Hacı İbrahim DELİCE, Cumhuriyet Üniversitesi, Türkiye

Prof. Dr. Kashif HUSSAİN, UCSI University, Malaysia

Prof. Dr. Said KINGIR, Sakarya Üniversitesi, Türkiye

Prof. Dr. Mustafa Sakal, Dokuz Eylül Üniversitesi, Türkiye

Prof. Dr. Aziz KUTLAR, Sakarya Üniversitesi, Türkiye

Prof. Dr. Recep TARI Kocaeli Üniversitesi, Türkiye

Prof. Dr. Rahmi YAMAK, Karadeniz Teknik Üniversitesi, Türkiye

Prof. Dr. Mehmet Selami YILDIZ, Düzce Üniversitesi, Türkiye  
Prof. Dr. İsmail KÜÇÜKAKSOY, Dumlupınar Üniversitesi, Türkiye  
Prof. Dr. Ömer ÇAHA, İstanbul Zaim Üniversitesi, Türkiye  
Prof. Dr. Şenol Durgun, İstanbul Gelişim Üniversitesi, Türkiye  
Doç. Dr. Erdoğan EKİZ, King Abdulaziz University, Saudi Arabia  
Doç. Dr. Şaban ESEN, Bartın Üniversitesi, Türkiye  
Doç. Dr. Ahmet EYİM, Van Yüzüncü Yıl Üniversitesi Türkiye  
Doç. Dr. Mahirah KAMALUDİN, Universiti Malaysia Terengganu, Malaysia  
Doç. Dr. Mahmut BOZAN, Bartın Üniversitesi, Türkiye  
Doç. Dr. Mehmet Saim AŞÇI, Medipol Üniversitesi, Türkiye  
Doç. Dr. Alper AYTEKİN, Bartın Üniversitesi, Türkiye  
Doç. Dr. Yaşar ÖZ, Bartın Üniversitesi, Türkiye  
Doç. Dr. Nuray TÜRKER, Karabük Üniversitesi, Türkiye  
Doç. Dr. Şevki ULAMA, Sakarya Üniversitesi, Türkiye  
Doç. Dr. Ertuğrul YILDIRIM, Bülent Ecevit Üniversitesi, Türkiye  
Doç. Dr. Fatih YARDIMCIOĞLU, Sakarya Üniversitesi, Türkiye  
Doç. Dr. Zainizam ZAKARİYA, Sultan Idris Education University (UPSI), Malaysia  
Doç. Dr. Ali ÖZTÜREN, Eastern Mediterranean University, Cyprus  
Dr. Öğr. Üyesi Ömer BAYKAL, Bartın Üniversitesi, Türkiye  
Dr. Öğr. Üyesi Osman Bayraktar, İstanbul Ticaret Üniversitesi, Türkiye  
Dr. Öğr. Üyesi Ayhan KARAKAŞ, Bartın Üniversitesi, Türkiye  
Dr. Öğr. Üyesi Ahmet KAMACI, Bartın Üniversitesi, Türkiye  
Dr. Öğr. Üyesi. Mevlüt TATLIYER, Medipol Üniversitesi, Türkiye  
Dr. Öğr. Üyesi Cüneyd AYDIN, Bartın Üniversitesi, Türkiye  
Dr. Öğr. Üyesi Said KÖSE, Bartın Üniversitesi, Türkiye  
Dr. Öğr. Üyesi Abdülkadir GÖLCÜ, Selçuk Üniversitesi, Türkiye  
Dr. Öğr. Üyesi Haluk ÖNER, Bartın Üniversitesi, Türkiye  
Dr. Öğr. Üyesi Enes Bal, Necmettin Erbakan Üniversitesi, Türkiye  
Dr. Öğr. Üyesi Yaşar AKÇA, Bartın Üniversitesi, Türkiye  
Dr. Öğr. Üyesi Atıf AKGÜN, Ege Üniversitesi, Türkiye  
Dr. Öğr. Üyesi Ramazan ARSLAN, Bartın Üniversitesi, Türkiye  
Dr. Öğr. Üyesi Gizem AKCAN, Bartın Üniversitesi, Türkiye  
Dr. Öğr. Üyesi. Abdurrahman BABACAN, Medipol Üniversitesi, Türkiye

Dr. Öğr. Üyesi Cüneyd AYDIN, Bartın Üniversitesi, Türkiye  
Dr. Öğr. Üyesi Tuna BEŞEN DELİCE, Bartın Üniversitesi, Türkiye  
Dr. Öğr. Üyesi Olkan SENEMOĞLU, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Türkiye  
Dr. Öğr. Üyesi Nesrin DUMAN, Bartın Üniversitesi, Türkiye  
Dr. Öğr. Üyesi Abdulkadir BİLEN, Dicle Üniversitesi, Türkiye  
Dr. Öğr. Üyesi Yusuf BİLGİN, Bartın Üniversitesi, Türkiye  
Dr. Öğr. Üyesi. Elif BAYKAL, Medipol Üniversitesi, Türkiye  
Dr. Öğr. Üyesi. İsmail Fatih CEYHAN, Bartın Üniversitesi, Türkiye  
Dr. Öğr. Üyesi. M. Said CEYHAN, Bartın Üniversitesi, Türkiye  
Dr. Öğr. Üyesi. Emrah ÇETİN, Bartın Üniversitesi, Türkiye  
Dr. Öğr. Üyesi. Marhanum CHE MOHD SALLEH, International Islamic University  
Malaysia,  
Dr. Öğr. Üyesi. Ayşe Gül ÇIVGIN, Bartın Üniversitesi, Türkiye  
Dr. Öğr. Üyesi. Kamil COŞTU, Bartın Üniversitesi, Türkiye  
Dr. Öğr. Üyesi Ahmet KAMACI, Bartın Üniversitesi, Türkiye  
Dr. Öğr. Üyesi Muhammet Abdulmecit KARAASLAN, Bartın Üniversitesi, Türkiye  
Dr. Öğr. Üyesi Erdoğan KÖYÇÜ, Bartın Üniversitesi, Türkiye  
Dr. Öğr. Üyesi Hande KÜÇÜKÖNDER, Bartın Üniversitesi, Türkiye  
Dr. Öğr. Üyesi YUSUF PUSTU Gazi Üniversitesi. Türkiye  
Dr. Öğr. Üyesi Uygur Dursun YILDIRIM Gaziantep Üniversitesi, Türkiye  
Dr. Öğr. Üyesi Hale ÖZDOĞAÇ ÖZGİT, Cyprus International University, Cyprus  
Dr. Öğr. Üyesi Uygur Dursun YILDIRIM Gaziantep Üniversitesi, Türkiye  
Dr. Oğuzhan BİLGİN, Gazi Üniversitesi, Türkiye

**Sekreteryaya:**

Arş. Gör. Mehmet Akif PEÇE Bartın Üniversitesi [apece@bartin.edu.tr](mailto:apece@bartin.edu.tr)

**Yabancı Dil Editörü:**

Öğr. Gör. Pınar ÇELEBİ DEMİRARSLAN Bartın Üniversitesi [pdemirarslan@bartin.edu.tr](mailto:pdemirarslan@bartin.edu.tr)

**JOMELIPS-Journal of Management Economic Literature Islamic and  
Political Sciences 2018 June Volume 3 Issue 2**

**Referee List**

**Yönetim Ekonomi Edebiyat İslami ve Politik Bilimler Dergisi 2018  
Haziran Cilt 3 Sayı 2 Hakem Listesi**

Doç. Dr.. Üyesi Ahmet OĞUZ, Karabük Üniversitesi, Türkiye

Doç. Dr.. Üyesi Serkan DİLEK, Kastamonu Üniversitesi, Türkiye

Dr. Öğr. Üyesi. Elif BAYKAL, Medipol Üniversitesi, Türkiye

Dr. Öğr. Üyesi. Hüseyin ARSLAN, İstanbul Ticaret Üniversitesi, Türkiye

Dr. Öğr. Üyesi. İlyas Fırat CENGİZ, Yalova Üniversitesi, Türkiye

Dr. Öğr. Üyesi. Arkın GÜNAY, Yalova Üniversitesi, Türkiye

Dr. Öğr. Üyesi Said KÖSE, Bartın Üniversitesi, Türkiye

Dr. Öğr. Üyesi YUSUF PUSTU, Gazi Üniversitesi. Türkiye

Dr. Öğr. Üyesi Hayrettin KESGİNGÖZ, Karabük Üniversitesi, Türkiye

Dr. Öğr. Üyesi Ali KONAK, Karabük Üniversitesi, Türkiye

**Değerli Akademisyenler;**

Bartın Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü adına akademik yayın hayatını sürdüren JOMELIPS dergisi 2018 yılı itibariyle üçüncü yaşına girmiş bulunmaktadır.

JOMELIPS dergisi sosyal bilimler alanında akademik standartlarda hazırlanmış, araştırma makalesi, derleme makale, örnek olay, kitap tanıtımı çalışmalarını yayımlayarak sosyal bilimler alanına katkı sağlamayı amaçlamaktadır. JOMELIPS, ulusal hakemli bir dergi olup, haziran ve aralık aylarında yılda iki kez yayınlanmaktadır. Elektronik olarak yayın faaliyetini sürdüren dergimiz belirtildiği takdirde lisansüstü tezlerden üretilmiş akademik çalışmalara da bünyesinde yer vermektedir. Dergimizin dili Türkçe ve İngilizce olup her bir çalışma yedi ayrı bilimsel indekste kendisine yer bulmaktadır. “Ulusal hakemli” statüsünde olan dergimizin TR Dizin/Ulakbim’de taranması için gerekli çalışmaları devam etmektedir.

JOMELIPS dergisi için temel değer özgünlüktür. Dergimize gelen akademik çalışmalar öncelikle biçim açısından kontrol edilmekte, daha sonra Turnitin yardımıyla incelenmektedir. İstenilen niteliğe haiz eserler alanında yetkin bölüm editörleri tarafından konusunda uzman hakemlerin değerlendirmesine sunulmaktadır. Kör hakem uygulaması aracılığıyla iki ayrı incelemeden geçen çalışmalar, gerekli düzeltmeler dahilinde yayınlanabilmektedir.

6. Sayımızın yayınlanması sırasında bizlere destek veren Rektörümüz Sayın Prof. Dr. Orhan Uzun’a şükranlarımızı sunuyorum. Ayrıca dergimizin yardımcı editörü Dr. Ömer Baykal’a, değerli hakemlerimize, alan editörlerimize, teknik konularda desteğini esirgemeyen iletişim sorumlumuz Arş. Gör. M. Akif Peçe’ye ve mizanpaj konusunda yardımcı olan öğrencimiz Çağrı Özdal’a teşekkürü bir borç biliyorum.

1 Ocak 2019 tarihinden itibaren 7. Sayımız için makale kabulü başlayacaktır. Önümüzdeki sayı için son gönderim tarihi 20 Haziran 2019’dur. Dergimize katkı yapmak isteyen, akademik dünyaya özgün eserler sunmayı hedefleyen siz değerli bilim insanlarınızı dergimize davet ediyoruz. Dergimiz sizlerin katkılarıyla daha da güçlenecektir. Saygılar.

Prof. Dr. Metin Saban

Editör



## İÇİNDEKİLER

<b>EDİTÖR NOTU</b> .....	<b>viii</b>
<b>İÇİNDEKİLER</b> .....	<b>ix</b>
<b>AB Üyesi Geçiş Ekonomisi Ülkelerinde Yolsuzluk Algısı</b> .....	<b>10-20</b>
Perception of Corruption in EU Member States Transition Countries	
<b>Comparison of Fringe Benefits in Turkey and United Kingdom</b> .....	<b>21-40</b>
Türkiye ve Birleşik Krallık'ta Uygulanan Yan Hakların Karşılaştırılması	
<b>Çok Uluslu Şirketlerin Kontrolünde Ulusal Hükümetlerin İsteksizliği Üzerine Kısa Bir Değerlendirme</b> .....	<b>41-55</b>
A Brief Analysis on Why the National Initiatives are Inevitably Insufficient to Curb Multinational Corporations	
<b>Yüksek Teknoloji İçeren Ürün İhracatının İhracat Hacmi ve Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi; Seçilmiş OECD Ülkeleri ve Türkiye Örneği</b> .....	<b>56-80</b>
The Effect Of Product Export Of High Technology On Export Volume And Economic Growth; Selected OECD Countries And The Case Of Turkey	
<b>Küreselleşme Sürecinde Çok Uluslu Şirketlerin Ekonomik Açından Değerlendirilmesi</b> .....	<b>81-92</b>
Economic Evaluation Of Multinational Companies In The Process Of Globalization	
<b>Makale Yazım Kuralları</b> .....	<b>93</b>



## AB Üyesi Geçiş Ekonomisi Ülkelerinde Yolsuzluk Algısı\*

Bahar YAŞAR<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Kütahya Dumlupınar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Maliye Ana Bilim Dalı,  
Yüksek Lisans Mezunlu

[bahargunay@hotmail.com](mailto:bahargunay@hotmail.com)

Dr. Öğr. Üyesi Berna HIZARCI BEŞER<sup>2</sup>

<sup>2</sup>Kütahya Dumlupınar Üniversitesi, İ.İ.B.F. , Maliye Bölümü

[berna.beser@dpu.edu.tr](mailto:berna.beser@dpu.edu.tr)

### ÖZ

Yolsuzluk düzeyinin giderek artması serbest piyasa ekonomisinin benimsenmesi sürecinde geçiş ekonomilerinin karşılaştığı en önemli sorunlardan birisidir. Son yıllarda yolsuzlukların azaltılmasında etkili olan faktörler arasında demokratikleşmenin önemine değinen çalışmalar ön plana çıkmaktadır. Avrupa Birliğine girmek isteyen geçiş ekonomilerinin demokratikleşme yönünde önemli adımlar attıkları görülmektedir. Bu çalışmada geçiş ekonomileri olan Polonya, Hırvatistan, Çek Cumhuriyeti, Bulgaristan, Romanya, Macaristan, Slovakya, Slovenya'nın AB'ye üye olmadan önce ve üye olduktan sonra yolsuzluk algısı indeks puanlarının değişimi incelenmektedir. Demokratikleşme düzeyinin yüksek olduğu geçiş ülkelerinde yolsuzluk algısının görece daha düşük olduğu görülmektedir. Diğer geçiş ekonomilerinin AB'ye üye olma yolunda demokratikleşme çabalarını artırmaları yolsuzluk algısını değiştirmede etkili olacaktır.

Anahtar Kelimeler: Yolsuzluk Algı İndeksi, Geçiş Ekonomileri, Demokratikleşme

## Perception of Corruption in EU Member States Transition Countries

### ABSTRACT

The increasing level of corruption is one of the most important problems facing transition economies in the process of adopting the free market economy. Studies that emphasize the level of democratization are among the factors that are effective in reducing corruption in recent years. Transition economies seeking to enter the European Union are taking important steps towards democratization. This study examines the change in corruption perception

\*Sorumlu Yazar (Corresponding Author):

Kütahya Dumlupınar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Maliye Ana Bilim  
Dalı, Yüksek Lisans Mezunlu

Geliş (Received) : 08.04.2018

Kabul (Accepted) : 31.10.2018

Basım (Published) : 30.12.2018

scores of Poland, Croatia, Czech Republic, Bulgaria, Romania, Hungary, Slovakia, Slovenia, before and after accession to the European Union. It is seen that the perception of corruption is relatively lower in transition countries where democratization is high. It is thought that other transition economies will increase their democratization efforts towards membership to the EU and change the perception of corruption.

Keywords: Corruption Perception Index, Transition Economies, Democratization

## 1. GİRİŞ

Yolsuzluk ile mücadele gerekliliği her geçen gün küreselleşmenin etkileri dikkate alındığında önemini daha da artırmaktadır. Yolsuzluk en başta ekonomik istikrar olmak üzere, ekonomik büyüme, gelir dağılımı, kamu kesimi tarafından sunulan hizmetlerin kalitesi, kamu harcamalarının etkinliği, kamu yatırım projelerinin verimliliği ve kamu mali dengesi gibi pek çok alanda çeşitli olumsuzlukların yaşanmasına neden olan bir konudur. Ülkelerin birbirlerine bağımlı yatırımlar yaptıkları süreçte, küresel yolsuzluklarında giderek önem arz eden bir konu haline geldiği görülmektedir.

Günümüzde geçiş ülkelerini çeşitli yönleriyle piyasa ekonomisine uyum süreçlerini inceleyen birçok akademik araştırma yapılırken diğer taraftan yolsuzluğa ilişkin olarak çalışmaların demokratikleşme ile ilişkilendirilerek yapıldığı da görülmektedir. Demokrasi ve yolsuzluk arasında karşılıklı bir ilişki olduğu sonucuna ulaşan çalışmalar 1999<sup>1</sup> yılından itibaren yapılmaya başlanmıştır. Yolsuzluğun azaltılması için; devletin küçülmesi, serbest piyasa ekonomilerinin kurularak tekelleri azalması ve kanunların çerçevesi belirlenerek bürokratlara, kamu yetkililerine tanınan takdir yetkisinin minimuma indirilmesi gerektiği görüşü giderek ağır basmaktadır.

Bu çalışmada, ülkelerin yolsuzlukla ilgili yaptıkları düzenlemeler, sivil toplum kuruluşlarının yolsuzluğun tespiti için yaptıkları ölçümler ve bireyleri yolsuzluğa yönelten nedenler ile geçiş ekonomilerinin yolsuzluk algısı ile ilgili görüşleri ve Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası'na üye olan ve geçiş sürecini başarıyla yöneterek Avrupa Birliği'ne üye olan 8 ülke ekonomisinin geçiş göstergeleri yardımıyla diğer geçiş ülkelerine örnek teşkil etmesi açısından incelenmiştir.

---

<sup>1</sup> Literatürde yer alan detaylı diğer çalışmalar için bkz. Beşel, F. ve Yardımcıoğlu, F. (2013), 'Demokrasi ve Yolsuzluk İlişkisi: Seçilmiş Ortadoğu Ülkelerinin Analizi' ss.449-450.

## 2. YOLSUZLUK KAVRAMI VE GEÇİŞ EKONOMİLERİ

Yolsuzluk, “*emanet edilen gücün özel kazanç için istismarı*” olarak bir sivil toplum kuruluşu olan Uluslararası Şeffaflık Örgütü tarafından tanımlanmaktadır. Yine aynı şekilde örgüt yolsuzluğu büyük, küçük ve siyasi çapta olmak üzere tanımlanmıştır. Büyük çapta yolsuzluk; liderlerin kamu yararına olan politikaları veya devletin merkezi işleyişini bozan eylemlerden oluşur. Küçük yolsuzluk ise orta ve üst düzeydeki kamu görevlilerinin, hastaneler, okullar, karakollar gibi kamu kurumlarında kamu hizmetlerine erişmeye çalışan sıradan vatandaşlarla olan ilişkilerinde güvendiği kamu gücünü kötüye kullanması anlamına gelir. Siyasi çapta yolsuzlukta; güçlerini, yetkilerini ve makamlarını kaybetmek istemeyen bürokratların politik kararlar alırken kaynak tahsisi ve finansman politikalarını manipüle ederek çarpıtmasıdır (Transparency International, 2017). Yolsuzluğun formülize edilmiş tanımı; Tekelci güç+takdir yetkisi–hesap verilebilirliktir (Klitgaard, 1988, s. 76). Dünya Bankası’na göre yolsuzluk ise; “*şahsi menfaat sağlamak için kamu gücünün kötüye kullanılmasıdır*”. Bazen yolsuzluk şahsi çıkardan ziyade belirli bir topluluğun (siyasi parti, arkadaş, aile, akraba vs.) çıkarı için yapılabilmektedir. Bazı ülkelerde yolsuzluktan elde edilen kaynak siyasi partilerin faaliyetlerini parasal açıdan desteklemekte kullanılmaktadır. Tanzi’ye göre ise, yolsuzluk kavramı farklı kategorilerde sınıflandırılabilir. Yolsuzluğa ilişkin çeşitli sınıflandırmalar şu şekildedir (Tanzi, 2002, s. 24-26);

1. **Bürokratik ya da politik yolsuzluk;** Hükümet tarafından atanan devlet görevlileri eliyle yapılan ya da seçmenler tarafından seçilen ve iktidara gelen temsilciler, milletvekilleri v.b. kişilerce yapılan yolsuzluktur,
2. **Maliyetin düşürülmesi için yapılan yolsuzluk;** Rüşvetçinin kilit pozisyonlardaki kişilere rüşvet vererek normalde cebinden çıkacak parayı azaltması için veya çıkar sağlamak kilit pozisyonlarda bağlantı noktası elde ederek ihtiyaç durumunda kullanılması için yaptığı yolsuzluk türüdür,
3. **Rüşvetin verilmesi veya rüşvet talep edilmesiyle yapılan yolsuzluk;** Şirketin ihale almak için kamu görevlisine rüşvet teklif etmesi veya kamu görevlisinin ihaleyi vermek için şirketten rüşvet talep etmesi şeklinde yapılan yolsuzluktur,
4. **Zor kullanılarak yapılan yolsuzluk;** İnsanları yapmak istemediği bir şeyleri yapmaya ikna etmek için güç kullanarak veya aldatarak (ikrah ile), gizli ve illegal bir şekilde insanları kandırarak yapılan yolsuzluktur,
5. **Merkezi ve merkezi olmayan yolsuzluk,**
6. **Şahsi menfaat sağlamak için yapılması gereken işlemleri önceden tahmin ederek veya şahsi menfaat sağlamak için yapılması gereken işlemleri rastgele bir tercihle yaparak yapılan yolsuzluk.**

Gümrük, lojistik ve vergi idareleri gibi kamu kurumlarının, devlet alım süreçlerinde daha sık karşılaşılan yolsuzluğa, neden olan başlıca unsurlar bulunmaktadır. Bu unsurlar ekonomik ve siyasi özellik taşımaktadır ve şu şekilde sıralanabilir (Aydın, 2006, s. 14-15);

1. İş adamlarının ve kamu görevlilerinin kendi çıkarlarını arttırma eğilimi için birlikte hareket etmeleri (rüşvet alma – rüşvet verme v.b.) ekonomik özellik taşımaktadır. Yetki unsuru açısından yolsuzluğu yansıtan bu süreçte karşılıklı iki taraf bulunmalıdır.
2. Siyasi özellik açısından ise, yolsuzluğun yapılmasına yetki veren kuralların mevcudiyeti gereklidir. Öyle ki kanunda boşluk ve esneklik ne kadar fazla olursa politikacıların ve bürokrasinin karar alma insiyatifi artarak, yolsuzluk sorunu ortaya çıkar.
3. Kamusal düzenin ve gücün iyi yapılandırılmamasından dolayı bir geçiş süreci yaşanması ve bazı kamusal görevlerin yasadışı faaliyetlerle yaptırılması, yine çözüm yollarının illegal yollardan aranması,

4. Devleti zarara uğratarak iş yapma alışkanlığını meslek edinen bir kültürün bazı sektörlerde (iş kollarında) yerleşmesi ve yaygınlaşması, bu yönde toplumsal bir yozlaşmanın meydana gelmesi yani karşılıklı çıkar ilişkisine göre hareket kabiliyetinin varlığı.

Yolsuzluk kavramı; 1980'li yıllara kadar akademik açıdan sosyoloji, politika, tarih, kamu yönetimi gibi alanlarda incelenmiştir. Daha sonra ekonomik performans ile ilişkili olması sebebiyle ekonomi alanında da incelenmeye başlanmıştır (Abed ve Gupta, 2002, s.1-18).

Soğuk Savaşın sona ermesi sonucunda, Sovyetler Birliği'nin dağılmasıyla ekonomi literatürüne 'geçiş ekonomileri' kavramı yerleşmiştir (Beşer, 2013, s. 48). Geçiş ekonomisi kavramı ekonomik süreçteki değişimi ifade etmektedir. Geçiş ekonomisinin yarattığı değişim sonucunda iki farklı ekonomik sistem ortaya çıkmıştır. Bu sistemlerden birincisi "sosyalist ekonomi" ya da diğer adıyla "merkezi planlı ekonomi" sistemidir. Bu sistemde ekonomik hedefler devlet tarafından kontrol edilmektedir ve ekonomi hükümetin planları doğrultusunda yönetilmektedir. Üretim devletin sahip olduğu araç gereçlerle gerçekleşir, özel teşebbüsler üretim kararından dışlanır. Bu sistemlerden ikincisi ise "kapitalist" yani "pazar ekonomisi" sistemidir. Mal ve hizmetin değeri (miktarı ve fiyatı) arz-talep ilişkisine göre piyasada belirlenerek, ekonomi arz-talep ilişkisine göre yönlendirilmektedir (Young vd., 2002, s. 4). Geçiş ekonomileri, "gelişmekte olan ekonomilerin" gelişen grubunun alt kümesidir ve eski Doğu (veya Sovyet) Bloku veya Sovyetler Birliği'nin dağılmasından kaynaklanan ülkelerden oluşmaktadır. Geçiş (veya geçişli) ekonomisi, merkezi planlı bir ekonomik sistemden pazara dayalı bir sisteme uzun vadeli geçiş sürecinde olan bir ekonomidir (Roztocki ve Weistroffer, 2008, s.8). Geçiş sürecinde önemli olan, ortaya çıkan ekonomik riskler ve işi başarıya sonuca elde edilen ekonomik mükafat arasındaki ilişkiyi dengede tutmaktır.

### 3. AVRUPA BİRLİĞİ'NE ÜYE GEÇİŞ EKONOMİLERİNDE YOLSUZLUK ALGISI

1990 yılında Birleşmiş Milletler'in İnsani Gelişim İndeksi'ni yayınlamaya başlamasıyla birlikte, benzer çapraz ülke indekslerinin çoğaldığı görülmüştür. Bu indeksler, demokrasi, barış ya da kadınların yetkilendirilmesi gibi bir takım politik, sosyal ve ekonomik konular üzerine yoğunlaşmış ve temel amacı, politika yapımcılar arasında bir konuyla ilgili farkındalık yaratmaktır (Heinrich ve Hodess, 2011, s. 20-21).

Uluslararası Şeffaflık Örgütü tarafından 1995 yılından beri her yıl yayımlanan Yolsuzluk Algı İndeksi (CPI) de yolsuzluğun ölçülmesinde en kapsamlı ankettir. İndeks, 2017 yılı itibariyle 180 ülkenin yolsuzluk algısını ölçmüştür. Dünya genelindeki uzmanların görüşüne göre, Yolsuzluk Algılama İndeksi<sup>2</sup>, dünya çapında kamu sektöründeki yolsuzlukların algılanan düzeylerini ölçmektedir. Elde edilen bulgulara göre; 120' den fazla ülke, 0 (oldukça yozlaşmış) ile 100 (çok temiz) puanlamasının ortalama değeri olan 50' nin altına düşerken, tek bir ülke bile en iyi nota (100 puana) ulaşamamıştır. Ülkelerin üçte birinden daha azının orta nokta puanında yüksek olduğu görülmektedir (Transparency International, 2017).

Tablo 1: AB Üyesi Geçiş Ekonomilerinde Yolsuzluk Algı İndeksi (CPI, 2017)

	CPI Puanı		CPI Puanı
Bulgaristan	43	Slovakya	50
Çekya	57	Slovenya	61
Hırvatistan	49	Polonya	60

<sup>2</sup> Türkiye'nin yolsuzluk algısı endeks puanlarının nasıl bir değişim izlediği inceleyen İliman ve Tekeli (2016) inceleme sonucunda Adalet ve Kalkınma Partisinin (AK Parti) iktidar olduğu dönemlerde yolsuzluk faaliyetlerinin AK Partinin almış olduğu oy oranlarına paralel olarak azalmış olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Macaristan	45	Romanya	48
------------	----	---------	----

Not: Ölçümde 0; çok yozlaşmış, 100; temiz ülke olarak atfedilmektedir.

Tablo 1’de Uluslararası Şeffaflık Örgütünün yayınlamış olduğu yolsuzluk algı indeksi görülmektedir. Buna göre Avrupa Birliği üyesi geçiş ülkelerinin 2017 yılı için, yolsuzluk algı puanına bakıldığında ülkelerin genel olarak ortalama değerin üstünde olduğu görülmektedir.

Geçiş ekonomilerinin AB’ye üye olma yolunda serbest piyasa ekonomisine dönüşüm sürecinde devletin küçültülmesi öncelikli koşullardandır. Bu doğrultuda elde edilen vergi gelirleri de daha fazla önemli hale gelmiştir. Vergi gelirlerinin azalması önemli bir kısıt oluştururken yolsuzlukların artmasının da vergi gelirlerini azalttığı yönünde bulgular da mevcuttur (Dökmen, 2012, s.49).

#### 4.GEÇİŞ EKONOMİLERİNDE YOLSUZLUK ALGISI VE DEMOKRATİKLEŞME DÜZEYİ İLİŞKİSİ

Demokratikleşme bir toplumda belli koşulları sağlayan davranış şekillerinin tayin edilmesi açısından önemlidir. Bir ülkede demokrasinin var olduğu çeşitli göstergelerden anlaşılmaktadır. Örneğin, iktidardaki mevcut hükümet demokratik bir şekilde görevden uzaklaştırılmalıdır. Demokrasilerin geliştirilebilmesinde seçim yöntemi de oldukça önemlidir. Hiçbir politik güç ya da politik ideoloji, devlet gücü tarafından teminat altına alınan bir tekeli konuma sahip olmamalıdır. Politik özgürlükler kanunla düzenlenmeli ve uygulamada özgürlükler garanti altına alınmalıdır (Zortuk ve Beşer, 2014, s. 346). Tablo 2’de görüldüğü gibi geçiş ülkeleri içerisinde demokratik yapıları görece güçlü olan geçiş ülkelerinin tamamının AB’ye üye olduğu görülmektedir.

Tablo 2: Geçiş Ülkelerinin Demokratik Sınıflandırılması

Güçlü Demokrasiler	Yarı-Güçlü Demokrasiler	Karma Rejimler	Yarı-Güçlü Otoriter Rejimler	Güçlü Otoriter Rejimler
Slovenya (AB) Slovakya (AB) Macaristan (AB) Polonya (AB) Çekya (AB) Bulgaristan (AB)	Romanya (AB) Hırvatistan (AB) Arnavutluk Makedonya	Bosna Hersek Ukrayna Gürcistan Moldova	Ermenistan Kosova Kırgızistan Rusya Tacikistan Azerbaycan	Kazakistan Beyaz Rusya Özbekistan Türkmenistan

Kaynak: Çokünlü (2007, s.60).

Bulgaristan 2007 yılında üye olurken diğer güçlü demokrasiye sahip geçiş ülkelerinin 2004 yılında AB’ye olduğu görülmektedir. Yarı güçlü demokrasiler olarak bilinen Romanya 2007 yılında ve Hırvatistan ise 2013 yılında üyeliğe kabul edilmiştir. AB üyelik koşulları da dikkate alındığında piyasa ekonomisine hızlı uyum sürecini yakalayan ülkelerin bu doğrultuda ekonomik yapılarını iyileştirmesi gerekmektedir. Dolayısıyla geçiş ülkelerinin demokratik yapılarını bir an güçlendirmesi beklenmektedir. Geçiş ekonomisi ülkelerinin demokrasi seviyelerinin gelişmiş olmamasından kaynaklı olarak ekonomik reformlarının uygulanması sırasında ek sorunlar yaşamaları kaçınılmaz olmuştur.

Tablo 3: Demokratikleşme Düzeyi ile Yolsuzluk İlişkisi

	2016 (CPI)	2017 Yılı Puanıyla Demokratikleşme Düzeyi		
		Yüksek	Orta	Düşük
Özbekistan	21			7
Türkmenistan	22			7
Tajikistan	25			6,5
Kırgızistan	28		5	
Ukrayna	29		3	
Rusya	29			6,5
Azerbaycan	30			6,5
Ermenistan	33		4,5	
Makedonya	37		4	
Arnavutluk	39		3	
Belarus	40			7
<b>Bulgaristan (AB)</b>	<b>41</b>	<b>2</b>		
<b>Romanya (AB)</b>	<b>48</b>	<b>2</b>		
<b>Macaristan (AB)</b>	<b>48</b>	<b>2,5</b>		
<b>Hırvatistan (AB)</b>	<b>49</b>	<b>1</b>		
<b>Slovakya (AB)</b>	<b>51</b>	<b>1</b>		
<b>Çekya (AB)</b>	<b>55</b>	<b>1</b>		
Gürcistan	57		3	
<b>Slovenya (AB)</b>	<b>61</b>	<b>1</b>		
<b>Polonya (AB)</b>	<b>62</b>	<b>1,5</b>		

Kaynak: (Transparency International (2016); Corruption Perception Index, Freedom House, 2017, Index.)

Not: Demokratikleşme düzeyi olarak, Freedom House'un 2017 yılında yayınladığı siyasal özgürlük puanı alınmıştır. İndekste 0= demokratik, 7= demokratik değil. Yolsuzluk İndeksi 0=çok bozuk, 100= temiz olarak tanımlanmaktadır.

Tablo 3'de görüldüğü üzere 2017 yılına ait demokratikleşme düzeyi yüksek olan ülkelerin tamamında yolsuzluk algısı indeks puanı 100'e yaklaşmakta ve temiz olarak adlandırılmaktadır. Polonya, Slovenya, Çekya, Hırvatistan gibi ülkelerde demokrasi kültürünün yerleştiği, demokratikleşme düzeyi puanıyla anlamlı olduğu ifade edilebilir. Avrupa Birliği'ne üye olan geçiş ekonomisi ülkelerinde ise, demokrasinin benimsenmesi diğer geçiş ekonomisi ülkelere göre daha belirgindir. Demokratikleşme düzeyindeki artışla katılımcı siyasete yönelmiş, siyasi elitlerin tekeli kırılmaya çalışılmış ve bu kapsamda piyasa ekonomisine geçiş süreci için hız kazanılmıştır. Demokratikleşme seviyesi ve yolsuzluk ilişkisi arasında ampirik bir çok literatür çalışmasında da değişkenler arasında bir ilişki olduğu ve bu ilişkinin demokratikleşmenin yolsuzluğu azalttığı<sup>3</sup> yönünde olduğu, çalışmaların çoğunda gözlemlenmiştir<sup>4</sup>.

## 5. AVRUPA BİRLİĞİ ÜYESİ GEÇİŞ EKONOMİLERİNİN YAPISAL UYUM SÜRECİ

Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası tarafından yapılan çalışmada geçiş ülkelerinin merkezi katı plandan sanayileşmiş pazar ekonomisinin standartlarına uyum sürecinde bu sürece ilişkin

<sup>3</sup> 14 Ortadoğu ülkesinde demokrasi ve yolsuzluk arasındaki ilişkiyi uzun dönemli eşbütünleşme ve nedensellik testleri kullanarak araştıran Beşel ve Yardımcıoğlu (2013) demokratikleşme arttıkça yolsuzluğun azaldığı sonucuna ulaşmışlardır.

<sup>4</sup> Fatih Yardımcıoğlu, 'Türk Cumhuriyetlerinde Demokrasi ve Yolsuzluk İlişkisi: Panel Veri Analizi' AİBÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Güz 2013, Cilt:13, Yıl:13, Sayı:2, 13:437-457.

göstergeler bulunmaktadır. Tablo 4 üzerinde AB'ye üye olan geçiş ülkelerinde geçiş yılı olan 1989 yılı ve her ülkenin AB'ye üye olduğu yıl ve son elde edilen veriler üzerinden pazar ekonomisine uyum süreçleri göstergeler ile ele alınmıştır.

Tablo 4. AB Üyesi Geçiş Ekonomilerinde Bazı Göstergeler (EBRD, 2017).

		Büyük Ölçekli İşletmelerin Özelleştirilmesi	Küçük Ölçekli İşletmelerin Özelleştirilmesi	Şirket yeniden yapılandırması	Fiyat Liberalizasyonu	Ticaret ve Döviz İşlemleri Sistemi	Rekabet Politikası
<b>Bulgaristan</b>	1989	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
	2007	4,0	4,0	2,7	4,3	4,3	2,7
	2014	4,0	4,0	2,7	4,3	4,3	3,0
<b>Çekya</b>	1989	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
	2004	4,0	4,3	3,3	4,3	4,3	3,0
	2007	4,0	4,3	3,3	4,3	4,3	3,0
<b>Hırvatistan</b>	1989	1,0	3,0	1,0	2,7	2,0	1,0
	2013	3,7	4,3	3,3	4,0	4,3	3,0
	2014	3,7	4,3	3,3	4,0	4,3	3,3
<b>Macaristan</b>	1989	1,0	1,0	1,0	2,7	2,0	1,0
	2004	4,0	4,3	3,3	4,3	4,3	3,3
	2014	4,0	4,3	3,7	4,0	4,0	3,3
<b>Polonya</b>	1989	1,0	2,0	2,3	1,0	1,0	1,0
	2004	3,3	4,3	3,3	4,3	4,3	3,0
	2014	3,7	4,3	3,7	4,3	4,3	3,7
<b>Romanya</b>	1989	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
	2007	3,7	3,7	2,7	4,3	4,3	2,7
	2014	3,7	3,7	2,7	4,3	4,3	3,3
<b>Slovakya</b>	1989	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
	2004	4,0	4,3	3,3	4,3	4,3	3,3
	2014	4,0	4,3	3,7	4,3	4,0	3,3
<b>Slovenya</b>	1989	1,0	3,0	1,0	2,7	2,0	1,0
	2004	3,0	4,3	3,0	4,0	4,3	2,7
	2014	3,0	4,3	3,0	4,0	4,3	2,7

Not: 1 puanı merkezi olarak planlanan katı bir ekonomiden, ilerleme kaydedilmediği, 4 puanı sanayileşmiş pazar ekonomisinin standartlarından ve gelişmiş ekonomi düzeyi seviyesidir. Çekya'ya ait 2008-2014 arası veri mevcut değildir.

Tablo 4'de piyasa ekonomisine geçiş sürecinde uyum göstergeleri olarak; büyük ölçekli işletmelerin özelleştirilmesi, küçük ölçekli işletmelerin özelleştirilmesi, şirket yapılandırılması, fiyat liberalizasyonu, ticaret ve döviz işlemleri sistemi, rekabet politikasına ilişkin hesaplamalar bulunmaktadır. Tablo 4'de geçiş ülkelerinin AB'ye geçiş öncesinde büyük ölçekli işletmelerin özelleştirilmesi ile küçük ölçekli işletmelerin özelleştirilmesi konusunda önemli mesafeler kat ettikleri görülmektedir. Şirket yeniden yapılandırması ve fiyat liberalizasyonunda, ticaret ve döviz işlemleri sistemi rekabet politikalarının düzenlenmesi açısından piyasa ekonomisinin gerektirdiği koşullara yaklaşan bir yapıda oldukları görülmektedir. Demokratik yapıları güçlü



olarak sınıflandırılan geçiş ülkelerinde serbest piyasa ekonomisinin gerektirdiği yönde olumlu gelişmeler gözlenirken diğer geçiş ülkelerinde bu doğrultuda demokratikleşme düzeylerini artırmaları olumlu olacağı düşünülmektedir.

**Bulgaristan;** Bulgaristan'da şirket yapılanmasında ve şirket kuruluşlarında hala istenilen seviyeye ulaşamamıştır. Bu durumda yolsuzluk algı sıralamasında Bulgaristan'ı Umman'dan sonra 71. Sıra yer almasına neden olmaktadır.

**Çekya;** Orta ve Doğu Avrupa'nın en gelişmiş ekonomilerinden biri olan Çekya, sosyalist dönem sonrasında dönüşüm yaşayan ekonomiler arasında ve küresel entegrasyon sürecinde başarılı performans sergilemiştir. 1990'lardan itibaren fiyat kontrollerinin kaldırılması, özelleştirme, uluslararası ticaret ve döviz kurunun serbestleştirilmesi gibi uygulamaları kapsayan reformlarla merkezi ekonomiden piyasa ekonomisine çok hızlı bir şekilde adapte olmuştur.

**Hırvatistan;** Avrupa'da ki en yüksek devlet desteği sağlayan ülke konumunda olan Hırvatistan, kamu kesiminin varlığını küçültmek adına sektörlerdeki modernleşme ve yapılanma süreçlerini artırarak desteğini azaltmayı amaçlamaktadır. Büyüme performansının en önemli göstergesi yapısal reformlarda gösterilen başarıdır. Yapısal reformların boyutu ise liberalizasyon derecesiyle ölçülmektedir. Hırvatistan liberalizasyonda gösterdiği başarıyla Merkezi Doğu Avrupa (MDA) ülkeleri arasında çok iyi bir duruma sahiptir (Taban ve Aktar, 2008, s. 374-375).

**Macaristan;** 1990'ların başından itibaren özellikle liberalleşme alanında önemli bir geçiş dönemi yaşamıştır. Macaristan, küçük ölçekli özelleştirme, büyük ölçekli özelleştirme, fiyat liberalleşmesinde, ticaret ve döviz işlemlerinde yaşanan liberalleşmede, şirket yapılanması ve rekabet edilebilirlik seviyesinin gelişiminde piyasa ekonomisi standartlarını yakalamıştır. Macaristan ekonomisi bu standartların korunması adına ileriye dönük olarak; bütçe açığı ve kamusal harcamaları azaltmaya yönelik yapısal önlem almalı, iş ortamını hukuksal olarak geliştirmeli, küçük ve orta ölçekli işletmeler için yeni finansal araçlar üretmelidir (Örnek ve Akar, 2008, s. 86).

**Polonya;** Geçiş ekonomileri arasında yapılması kolay olmayan değişimleri gerçekleştirmeyi başarmış olarak 'Polonya ekonomik mucizesi' diye anılmaktadır. Polonya'nın geçiş sürecindeki başarısına genel olarak halk ve kamu yönetimi büyük katkıda bulunmuştur. Geçiş sürecinin en önemli göstergelerinden olan özelleştirme Polonya'da 1990'ların ortalarından itibaren önemli gelişmeler katetmiştir. Büyük özelleştirmeler devlete yalnızca gelir sağlamakla kalmamış, ekonomi içindeki devlet büyüklüğünün azalması da katkı sağlamıştır. Yabancı yatırımcılarına işletmelere olan ilgisinden dolayı ülkede güçlü bir rekabet ortamı ve şirket yapılanması mevcuttur (Buluş, 2008, s. 25-65).

**Romanya;** Romanya 2004'den sonra geçiş sürecinde başarılı olabilmıştır. 2007 yılında da AB'ye üye olmasının ardından ekonomisi istikrarı yakalamıştır. Ancak cari işlemler açığı, yolsuzluk ve hukukun bağımsızlığı konularında sorunlar yaşamaya devam etmektedir (Özsağır ve Yanar, 2008, s. 261- 279).

**Slovakya;** Telekomünikasyon ve enerji sektöründe gerçekleşen büyük ölçekli özelleştirmelerle piyasada adil bir rekabet ortamı yaratılmasının da temelleri atılmıştır. Slovak ekonomisi genel olarak otomotiv sanayi ve hafif imalat sanayine dayanmaktadır. Ülkenin geçiş göstergeleri

başarılı bir seyir sergilese de ülkede yüksek gelir eşitsizliği ve düşük ücret seviyesinden kaynaklı olarak sürdürülebilir bir büyüme yakalanamamıştır (Delice, 2008, s.123- 142). 2017 yılı Yolsuzluk Algı İndeksi sıralamasında da 54. Sırada yer almaktadır.

**Slovenya;** Ülkedeki şirket ve girişimci sınıfın desteklenmesi adına bir takım reformlar uygulamaya konulmuştur. Bu kapsamda yeni şirketlerin kurulup, ayakta kalabilmesi adına yasal altyapı ve düzenlemeler gerçekleştirilmiş ve girişimcilik desteklenmiştir. Özelleştirme uygulamalarında da şirket hisselerinin çalışanlara satılma yöntemi benimsenerek çalışanların performansı artırılmış ve işten çıkarılmaların önüne geçilmiştir (Özata ve Özer, 2008, s. 5- 24).

## 5. SONUÇ

Uluslararası finans kurumları ve sivil toplum kuruluşlarının son yıllarda kaynaklarını yolsuzlukla mücadele için daha fazla harcadıkları görülmektedir. 2017 Mayıs ayında Uluslararası Uyum Derneği (International Compliance Association) yolsuzlukla mücadele haftasına ev sahipliği yapmış ve yolsuzlukla mücadele farkındalığını artırmak için etkinlikler düzenlemiştir.

SSCB'nin dağılmasıyla planlı ekonomiden piyasa ekonomisine doğru işleyen yeni süreç içerisinde, sistemdeki yeni oluşum beraberinde olumsuzlukları da getirmiş; enflasyon, işsizlik, suç, yoksulluk, yolsuzluk olgularında artış yaşanmıştır. Avrupa Birliği'ne geçmek isteyen söz konusu geçiş ülkelerinin öncelikli olarak serbest piyasa ekonomisinin koşullarına uyum sağlaması, ekonomik özgürlükler açısından da gelişmiş bir ekonomik yapıya sahip olmaları gerekmektedir.

Merkezi planlı ekonomiden piyasa ekonomisine geçiş sürecinde uluslararası kuruluşlardan elde edilen verilerin değerlendirildiği bu çalışmada, ülkeleri etkileyen değişkenlerin dikkatli bir şekilde ayrıştırılıp, ülke performanslarıyla ilişkilendirilerek çözüm üretilmesi gerekmektedir. Ülkelerin demokratikleşme düzeyinin artması için hukukun üstünlüğüne önem verilmeli, kurumsal şeffaflık ve hesap verilebilirlik düzeyi artırılmalı diğer taraftan devlet müdahalesi azaltılmalı ve yerel yönetimlerin rolü artırılmalıdır. Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını çekmek isteyen geçiş ekonomilerinin yolsuzlukların azalması konusunda önemli iyileştirmeler yapması beklenmektedir. Son yıllarda kamu ve özel sektörün birlikte hareket ederek büyük altyapı yatırımlarına girişmesi yolsuzluk sorununa ek olarak küresel yolsuzluklarında artmasına neden olmaktadır. Geçiş ekonomilerinin daha çok yabancı yatırımları ülkelerine çekmek için gerekli hukuki, ekonomik ve sosyal altyapıyı ivedilikle gerçekleştirmesi önerilebilir. Yolsuzluğu azaltmada alınacak tedbirler önemlidir ancak yolsuzlukla mücadelede başarı sağlanabilmesi devletin rolünün yeniden düzenlenmesi gerekmektedir. Özellikle devletin yerinde ve zamanında yaptığı müdahaleler çözüm odaklı başarı getireceği düşünülmektedir.

**KAYNAKÇA**

Abed, G. T. and Gupta, S. (2002). The Economics of Corruption: An Overview' Governance, Corruption and Economic Performance, George T., ABED and Sanjeev, GUPTA, (E.d.), IMF Press, Washington, D.C. s.1-18.

Aydın, S. (2006). Yolsuzluk: 21. Yüzyılda Tehditler ve Eğilimler, Yolsuzluk Nedenleri, Etkileri, Çözüm Yolları, S. Aydın (Ed.), Turhan Kitabevi, Ankara, s.14-15.

Beşel, F ve Yardımcıoğlu, F. (2013). Demokrasi ve Yolsuzluk İlişkisi: Seçilmiş Ortadoğu Ülkelerinin Analizi. Ortadoğu Yıllığı 2013, [http://ormer.sakarya.edu.tr/uploads/files/demokrai\\_ve\\_yolsuzluk\\_iliskisi.pdf](http://ormer.sakarya.edu.tr/uploads/files/demokrai_ve_yolsuzluk_iliskisi.pdf)

Beşer, B. (2013). Türkiye'de ve Bazı Geçiş Ekonomilerinde Rodrik Hipotezinin Sınanması. Doktora Tezi, Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kütahya.

Buluş, A. (2008). Kumanda Ekonomisinden Piyasa Ekonomisine Geçiş Sürecinde Polonya. Geçiş Ekonomileri, İ. Örnek v.d. (Ed.), Bursa: Ekin Kitap Evi,

Çokünlü, E.G. (2007). Geçiş Ekonomilerinde Makro Ekonomik İstikrar Sorunları: Rusya Örneği. Yayınlanmamış Doktora Tezi, Uludağ Üniversitesi, Bursa.

Delice, G. (2008). Slovakya, Geçiş Ekonomileri, İ. Örnek. v.d. (Ed.), Bursa: Ekin Kitap Evi.

Dökmen, G. (2012). Yolsuzlukların Vergi Gelirleri Üzerindeki Etkisi: Dinamik Panel Veri Analizi. Doğuş Üniversitesi Dergisi, 13, (1), s.41-51.

Heinrich, F. and Hodess R. (2011). Measuring Corruption. Handbook of Global Research and Practice in Corruption, s.18-33.

İlman, T. ve Tekeli, R. (2016). Dünya'da ve Türkiye'de Yolsuzluk Algısı, Adnan Menderes Üniversitesi, SBE Dergisi, 3(2), s.62-84.

Malito, D., Valentina, (2014), Measuring Corruption Indicators and Indices, European University Institute, Robert Schuman Centre for Advanced Studies Global Governance Programme-78, s. 3

Örnek, İ. ve Gümüş Akar, P. (2008). Macaristan, Geçiş Ekonomileri, İ. Örnek v.d. (Ed.). Bursa: Ekin Kitap Evi.

Özer, M. ve Özata, E. (2008). Slovenya, Geçiş Ekonomileri, İ. Örnek v.d. (Ed.), Bursa: Ekin Kitap Evi.

Özsağır, A. ve Yanar, R. (2008). Romanya, Geçiş Ekonomileri, İ. Örnek v.d. (Ed.), Bursa: Ekin Kitap Evi.

Roztocki, N. and Weistroffer, H. R. (2008). Information Technology in Transition Economies, Journal of Global Information Technology Management, 11(4).

Shleifer, A. and Vishny, R. (1993). Corruption: Arm's Length Relationship and Markets, in the Economics of Organised Crime, Gianluca Fiorentini and Sam Peltram (E.d.), Cambridge, England, Cambridge University Press.

Taban, S. ve Aktar, İ. (2008). Hırvatistan, Geçiş Ekonomileri, İ. Örnek v.d. (Ed.), Bursa: Ekin Kitap Evi.

Tanzi, V. (2002). Corruption Around the World: Causes, Consequences, Scope and Cures, Corruption and Economic Performance, George T. Abed ve Sanjeev Gupta (E.d.), IMF, Washington, D.C. s.19-58.

Treisman, D. (2000). The Causes of Corruption: A Cross-National Study. Journal of Public Economics, 76, s.400-430.

Yardımcıoğlu, F. (2013). Türk Cumhuriyetlerinde Demokrasi ve Yolsuzluk İlişkisi: Panel Veri analizi. Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 13(13), 2.

Yılmaz, Y., Kücet, E. ve Küçük, A. (2009). Uluslararası Şeffaflık Örgütü ve Yolsuzluk Algılama Endeksi, Başbakanlık Teftiş Kurulu Araştırma Raporu, Mart 2009, Ankara, s. 20-35.

Young, A., Teodorovic, I. and Koveos, P. (2002). Economies in Transition, Conception Status and Prospects. World Scientific Publishing.

Zortuk, M. ve Beşer, B. (2014). Dışa Açıklık ve Demokratik Yapının Kamu Kesimi Büyüklüğü Üzerindeki Etkisi: Rodrik Hipotezine Geçiş Ekonomilerinden Kanıt. Ege Akademik Bakış, 14(3), s.245-359.

URL-1, (2017),

<http://www.EBRD.com/downloads/research/transition/TR99.pdf> , EBRD Transition Report, Son Erişim Tarihi:10.12.2017.

URL-2, (2017),

[http:// www.avrupa.info.tr](http://www.avrupa.info.tr), Avrupa Birliği Türkiye Delegasyonu, Son Erişim Tarihi: 10.11.2017.

URL-3, (2017),

<https://www.transparency.org>, Transparency International, Son Erişim Tarihi: 14.12.2017.

URL-4, (2017),

<https://freedomhouse.org>, Freedom House, Son Erişim Tarihi: 20.12.2017.



## Comparison of Fringe Benefits in Turkey and United Kingdom

Dr. Öğr. Üyesi Osman BAYRAKTAR<sup>1</sup>

<sup>1</sup>İstanbul Ticaret Üniversitesi, İşletme Fakültesi, Havacılık Bölümü  
[obayraktar@ticaret.edu.tr](mailto:obayraktar@ticaret.edu.tr)

Prof. Dr. Hüner ŞENCAN<sup>2</sup>

<sup>2</sup>İstanbul Ticaret Üniversitesi, İşletme Fakültesi, Havacılık Bölümü  
[hsencan@ticaret.edu.tr](mailto:hsencan@ticaret.edu.tr)

### Abstract

The purpose of this study is to reveal the similarities, differences, and factorial structure of fringe benefit applications in banks in Turkey and the United Kingdom. Data was collected based on the banks' information available on the Internet. The present study was designed as a kind of online survey. The findings indicate British banks exhibited more successful applications than Turkish banks in the communication of fringe benefits. When fringe benefit applications are evaluated through dual comparisons, the insurance fringe benefit applications of the two countries are compatible on a large scale. Other fringe benefit applications show significant differences. It is understood that local needs, customs, and judicial regulations may determine the creation of fringe benefit application programs in the two countries. This is the first study to compare the employee fringe benefits applied in banks in the UK and Turkey. In addition, the study has the potential to serve as a reference for Turkish banks.

**Keywords:** Managing compensation, employee benefits, fringe benefits, benchmarking of employee benefits

## Türkiye ve Birleşik Krallık'ta Uygulanan Yan Hakların Karşılaştırılması

### Öz

Bu çalışmanın amacı Türkiye ve Birleşik Krallık'ta faaliyet gösteren bankalardaki yan hak uygulamalarının farklılıklarını, benzerliklerini ve faktöriyel yapısını ortaya çıkarmaktır. Çalışmada Bankaların İnternet sitelerinden elde edilen veriler kullanılmıştır. Bulgular Birleşik Krallık bankalarının Türk bankalarına göre yan hakların iletişimi konusunda daha etkin olduğunu göstermektedir. Yan haklar ikili bazda karşılaştırıldığında, sigorta alanındaki yan hakların her iki ülkede de birbiriyle rekabet edebilecek düzeyde olduğu görülmektedir. Diğer alanlardaki yan haklar ise birbirinden oldukça farklıdır. Bunun nedeni yerel gereksinim, gelenek ve yasal düzenlemelerin yan hakların şekillenmesini belirlemesidir. Bu çalışma Birleşik Krallık ve Türkiye'deki bankalarda uygulanan yan hakları karşılaştıran ilk çalışmadır. Bu niteliğiyle Türk bankaları için uygulamada referans değerine sahiptir.

**Anahtar Kelimeler:** Ücret yönetimi, personel yan hakları, bankalarda personel yan hakları yönetimi, personel yan hakları karşılaştırılması

\*Sorumlu Yazar (Corresponding Author):

İstanbul Ticaret Üniversitesi, İşletme Fakültesi, Havacılık Bölümü

Geliş (Received) : 07.10.2018

Kabul (Accepted) : 31.10.2018

Basım (Published) : 30.12.2018

## 1. INTRODUCTION

Companies usually categorize their personnel payments under two types: direct financial payments, such as wages, salaries, incentives, commissions, and bonuses, and indirect financial payments, such as employer-paid insurance and vacations (Werther & Davis, 1989). Direct compensation expenses are determined according to critical business factors and performance. Leaving the difference of payment level aside, no distinctive difference exists between the companies in terms of direct compensation. The fringe benefit applications that comprise one-third of the total payment for employees, irrespective of the content of work and performance, may differ significantly between domestic and foreign companies. In this study, the fringe benefit applications in Turkey and the United Kingdom are examined in the banking sector. Some employee fringe benefits are compulsory, whereas others are voluntary. Paid annual leave and maternity leave for mothers are obligatory. Some benefits, such as paid vacations, private pension plans, and flexible work, are other fringe benefits that companies prefer to provide voluntarily. Voluntary fringe benefit applications are shaped according to the purposes of a company, its policies and culture, and the characteristics of the market in which it competes. With the workforce carrying characteristics that diversify over time, employee expectations cannot be satisfied merely by conventional payment methods. The choice of the banking sector is due to its rich content in terms of fringe benefit applications.

The payment of a certain portion of wages as fringe benefits provides the company with payment flexibility. The irrelevance of fringe benefits to employee performance enhances the company's appeal in the eyes of the employees. The workers' will to work and their commitment to the job increase as the right to choose is provided through flexibility with fringe benefits (Torre-Ruiz, Vidal-Salazar, & Cordon-Pozo, 2015).

Employee fringe benefits are examined in two groups, namely, monetary and non-monetary. Fringe benefits, such as marriage benefits, child benefits, and housing benefits are monetary payments. Health insurance, child care, additional leave given by the employer, and discount agreements with retail firms are indirect monetary fringe benefits. Flexible work, employee support programs, and support for participation in social help programs are applications that cannot be expressed in monetary terms but positively affect people's perception of life; this aspect makes these applications plausible in the eyes of the employees (Hillebrink et al., 2008; Lin et al., 2011).

The purpose of this study is to determine the fringe benefits for employees of Turkish and UK banks according to information on the Internet and to detect the degree to which fringe benefit portfolios correspond through a comparative analysis between the two countries. Within this framework, another target is the categorization and sizing of 66 types of fringe benefits as the by-product of this study. The essence of the study lies in its attempt to demonstrate the extent to which a country with advanced banking applications and a developing one are compatible and to help close the gap between them. In this context, the study will provide bank managers with information to determine their future strategies. Bank company managers can utilize the findings in subject matter such as budget management, incentive applications for employees, and establishing commitments in terms of the creation of policies and procedures.

## 2. THEORETICAL BACKGROUND

Compensation can be defined as the overall income that employees receive after performing their work (Werther & Davis, 1989). The total compensation of an employee consists of two components. The first component is base compensation, which is the fixed pay an employee receives on a regular basis in the form of a salary. The second component is incentive programs designed to reward the employees for good performance. The proportion of each compensation mix varies highly according to the firm (Mejia et al., 2007). While base compensation and pay incentives can be examined under the category of direct financial payments, benefits are defined as indirect financial payments (Dessler, 2011). The accepted main origins of payment or direct compensation are critical job factors and job performance. By contrast, benefits and services are accepted as indirect compensation because they are examined under the category of an additional employment condition and are unrelated to performance itself (Werther & Davis, 1989).

According to data from the U.S. Bureau of Labor, the share of benefits in compensation is 30.2% in the private sector and 36% in the public sector (Bureau of Labor, 2015). Fringe benefits are increased to attract, retain, and motivate employees. Unions have become increasingly interested in bargaining over benefits, particularly because employers are pushing for more cost sharing by employees. The tax treatment and granting of benefits or bargaining over them confer an impression of social responsibility on employers and indicate that they are taking care of their employees (Cascio, 2013). Another reason for the increasing interest in fringe benefits is the growing diversity in the workforce. Diversity in the workforce means diversity in benefit preferences. Young people who have recently started working are likely to be more concerned with direct payment (e.g., for a house purchase) than with a generous pension program. Older workers desire the opposite (Cascio, 2013). Therefore, the correct combination of benefits may assist an organization in reaching its strategic business objectives by attracting, motivating, and retaining valued employees (Stone, 2008), because employees perceive fringe benefits as the most important factor affecting work satisfaction after work insurance (Cascio, 2013).

According to Mejia et al. (2007), companies consider three components in constituting a fringe benefits package: total payment strategy, organizational purposes, and characteristics of the workforce. For a fringe benefits program to meet utility expectations, it must be compatible with the strategic work aims and culture of the firm. For fringe benefits to succeed in achieving the strategic aims of the company, it must possess characteristics that can attract and retain the needed personnel. Against the diversifying expectations of the employees, a “one-size-fits-all” approach to employee benefits does not work (Cascio, 2013). A fringe benefits program that is incompatible with the strategic aims of the company and does not meet the expectations of employees would neither motivate the workers nor help the realization of an effective cost management strategy in managing the budget (Stone, 2008).

Koo (2011) emphasized four factors that should be considered as significant in designing a fringe benefits strategy: (a) comparison with the competitors in the sector, (b) research on common payment conditions that concern health costs, (c) rewarding employees with low health costs, and (d) removal of services that do not affect their health situation directly, such as a luxury room.

When we consider the competitiveness of a benefits program, we can say that it is more complicated than the salary program. The only focus of discussion in salary competitiveness is

direct payment, which is the fixed salary plus the variable salary. However, in terms of the competitiveness of benefits, the focuses of senior managers and employees are different; the former focus on costs, whereas the latter focus on value. Thus, the employees' perspective regarding this issue can be concluded to have excessive cost, whereas a lack of value may exist from the perspective of the senior manager (Cascio, 2013). Another issue to be addressed when creating a fringe benefits strategy is the application of flexible cafeteria plans. This concept refers to the opportunity to select fringe benefits according to each employee's priorities by changing a certain part or the entire set of fringe benefits and increasing the limit of a benefit (Mercer, 2014). Unlike with flexible plans, a possibility in conventional plans is that employers may alienate employees when they cut benefits even though they may not be considering the coverage cost. However, in the case of flexible plans, some increases are easily reflected to the workers, and the decision to pay for coverage is made by the employees (Cascio, 2013).

## 2.1. Studies about Benefits

Lin et al. (2013) studied the frontline workers of the tourism sector and found a positive relationship between fringe benefits intended to balance business-life and work satisfaction. The same research suggests that dissatisfaction with fringe rights motivates 37% of the decisions to quit work. This ratio is greater than that of dissatisfaction with the work environment or conflict with managers and co-workers (Lin et al., 2013). Koo (2011) emphasized the issue of flexibility in fringe benefit applications. The demands of workers differ in accordance with their personal circumstances and their ages; therefore, they prefer to utilize different benefits. For instance, people between 25–35 years old demand more cash support, more vacation days, car purchases, and career advancement. People in their 40s care more about life balance and health support. People who are more than 55 years old demand retirement plans and health support. In another study, companies provided the following reasons for allowing their employees to select fringe benefits: (a) the protection of the competitive state of the market, (b) increasing the commitment of the employee, and (c) preventing present workers from quitting their jobs. In this research, 43% of companies reported that flexible fringe benefit applications cost less than the standard application (Mercer, 2014). By providing employees the fringe benefits they demand, companies avoid the risk of wasting their resources.

Cooke (2012) listed the following factors that popularize flexible work: (a) some tasks have become too complicated for only one person to handle because of technological developments, (b) the emergence of new social values, that is, the desire of workers to shape their jobs according to how it makes sense to them and to take on more responsibilities, (c) the situation of three generations working together because of prolonged lifespans and increased retirement ages, and (d) the obligation of companies to manage various customer expectations and demands because of rapid globalization. Flexible fringe benefit applications are prevalent mostly in the United States (92%) and partially in the United Kingdom (35%); they are less common in continental Europe (Xavier, 2014). Flexible work is out-of-routine work hours with certain applications, such as part-time work, home-based work, and the arbitrary selection of the start and end of work hours. According to Lin et al. (2013), a flexible work program reduces the work-family conflicts of employees and has a positive effect on work-related outputs, such as work satisfaction, the workforce turnover rate, stress, and absenteeism.

In a study conducted in Australia, a positive correlation was observed among well-being applications, lower stress, and higher efficiency (McCarthy et al., 2011). Jamison and Kleiner (2015) studied how wellness programs were carried out in certain companies in the USA and



the resulting findings. According to the researchers, wellness programs provide numerous benefits for employees and employers. From the perspective of employees, efficiency and productivity increase as a result of the creation of happiness among them. Companies that are aware of these positive outputs aim to motivate their employees and encourage them to make major lifestyle changes. Through such motivational changes, employees tend to request less time off because of their healthy lives. Having healthy employees corresponds to lower overall health care costs (Jamison & Kleiner, 2015). A study on members of the Illinois Public Park Recreation Association was not able to verify a hypothesis suggesting that flexible work arrangements increase job self-efficacy; however, this study found that the organizational commitment of employees was greater in agencies with flexible work conditions than in those that do not provide these conditions (Mulaney, 2011).

Fringe benefit applications can vary with respect to the ownership of companies. A study carried out in Vietnam found that women-owned small and medium-sized enterprises provide more benefits to employees than those owned by their male counterparts (Rand & Tarp, 2011).

## **2.2. Communication of Fringe Benefits**

Communication is a critical element of employee fringe benefits programs. According to Mejia et al. (2007), employees who work in companies with a good fringe benefits program cannot quite grasp the value of fringe benefits if they are not fully informed about the value of these programs. Certain obstacles prevent efficient communication regarding fringe benefits. For example, fringe benefits programs become more complicated over time, and the resources that employers can use to explain the complicated programs to employees are allocated inadequately. Evidently, companies do not care much about communicating about their fringe benefits programs to employees.

The EMEA Benefits Communication Survey 2015 by Aon Consultancy reported that 81% of companies in Turkey communicate fringe benefits and payments successfully (AON, 2015). The fundamental communication channels preferred for employee fringe benefits communication are e-mail, Internet verification, and employee handbooks. Only 33% of the companies involved in the survey stated that they have a separate budget for communications. Ninety-six percent of the companies declared that they communicate through inter-corporate channels. The main purpose of the communication of fringe benefits is to ensure that talented people continue to work for the company. The communication channels used in Turkey are similar to those of EMEA countries.

The same research suggests that 73% of companies in the United Kingdom communicate about fringe benefits; 66% of UK companies have a separate budget for this purpose. These benefits are communicated primarily through e-mail, employee handbooks, and banners. Eighty-six percent of the companies stated that they communicate about fringe benefits via inter-corporate channels. UK companies communicate about fringe benefits primarily to increase the commitment of employees and to retain talent. Research based on self-notice demonstrates that fringe benefits are communicated on a large scale, but as stated by Mejia et al. (2007), whether such efforts are adequate is difficult to determine.

## **3. METHOD**

In this chapter, the population and sample for the research, the selection criteria of the sample,

and the preferred method of specifying fringe benefits are elaborated.

### **3.1. Population and Sample Space**

The population of the study is banks in Turkey and the United Kingdom, and the websites on which they announce their fringe benefit applications. The sample space was decided based on a selection of banks that have certain characteristics. The Turkish and UK banks included in the sample space were selected through the following processes.

According to Bankers Almanac (2016), 212 United Kingdom institutions can be considered banks. Among these institutions, 56 are commercial banks, 23 are investment banks, and 133 are institutions that operate as private and mortgage banks. Other financial institutions, apart from investment and commercial banks, are usually single-branch organizations. Thus, they were excluded from this study. The websites of 56 commercial banks were scanned; 32 of these websites provided no information about fringe benefits. Thus, the evaluation was conducted with the data collected from 24 banks' websites.

According to The Turkey Union of Banks' records, 50 banks were operating at the end of 2015, among which 32 are deposit banks, 13 are development and investment banks, and five are interest-free participation banks (TBB, 2015). Investment banks are generally single-branch institutions. Thus, they were excluded from this study. The multiple-branch office structure of interest-free participation banks is similar to that of commercial banks. According to the classification of Bankers Almanac (2016), these banks are classified as commercial banks. After the selection, 37 banks were included in this study. Thirteen of these banks did not provide information about fringe benefits. Thus, the evaluation was conducted with the data collected from the websites of 24 banks.

### **3.2. Selection Criteria**

In selecting the banks, the legal status of the bank in the country where it operates was taken into consideration; no distinction was made between domestic and foreign capital because all banks, including those with foreign capital investment, operate under the regulations of that country. With this perception, certain banks were counted twice as Turkish and UK. This approach is justified by the variance of payment and fringe benefits management with regard to the conditions of the country in which the banks are located. For instance, while the organization of a bank that operates in the United Kingdom offers stock options and flexible work as fringe benefits, these benefits are absent in its organization in Turkey.

### **3.3. Measures**

A 180-item dichotomous scale comprising four dimensions was used in the present study. The items of this scale were compiled from the lists of fringe benefits that are found on the banks' webpages on human resources. The items were marked as "Yes" or "No", and comparisons were made according to the double marking in the case of the absence of direct access to fringe benefits on the website, and the key concepts of "employee benefits," "prerequisites," "perks," and "social benefits" were utilized. The Internet research was conducted from September 2016 to December 2016 for 48 banks from the two countries.

### **3.4. Statistical analyses**

Correspondence and multiple-scale analyses were used in the data analysis. First, the frequency distributions of 180 fringe benefit variables and contingency tables were constructed for the two countries. Thereafter, correspondence and multiple-scale analyses were conducted on the data using SPSS 21 software.

#### 4. FINDINGS

The similarities and differences of fringe benefit applications between Turkish and UK banks were analyzed under four group titles. The collected data were first evaluated by a frequency analysis, and then a two-stage analysis was carried out. Correspondence analyses were conducted in the first stage, and second-level multiple scale analysis techniques were applied in the second stage.

##### 4.1. Fringe Benefits According to Countries

The fringe benefit applications in two countries were collected under 66 titles. Fifty-two fringe benefit applications exist in Turkish banks, and 56 fringe benefit applications exist in UK banks. A total of 66 fringe benefit applications are observed considering the different applications. The 66 fringe benefit applications were examined under four titles: insurance benefits, allowances, services, and other benefits. The fringe benefit applications of Turkish and UK banks were first grouped under each of these four titles, and then their total was given.

Table 1: Insurance Fringe Benefit Applications

Insurance Type	UK		Turkey	
	<i>F</i>	%	<i>f</i>	%
Life	11	31	7	24
Accident	2	06	3	10
Health	14	40	18	62
Dental	4	11	0	00
Eye	3	09	1	03
Travel	1	03	0	00
TOTAL	35	100	29	100

As seen in Table 1, the 24 UK banks provided 35 insurance fringe benefits, with the greatest proportion occupied by health insurance and the smallest proportion occupied by travel insurance. The 24 Turkish banks provided 29 fringe benefits. Parallel to the applications in the United Kingdom, the greatest ratio is occupied by health insurance, and travel and dental insurance are absent.

As seen in Table 2, the 24 UK banks provided 39 allowances as fringe benefits. The childcare

voucher item occupies the greatest proportion, whereas rent allowance, clothing allowance, transportation, transfer costs, education assistance, and child allowances are absent. The 24 Turkish banks provided 80 allowances as fringe benefits, of which transportation occupies the greatest proportion. Long-term disability, computer, gym membership, travel vouchers, childcare vouchers, employee learning and development, and friend recruitment scheme items are absent from all the lists.

Fringe benefits in the allowance group are items whose prices can be calculated and paid easily. Lunch, transportation, rental allowance, and mobile phones are regular payments, whereas transfer vouchers, baby gifts, and wedding allowances, among others, are items that are paid only once when a specific case occurs.

Table 2: Allowance Fringe Benefit Applications

Fringe Benefits Type	UK		Turkey	
	<i>F</i>	%	<i>f</i>	%
Long-term disability	1	03	0	00
Rental allowance	0	00	4	05
Mobile phones	1	03	2	03
Computer	1	03	0	00
Meal vouchers	1	03	17	21
Club subscription	1	03	1	01
Gym membership	6	15	0	00
Clothing	0	00	5	06
Transfer vouchers	0	00	5	06
Travel vouchers	1	03	0	00
Transportation	0	00	18	23
Childcare vouchers	10	26	0	00
Company car	3	08	2	03
Colleague cars	1	03	0	00
Employee training	2	05	0	00
Healthcare (e.g., medical)	3	08	3	04
Educational assistance	3	08	2	03

Educational all. for family	0	00	1	01
Child assistance	0	00	4	05
Baby gift	1	03	5	06
Death assistance	2	05	4	05
Wedding allowance	1	03	7	09
Friend recruitment scheme	1	03	0	00
TOTAL	39	100	80	100

A deduction from the tax coupon of childcare payments is a savings plan practiced in the United Kingdom for children under 15. The monthly £243 childcare support income and social security bonus paid by the employer to low-income groups is exempt from wage cuts. The employer saves £373 in taxes by paying a childcare support allowance (Devon, 2014). Childcare support coupons can be used for babysitters, after-school child-minder clubs, and registered daycare centers (Osborne, 2014). No such support is given in Turkish regulations. Transportation allowances are applied as shuttle vehicles in head office units and as the payment of travel expenses in branches. Food is served in cafeterias in head office units, whereas the price of food in branches is paid in cash.

As seen in Table 3, the 24 UK banks have 32 services in their fringe benefit application portfolio. The greatest proportion is occupied by retail discount items; rental help, clothing help, transfer voucher transportation, education assistance, childcare vouchers, and social support help, among others, are absent from the lists. The 24 Turkish banks have 15 services in their fringe benefit application portfolio. The greatest proportion is occupied by social support help, whereas travel discounts, cycles to work, and laser eye treatments are absent from the lists.

Table 3: Service Fringe Benefit Applications

Fringe Benefits Type	UK		Turkey	
	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%
Well-being	11	34	1	07
Loans	8	25	2	13
Retail discounts	16	50	1	07
Travel discounts	1	03	0	00
Cycle to work	3	09	0	00
Laser eye treatment	1	03	0	00
Annual health screen	2	06	1	07

Social support help	0	00	4	27
Occupational health	1	03	1	07
Natural disaster aid	0	00	2	13
TOTAL	32	1,00	15	1,00

The employee utilizes the services provided by the company directly or indirectly in the service fringe benefit applications shown in Table 3. Companies do not reserve a separate budget for some of these services. Instead, they provide employees with discounts on certain products and services as part of an agreement with other firms. The cycle to work scheme is an application particular to the United Kingdom, and it aims to encourage employees to ride bicycles to work. Support applications that are optional for employees are called voluntary utilities (Mercer, 2014)

Personal support programs are referred to as “the state of well-being” by some banks and as “employee support programs” by other banks. Well-being refers to personal happiness, life standards, life satisfaction, and a person’s positive thoughts (Mercer, 2014). Well-being promotes self-appreciation, the formation of positive relationships with others, the feeling of independence, target orientedness, and focus on self-improvement (Ryff, 1989). Employee support programs promote a more comprehensive concept that includes well-being. Such a program provides services, such as psychological support to employees, covering the education costs of their children, and legal assistance for personal problems. Therefore, the evaluations were conducted together with the concept of well-being.

Table 4: Other Benefit Applications

Fringe Benefits Type	UK		Turkey	
	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%
Annual leave	8	11	5	12
Maternity leave	2	03	3	07
Birthday off	1	01	0	00
Wedding day off	1	01	0	00
Marriage leave	0	00	2	05
Sick leave/payment	1	01	5	12
Death leave	0	00	6	14
Mover leave	0	00	2	05
Pension saving plans	18	24	11	27
Employee savings plans	6	08	0	00

Holiday buy/sell	7	10	0	00
Share plans	8	11	1	03
Charitable donations	6	09	1	03
Flexible work	11	15	2	05
Annual sporting and social	1	01	2	05
Recognition program	2	03	0	00
Diversity	2	03	1	03
Holiday camp	0	00	1	03
TOTAL	74	1,00	42	1,00

The items in the “other benefits” table clearly demonstrate the differences between the understanding and regulations of the two countries (Table 4). The 24 UK banks offer portfolios, the greatest proportion of which is occupied by pension/retirement savings plans; marriage leave, death leave, transfer leave, and holiday camp are absent from the lists. Under this group, the 24 Turkish banks present 42 portfolios. Birthday off, wedding day off, employee savings plans, and holiday buy/sell items are absent from all the lists.

A recognition program promotes the awareness of successful employees and rewards and appreciates them. There is a wide array of methods to use in “rewarding” employees in connection with a recognition program. For example, employers may offer a cash reward or a gift certificate to a local department store or restaurant, or they may use a point system to assign value to an employee’s successful participation in the program, tailoring the employee’s reward accordingly (Aberdeen, 2013; Whitney, 2017).

Private pension plans are funds created with the contributions of employers and employees, and used after retirement. Certain banks in Turkey, as an acquired right, collect the bonuses of the employees in the retirement funds that they have created. These institutions provide better retirement opportunities than social security institutions do. Therefore, the aforementioned application of the banks is evaluated in the scope of private pensions. In Turkey, banks that do not possess their own retirement funds provide the option of an institution-contributed private pension. After the government declared that 25% of contributions – although limited for the minimum wage – will be provided to those who participate in the governmental private pension plan and the accompanying tax advantages, private pensions became attractive for both companies and employees.

Companies also attempt to facilitate and improve their employees’ donorship and charitable acts. Some employees opt for a wage cut, in which the deducted amount goes to the institution they support, and some employers allow employees to go on paid leave to work at charities.

The concept of flexible work, along with the ability of employees to arrange work hours and places according to their preferences, involves a break for a certain amount of time and then a return to the job. In the United Kingdom, 43% of the banks state that they provide flexible work

options.

Employee savings plans, buying/selling of the right to leave, stock options, support for charitable acts, and flexible work are applications specific to UK banks. Buying/selling of the right to leave is absent from the regulations of Turkish banks. The availability of stock options is related to companies' free float rates. The differences between the two countries in supporting acts of charity and flexible work items can be explained by social understanding and business culture.

The differences in fringe benefit choices according to the country can be seen generally in Table 5. When we look at the group view of fringe benefit applications, the fringe benefit groups preferred by UK banks are other (41%), financial support (22%), insurance (22%), and services (18%). The Turkish banks prefer financial support (48%), other (25%), insurance (18%), and services (0.09%). A close (18% and 19%) parallelism can be seen between the two countries' applications in the insurance sub-group.

Table 5: Fringe Right Applications in Groups

Fringe Benefits in Groups	UK		Turkey	
	<i>f</i>	%	<i>f</i>	%
Insurance	35	19	29	18
Financial support	39	22	80	48
Service	32	18	15	09
Other	74	41	42	26
TOTAL	180	100	166	100

#### 4.2. Correspondence of Fringe Benefits

The correspondence analysis aimed to detect the extent to which the fringe benefits profiles applied by Turkish and UK banks explain each other. The correspondence analysis reveals an index that can be perceived as a reciprocal representation value; this value indicates the differences and similarities of the applications around the index. An examination of the correspondence in terms of the insurance applications of Turkish and UK banks indicates an inertia index of 0.625. This value shows that they have a similarity variance of 0.62 in terms of insurance applications (see Table 6).

Table 6: Similarities of Insurance Fringe Benefits

Singular Value	Inertia	Chi Square	Sig.	Proportion of Inertia		Confidence
				Accounted	Cumulative	



for						
.791	.625	11.3	.004 <sup>a</sup>	1.00	1.00	.13
	.625			1.00	1.00	

<sup>a</sup>. 2 degrees of freedom

For support fringe benefits, the similarity between the applications of the banks in the two countries is low at a ratio of 0.06 (Table 7).

Table 7: Similarities of Support Fringe Benefits

Singular Value	Inertia	Chi Square	Sig.	Proportion of Inertia		Confidence
				Accounted	Cumulative	
.249	.62		.628 <sup>a</sup>	1.00	1.00	.169
	.62	1,741		1.00	1.00	

<sup>a</sup>. 3 degrees of freedom

In the comparison among service fringe benefits, the similarity ratio is 0.17 (Table 8).

Table 8: Similarities of Service Fringe Benefits

Singular Value	Inertia	Chi Square	Sig.	Proportion of Inertia		Confidence
				Accounted	Cumulative	
.408	.17		.435 <sup>a</sup>	1.00	1.00	.161
	.17	1.66		1.00	1.00	

<sup>a</sup>. 2 degrees of freedom

The similarity of the fringe benefit applications of the banks under the domain “other” is 0.12 (Table 9). This value indicates that benefit applications between the two countries resemble each other most in the insurance group and least in services.

A correspondence analysis performs binary comparisons. By contrast, given that all parameters are used in the model, multiple-scale analysis can be conducted with an optimal scaling module. With the use of SPSS, the data were normalized with the variable principle method in the calculation performed by the optimal scaling method. The data could be collected under two dimensions.

Table 9: Similarities in Other Fringe Benefits

Singular	Inertia	Chi Square	Sig.	Proportion of Inertia	Confidence
----------	---------	------------	------	-----------------------	------------

Value			Accounted	Cumulative	
			for		
.353	.124		.434 <sup>a</sup>	1.00	1.00
	.124	2.739		1.00	1.00

a. 3 degrees of freedom

The alpha reliability coefficients for the first and the second dimensions are 0,80 and 0,72, respectively. The inertia coefficients for the first and the second dimensions are 0,63 and 0,55, respectively. These data indicate that all additional benefit applications that the banks provide (regardless of whether they are Turkish or UK banks) can be collected under two dimensions. The naming of these two dimensions and the issue of deciding which types of additional benefits would be gathered under these headings were regarded as separate subject matter for study, and a separate examination was not conducted at this level (Table 10).

The difference values of the data under a two-dimensional scale are presented in Table 11. For the first dimension, the greatest difference was for the support group, whereas the smallest was for the insurance group, thereby verifying the results of the correspondence analysis at the binary level. At the second dimension, the greatest difference was observed in the other benefits group.

Table 10: Model Summary for Analysis

Dimension	Cronbach's Alpha	Variance Accounted For	
		Total (Eigenvalue)	Inertia
1	.803	2.513	.628
2	.727	2.199	.550
Total Mean	.767 <sup>a</sup>	4.711	1.178
		2.356	.589

<sup>a</sup> Mean Cronbach's Alpha is based on the mean Eigenvalue

Table 11: Difference Values of Additional Benefits

	Dimension		Mean
	1	2	
Insurance	.554	.505	.529
Allowances	.954	.561	.758
Service	.456	.335	.395

Other	.549	.798	.674
Active Total	2.513	2.199	2.356

The correlation analysis of the transformed data determined that the highest correlation was that of service support groups, whereas the lowest was between the service insurance groups (Table 12).

Table 12: Correlation Values for Additional Benefit Groups

	Insurance	Allowances	Services	Other
Insurance <sup>a</sup>	1.000	.283	.139	.368
Allowances <sup>a</sup>	.283	1.000	.548	.396
Service <sup>a</sup>	.139	.548	1.000	.315
Other <sup>a</sup>	.368	.396	.315	1.000
Dimension	1	2	3	4
Eigenvalue	2.044	.933	.593	.430

Figure 1 demonstrates the differences and similarities between the methods of additional benefit applications under four groups of Turkish and UK organizations.

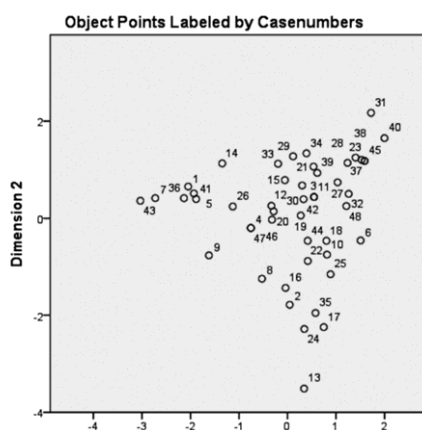


Figure 1: Proximities to organization groups (1–24 are Turkish and 25–48 are UK banks).

### 4.3. Factorial Structure of Fringe Benefits

In the second stage, a multidimensional analysis was applied to determine how and under how many dimensions the additional benefits collected under four groups at the non-metric level



and children.

Private health insurance (United Kingdom: 40%, Turkey: 62%) and private pension plans (United Kingdom: 24%, Turkey: 27%) constitute the intersection area between the two countries. Providing employees with the right to acquire stocks is essentially related to the free float rate of companies. Such an application is currently nonexistent in publicly held corporations in Turkey.

Figure 2 indicates a significant Euclidean distance between Turkish and UK banks. A possible inference that can be made from this graph is that banks develop fringe benefits programs according to their own strategies and priorities. A fringe benefits program that is inconsistent with the purposes of the company and does not meet employees' expectations would neither increase the motivation of the employees nor realize an effective cost management strategy concerning payments (Stone, 2008). Whether or not the dispersion observed in Figure 3 represents consistency with the strategic differences of the banks cannot be determined.

The application of flexibility in fringe benefits is significant in meeting the expectations of employees and ensuring effective management of payment budgets (Koo, 2011). The ratio of the application of the flexible work program in UK banks is 15%; this ratio is 5% for Turkish banks. Despite the absence of a legal obstacle, a low ratio of flexible work in Turkey may be due to the routine of business in the country. This option is expected to become more widespread in Turkey in the following years.

The communication of employee fringe benefits is significant to the understanding of employees' expectations, the design of relevant programs, and good comprehension of the fringe benefits by the employees. Explaining the fringe benefits on websites as part of payment management is needed to increase the attractiveness of the organization. Despite several good examples, most Turkish banks fail to notice the significance of the communication of fringe benefits. In constructing employee fringe benefits, organizations must fully understand the expectations of employees and design the fringe benefits program accordingly. The essential condition to attract, retain, and increase the commitment of talented employees is the application of fringe benefits in a strategically constructed method (Koo, 2011). Employee fringe benefits are a significant tool to attract candidates to the organization. Organizations must develop holistic communication strategies, not only for employees but also job applicants. Organizations must prioritize flexibility in the application of fringe benefits with regard to the expectations of the employees and the long-term priorities of the organization. While preparing a fringe benefits program, the budget should also include communication cost per capita, and the support of professional business corporations should be sought if necessary.

### **5.1. Implications of practice**

An essential reason for the increased attention toward fringe benefits is the increasing diversification of the workforce (Cascio, 2013). Such demand cannot be met in institutions with constant fringe benefits. Flexibility in the application of fringe benefits is introduced in response to this issue. The second important point is that fringe benefits help companies attract, motivate, and retain professional employees, thereby serving the ultimate strategic purposes of the organization (Stone, 2008). To elaborate on the effectiveness of the fringe benefit applications applied in organizations, studies need to be conducted on the relationship of fringe benefits programs and organizations' strategic tendencies. Another possible research subject is

determining the effectiveness of communication in applying for fringe benefits.

## 5.2. Limitations of Future Directions

The most important limitation of the research is that the analyzed data were collected from the Internet. In future studies, more accurate data should be collected by directly contacting banks' human resources departments. Nevertheless, the present study is valuable in terms of the public information practices.

## REFERENCES

Aberdeen Group (2013) "The Power of Employee Recognition" *Analyst Insight*, November 2013.

AON. (2014), "EMEA benefits communication survey 2014", Available at: [http://www.aon.com/unitedkingdom/attachments/aon\\_hewitt/dc/Aon\\_Hewitt\\_EMEABenefits\\_Survey-2014.pdf](http://www.aon.com/unitedkingdom/attachments/aon_hewitt/dc/Aon_Hewitt_EMEABenefits_Survey-2014.pdf) (accessed 12 December 2016).

Arthur J. G. (2015) "2014 Benefit strategy and benchmarking survey", Available at: <http://www.ajg.com/media/1089295/2014-benefits-strategy-and-benchmarking-survey-executive-summary.pdf> (accessed 08 September 2016).

Bankers Almanac (2016) "Bankers Almanac and Due Diligence Repository," Available at: <http://www.bankersalmanac.com/formslogin.aspx?ReturnUrl=%2fprivate%2fqueban3.aspx%3fquery%3dI&query=I> (accessed 03 October 2016).

Bureau Labor (2015) "The National Compensation Survey and the Affordable Care", Available at: <https://www.bls.gov/opub/mlr/2015/article/the-national-compensation-survey-and-the-affordable-care-act-preserving-quality-health-care-data.htm> (accessed 04 October 2016).

Cascio, W. F. (2013) *Managing Human Resources*, McGraw Hill, New York.

Cooke, J. G. (2012) "The benefits of flexible working arrangements a future of work report", Available at: <https://www.bc.edu/content/dam/files/centers/cwf/individuals/pdf/benefitsCEOFlex.pdf> (accessed 04 October 2016).

Dessler, G. (2011), *Human Resource Management*, Pearson, New York.

Devon. (2014, March) "Employer childcare vouchers", Available at: <http://www.devon.gov.uk/cypsfactsheets-disc3-employerchildcarevouchers.pdf> (accessed 04 October 2016).

Hillebrink, C., Schippers, J., van Doorne-Huiskes, A. and Peters, P. (2008) "Offering choice in benefits: a new Dutch HRM arrangement" *International Journal of Manpower*, Vol. 29 No. 4, pp. 304-322.

İş Kanunu. (2003) "İş Kanunu (Labor Law)", Available at: <http://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.4857.pdf> (accessed 10 October 2016).

Jamison, J., and Kleiner, B. (2015) "Excellence in wellness program incentives", *Insights to a Changing World*, No.3, pp. 78 - 85.

Koo, R. C. (2011) "The global added value of flexible benefits", Available at: <http://www.ifebp.org/inforequest/0161111.pdf> (accessed 20 October 2016).

Lin, J.-H., Wong, J.-Y., and Ho, C.-H. (2013) "Promoting frontline employees' quality of life: Leisure benefit systems and work-to-leisure conflicts", Available at: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0261517712002440> (accessed 21 October 2016).

Lin, Z., Kelly, J. and Trenberth, L. (2011) "Antecedents and consequences of the introduction of flexible benefit plans in China", *The International Journal of Human Resource Management*, Vol. 22, No. 5, pp. 1128-1145.

McCarthy, G., Almeida, S., and Ahrens, J. (2011) "Understanding employee wellbeing practices in Australian organizations" *The International Journal of Health, Wellness and Society*, Vol. 1 No. 1, pp. 181-197.

Mejia, L. R., Balkin, D. B., and Cardy, R. L. (2007), *Managing Human Resources*, Pearson, London.

Mercer. (2014) "Employee benefits choice gaining favor in EMEA", Available at: <https://www.mercer.com.tr/insights/view/2014/employee-benefits-choice-gaining-favor-in-emea.html> (accessed 25 October 2016).

Mulvaney, M. (2011) "A Study of the role of family-friendly employee benefits programs, job attitudes, and self-efficacy among public park and recreation employees" *Journal of Park and Recreation Administration*, Vol. 29 No. 1, pp. 58-79.

Osborne, H. (2014) "New childcare vouchers: all you need to know", Available at: <http://www.theguardian.com/money/2014/mar/18/new-childcare-vouchers-how-work> (accessed 02 December 2016).

Rand, J., and Tarp, F. (2011) "Does gender influence the provision of fringe benefits? Evidence from Vietnamese SMES" *Feminist Economics*, Vol. 17 No. 1, pp. 59-87.

Ryff, C. D. (1989) "Happiness is everything, or is it? Explorations on the meaning of psychological well-being" *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 57 No. 6, pp. 1069-1081.

Stone, R. J. (2008), *Human Resource Management*, Wiley, Beijing.

TBB. (2015) "Türkiye'de Bankacılık Sektörü 1960-2015 (Turkish Banking Sector)", Available at: [https://www.tbb.org.tr/Content/Upload/Dokuman/2183/Turkiye'de\\_Bankacilik\\_Sektoru\\_1960-2015.pdf](https://www.tbb.org.tr/Content/Upload/Dokuman/2183/Turkiye'de_Bankacilik_Sektoru_1960-2015.pdf) (accessed 02 December 2016).

Torre-Ruiz, J.M.; Vidal-Salazar, M.D. & Córdón-Pozo, E. (2015) "Benefit flexibility and benefit satisfaction: does employee's personality matter?" *Personnel Review*, V.46 No.1, pp. 2-16.

Werther, W. B., and Davis, J. K. (1989), *Human Resources and Personnel Management*, McGraw-Hill, New York.

Whitney, M.M. (2017) “Employee Recognition Program”, Available at: <http://www.morganbrown.com/docs/Recognition%20Programs%202-11.pdf> (accessed 25 June 2017).

Xavier, B. (2014) “Shaping the future research agenda for compensation and benefits management: Some thoughts based on a stakeholder inquiry” *Human Resource Management Review*, Vol. 24 No. 2014, pp. 31- 40.





## Çok Uluslu Şirketlerin Kontrolünde Ulusal Hükümetlerin İsteksizliği Üzerine Kısa Bir Değerlendirme

Dr. Mehmet ÖZYÜREK<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Yalova Üniversitesi Hukuk Fakültesi  
[mehmet.ozyurek@yalova.edu.tr](mailto:mehmet.ozyurek@yalova.edu.tr)

### ÖZ

Çok-uluslu şirketler küreselleşen dünyanın en önemli ekonomik aktörlerinden. Hatta bunlardan bazıları birçok ülkenin ekonomisi için hayati bir rol oynamakta. Şirketler her ne kadar birçok ülke için önemli ekonomik aktörler olsa da, insanlar üzerinde sayısız olumsuz etkiye sahip. Ancak bu olumsuz etkileri azaltmak üzere yapılacak düzenlemeler ile şirketleri denetlemek çok da kolay değil. Bu şirketlerin çoğu farklı ülkelerdeki iştirakleri veya sahip oldukları karmaşık tedarikçi ağı ile faaliyetlerini ulusal sınırların ötesinde sürdürmekte. Bu durum çok-uluslu şirketlerin herhangi bir ulusal/yerel hukuk rejiminin kontrolü altında tutulmasını zorlaştırmakta. Birçok akademik çalışma bu noktada uluslararası bir kontrol sisteminin yokluğuna odaklanmakta. Ama akla gelen başka bir soru bu şirketlerin en azından ulusal düzeyde kontrolünün sağlanıp sağlanamayacağı. Aşağıdaki çalışma bu soruya cevap aramanın yanı sıra ulusal hükümetlerin çok-uluslu şirketleri denetlemekte isteksiz tutumlarının normatif bir değerlendirmesini yapıyor.

Anahtar Sözcükler: Çok uluslu şirketler, iş yaşamı ve insan hakları, küreselleşme, kurumsal sorumluluk

### A Brief Analysis on Why the National Initiatives are Inevitably Insufficient to Curb Multinational Corporations

#### ABSTRACT

Corporations have been named as the key economic actors in the globalised world. Most countries find themselves dominated by major multinational corporations. Even though corporations create many positive outcomes for national economies, they possess a myriad of negative impacts on people, especially on employees. Yet, it is not easy to reduce these negative impacts via traditional/national regulatory strategies since many such corporations carry out their operations, either directly, or indirectly, through their subsidiaries, doing so across several countries, whilst others conduct their operations in the midst of complex supply chains that are located beyond national borders. This situation makes corporations transnational actors that may not be controlled by any single domestic regulation. However, why do not individual states regulate such companies sufficiently in their own country through the patchwork of domestic regulations? Are they incapable? Or are they merely

\*Sorumlu Yazar (Corresponding Author):

Yalova Üniversitesi, Hukuk Fakültesi

Geliş (Received) : 30.06.2018

Kabul (Accepted) : 27.07.2018

Basım (Published) : 31.12.2018

reluctant? In addition to answer these questions the following paper shall briefly examine why national governments are unenthusiastic to play an active role in terms of corporate regulation.

Keywords: Multinational corporations, business and human rights, globalisation, corporate regulation, corporate responsibility

## 1. INTRODUCTION

One may easily find many incidents to criticise human rights abuses of corporations such as factory fires (Al-Mahmood, 2013), factory building collapses (Associated Press, 2016), inhumane working conditions (Koch, 2008), child labour (Reuters, 2016), and the repression of union members (Brodzinsky, 2016). There may be a great number of other negative outcomes that corporate entities externalise on societies. Yet, how is it possible to regulate these entities? Is it possible to curb their adverse impact on society via domestic laws?

In fact, domestic law may be an option since corporations are subject to the national laws of a particular jurisdiction. Domestic law identifies the corporation as a legal personality (Hansmann & Kraakman, 2001). However, as David and Tadaki (2004) put it, corporate law and other domestic laws, such as labour law, are mostly ‘designed to operate intra-territorially’ (p. 938). However, today, companies operate across national borders more easily and frequently. Although a corporation may be registered in one country, its shareholders, subsidiaries and supply/sub-contracting chains may reside in a range of different countries. The control of multinational corporations (MNCs), ‘operating in more than one country or a cluster of economic entities operating in two or more countries’ (United Nations Commission on Human Rights [UNCHR], 2003), is challenging to domestic law since ‘...the MNCs as a whole is not fully accountable to any single country. The same is true for responsibilities they fail to assume for activities of their subsidiaries and affiliates’ (UNCHR, 1996, para 72).

However, even if modern, large, corporations *straddle* many different countries, why are individual states unable to regulate such companies sufficiently through the *patchwork* of domestic regulations? To substantiate this concern, a thorough analysis is required. This analysis is based on the different relationships which individual states are likely to have with corporations that straddle different jurisdictions. To understand these relationships, it is crucial to comprehend the distinction between so-called *host states* and *home states*, which is fundamental to the analysis offered here.<sup>5</sup> Section 2, therefore shall begin by explaining this conceptual distinction, before then moving in section 3 and 4 to further explore its implications. In both section 3 and 4, the focus shall be on the limits of unilateral actions by individual countries. Eventually, the paper shall conclude that neither home states nor host states seem eager to regulate corporate misbehaviour.

## 2. HOME STATES VS HOST STATES

The concept of *home* and *host state* can be defined by giving an example of a single corporation such as British Petroleum (BP) plc, with operations in many countries around the world. A cursory examination of the website of BP reveals that the corporation currently operates in over 70 countries, with almost 80,000 employees globally (BP Global, n.d.). BP would, nevertheless,

---

<sup>5</sup> In this section, *home state* specifically refers to the state of the parent or controlling company of MNCs and *host state* is the state which hosts the foreign activities of these corporations and supply chains etc.

be understood as having its ‘home’ in the UK, in the sense that it is incorporated in the UK (BP Global, n.d.), and its shares have their primary listing on the London Stock Exchange (London Stock Exchange, 2016). In short, for BP, then, the UK would be regarded as its ‘home state’.

Conversely, the other 70-plus countries in which BP also carries out activities, typically through wholly- or partly-owned subsidiaries, would be regarded as ‘host states’. Thus, the United States (US), where BP carries out a significant variety of activities, would for the present purposes be considered one (among many other) ‘host state’ in its relationship with BP as a whole (BP United States, 2016).

The foregoing distinction defines *home* and *host states* in respect of their relationship with a single corporation. However, the situation would appear oversimplified, and is likely to be more complex than at first it may appear. Whilst the distinction made assumes that for any single corporation, there will always be a single home state and, very likely, one or more host states, it may well be argued that some corporations are already so international that their operations evade being home to any one single *home state*. Such corporations may carry out operations in multiple host states, none of which are important enough to warrant one being defined as their home state. As such, one argument that has already been advanced is that there may be *stateless* corporations (Reich, 1990; Borrus, 1990; Gapper 2016). Whilst such a suggestion is controversial, such controversy will not be examined any further, since this will not add to our analysis. Indeed, if the argument that some corporations are now *stateless* is true, then it certainly further exacerbates some of the problems in the national regulation of MNCs that are addressed below. However, as the following paragraphs will demonstrate, these problems do not themselves depend on whether some corporations are truly *stateless*.

Alongside the foregoing distinction, it has only been shown that, in respect of a single company, for example BP, the world can indeed be divided up between a home state, many host states, and other countries that may be neither. Categorising a state as home or host state in relation to a single company may make sense, insofar as any of the complaints levied at the effectiveness of national regulation may then focus upon whether a particular country is a *home state* or *host* accordingly. Yet, some of the arguments developed in sections 3 and 4 below are different since such arguments will assume that some states are generally home states, whilst others are generally host states.

Indeed, at first sight, such generalisation may seem inappropriate. As soon as we move beyond a single company, and consider the position in relation to the many thousands of corporations that exist, we begin to see that any one state is likely simultaneously to be a home to some, and a host to many more. It cannot be possible to divide the world into one group of states that are always, and only, *home states*, and another group of states that are always, and only, *host states*. Every state is simultaneously a *home state* and a *host state* to different companies. Therefore, whilst the UK may be listed as home state for BP, and the US one of the host states, the US is a home state for Texaco Inc, and the UK is one of the host states of Texaco (Texaco UK, 2016).<sup>6</sup>

However, in terms of analysing the likely success, and limits, of any individual state’s national initiatives, it is useful to *generalise* in respect to the position of states globally and, in doing so, divide them according to whether they are *home* and *host states*. Indeed, the fact that multinational companies tend to locate their homes in the more economically advanced

---

<sup>6</sup> For its UK operations, see Texaco UK (Valero Energy Ltd, n.d.)

countries of the world.<sup>7</sup> This means less economically advanced countries, by contrast, tend to act usually (although by no means exclusively) as host states (McCorquodale & Simons 2007). From this perspective, it may be appropriate, when considering the problems of national regulation, to include in our analysis some of the problems which are faced by more economically well developed countries, which we shall label *home states*, and the problems encountered less developed countries, which we shall label as host states.

Given the overlapping pattern of *home state* and *host state* jurisdiction over the operation of global multinationals, we can begin to see that both *home states* and *host states* may act to regulate such companies. *Home states*, in which the parent company, or the headquarters, is often located, may attempt to control the corporation, even if they conduct businesses in another country. For instance, a *home state* can require a parent company to control its subsidiaries, wherever in the world they may operate (McCorquodale & Simons 2007). The UK government, for example, may unilaterally act to improve employee interests in foreign countries. Thus, the UK's jurisdiction over parent companies may affect the interests of the employees working in the suppliers of UK companies. An example of the extraterritorial reach of UK law may be the repealed Corporate Responsibility Bill 2003 (CORE Bill). According to the CORE Bill, parent companies would have been required to consider employee as these may exist with suppliers (Corporate Responsibility HC Bill (CORE Bill), 2003-2004, cl 3, s 6). The bill had also intended to impose mandatory reporting requirements (CORE Bill, s 3). However, the Bill was later scrapped, an outcome which the remaining sections of this paper will suggest was entirely predictable.

Finally, in light of the above arguments, the next section shall focus on the limits of unilateral action by an individual country. However, the section shall not consider whether if all home states, or all host states, or just all states, were able to agree to regulate corporations, that this would pass as feasible and effective.

### 3. REGULATION VIA HOME STATES

To what extent can home states can secure effective regulation? Since *home states* are typically the jurisdiction in which multinational corporations call *home*, often the country may be free to impose effective regulatory requirements upon the multinational; requirements which will apply throughout a multinational group of companies, and within whatever *host states* the multinational may also happen to operate. As such, *home states* can control the head of the multinational, and by doing so, indirectly ensure control of all parts of its operations, wherever this may be located.

However, this control can only be limited since the number of companies registered in one *home country* is limited. For example, the UK alone controls only a small proportion of companies in the world.<sup>8</sup> As such, the key point here is in order to create a robust controlling regime, in addition to the UK, a sufficient proportion of other *home state* governments – whom together controlling a sizeable proportion of the world's significant multinationals – also need to regulate their corporations with respect to their international activities. However, there may be some problems in this respect. The next section shall consider some of such problems.

---

<sup>7</sup> Home states are mostly depicted as developed and industrialised states. See McCorquodale and Simons (2007). In addition, home states usually have 'a well-developed legal system and well-developed financial and securities markets' see De Jonge (2011)

<sup>8</sup> Only 27 companies are British in the 500 biggest companies of the world. See Gale (2015).

### 3.1. Problems in Relation to Enforcement and Sanctions

If home states are to control the global activities of domicile multinationals, then they must ensure domestic laws include extraterritorial rules. However, the enforcement of these rules may not be possible or may be incomplete without host state assistance due to the following reasons.

First, ‘a parent company and its subsidiaries are distinct legal entities’ (Ruggie, 2007, p. 824). Accordingly, companies are mainly subject to the national laws of the country in which they operate. Therefore, “...a parent company generally is not legally liable for wrongs committed by a subsidiary...” (Ruggie, 2007, p. 824). Furthermore, in some circumstances, corporate activities are also involved with suppliers. Such suppliers “are legally not connected to [companies registered in the home country] by structural ties” (Dine, 2005, p. 51).

In this respect, the regulation of corporations by the *home state* may be arduous since states are generally prohibited from regulating companies in other territories.<sup>9</sup> The view is based upon the premise “no state has the right to intervene, directly or indirectly, for any reason whatever, in the internal or external affairs of any other State” (United Nations General Assembly (UNGA), Res 2131, 1965), which thereby reduces the capability of a home state to improve corporate activities in the developing world.

Secondly, there may be severe difficulties with respect to sanctions in the case of violations of *home state* laws that are the result of extraterritorial regulation. Unilateral national regulations may be insufficient in terms of remedies in the case of violations committed in foreign countries. For example, individuals abused through the operations of a MNC in the developing countries may not have access to remedy due to the cost of litigation (Skinner, McCorquodale & Schutter, 2013). Similarly, the concept of *forum non conveniens* may present a problem for victims seeking a judicial remedy in the *home state* against corporations in case of corporate human rights abuses.<sup>10</sup>

The discussion has thus far assumed that *home states* would themselves be willing to enact controls upon multinationals that operate extra-territorially, affecting all parts of the multinational, wherever it might happen to operate. However, the next sub-section will attempt to qualify this assumption.

### 3.2. Reluctance of Home States to Legislate Against Their Own Multinationals

No one country is home to or is able to control all multinational corporations. Effective *home state* regulation requires a number of home states to regulate multinationals. However, a key concern is whether they are likely to do so. The following section will argue that *home states* are mostly reluctant to pass new laws for regulation of MNC activities abroad, and it will outline the possible reasoning behind this reluctance.

<sup>9</sup> For territorial principle in international law see Zerk (2006, p.105-106)

<sup>10</sup> ‘The doctrine of *forum non conveniens* allows courts to prevent a case from moving forward in the jurisdiction in which it is filed on the basis that another jurisdiction is the more appropriate venue for the case... [the theory refers to that] the case is dismissed under the theory that it can be filed in the host State’. (Skinner, McCorquodale & Schutter, 2013, p. 15)

### 3.2.1. Economic Benefits

The imposition of new regulations has the effect of creating costs, such as the costs stem from the wage of the personnel play a role in the planning and the implementation of the regulation (Marneffe & Vereeck 2011). However, in addition to the direct cost of regulation, there may also be a number of economic factors that make *home states* reluctant to impose extra-territorial regulation upon corporations. For example, extra-territorial regulation “might put their companies at a competitive disadvantage vis-a`-vis other companies”(Deva, 2012, p. 103).<sup>11</sup>

Furthermore, *home states* may also reap some economic benefits, such as tax income, from corporations who reside in the country.<sup>12</sup> As such, the home government may not be eager to place an extra burden upon corporations registered in its own territory, by improving regulatory requirements, since such corporations may prove beneficial for its economy (Deva, 2012). Therefore, as the research of Ruggie (2007) has pointed out, “governments often support the preferences of corporations domiciled in [its country]”(p. 822).

In this respect, one approach has been that *home states* may opt to threaten *host state* legislature in order to attain law reforms, so these may ease the legal burdens placed upon its MNCs. An example of this may be the pressure exerted by the UK government upon the Californian legislature, in order to reform laws, thereby preventing the double taxation of the British MNCs; demonstrating how states may pay attention to the economic well-being of MNCs (Voon, 1999). However, where *home state* governments are likely to assist their national corporations against the impact of regulatory barriers in foreign countries, they may then not be so eager with respect to the protection of human rights abuses within such companies (McCorquodale & Simons 2007). Allegations of such behaviour have been associated with the UK government’s support of corporations such as Rio Tinto and Shell (Bowcott, 2014). Rio Tinto, for example, were accused of discriminating against black employees (including other alleged human rights abuses) (Frankental, 2014).

Finally, in countries, such as in the UK, the government favours deregulation for economic benefits (Roach, 2007). The de-regulation movement, in accordance with neo-liberal economic ideology, has attempted to ensure governments avoid strict regulations. In accordance with a deregulatory policy, states may therefore avoid creating strict mandatory disclosure requirements for companies.<sup>13</sup>

In summary, in light of the above factors, home states may be reluctant to impose robust extraterritorial pressure on corporations. However, lobbying may be another factor making *home states* reluctant to impose pressure on corporations. The next section shall focus on such factor.

### 3.2.2. Lobbying

---

<sup>11</sup> Deva (2012) also touches upon the unwillingness of both developed and developing states in terms of controlling corporations with regard to human rights.

<sup>12</sup> There can also be some indirect taxes such as “...income taxes paid by MNE employees, business taxes paid by suppliers of MNEs, and capital gains taxes paid by investors in MNEs” (Voon, 1999, p. 235). Furthermore, corporate subsidiaries abroad may also have to make payments to TNC headquarters for use of capital, technology and intellectual property rights under licenses. See (Voon, 1999)

<sup>13</sup> For instance, Rowbottom and Schroeder (2014) examine the impact of deregulation and neoliberal economic system in the repeal of the Operating Financial Review (OFR).

Multinationals are likely to be active, and effective, at persuading their respective *home states* not to impose heavy regulatory burdens upon them, and so may also prove influential over national governments with respect to law making (Horrihan, 2010). An example of this may be where they lobby governments to accept lower labour standards (Kolodner, 1994). Indeed, in some circumstances, corporations may even threaten governments, as to ensure no tighten regulations are enacted (Hertz, 2001).

Corporate lobbying can play a major role in inhibiting stricter regulations by home state governments (Zerk, 2006). Furthermore, lobbying may not only affect the content of the law, but also its enforcement (McBarnet, 2007). As such, one assumption would be that even if a home state enacts regulations, subsequent lobbying might reduce the enforceability of these regulations.

In this respect, lobbying pressure placed upon the UK government not to improve disclosure requirements may be one such example (Botchway, 2014). The abandonment of the Operating Financial Review (OFR),<sup>14</sup> which would have improved the corporate transparency in the UK, highlights how lobbying plays a role in terms of influencing corporate regulation. (McBarnet, 2007) During the drafting process of the legislation, the businesses in the UK mainly focused upon issues such as ‘maintaining shareholder-centric focus’, ‘not significantly extending corporate accountability,’ ‘nor widening director liability’ (Rowbottom & Schroeder, 2009, p. 675). In this process, one of the key actors taking part in lobbying the government had been the Confederation of British Industry (CBI) (Botchway, 2014). The CBI was specifically not in favour of statutory disclosure requirements, but favoured voluntary measures instead (Botchway, 2014). The main argument made by the CBI had been the burdensome impact of the regulations upon the competitiveness of the UK firms (Botchway, 2014). Eventually, ‘intense lobbying’ lead to the government to repeal the OFR, which would have imposed strong auditing requirements for disclosure (Macalister, 2004). Therefore, as the case of repealed OFR shows, lobbying which affects national governments may be a barrier insofar as improving unilateral corporate regulation is concerned.

In summary, lobbying may prevent *home states* attempting to enact and enforce effective regulations it intends to levy against the worldwide operation of multinationals that call such states as home. Our attention shall therefore to *host states*, to address the question: are host states more likely to be effective at requiring companies who operate within their countries to be transparent?

#### 4. REGULATION VIA HOST STATES

Importantly, even where *home states* were able and willing to enact effective regulation, *host state* action would still be required, in order ensure that monitoring and enforcement of *home state* rules can be achieved. However, here, one might ask whether, in the absence of effective *home state* regulation, *host states* can ensure effective regulate the operations of multinationals corporations who function within their borders?

It is worth noting that there is an inherent difficulty for underdeveloped/ developing *host states* to control multi-national corporations through government regulation (Stiglitz, 2007). Even if the *host state* has sufficient laws with respect to employee rights, for example, it might not be able to enforce them, owing to a lack of resources (Kolben, 2011). Therefore, even if a host

---

<sup>14</sup> For further information on the OFR, see (Accounting Standards Board [ASB], (2006).

state is committed to improving disclosure requirements, the enforcement of these requirements is unlikely to be effective. Host state governments may not have ‘the technical and financial resources’ to support such a cause (Zerk, 2006, p. 85).

Moreover, host states may not be eager either improving strict regulations through national law or enforcing the extraterritorial regulation created by *home state* governments. *Host states* might be reluctant due to the following reasons.

#### 4.1. Economic Interests

Corporations bring a number of economic benefits for *host states*. Companies create jobs and pay taxes, which provide important, direct, economic benefits. Moreover, MNC investments in the *host country* may result in the transfer of technology and some other indirect ‘spillovers’ (Blomström, 1991, p. 1). Accordingly, these ‘spillovers’ may improve the productivity and competition of host country markets (Blomström, 1991). MNCs play a significant role in Foreign Direct Investment (FDI), which means economic benefits for the *host country* (Borensztein, 1998).

In such host countries, ‘domestic laws [are adjusted] to allure foreign direct investment or the host government simply looks the other way at violations of its domestic law’ (Westfield, 2002, p. 1077). Indeed, the comparative advantage of low labour costs benefit the developing host country to attract MNCs (Doorey, 2010). However; cheap labour often means poor working conditions, or ‘sweatshops’ conditions (Roach, 2007). In such sweatshops, the interests of employees are frequently not considered (Bunting, 2011).

Conversely, one may see such sweatshops as beneficial for *host states* (Myerson, 1997). According to this view, more sweatshops make those nations better off. These arguments are based upon the logic that sweatshops can constitute an important opportunity to change the economic well-being of poorer nations (Kristof, 2006). As such, developing *host states* may justify sweatshops and low workers’ rights as essential factors for their country’s economic growth (Fransen & Burgoon, 2014).

A consequence of the above has meant, on the one hand, a *host state* may not be so eager to improve corporate regulations since the *host state*, paying undivided attention to aggregate economic interests, is likely to avoid direct government regulation because of the competition with other countries in terms of attracting foreign companies (Westfield, 2002). On the other hand, *host states* may also be reluctant to play a role in the enforcement of regulations formed by a foreign state (Deva, 2012). Indeed, in both scenarios, the mobility of corporation and the ability to move from one host country to another may place pressure on developing *host states* not to enforce strict regulatory requirements (Stiglitz, 2007).

Hence, due to the preceding reasons *host states* may be reluctant to control the activities of corporations. Therefore, either the extraterritorial regulation formulated by the *home state*, or *host state* originated regulation, is unlikely to result in the overall effective corporate control.

#### 4.2. Corruption and Lobbying

Governments that have an interest in the activities of MNCs may be inclined to disregard ‘the negative impact of the activities of MNCs on human rights’, or to ‘pass legislation in their



favour' (UN Economic and Social Council (ECOSOC), 1998, para 16). There may be three reasons playing a role in *host state* governments' behaviour permit such practices to take place.

First, the *host state* government may be authoritarian or a dictatorship. Such governments may employ 'corporate resources in its own abuses of human rights' (Ratner, 2001, p. 462). For example, a dictatorial authority of a developing state might be supported by an MNC to fight individuals such as union members (Winter, 2014). In this respect, it would be unrealistic to expect an effective role to be played by the governments of such countries, by ensuring companies are transparent.

Second, the *host state* government may be corrupt. One recent example in this regard can be the collapse of the Rana Plaza in Bangladesh. Corruption was one of the key contributory factors in the collapse (Gomes, 2013). Many UK clothing companies were involved with the supplier, where more than 1100 people died (BBC News, 2013). After the collapse of the building, the UK government put in place some strategies to improve supply chain conditions (Department for International Development, 2014). Transparency has been one such strategy (Bangladesh All Party Parliamentary Group, 2013). However, even if the UK, as a home state, can play a role in improving the transparency of suppliers to UK corporations, the government of Bangladesh has a role to place in the enforcement and inspection of such suppliers. However, the government of Bangladesh would seem reluctant to play such a role. For example, political influence of factory owners make the government reluctant to improve regulations (Transparency International, 2013). Indeed, some Bangladeshi politicians also have personal interests in the business of suppliers that provide to MNCs (Transparency International, 2013). According to a study conducted by Transparency International, 10% of current parliament members were 'directly involved with the garments industry' (Transparency International, 2013, p. 17). Hence, it may seem plausible to suggest factories may not be inspected properly by the government. (Bangladesh All Party Parliamentary Group, 2013).

As such, in an environment where the *host state* does not fulfil their basic duty to act, (such as the duty to inspect the construction of factory buildings according to the national building codes and laws) other regulations may not prove effective in terms of improving human rights of corporate employees. Therefore, although attempts may be made by the UK government to improve transparency obligations, as evidenced by the Modern Slavery Act, this attempt might not help improve the interests of workers in Bangladesh, unless its government carries out its own role.

Thirdly, even where the *host state* government is not authoritarian or corrupt, MNCs may look for 'legal' avenues to improve their corporate benefits in host countries (Karpovich, 2013, p. 249). For instance, as in *home states* discussed above, lobbying may place pressure upon *host states'* governments (Tully, 2007). A MNC may lobby the *host state* government(s) with a view to lowering regulations (Tully, 2007). In this respect, corporations may even threaten governments on issues related to worker rights.<sup>15</sup>

Hence, in such situations, both the enforcement of regulations created by *home states* and the regulations through the law of the *host state* are unlikely to be effective

---

<sup>15</sup> For instance, according to CEO Philip Knight (Nike) 'if wages were allowed to get too high' the economy of Indonesia (a host country) would be wrecked. (Shaw, 1999, p. 39)

### 4.3. Concerns about Sovereignty

In some circumstances, the *host state* may view extraterritorial regulation as undermining its sovereignty (Mujih, 2012). Some developing nations ‘have suffered [the effect of] imperialism in the past,’ and may therefore perceive the imposition of external standards as suspicious (Sabel, Fung & O'Rourke 2000, p. 34). In this respect, unilateral *home state* intervention may be viewed as imperialistic.<sup>16</sup> Indeed, should, any state attempt to apply its laws in another territory, this may be viewed as an infringement upon the sovereignty of that state (Arthurs, 2010). Therefore, *host states* may be reluctant to accept the implementation of foreign regulations.

## 5. CONCLUSION

The discussion above outlined a number of reasons why neither *home states*, nor *host states*, are likely to be successful in the effective regulation of extra-territorial activities of corporations. As the analysis demonstrated that territorial limits of national laws play the major role in regulation of MNCs. However, rather than the territorial limits of domestic laws, individual states seem reluctant to regulate such corporations sufficiently. In this respect, the key factors are the direct and indirect costs of corporate regulation. As demonstrated above, regulation is a costly process. For example, it has enforcement costs, personnel costs, etc. for the governments. However, more importantly, regulations are likely to create some indirect costs for governments. If there are strict regulations in one country, this may make some corporations leave that country, as corporations are prone to prefer countries with less stricter regulations. There is no doubt; corruption and lobbying may be other factors affecting national governments pushing corporations to behave well. Therefore, the picture drawn by this brief study shows that individual states are far from regulating corporations effectively.

Given these inevitable limitations in the likely achievements of individual states, the focus must instead turn to international initiatives. As noted earlier, the fundamental failure at the level of individual states arises because national efforts do not match onto the global scope of the operations of MNCs. To reach and effectively control MNCs, regulations at international level may be a subject of a future research that may attempt to demonstrate, inter-governmental, non-governmental and hybrid organisations grounded in negotiations and cooperation between governments, companies and other stakeholders as key actors within the process of compelling corporations to act responsibly.

---

<sup>16</sup> For a broader discussion on this issue see (Seck, 2008)

## REFERENCE LIST

- Accounting Standards Board (ASB). (2006, January), *Reporting Standard: Operating and Financial Review*. Retrieved from <https://frc.org.uk/Our-Work/Publications/ASB/Reporting-Statement-Operating-and-Financial-Review-File.pdf>
- Al-Mahmood, S. Z. (2013, January 10) Bangladesh garment industry scrambles to save reputation after fires. *The Guardian*. Retrieved from <http://www.theguardian.com/global-development/2013/jan/10/bangladesh-garment-industry-reputation-fires>
- Arthurs, H. (2010). Extraterritoriality by Other Means: How Labor Law Sneaks Across Borders, Conquers Minds, and Controls Workplaces Abroad. *Stan. L. & Pol'y Rev.*, 21, 527.
- Associated Press. (2013, May 23). *Bangladesh Factory Collapse Blamed on Swampy Ground and Heavy Machinery*. *The Guardian* (23 May 2013) Retrieved from <https://www.theguardian.com/world/2013/may/23/bangladesh-factory-collapse-rana-plaza>
- Bangladesh All Party Parliamentary Group. (2013). *After Rana Plaza A Report into the Readymade Garment Industry in Bangladesh*. Retrieved from [http://www.annemain.com/files/attachments/APPG\\_Bangladesh\\_Garment\\_Industry\\_Report.pdf](http://www.annemain.com/files/attachments/APPG_Bangladesh_Garment_Industry_Report.pdf)
- BBC News. (2013, April 28) *Bangladesh Tragedy: UK and Companies 'Must Do More'*. Retrieved August 10, 2016, from <http://www.bbc.co.uk/news/uk-22327930>
- Blomstrom, M. (1991). *Host country benefits of foreign investment* (No. w3615). National Bureau of Economic Research.
- Borensztein, E., De Gregorio, J., & Lee, J. W. (1998). How does foreign direct investment affect economic growth? *Journal of international Economics*, 45(1), 115-135
- Borras, A., Zellner, W., & Holstein, W. J. (1990). The stateless corporation: Forget multinationals—today's giants are really leaping boundaries. *Business Week*, 3159, 98-106.
- Botchway, G. O. (2014). *The role of regulation in social and environmental reporting in the UK* (Doctoral dissertation, University of Leeds).
- Bowcott, O. (2014, April 6). Documents Reveal Extent of Shell and Rio Tinto Lobbying in Human Rights Case. *The Guardian*. Retrieved from <https://www.theguardian.com/business/2014/apr/06/shell-rio-tinto-human-rights-nigeria-kiobel>
- BP Global. (2016). BP at a Glance. Retrieved from <http://www.bp.com/en/global/corporate/about-bp/bp-at-a-glance.html>
- Brodzinsky, S. (2003, July 24). Coca-Cola boycott launched after killings at Colombian plants. *The Guardian*. Retrieved from <https://www.theguardian.com/media/2003/jul/24/marketingandpr.colombia>
- Bunting, M. (2011). Sweatshops are still supplying high street brands. *The Guardian*, 28.

Corporate Responsibility HC Bill. (2003-2004). [29]

De Jonge, A. (2011). *Transnational corporations and international law: accountability in the global business environment*. Edward Elgar Publishing.

Department for International Development. (2014, April 24). The UK has Ramped up Efforts to Improve Safety and Working Conditions in Bangladesh's Garment Sector since the Rana Plaza Disaster in April 2013. (A News Article Published under the 2010 to 2015 Conservative and Liberal Democrat Coalition) Retrieved from <https://www.gov.uk/government/news/rana-plaza-one-year-on-uk-aid-to-improve-bangladeshs-garment-sector>

Deva, S. (2012). Guiding principles on business and human rights: implications for companies. *Eur. Company L.*, 9, 101.

Dine, J. (2005). *Companies, international trade and human rights*(Vol. 4). Cambridge University Press.

Doorey, D. J. (2010). In defense of transnational domestic labor regulation. *Vand. J. Transnat'l L.*, 43, 953.

Frankental, P. (2014, April 7) Yes Minister... It is a Human Rights Issue: The Documents that Show our Government Caved in to Corporate Lobbying. *Amnesty International UK/Blogs Retrieved from <https://www.amnesty.org.uk/blogs/yes-minister-it-human-rights-issue/uk-government-shell-rio-tinto-human-rights-niger-delta>*

Fransen, L., & Burgoon, B. (2014). Privatizing or socializing corporate responsibility: Business participation in voluntary programs. *Business & Society*, 53(4), 583-619.

Gale, A. (2015, July 22). 27 British Companies are in the World's Top 500. *Management Today*. Retrieved from <http://www.managementtoday.co.uk/news/1357359/30-british-companies-worlds-top-500/>

Gomes, W. (2013). Reason and Responsibility: the Rana Plaza Collapse. openDemocracy. Retrieved from <https://www.opendemocracy.net/opensecurity/william-gomes/reason-and-responsibility-rana-plaza-collapse>.

Hansmann, H., & Kraakman, R. (2001). *The End of History for Corporate Law*. 89. *Geo LJ*, 2, 439.

Hertz, N. (2001, April 8). Why we must stay silent no longer. *The Guardian*. Retrieved from <http://www.theguardian.com/politics/2001/apr/08/globalisation.world>

Horrihan, B. (2010). *Corporate social responsibility in the 21st century: Debates, models and practices across government, law and business*. Edward Elgar Publishing.

Gapper, J. (2016, January 6) The stateless company plays a risky game. *Financial Times*. Retrieved from <http://www.ft.com/cms/s/0/e9b4a640-b2e5-11e5-b147-e5e5bba42e51.html#axzz4CKiMcGYD>

Kinley, D., & Tadaki, J. (2003). From talk to walk: The emergence of human rights responsibilities for corporations at international law. *Va. J. Int'l L.*, 44, 931.

- Koch, H. (2008, December 16). Miserable working conditions: Human rights group condemns computer manufacturers. *Spiegel Online*.  
<http://www.spiegel.de/international/business/miserable-working-conditions-human-rights-group-condemns-computer-manufacturers-a-596712.html>
- Kolben, K. (2011). Transnational labor regulation and the limits of governance. *Theoretical Inquiries in Law*, 12(2), 403-437.
- Kolodner, E. (1994). *Transnational corporations: impediments or catalysts of social development?* (No. 5). UNRISD Occasional Paper: World Summit for Social Development.
- Kristof, N. D. (2006). In praise of the maligned sweatshop. *The New York Times*, 6.
- London Stock Exchange. (n.d.). Prices and Markets: BP PLC. Retrieved from <http://www.londonstockexchange.com/exchange/prices-and-markets/stocks/summary/company-summary/GB0007980591GBGBXSET0.html>.
- Macalister, T. (2004, November 26). New Rules for Audits Watered down by Lobbyists. *The Guardian*. Retrieved from: <https://www.theguardian.com/business/2004/nov/26/2>
- Marneffe, W., & Vereeck, L. (2011). The meaning of regulatory costs. *European Journal of Law and Economics*, 32(3), 341-356.
- McBarnet, D. J. (2007). Corporate Social Responsibility beyond Law, through Law, for Law in McBarnet DJ, Voiculescu A & Campbell T (Eds.), *The New Corporate Accountability: Corporate Social Responsibility and the Law*. Cambridge University Press.
- McCorquodale, R., & Simons, P. (2007). Responsibility beyond borders: state responsibility for extraterritorial violations by corporations of international human rights law. *The Modern Law Review*, 70(4), 598-625.
- Mujih, E. (2016). *Regulating Multinationals in Developing Countries: A Conceptual and Legal Framework for Corporate Social Responsibility*. Routledge.
- Myerson, A. (1997). In Principle, a Case for More 'Sweatshops'. *New York Times*, 22, 4-5.
- Ratner, S. R. (2001). Corporations and human rights: a theory of legal responsibility. *Yale Law Journal*, 111(3), 443-546.
- Reich, R. (1990, January–February). Who Is Us? *Harvard Business Review*.
- Reuters. (2016, January 19). Apple Linked to Child Labor: Report. Retrieved from <https://www.reuters.com/video/2016/01/19/apple-linked-to-child-labor-report?videoId=367091924>
- Roach, B. (2007). Corporate Power (in a Global Economy), Global Development and Environment Institute, Tufts University.
- Rowbottom, N., & Schroeder, M. A. S. (2014). The rise and fall of the UK operating and financial review. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 27(4), 655-685.

- Ruggie, J. G. (2007). Business and human rights: the evolving international agenda. *American Journal of International Law*, 101(4), 819-840.
- Sabel, C. F., O'Rourke, D., Fung, A., & World Bank. (2000). *Ratcheting labor standards: Regulation for continuous improvement in the global workplace*. Washington, D.C.: World Bank.
- Seck, S. L. (2008). Unilateral Home State Regulation; Imperialism or Tool for Subaltern Resistance. *Osgoode Hall LJ*, 46, 565.
- Shaw, R. (1999). *Reclaiming America: Nike, clean air, and the new national activism*. Univ of California Press.
- Skinner, G., McCorquodale, R., & De Schutter, O. (2013). *The third pillar: access to judicial remedies for human rights violations by transnational business*.
- Stiglitz, J. E. (2007). Regulating multinational corporations: Towards principles of cross-border legal framework in a globalized world balancing rights with responsibilities. *Am. U. Int'l L. Rev.*, 23, 451.
- Texaco UK (Valero Energy Ltd). (n.d.). About us. Retrieved from <https://texaco.co.uk/about-us>.
- Mowla, D. S. N., Chawdhury, S. A., & Mina, N. H. (2013). The Readymade Garment Sector: Governance Problems and Way Forward. *Transparency International Bangladesh (TIB)*.
- Tully, S. (2007). *Corporations and international lawmaking*. Boston: Martinus Nijhoff Publishers.
- UN Economic and Social Council (ECOSOC). (1998, June 10). *Working Document on the Impact of the Activities of Transnational Corporations on the Realization of Economic, Social and Cultural Rights* (UN Doc E/CN.4/Sub.2/1998/6).
- United Nations Commission on Human Rights Sub-commission (UNCHR). (2003, August 26). *UN Norms on the Responsibilities of Transnational Corporations and other Business Enterprises with regard to Human Rights* (UN Doc E/CN.4/Sub.2/2003/12/Rev.2)
- United Nations Commission on Human Rights Sub-commission (UNCHR). (1996, July 2). *The Impact of the Activities and Working Methods of Transnational Corporations on the Full Enjoyment of all Human Rights, in Particular Economic, Social and Cultural Rights and the Right to Development, Bearing in Mind Existing International Guidelines, Rules and Standards Relating to the Subject-Matter* (UN Doc E/CN.4/Sub.2/1996/12)
- United Nations General Assembly (UNGA). (1965, December 21). Res 2131 (XX) (UN Doc A/RES/20/2131)
- Voon, T. (1999). Multinational Enterprises and State Sovereignty Under International Law. *Adel. L. Rev.*, 21, 219.
- Westfield, E. (2001). Globalization, governance, and multinational enterprise responsibility: Corporate codes of conduct in the 21st century. *Va. J. Int'l L.*, 42, 1075.

Winter B (2014, August 5), Documents Suggest Foreign Automakers Aided Brazil's Dictators. *Reuters*, Retrieved from <http://www.reuters.com/investigates/special-report/brazil-dictatorship-companies/>

Zerk, J. A. (2006). *Multinationals and corporate social responsibility: Limitations and opportunities in international law* (Vol. 48). Cambridge University Press.



## Yüksek Teknoloji İçeren Ürün İhracatının İhracat Hacmi ve Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi; Seçilmiş OECD Ülkeleri ve Türkiye Örneği

Dr. Öğr. Üyesi Ali KONAK<sup>1\*</sup>

<sup>1</sup>Karabük Üniversitesi, İ.İ.B.F. , İktisat Bölümü

[alikonak@karabuk.edu.tr](mailto:alikonak@karabuk.edu.tr)

### ÖZ

Küreselleşme olgusunun son derece hızlı ivme kazanmaya başladığı günümüz modern dünyasında ülkeler arasındaki yapay sınırlar ve engeller bir bakıma ortadan kalkmış ülkeler ekonomik ve siyasal yönden birbirlerine daha bağımlı bir hale gelmişlerdir. Ülkelerin uluslararası piyasalardaki rekabet gücünü ve etkinliğini artırmasının yolu, uluslararası piyasalarda kabul görececek yüksek teknoloji içeren ürünlerin üretilmesinden ve ihraç edilmesinden geçmektedir. Bu sayede elde edilecek ihraç gelirleri, ülkelerin ekonomik büyümesi, kalkınması ve ekonomik geleceği açısından hayati bir önem arz etmektedir. Seçilmiş OECD üyesi ülkelerin ve Türkiye'nin yüksek teknoloji içeren ürün ihracatının büyüklüğünü, gelişimini ve ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini incelemek amacıyla 1992-2016 dönemine ait Dünya Bankası verilerinden yararlanarak hazırlanmış olan bu çalışmada veri analiz yöntemi kullanılmıştır. Yapılan analiz neticesinde Türkiye'nin toplam ihracatı içerisinde yüksek teknoloji içeren ürün ihracatının payının, incelenen dönem itibarıyla 1999-2001 yılları hariç olmak üzere %2 seviyesinden daha aşağı seviyelerde gerçekleştiği, 1999-2001 alt döneminde ise söz konusu oranın ancak %4 seviyesine kadar yükselebildiği, Türkiye'nin ihracatının ağırlıklı olarak “düşük”, “düşük-orta” ve “orta-ileri” teknolojilere dayalı olduğu tespit edilmiştir. Türkiye bu konuda diğer OECD üyesi ülkelerin oldukça gerisinde yer almaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** İhracat, Dış Ticaret Dengesi, Ekonomik Büyüme, Küreselleşme, Yüksek Teknolojili Ürün

\*Sorumlu Yazar (Corresponding Author):

Karabük Üniversitesi, İ.İ.B.F. , İktisat Bölümü

Geliş (Received) : 29.11.2018

Kabul (Accepted) : 11.12.2018

Basım (Published) : 31.12.2018



# The Effect Of Product Export Of High Technology On Export Volume And Economic Growth; Selected OECD Countries And The Case Of Turkey

## Abstaract

In today's modern world where globalization has begun to gain momentum rapidly, the boundaries and obstacles between the countries in a way have become more dependent on each other economically and politically. The way to increase the competitiveness and efficiency of the countries in international markets is through the production and export of high technology products which will be accepted in international markets. In this way, the export revenues to be obtained are of vital importance for the economic growth, development and economic future of the countries. Selected OECD member countries and Turkey's high technology, including the size of the product export development and to examine its impact on economic growth in this study which was prepared utilizing the World Bank started the 1992-2016 period data data analysis method was used. According to the analysis result, the share of export products with high technology in Turkey's total exports, the tapering period in 1999-2001, except to be as occurs at lower level than 2%, 1999-2001 sub-period, the rates in question but can rise up to 4%, Turkey's exports mainly "low", "low-medium" and "medium-high" technology has been found to be based on. Turkey ranks far behind other OECD countries in this regard.

**Key Words:** Export, Foreign Trade Balance, Economic Growth, Globalization, High-Tech Product

## 1. GİRİŞ

İleri teknoloji içeren ürünleri, yükte hafif ama pahada ağır gelen ürünlerdir şeklinde ifade etmek mümkündür. Bu yapısı nedeni ile yüksek teknoloji içeren ürünler, ekonomilere son derece yüksek katma değer sağlamaktadır ve bu nedenle de yüksek teknoloji üretimi günümüzde ülkeler arasındaki gelişmişlik farkını ortaya çıkaran unsurların başında gelmektedir. Bir diğer ifadeyle teknoloji üretimi açısından gerek alt yapı yatırımlarını tamamlamış ülkeler gelişmişlik açısından diğer ülkeler arasından sıyrılıp bir adım öne geçebilmektedir. Bu nedenle bazı ülkelerin ihraç ürünleri ve ihracatta ön planda olan sektörleri diğer ülkelere kıyasla farklılık göstermektedir.

İleri teknoloji üretimi, aynı anda yüksek katma değerli ve yüksek getiri sağlayan ürün üretimi anlamına geldiği için özellikle gelişmiş ülkeler yüksek teknoloji içeren ürün ihracatı konusunda dünyada lider konumda olan ülkelerdir. Bu bağlamda yüksek teknoloji içeren ürünlerin üretimi ve ihracatı, ihracata dayalı büyüme stratejisini benimsemiş ülkelerin ihracat gelirlerini arttırarak büyümesinde ve kalkınmasında finansman açısından son derece önemli bir kaynak oluşturmaktadır (Yıldız, 2017, s. 27). Bu doğrultuda ihracat faaliyetlerinin ülkeye yabancı para girişini sağlayarak ekonominin büyümesine ve ülkelerin kalkınmasına neden olan en önemli ekonomik faaliyetlerden biri olduğunu söylemek mümkündür.

Ayrıca uluslararası ticaretin yoğunlaşması ve ticari faaliyetlerin çeşitliliğinin artmasıyla birlikte ülkeler arasındaki sermaye hareketleri hızlanmış ve bu gelişmeye bağlı olarak da teknolojideki gelişim hızı da son derece artmıştır. Bu bağlamda ileri teknolojiye sahip olma arzusu hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerin temel hedeflerden biri haline gelmiştir. İleri teknolojiye sahip olmaları durumunda ülkeler, yüksek katma değere sahip ürünler üretebilecek, uluslararası piyasalarda rekabet gücü kazanabilecek ve bu ürünlerin ihracatını da etkili bir şekilde gerçekleştirebilecektir. Teknolojide meydana gelen bu gelişmeler nedeniyle ülkeler arasındaki rekabet de artmıştır. Artık günümüzde ülkelerin en önde gelen hedeflerinden biri de katma değeri yüksek ve ileri teknoloji içeren ürünleri üreterek ihraç etmek suretiyle ülke ekonomisine finansal kaynak sağlamaktır (Saray ve Hark, 2015, s. 348). Bunun yanında yüksek teknoloji içeren ürünlerin üretimi ülkeler arası gelişmişlik farklarının artmasına neden olabildiği gibi bu farkların kapanmasına da katkıda bulunabilecektir. Bu nedenle ülke ekonomileri açısından son derece önemli hale gelmiş olan yüksek teknolojili ürün üretimine daha çok kaynak ayrılması ve bu doğrultuda Ar-Ge faaliyetleri ile alt yapı çalışmalarına ağırlık verilmesi büyük önem arz etmektedir.

## 2. LİTERATÜR TARAMASI

Bu çalışmada yüksek teknoloji içeren ürün ihracatının dış ticaret ve ekonomik büyüme ile alakalı literatürde yapılmış olan çalışmalar derlenerek ve taranarak aşağıda bu çalışmalardan bazıları örnek bir tablo şekline getirilerek açıklayıcı bir şekilde verilmiştir.

<i>Yazar</i>	<i>Ülke ve Dönem</i>	<i>Yöntem</i>	<i>Bulgular</i>
Anaruo ve Di Pietro (2006)	59 ülke	Panel Regresyon Analizi	Bir ülkenin yaratıcılığı, yeniliği, teknolojik durumu diğer ülkelerden teknoloji transferi ihracatı olumlu yönde etkilemektedir.
Özer ve Çiftçi (2009)	OECD üyeleri (1990 - 2005)	Panel Veri Analizi	Ar-ge ile genel ihracat, bilgi-iletişim teknolojileri ihracatı ve yüksek teknoloji ürün ihracatı arasında pozitif ve yüksek yönde bir ilişki tespit edilmiştir.
Erdil vd (2009)	131 ülke az gelişmiş ve gelişmekte olan (1995 - 2006)	Genelleştirilmiş Momentler Metodu (GMM)	Bilgi iletişim teknolojisi ihracatının ekonomik büyüme üzerine pozitif bir etkisi vardır.
Falk (2009)	22 OECD Ülkesi (1980 - 2004)	GMM Analizi Yöntemi	Yüksek teknoloji ihracatı payı çalışma yaşındaki nüfus başına GSYİH ile anlamlı derecede ilişki vardır.
Uysal (2010)	Türkiye' ninde bulunduğu 146 ülke (1980 - 2008)	Panel Eş bütünleşme ve Dinamik Panel Veri Analizi	Bilgi ve iletişim teknolojileri ihracatı ve ekonomik büyüme arasında yüksek ve orta üstü gelirli ülkeler arasında ilişki vardır. Düşük ve orta alt gelir grubunda ilişki bulunmamıştır.

Lee ve Hong (2010)	71 Ülke (1970 - 2004)	Literatür	Yüksek teknoloji ihracat eden ülkelerin büyümesi diğerlerinden daha hızlıdır.
Yapraklı ve Sağlam(2010)	Türkiye (1980 - 2008)	Çok Değişkenli Eş bütünleşme Analizi, Granger Nedensellik Testi, Vektör Hata Düzeltme Modeli	Bilgi iletişim teknolojileri ihracatı ekonomik büyümeyi pozitif etkilemiştir.
Kılavuz vd.(2012)	Gelişmekte olan 22 ülke (1998 - 2006)	Panel Veri Analizi	Yüksek teknoloji ürün ihracatı ve yatırım artışları ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilemiştir.
Türedi (2013)	Türkiye ve 53 ülke (1995 - 2008)	Panel Veri Analizi	Bilgi teknolojisi ihracatındaki artış ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilemektedir.
Göçer (2013)	11 Asya Ülkesi (1996 - 2012)	Panel Veri Analizi	Ar-ge nin yüksek teknoloji ihracatı, bilgi iletişim teknolojisi ihracatı, toplam ihracat ve ekonomik büyüme arasında pozitif ilişki tespit edilmiştir.
Ismail (2013)	10 Asya ülkesi (2004 - 2009 arası dönem 2007 ve 2008 yılları hariç)	Çekim Modeli	Yenilikler yüksek teknoloji ihracatında kilit faktörlerdir.
Gökmen ve Turen (2013)	AB üyesi 15 ülke (1995 - 2010)	Panel Nedensellik Testi ve Granger Nedensellik Testi	Yüksek teknoloji ihracatının ekonomik büyüme arasında pozitif bir ilişki vardır.

Kılıç vd. (2014)	G - 8 Ülkeleri (1996 - 2011)	Panel Veri Analizi	Ar-ge harcamaları ile yüksek teknoloji ürün ihracatı arasında iki yönlü nedensellik tespit edilmiştir.
Saray ve Hark (2015)	OECD Ülkeleri (2004 - 2013)	Genelleştirilmiş Momentler Metodu (GMM)	İleri teknoloji ürünü rekabet gücünün en önemli belirleyicisi verimlilik düzeyi olduğu ortaya çıkmıştır.
Alagöz vd. (2016)	E7 Ülkeleri	Literatür taraması	Ar-ge ile yüksek teknoloji ürün ihracatı arasında pozitif yönde bir ilişki vardır.
Çetin (2016)	Yeni sanayileşen 7 ülke (1996 - 2013)	Granger Nedensellik ve Sabit Rassal Etkiler Tahmin yöntemleri	Ar-ge Yüksek teknoloji ürün ihracatını pozitif ve olumlu yönde etkilemektedir
Telatar vd. (2016)	Türkiye (1996:Q1 - 2015:Q3)	Engle-Granger Eş Bütünleşme ve Granger Nedensellik Testi	Düşük ve orta teknoloji ürün ihracatı Türkiye'nin ekonomik büyümesi üzerinde pozitif ve istatistikî açıdan anlamlı etkilere sahiptir. İleri teknoloji ürün ihracatı ekonomik büyümeye olumlu ve pozitif yönde bir katkı sunmaktadır.
Yıldız (2017)	Brics ülkeleri ve Türkiye (2005 - 2014)	Panel Veri Analizi	İleri teknoloji ihracatındaki artışın ekonomik büyümeyi artırıcı yönde etkisi vardır.

Özkan ve Yılmaz (2017)	AB Üyesi 12 ülke ve Türkiye (1996 - 2015)	Panel Veri Analizi	Yenilik çalışmalarından yüksek teknoloji ürün ihracatı ve GSYİH pozitif bir yönde etkilenmektedir.
Kızılkaya vd. (2017)	Gelişmekte olan 12 ülke (2000 - 2012)	Panel Veri Analizi	Doğrudan yabancı sermaye ve dışa açıklık yüksek teknolojili ürün ihracatını pozitif yönde etkilemektedir.

### 3. YÜKSEK TEKNOLOJİ ÜRETİMİNİN ÖNEMİ

Yüksek teknoloji unsurlarına sahiplik, ülkelere pek çok önemli avantajlar sağlamaktadır. Bu avantajların başında da yüksek teknolojinin ekonomik büyümeye sağladığı katkılar ilk sırada gelmektedir. Özellikle gelişmiş ülkelerde teknolojiyi geliştirmeye yönelik alt yapı yatırımları, zaman içerisinde ekonomik büyümenin en önemli faktörlerinden biri olarak ortaya çıkmış ve teknolojik gelişmelerin temelini oluşturmuştur. Teknolojik gelişmeler ve yenilikler ise firmaların üretim potansiyelinin yükselmesine katkıda bulunmakta ve bu durum verimlilik artışlarına dolayısıyla da üretim hacminde artışlara olanak sağlamaktadır. Bir diğer ifadeyle teknolojiye meydana gelen olumlu gelişmeler, üretim sürecinde etkinlik sağlayarak üretim faktörlerinin daha etkin bir şekilde kullanılmasını sağlamakta, bu ise ekonomik büyümenin ve gelişmenin hızlanmasına katkıda bulunarak bireylerin yaşam kalitesini ve standardını iyileştirmektedir (Taban ve Şengür, 2014, s. 356). Bu doğrultuda teknoloji yoğun üretim sürecinin, üretimin gerçekleştirildiği ülkeye önemli miktarda ekonomik girdi sağlayacağını ve ülkede hızlı bir ekonomik kalkınma ve büyüme sürecinin yaşanacağını söyleyebiliriz. Ayrıca ülkelerin yüksek teknoloji içeren ürünler üretebilmesi, ülkeler arasındaki gelir ve ekonomik büyüme farklarının ortadan kaldırılmasında önemli rol oynamaktadır. Ayrıca yüksek teknoloji içeren ürünlerin katma değerinin yüksek olması, ihracat kanalıyla bu ürünlerin dünya piyasasına sunulması, ülkenin ihraç gelirlerinin artmasına ve ekonomik büyümenin gerçekleşmesine önemli katkılar sağlamaktadır (Kılıç vd., 2014, s. 115). Bu noktada sadece gelişmiş ülkeler için değil aynı zamanda gelişmekte olan ülkeler için de yüksek teknoloji içeren ürün ihracatının,

ülkelerin ekonomik büyümesinde önemli katkılar sağladığını söylemek mümkündür. Son dönemlerde yüksek teknoloji içeren ürün ihracatı bu ürünlerin sahip olduğu yüksek katma değer nedeniyle ekonomik büyümenin belirleyici faktörlerinden biri haline gelmiştir (Kızılkaya vd, 2017, s. 63). Bu nedenle ülkelerin ihracat gelirlerinin artırılması amacıyla özellikle imalat sanayine yönelik üretimin teknoloji yoğun bir üretim şeklinde gerçekleştirilmesine özen gösterilmelidir.

Yüksek teknoloji üretimi aynı zamanda ülkelere ve firmalara uluslararası piyasalarda rekabet gücü de kazandırmaktadır. Hızlı bir şekilde gelişen, değişim gösteren ve küreselleşen dünyamızda ülkeler arasındaki rekabet, özellikle bilim, sanayi ve teknoloji alanında çok daha fazla yaşanır hale gelmiştir. Bu nedenle uluslararası piyasalarda rekabet üstünlüğü elde edebilmek amacıyla ülkeler, teknolojik alt yapılarını sürekli olarak yenilemek, sahip oldukları bilgi ve iletişim teknolojilerinin çok daha etkin ve verimli bir şekilde kullanmak durumundadırlar (Göçer, 2013, s. 218-219). Bunun yanında ülkeler, sermaye yetersizliği durumunda, yüksek teknolojili ürün üretebilecek olanaklara sahip yabancı firmaları kendi ülkelerinde yatırım yapmaya teşvik etmek amacıyla vergi indirimleri, bürokratik engellerin hafifletilmesi ve alt yapı olanakların sağlanması şeklinde olmak üzere yabancı yatırımcılara kolaylık sağlayıcı çeşitli düzenlemeler yapmalıdırlar (Göçer ve Peker, 2014, s. 13). Bu düzenlemeler yabancıların kendilerini ekonomik olarak güvende ve önemli hissetmelerine neden olacak, bu sayesinde ülkeye yabancı yatırımcılar çekilebilecek ve teknoloji içeren yabancı yatırımlarındaki artışlar, ülkelerin teknoloji altyapısının gelişmesine önemli katkılar sağlayacaktır.

Bir ülkenin kendi teknolojisini üretebilmesi ve bu teknolojiyi ihraç edebilmesi, o ülkenin ekonomik ve sosyal yönden gelişmesine ve dolayısıyla diğer ülkelerin önüne geçmesine neden olmaktadır. Günümüzde ülkelerin gelişmişlik düzeyi artık sadece sanayide üretilen ürünlerin çeşit ve miktarına göre değil, aynı zamanda bu ürünlerin yüksek teknoloji ile üretilip üretilmediklerine göre de değerlendirilmektedir. Bu nedenle bilgi ve teknoloji üretebilen ülkeler diğer ülkelere kıyasla dünya ekonomisi açısından daha önemli bir yere sahip olmaktadır (Akata, 2015, s. 18). Kendi teknolojisini üretebilme yeteneği aynı zamanda ülkelere kendi üretim miktarlarını arttırma ve ekonomik büyümelerini planladıkları gibi gerçekleştirebilme olanağı da sağlamaktadır. Bunu başaramayan ülkeler ise gelişim süreçlerini tamamlamak ve gelişmiş ülkelerin ekonomik ve sosyal evyesine ulaşabilmek adına yüksek teknolojilere ve yüksek

teknoloji kullanımının ekonomilerde ortaya çıkaracağı olumlu yöndeki gelişmelere fazlaca ihtiyaç duymaktadır (Kızılkaya vd, 2017, s. 64). Ülkenin yüksek teknoloji ürün ihracatını etkileyen faktörler incelendiğinde farklı ülkelerde çok daha farklı sonuçların ortaya çıktığı görülebilmektedir.

#### 4. YÜKSEK TEKNOLOJİLİ ÜRETİM VE SEKTÖRLERİ

Yüksek teknoloji üretim faaliyetlerinin neler olduğuna ve bu faaliyetleri gerçekleştiren sektörlerin hangi sektörler olduğuna, özelliklerine kısaca değinmekte fayda vardır.

##### 4.1. Yüksek Teknolojili Üretim

Yüksek teknoloji üretimi, en basit haliyle üretim sürecinde teknolojinin yoğun bir şekilde kullanımı sonucu üretim faktörlerinin daha etkin kullanılması suretiyle üretimde verimlilik ve kalite artışının sağlanması şeklinde ifade etmek mümkündür. Hemen hemen bütün sektörler, az ya da çok, bir şekilde üretim sürecinde yüksek teknoloji kullanmakta ve yüksek teknoloji kullanımı, sektörlerin gelişimine ve ilerlemesine önemli katkılarda bulunmaktadır.

Gardner vd. (2000, s. 1056) yüksek teknolojiyi, ürünlerin faydasında artışlar sağlayabilen, teknolojik kapasitede olumlu gelişmelere neden olan ve ürünlerin tüketim sürecinde olumlu değişimlere olanak sağlayan üretim teknikleri olarak ifade etmekte iken, yüksek teknoloji ürünlerini ise, teknolojinin yoğun bir şekilde kullanımı sonucu tüketici davranışlarında önemli değişiklikler meydana getiren ürünlerdir şeklinde ifade etmektedir. Bu konuda Mohr vd. (2005 s. 3) ise yüksek teknoloji üreten işletmeleri, yenilikçi üretim teknikleriyle sürekli olarak yeni ürünleri tasarlayan, teknik bilginin düzenli bir şekilde kullanılması yoluyla üretim gerçekleştiren, yenilikler yaparak mevcut ürünleri geliştiren ve geliştirilmiş ürünleri tüketicilere tanıtan işletmeler şeklinde ifade etmektedir. Yüksek teknolojiye meydana gelen gelişmeler ve uluslararası piyasalarda artış gösteren rekabet, küresel ekonomide meydana gelen yapısal değişimin en önemli nedenini oluşturmaktadır. Bu bağlamda uluslararası rekabetin teknolojik gelişmelere neden olduğunu, teknoloji de meydana gelen gelişmelerin ise üreticilere yeni üretim fırsatları doğurduğunu ve bu sayede değişkenlik gösteren piyasa talebinin karşılanabilmesi amacıyla yeni ve çeşitli malların üretilebildiğini söylemek mümkündür (İleri ve Horasan, 2010,



s. 177). Bir diğer ifadeyle ekonomide yaşanan değişim ve dönüşümler önemli oranda teknolojik gelişme ve iyileşmelere bağlıdır

#### 4.2. Yüksek Teknoloji Sektörleri

Yüksek teknoloji üretimi yapan sektörler, ülkeden ülkeye farklılık göstermektedir. Bu nedenle yüksek teknoloji sektörleri hakkında kesin çizgilerle bir ayırım yapmak doğru bir yaklaşım olmayacaktır. Bununla birlikte genel olarak yüksek teknoloji içeren sektörlerin, otomotiv, enerji, tekstil, telekomünikasyon, bilişim, savunma, elektronik, sağlık, geri dönüşüm ve güvenlik sektörlerinden oluştuğunu söylemek mümkündür.

Yüksek teknoloji içeren sektörlerin, sektör fark etmeksizin dört ortak özelliğinin bulunduğunu söylemek mümkündür (Basta, 1998, ss. 20-22):

1. Sektörlerdeki yenilikler bilimsel incelemelere ve mühendislik araştırmalarına dayanmaktadır.
2. Üretim sürecinde başarılı olabilmek ve bir takım şeyleri gerçekleştirebilmek için yeni ve radikal yöntemler denenmektedir. Bu yönüyle yüksek teknoloji sektörleri, klasik yöntemden farklılık arz eder.
3. İnovasyon faaliyetleri, bilimsel niteliğinin yanında aynı zamanda bir ticari olgudur.

İnovasyon faaliyetlerine yönelik araştırmaların ticari amaçlı olması, bilgilerin gizliliğinin sağlanması ve saklanması gibi önemli konuları da gündeme getirmektedir.

4. Yüksek teknoloji, beraberinde yüksek risk de içermektedir. Bu risk temelde çalışanların ve sermayedarların ekonomik kayıplarını kapsamaktadır.

Yüksek teknoloji kullanılan sektörler, piyasada rekabet güçlerini korumak ve artırmak amacıyla üretim sürecinde hayati derece öneme sahip modern araçlar ve üretim girdileri kullanmaktadırlar. Bu da diğer sektörlerle yoğun bir iş birliğini gerektirir. Yüksek teknoloji kullanılan sektörlerde iş birlikçi bir üretim tarzı hakimdir. Yüksek teknoloji kullanılan sektörlerde böyle bir yönetim tarzının sebeplerini aşağıdaki şekillerde ifade etmek mümkündür (OECD, 2007);

1. Yüksek teknoloji kullanarak yüksek teknoloji ürünler üreten sektörler ağırlıklı olarak bilgi yoğun sektörlerdir. Bu nedenle de kendilerine bilgi sağlayacak kaynaklarla sürekli olarak erişim sağlamak durumundadır.

2. Yüksek teknoloji sektörleri, eğitilmiş iş gücüne ihtiyaç duyan sektörlerdir. Bu nedenle eğitim düzeyi yüksek çalışan sayısı bu sektörlerde fazladır, dolayısıyla da bu sektörler üniversitelerdeki araştırmacılar ile işbirliği içinde çalışmaya çok daha fazla yatkındırlar
3. Yüksek teknoloji sektörleri, üretim sürecinde ihtiyaç duyacakları iş birliğini kolayca sağlayabilmek amacıyla kamu kurumlarının da yoğun bir şekilde bulunduğu büyük şehirlere yerleşmişlerdir.

Görüldüğü üzere yüksek teknoloji sektörleri geleneksel sektörlerle kıyasla nispeten karmaşık bir yapıdadır ve hem ekonomik gelişmelerden etkilenen hem de ekonomiyi doğrudan ve etkin bir şekilde etkilemektedir.

## 5. OECD ÜLKELERİ VE TÜRKİYE' NİN YÜKSEK TEKNOLOJİLİ ÜRÜN KONUMU ve İHRACATI

Teknolojideki gelişmelerle birlikte artış gösteren rekabet, OECD üyesi ülkelerde yüksek teknoloji içeren üretim faaliyetlerinin ve bu yöndeki harcamaların artmasına neden olmuş, bu süreç ise yüksek teknoloji içeren ürünlerin ihracatını olumlu yönde etkilemiştir. OECD üyesi ülkelerin pek çoğunun dünyanın önde gelen teknoloji üreticisi konumunda olması, bu ülkeleri yüksek teknoloji ihracatı konusunda bir adım öne çıkarmıştır.

Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (OECD) tarafından ekonomik büyüme ve kalkınma için teknolojik açıdan gelişmenin önemi, dolayısıyla bu gelişmelerin temel kaynağı olan yüksek teknoloji geliştirme faaliyetlerinin önemini ve teknolojik alt yapının geliştirilmesinin gerekliliği her fırsatta vurgulanmaktadır. Bu kapsamda örgüt, dünya yüksek teknoloji istatistiklerini bünyesinde toplamak suretiyle elde edilen bilgi birikimini üye ülkeler ile paylaşmaktadır. Böylece üye ülkelerin yüksek teknoloji içeren yatırımlar yapmasını ve üye ülkelere sürdürülebilir bir ekonomik büyümenin gerçekleştirilebilmesine yardımcı olmaktadır (OECD, 2008). Bu özelliği ile OECD örgütü son derece önemli bir uluslararası kuruluş olarak görev yapmakta ve üye ülkelerin ekonomik yönden gelişimine katkıda bulunmaktadır.

Toplumsal yapının bilgi ve teknoloji de meydana gelen gelişmelerle birlikte gelişim ve değişim göstermesi, yeni bir sanayi devrimi, yeni bir döneme geçiş aşaması olarak nitelendirilmektedir.

Özellikle, bilgi üretimi ve yüksek teknoloji geliştirme faaliyetlerine bağlı olarak ortaya çıkan üretim süreçleri ile teknolojik yapıda meydana gelen kalıcı değişimler, toplumsal yapının değişim sürecinde ve ekonomik açıdan yeni bir döneme geçiş sürecinde önemli rol oynamaktadır. Ayrıca üretim sürecinde meydana gelen bu gelişmeler, teknoloji transferinin maliyetinin azalmasına ve üreticilerin çok uluslu firmalara olan bağımlılığının azalmasına katkıda bulunmaktadır (Çalışır ve Gülmez, 2007, s. 34). Son dönemde tüketiciler arasında artış gösteren yüksek teknoloji ürün ihtiyacı, ülkeleri bu alanda daha aktif rol üstlenmeye, daha teknik bir şekilde üretim gerçekleştirmeye ve daha etkin bir şekilde üretim yapmaya yöneltmiştir.

Avrupa Birliği üyesi ülkelerin bilim ve teknoloji seviyelerini karşılaştırmak ve gelişmeleri değerlendirmek amacıyla Avrupa Komisyonu tarafından gerçekleştirilen çalışmalarda kullanılan ve kabul gören gösterge bulunmaktadır. Bunlar aşağıda şekilde belirtilmiş ve her biri kısaca açıklanmıştır (Yıldırım, 2015, s. 6-9):

- Toplam AR-GE harcamalarının GSYİH içindeki oranı,
- AR-GE faaliyetlerinde istihdam edilen araştırmacı sayısı (Milyon kişi başına),
- Patent başvurusu sayısı,
- Bilimsel yayın sayısı,
- İleri teknoloji ekonomi verileri

Bilimsel ve teknolojik sistemin gelişmişliğine yönelik olarak dikkat edilmesi gereken en önemli göstergelerden birisi, toplam Ar-Ge harcama miktarıdır. Ar-Ge faaliyetlerindeki artışlar yeni teknolojilerin üretilmesine ve mevcut teknolojilerin de geliştirilmesine olanak sağlamaktadır. Bu nedenle Ar-Ge harcamalarındaki artışların, teknolojinin gelişimi açısından büyük öneme sahip olduğunu söylemek mümkündür. Bir ülkedeki bilimsel ve teknolojik sistemin gelişmişliğini gösteren bir diğer önemli gösterge de AR-GE faaliyetlerinde istihdam edilen araştırmacı sayısıdır. Bu sayının artması, doğru orantılı bir şekilde ülkelerin Ar-Ge faaliyetlerine verdikleri önemin arttığını göstermektedir. Ar-Ge personeli ağırlıklı olarak, Ar-Ge faaliyetlerinin bilimsel ve teknik yönden planlanması, yönetilmesi ve değerlendirilmesi şeklinde faaliyette bulunurlar. Ülkelerin Ar-Ge faaliyetlerinin başarılı bir şekilde yerine getirilmesinde, bu amaçla istihdam edilen Ar-Ge personelinin niteliği, sayısı ve bunların toplam istihdam içindeki payı oldukça önemlidir. Ar-Ge faaliyetleri sonucuna ortaya çıkan yeni ürünler

ve yeni üretim teknikleri üzerinde her türlü hakkı sahibine sağlayan patent kavramı, Ar-Ge göstergeleri ve teknolojik gelişim açısından önem arz eden bir diğer göstergedir. Patent başvurularının ve patent kabul sayısının artması, yeni teknolojilerin üretildiği, teknolojinin geliştiği ve yeni ürün sayısının arttığı anlamına gelecektir. Ayrıca Ar-Ge faaliyetlerinin ve buna bağlı olarak da teknolojik gelişimin anlatıldığı bilimsel yayın sayısındaki artış, yeni teknolojiler ve teknolojideki gelişmeler hakkında bilgiler vermektedir. Bilimsel çalışma sayısındaki artış, ülkelerin ar-ge faaliyetlerine ve teknoloji geliştirmeye verdikleri önemin bir göstergesini teşkil etmektedir. Son olarak bir ülkenin teknoloji verilerinin iyi olması ve ihracatında teknoloji yoğun ürünler ağırlıkta olması, o ülkenin teknik olarak ne kadar geliştiğini ortaya koymaktadır.

### 5.1. Yüksek Teknoloji İhracatının OECD Ülkeleri Dağılımı

Ekonomik kalkınmanın ve gelişmenin temelini oluşturan yüksek teknoloji mal ve hizmet üretebilme yeteneği, firmaların uluslararası piyasalarda diğer firmalardan olumlu yönde ayrışarak rakipleri karşısında rekabet avantajı kazanmasına imkân sağlamaktadır. Bu durum aynı zamanda firmaların ihracat faaliyetlerinin ve ihracat hacminin artmasına sebebiyet vermektedir. Firmaların ve sektörlerin ihracat başarısı, özellikle gelişmekte olan ülkelerde ekonomik büyümenin ve gelişmenin gerçekleşmesine neden olmaktadır. Bu süreçte firmaların ihracat başarısı ise Ar-Ge faaliyetlerine yönelik olarak yapılacak yatırımlarla doğrudan bağlantılıdır. Ekonomik büyümenin gerçekleştirilmesinde teknolojik gelişmeler önemli bir rol oynamaktadır. Teknolojik gelişmeler ise firmalar tarafından yapılan AR-GE yatırımları ve Ar-Ge faaliyetleri sonucunda ortaya çıkmaktadır. Teknolojik gelişmeler, bir firmanın rekabet gücünü artırıp pazar payının büyümesini sağladığı gibi firmanın karlılığının da artmasına katkıda bulunmaktadır. Teknolojik gelişmeler ve yenilik üretim sürecinde etkinlik sağlayarak kaynakların verimli kullanımı sağlamaktadır (Korkmaz, 2010, s. 3321). Firmaların ihracat hacmini artırmak amacıyla üretim teknolojilerini geliştirdikleri ve hizmet yapılarını iyileştirme gayreti içinde oldukları görülmektedir. Bu gayretin temelinde firmalar dünya pazarında var olabilmek için fark yaratacak ürünleri üretmek zorunda olduklarının bilincinde olmaları yatmaktadır.

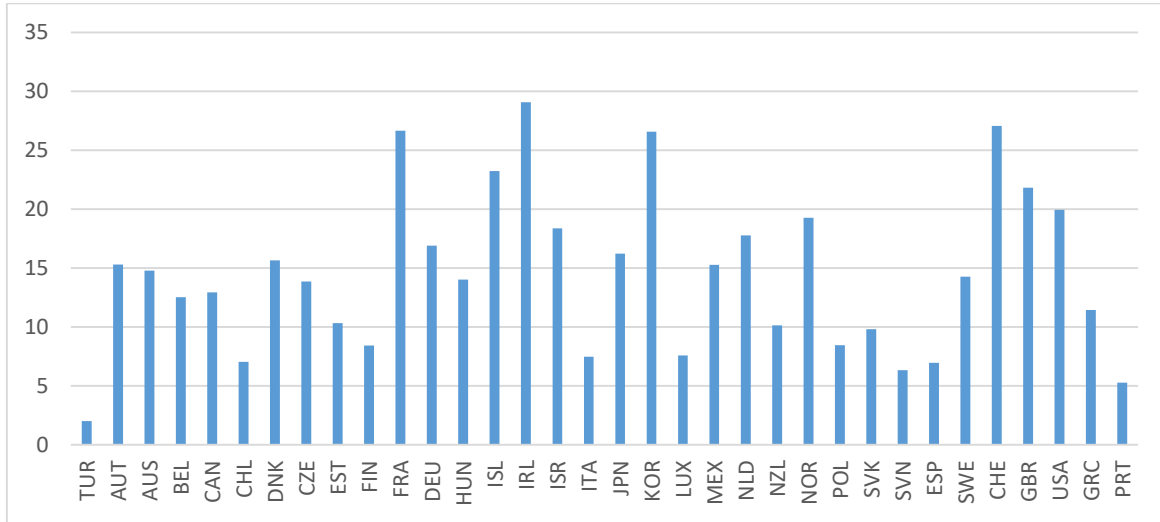
Gelişmiş OECD ülkeleri, devamlı olarak yeni ve gelişmiş teknolojiler geliştirerek ve bu yeni teknoloji ile üretim yaparak ihracat miktarlarını ve buna ek olarak karlılıklarını korumak ve

hatta artırmak isterler. Ülkeler ve firmalar üretim teknolojilerini geliştirdikleri oranda ihracatlarını buna bağlı olarak da ihracat gelirlerini artırabilirler. Bu nedenle yüksek teknoloji içeren ürünlerin üretimi, firma ve ülkelere dünya piyasalarında güçlü olma ve güçlü kalma fırsatı vermektedir. Hem gelişmiş hem de gelişmekte olan OECD ülkeleri, yeni teknolojiler kullanarak gerçekleştirdikleri ürünleri sadece iç pazara arz etmek için değil, aynı zamanda dış pazarlara da satmak için de üretmektedirler. OECD ülkeleri, yüksek teknoloji içeren ürünleri ihracat sayesinde daha büyük pazarlara ulaştırabilmekte, ihracattaki artış nedeniyle üretim haminin artması ise yapılmış olan teknoloji yatırımlarının birim maliyetlerinin düşmesine neden olmaktadır. Dolayısıyla ihracat hacmindeki artışlar, yeni ve geliştirilmiş teknoloji kullanımını ve yüksek teknoloji içeren ürün üretimini teşvik etmektedir (Girma vd, 2008, s. 751). Dolayısıyla OECD ülkelerinin belli bir maliyete katlanarak üretim sürecinde kullandıkları yüksek teknoloji, bir yönüyle üretim hacminin ve ihracat hacminin dolayısıyla da ihraç gelirlerinin artmasına neden olurken, diğer yönüyle de üretim miktarının artması nedeniyle yüksek teknoloji kullanımının birim başına düşen maliyeti azaltmaktadır. Daha açık bir ifadeyle yüksek teknoloji kullanımı, üretim maliyetlerini artırmaktan ziyade maliyetleri azaltıcı etkiler yapmaktadır.

Yüksek teknoloji geliştirme ve üretim aktiviteleri neticesinde ortaya çıkan teknoloji ve yenilikler genel manada ihracatta doğrusal yönde bir etkiye sahiptir. İhracat, firmaların iç tüketimi aşacak şekilde gerçekleştirdikleri üretimin yurt dışındaki tüketicilere satması suretiyle gerçekleştirilir. Firmalar ihracatta başarılı olabilmek amacıyla işletmenin sahip olduğu kaynakların büyük bir kısmını ihracat faaliyetlerine ayırmaktadır. Bu nedenle ihracat amacıyla kullanılacak finansal kaynaklar çok önemlidir (Gilaninia vd. 2013, ss. 52-53) Bu bağlamda bir ülkede üretilen mal ve hizmetlerin, ülke sınırları dışına çıkarılarak yabancı pazarlarda satılması işlemi ihracat, bu suretle elde edilen gelirleri de ihraç gelirleri olarak ifade etmek mümkündür. Bu noktada ihracatın sadece ülke içerisinde üretilen mal ve hizmetlerle sınırlı olmadığını, aynı zamanda başka bir ülkeden alınan mal ve hizmetlerin başka ülkelerdeki ya da ülke içindeki serbest bölgelerdeki satışlarının da ihracat olarak ifade edildiğini belirtmekte fayda vardır.

OECD ülkeleri içerisinde Güney Kore, yüksek teknoloji kullanmak suretiyle teknoloji yoğun ihracatını, bu sayede de ekonomik büyüme hızını en çok artıran ülke durumundadır (Sengupta 1998, s. 127). Güney Kore'nin yüksek teknoloji kullanımını bu denli artırmasında, yapmış olduğu teknoloji alt yapı yatırımlarının büyük önemi bulunmaktadır. Teknolojik alt yapıyı

güçlendirmeye yönelik alt yapı yatırımları Güney Kore için artık günümüzde meyvesini vermeye başlamış ve bu sayede Güney Kore hızlı bir büyüme sürecine girmiştir. Daha açık bir ifadeyle Güney Kore, yüksek teknoloji odaklı büyümenin önemini zaman itibariyle daha önce anlayan ülkeler grubunda yer almış ve üretim yapısını zamanla değiştirerek emek yoğun üretim yapısından ileri teknoloji yoğun sanayi yapısına dönüştürmüştür. Ortaya çıkan bu durum bize, Güney Kore'nin üretim ve ihracat sürecindeki başarısının nereden kaynaklandığını göstermektedir. Bir diğer OECD üyesi olan Türkiye'de ise imalat sanayinde, 1980 yılından sonraki süreçte en çok gelişim gösteren sektör, motorlu kara taşıtlar sektörü olmuştur. Bir başka ifadeyle, OECD'nin bir başka üyesi olan Türkiye'nin üretim yapısı, Güney Kore ile karşılaştırıldığında, G. Kore'nin üretim yapısında ileri teknolojinin ağırlıkta olduğu ve bilişim teknolojilerine yönelik bir eğilim söz konusu iken, Türkiye'nin üretim yapısında, orta teknoloji alanlara doğru bir yönelme eğiliminin hakimdir (Arslanhan ve Kurtsal, 2010, ss. 4-5). Bunun dışında Şekil 1. incelendiğinde OECD ülkeleri içerisinde Güney Kore gibi, Fransa'nın, İrlanda'nın ve İsviçre'nin de yüksek teknoloji içeren ürün ihracatının toplam ihracat içindeki oranının diğer OECD ülkelere kıyasla daha yüksek olduğu ve hatta bu ülkelerin, yüksek teknoloji ürün ihracatı konusunda Amerika'nın önünde yer aldığı görülmektedir.



**Şekil 1.** OECD yüksek teknoloji ürün ihracatı (İmal edilen ihracatın %' si 2017 yılı)

**Kaynak:** World Bank, Dünya Bankası verilerinden tarafımızca hazırlanmıştır.

<http://databank.worldbank.org/data/source/world-development-indicators>

(Erişim: 10.11.2018)

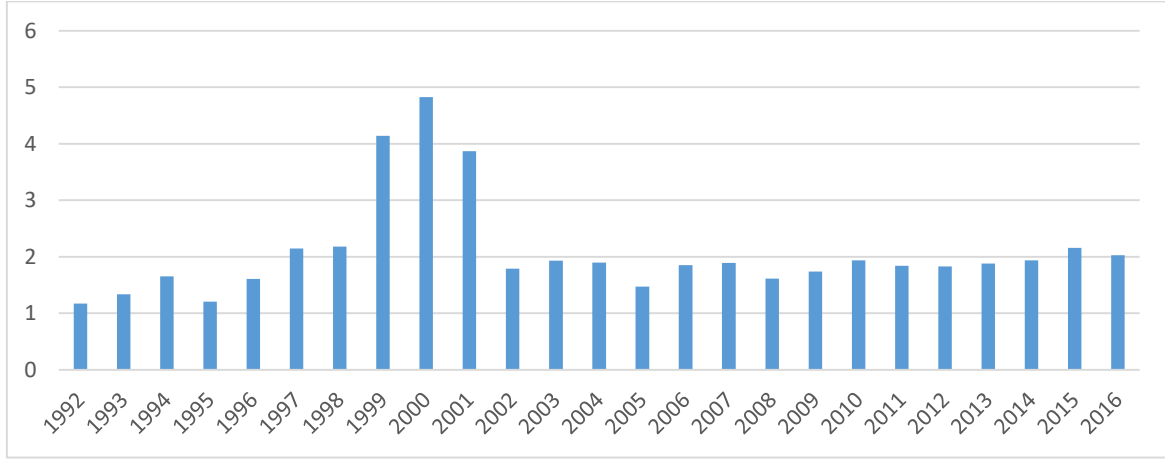
Bununla birlikte dünya ekonomisine yön veren OECD ülkelerinin yüksek teknoloji içeren ürün üretim ve ihracatında da lider konumda oldukları yukarıdaki Şekil 1. İncelendiğinde rahatlıkla görülmektedir. Bizim için buradaki en dikkat çekici ayrıntı ise Türkiye'nin yüksek teknoloji

içeren ürün ihracatının çok düşük seviyeler de gerçekleşmiş olmasıdır. Türkiye'nin yüksek teknoloji içeren ürün ihracatının toplam ihracatı içindeki % oranı, diğer OECD ülkelerinin hepsinin gerisindedir. Bir diğer ifade ile Türkiye Yüksek teknoloji içeren ürün ihracatı konusunda tüm OECD üyesi ülkeler içerisinde en son sırada yer almaktadır. Bu tablo yüksek teknoloji üretimi konusunda eskisine kıyasla çok daha fazla çalışmamız gerektiğini ortaya koymaktadır. Bu konuya ilişkin açıklamalar bir sonraki başlıkta ayrıntılı bir şekilde açıklanacak olmakla birlikte son yıllarda ülkemizde yüksek teknolojiye gereken önemin verilmeye başlandığını ve yüksek teknolojinin geliştirilmesine yönelik yatırımların yapılmaya başlandığını söylemek mümkündür.

## 5.2. Yüksek Teknoloji İhracatında Türkiye

Ülkemizde yüksek teknoloji içeren ürün üretimine yönelik ilk sonu adım Tübitak'ın kurulmasıyla gerçekleşmiştir. Ülkemizin ar-ge faaliyetlerini ve teknolojik yenilikleri desteklemek, milli hedefler doğrultusunda Türkiye'nin teknoloji planlarını hazırlamak ve ülkemizin uluslararası piyasalardaki rekabet gücünü artırmak amacıyla 1963 yılında Tübitak kurulmuştur (Tübitak, 2018). Tübitak'ın kurulmasıyla birlikte de Ar-Ge faaliyetlerinin geliştirilmesine ve buna bağlı olarak yüksek teknoloji içeren ürün üretim kapasitesinin artırılmasına yönelik önemli adımlardan biri atılmıştır. Sonrasında Türkiye'de 24 Ocak 1980 tarihinde alınan kararlar doğrultusunda ihracata dayalı büyüme politikasını uygulamaya başlayan Türkiye'de, 1996 yılında Gümrük Birliği'ne üye olunmasıyla birlikte ihracat faaliyetleri artış göstermiştir. Dönemin başlarında (1980) gerçekleştirilen ihracat, ağırlıklı olarak emek yoğun mallardan, işlenmemiş tarımsal ürünlerden ve tekstil ürünlerinden oluşmaktaydı. Buna karşın artık günümüzde Türkiye'nin ihracat yapısında önemli bir dönüşüm gerçekleşmiş ve ihracatta emek yoğun malların yerlerini beyaz eşya niteliğindeki dayanıklı ev aletleri ve otomotiv parçaları almıştır. İhracat yapısındaki bu dönüşüme rağmen ülkemizin yüksek teknoloji içeren ürün ihracatı hala istenilen seviyenin çok uzağındadır (Worldbank, 2018). Böyle bir soncun ortaya çıkmasında, Ar-Ge faaliyetlerine gereken önemin verilmeyerek gerekli yatırımların yapılmayışı ve ülkede yüksek teknoloji üretiminin gerçekleştirilmesi amacıyla çalışmalar yapan kişi ve kuruluşlara gerekli desteğin verilmeyişi etkili olmuştur.

Ülkemizde iç ve dış talepte meydana gelen artışlara bağlı olarak yüksek teknoloji kullanarak üretim gerçekleştiren sektörlerin üretim miktarında artışların söz konusu olmasına karşın ekonomik çoğaltan mekanizmasının düşük olması nedeniyle yüksek teknoloji kullanarak üretim gerçekleştiren sektörlerin diğer sektörler üzerindeki uyarıcı etkisi düşük seviyelerde gerçekleşmektedir. Ayrıca ülkemizin üretim sürecinde ithal girdi bağımlısı olması ve üretimin gerçekleştirilebilmesi için yoğun bir şekilde ithal girdi kullanılması nedeniyle yüksek teknoloji kullanarak üretim gerçekleştiren sektörlerin üretiminin artması, ithal girdi talebini artırmaktadır. Bununla birlikte ülkemizdeki yüksek teknoloji sektörlerine girdi temin edecek yerli sektörlerin ve yerli firmaların yeterince gelişmemiş olması nedeniyle elde edilecek katma değer önemli bir kısmı yurt dışına aktarılmaktadır. Bu nedenle ülkemizde üretilecek olan yüksek teknoloji içeren nihai ürünlerin yüksek katma değer oranına sahip olması, çok belirleyici değildir. Burada önemli olan yüksek teknoloji içeren nihai ürünlerin üretilmesi aşamasında ihtiyaç duyulan girdilerin ülke içinden temin edilmesi ve bu sayede katma değer yurt içinde kalmasının sağlanmasıdır (Küçükkiremitçi, 2014, ss. 215-216). Ülkemizin yüksek teknoloji içeren ürün üretimi ve ihracatında maalesef oldukça gerilerde kaldığını söylemek mümkündür. Buna karşın son yıllarda özellikle savunma sanayiinde gerçekleştirilen yüksek teknoloji gerektiren ürün üretimi dikkat çekicidir.



**Şekil 2.** Türkiye yüksek teknoloji ürün ihracatı (İmal edilen ihracatın %' si)

**Kaynak:** World Bank, Dünya bankası verilerinden yararlanarak tarafımızca hazırlanmıştır.

<http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&country=TUR>

(Erişim: 12.11.2018)

Dünya Bankası'ndan elde edilen güncel verilerden yararlanılarak oluşturulan Şekil 2.'de, 1992 ve 2016 yılları arasındaki dönemde Türkiye'nin yüksek teknoloji ürün ihracatının toplam ihracat değeri içindeki payı yüzde (%) olarak incelenmiştir. Şekil 2. incelendiğinde Türkiye'nin yüksek teknoloji içeren ürün ihracat miktarının toplam ihracatı içindeki payı sürekli olarak



dalgalanmakla birlikte genel olarak bu oranın %2 ve daha altındaki oranlarda gerçekleştiği, en yüksek oranların 1999 ve 2001 arasını kapsayan üç yıllık dönemde gerçekleştiği ve en yüksek orana da 1999 ve 2000 yıllarında % 4 seviyesi ile ulaştığı görülmektedir. Şekil 2. de yer alan oranlardan da anlaşılacağı üzere ülkemizin toplam ihracatı içinde yüksek teknoloji ürünlerin ihracatı çok düşük bir paya sahiptir. Ülkemizin gelişme ve büyüme yönündeki hedefleri göz önüne getirildiğinde bu oranların çok daha yukarılara çıkarılması gerekliliği bütün gerçekliğiyle ortaya çıkmaktadır.

Son olarak Türkiye'nin teknoloji içerikli ürün ihracat yapısını ortaya koyabilmek adına inceleme yapılabilecek olan önemli göstergelerden bir diğeri de teknoloji düzeyine göre sektörlerin ihracat paylarıdır. Teknoloji düzeyine göre sektörlerin ihracat payları, ülkenin teknolojik açıdan hangi düzeyde üretim yaparak ihracat gerçekleştirdiğini anlamamıza yardımcı olmaktadır. Burada öncelikle sektörler, OECD'nin ISIC Rev.3 teknoloji sınıflandırmasına göre gruplandırılmış, daha sonra da TÜİK veri tabanından elde edilen veriler yardımıyla Tablo 1. hazırlanarak, Türkiye'nin ihracatının sektörel bazlı teknoloji yapısı ortaya konulmaya çalışılmıştır. Bu doğrultuda sektörler, düşük teknoloji, düşük-orta teknoloji, orta-ileri teknoloji ve yüksek teknoloji sektörler olarak gruplandırılmıştır. Düşük teknoloji gerektiren sektörler, gıda ürünleri ve içecek, tütün ürünleri, tekstil ürünleri, giyim eşyası, dabalıkmış deri kullanılarak üretilen ürünler ürünleri, ağaç ve mantar ürünleri, kağıt ve kağıt ürünleri, basım ve yayım ürünleri (plak, kaset vb) ile mobilya ürünü üreten sektörlerden oluşmuştur. Düşük-orta teknoloji sektörler, kok kömürü, rafine edilmiş petrol ürünleri ve nükleer yakıtları, plastik ve kauçuk ürünleri, metalik olmayan diğer mineral ürünler, ana metal sanayi ile metal eşya sanayi (makine ve teçhizatı hariç) ürünleri üreten sektörlerden oluşmaktadır. Orta-ileri teknoloji sektörler, makine ve teçhizatları, kimyasal madde ve ürünleri, elektrikli makine ve cihazları, motorlu kara taşıtı ve römorkları ve diğer ulaşım araçlarını üreten sektörlerden oluşmaktadır. Son olarak yüksek teknoloji sektörler ise büro, muhasebe ve bilgi işleme makinalarını, radyo, televizyon, haberleşme teçhizatı ve cihazlarını ve tıbbi aletler (hassas optik aletler ve saat) üreten sektörlerden oluşturulmuştur.

**Tablo 1.** Teknoloji Düzeyine Göre Sektörlerin İhracat Payları (%) (ISIC, Rev.3)

	Düşük Teknoloji	Düşük-Orta Teknoloji	Orta -İleri Teknoloji	Yüksek Teknoloji
1996	51,28	18,28	17,12	1,70
1997	51,84	18,47	16,33	2,13

1998	51,33	17,55	16,70	3,63
1999	48,46	17,50	20,78	3,38
2000	47,09	18,40	22,42	3,96
2001	43,92	19,92	24,54	3,61
2002	43,70	20,51	24,53	4,72
2003	42,15	20,33	26,96	4,48
2004	37,37	23,20	28,82	4,92
2005	36,18	23,50	29,33	4,65
2006	32,50	25,60	31,71	4,00
2007	30,80	26,89	33,52	3,01
2008	26,83	33,70	32,16	2,13
2009	29,65	30,38	31,08	2,34
2010	30,20	28,48	31,74	2,19
2011	30,20	29,43	31,70	2,04
2012	28,51	35,02	28,24	2,16
2013	32,08	27,80	31,25	1,99
2014	33,38	26,43	31,43	2,07
2015	32,72	26,90	31,76	2,04
2016	32,86	25,89	33,07	1,92
2017	31,19	25,66	35,01	1,85
*2018	30,84	25,36	36,29	1,68

**Kaynak:** OECD'nin ISIC Rev.3'e göre teknoloji sınıflandırmasından ve TÜİK veri tabanından hareketle kendi hesaplamamız  
\* Eylül ayı itibariyle.

<https://www.oecd.org/sti/ind/48350231.pdf> (Erişim Tarihi: 18.11.2018)

[http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt\\_id=1046](http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046) (Erişim Tarihi: 18.11.2018)

Teknoloji düzeyine göre sektörlerin ihracat payları, Tablo 1. de yer alan veriler yardımıyla incelendiğinde, 1996 yılında 2018 yılının eylül ayına kadar geçen süreçte, Türkiye'nin ihracatının teknolojik yapısının bir dönüşüm gösterdiği görülmektedir. İncelenen dönem başında toplam gerçekleştirilen ihracatın yarısından çoğu yani % 51'i düşük teknoloji ile üretilen ürünlerden oluşmakta iken, düşük-orta ve orta-ileri teknolojiler kullanılarak gerçekleştirilen ürünlerin ihracatının sınırlı seviyelerde gerçekleştiği görülmektedir. Yüksek teknoloji ürünlerin ihracatı ise toplam ihracatın sadece % 1,70'ine karşılık gelebilmiştir. 1996 yılından 2008 yılına kadar geçen alt dönemde yıllar itibariyle üretim sürecinde teknoloji kullanımının artış gösterdiği ve düşük teknoloji kullanılarak gerçekleştirilen ürünlerin ihracatının azaldığı, buna karşılık olmak üzere düşük-orta ve orta-ileri teknolojiler kullanılarak gerçekleştirilen ürünlerin ihracatının düzenli arttığı görülmektedir. Yüksek teknoloji kullanılarak üretilen ürünlerin ihracatı ise maalesef sınırlı bir oranda yükselebilmektedir. 2008 yılı itibariyle toplam ihracat içinde yüksek teknoloji kullanılarak üretilen ürünlerin ihracatı sadece % 2.13 oranında

gerçekleşmiştir. 2008 yılı itibariyle düşük teknoloji kullanılarak gerçekleştirilen ürünlerin ihracatının toplam ihracat içindeki payının % 26,83, düşük-orta teknoloji kullanılarak gerçekleştirilen ürünlerin ihracatının toplam ihracat içindeki payının %33,70 ve orta-ileri teknolojiler kullanılarak gerçekleştirilen ürünlerin ihracatının toplam ihracat içindeki payının ise % 32,16 olarak gerçekleştiği görülmektedir. 2009 yılından günümüze kadar geçen dönemde ise düşük teknoloji kullanılarak gerçekleştirilen ürünlerin ihracatının toplam ihracat içindeki payının bir miktar arttığı ve 2009 yılından günümüze kadar geçen süreçte yıllar itibariyle % 29 ile % 32 arasında dalgalandığı görülmektedir. Benzer şekilde 2009-2018 eylül ayı alt döneminde düşük-orta teknoloji kullanılarak gerçekleştirilen ürünlerin ihracatının toplam ihracat içindeki payının yıllar itibariyle % 25 ile % 35 arasında, orta-ileri teknoloji kullanılarak gerçekleştirilen ürünlerin ihracatının toplam ihracat içindeki payının ise % 28 ile % 36 arasında değişkenlik gösterdiği görülmektedir. 2018 yılın eylül ayı itibariyle Türkiye'nin düşük teknoloji kullanılarak gerçekleştirilen ürünlerin ihracatının toplam ihracat içindeki payı, % 30,84 olarak düşük-orta teknoloji kullanılarak gerçekleştirilen ürünlerin ihracatının toplam ihracat içindeki payı, % 25,36 olarak, orta-ileri teknoloji kullanılarak gerçekleştirilen ürünlerin ihracatının toplam ihracat içindeki payı % 36,29 olarak ve toplam ihracat içinde yüksek teknoloji kullanılarak üretilen ürünlerin ihracatının payı sadece % 1,68 oranında gerçekleşmiştir.

Genel bir değerlendirme yapmak gerekirse, Türkiye'nin toplam ihracatı içerisinde yüksek teknoloji içerikli sanayi ürünlerinin payının son derece düşük olduğunu söylemek mümkündür. Ülkemizde faaliyette bulunan ve ülkemizin ihracatı açısından önem arz eden yüksek teknoloji ile üretim gerçekleştiren sektörler arasında, radyo, televizyon, haberleşme teçhizatı ve cihazlarını üreten sektörler nispeten ön plana çıkmıştır (Eşiyok, 2014, s. 94). Türkiye'nin ihracatı açısından önem arz eden bir diğer sektörde, orta-yüksek teknoloji kullanılarak üretimi gerçekleştirilen motorlu kara taşıtları ve römorklar sektörüdür. Bunun dışında düşük teknoloji kullanılarak üretimi gerçekleştirilen giyim eşyası sektörünün ve aynı kategoride yer alan tekstil ürünleri sektörünün de ihracat açısından önemli sektörler olduğunu belirtmek gerekir. Görüldüğü üzere Türkiye'nin gerçekleştirdiği ihracatının teknolojik yapısı, ağırlıklı olarak “düşük” ve “düşük- orta” ve orta-ileri” teknolojilere dayalıdır. Ülkemiz yüksek teknoloji kullanılarak gerçekleştirilen ürünlerin ihracatı çok yetersiz seviyelerdedir.

## 6. SONUÇ ve ÖNERİLER

Ülkelerin her alanda gelişim göstermesi ve gelişmiş ülke sınıfında yer alabilmesi açısından teknoloji üretebilme kabiliyetine sahip olması çok önemlidir. Öncelikle yüksek teknolojiye sahip üretim araçlarını üretebilen ve sonrasında da bu araçlarla yüksek teknoloji içeren mal ve hizmetleri üreterek bu ürünleri diğer ülkelere ihraç eden ülkeler önemli bir gelir elde edebilmekte ve gelişmişlik açısından diğer ülkelerin önüne geçebilmektedir. Ayrıca teknolojiye meydana gelen gelişmeler sayesinde yeni üretim teknikleri geliştirilmesi ve bu yeni üretim tekniklerinin de üretim sürecinde kullanılması, hem ürün çeşitliliğine hem de üretim miktarının artış göstermesine neden olarak refah seviyesinin yükselmesine katkıda bulunacaktır. Bunun yanında teknolojiye meydana gelen olumlu gelişmelerin ekonomik büyüme üzerinde de önemli etkilerinin bulunduğunu söylemek mümkündür. Ülkelerin kalkınması ve ülke ekonomilerinin gelişmesi açısından bu denli önemli niteliklere sahip olan teknolojinin ve özellikle de yüksek teknolojinin geliştirilmesi büyük bir önem arz etmektedir. Yapılan incelemeler neticesinde OECD ülkelerinin ihracatında yüksek teknoloji içeren ürünlerin miktarının nispeten iyi seviyelerde olduğu ve Güney Kore, Fransa, İrlanda ve İsviçre'nin toplam ihracatları içinde yüksek teknoloji içeren ürün ihracatının payının en yüksek ülkeler olarak ön plana çıktığı görülmektedir. Buna karşın Türkiye, toplam ihracatı içinde yüksek teknoloji içeren ürün ihracatının payı en düşük olan OECD ülkesidir. Bu yapısı ile Türkiye, üretim yapısı açısından bilimsel ve teknolojik konularında gerekli alt yapı yatırımlarını yapamamış ve gerekli politik düzenlemeleri gerçekleştirememiş bir ülke görüntüsü sergilemektedir. İncelenen dönem itibariyle Türkiye'nin yüksek teknoloji içeren ürün ihracatının toplam ihracat içindeki payı, 1999, 2000 ve 2001 yılları hariç sadece % 2 ve daha aşağısı oranlarda gerçekleşmiş, anılan yıllarda ise ancak % 4 oranı civarında gerçekleşebilmiştir. Ayrıca Türkiye'nin yüksek teknoloji kullanılarak gerçekleştirilen ürünlerinin ihracatının toplam ihracat içindeki payı 2017 yılı itibariyle sadece % 1,85 ve 2018 yılının eylül ayına kadar olan dönemde ise % 1,68 olarak gerçekleşmiştir. Türkiye'nin ihracatı, ağırlıklı olarak "düşük" ve "düşük- orta" ve orta-ileri" teknolojilere dayalıdır. Bu oranlar bir OECD üyesi ülkesi için çok azam çok düşük oranlardır. Böyle bir tablonun ortaya çıkmasında, ülkemizde Ar-Ge faaliyetlerinin üretim sürecindeki öneminin yeterince anlaşılammış olmasının ve dolayısıyla da Ar-Ge faaliyetlerine gereken önemin verilmemesinin etkili olduğunu söylemek mümkündür. Ayrıca ülkemizde teknolojinin gelişebilmesi ve üretim sürecinde kullanılabilmesi için yapılması gereken alt yapı çalışmalarının yapılması konusunda geç kalınmış olması da böyle bir sonucun ortaya

çıkmasında etkili olmuştur. Bunun dışında reel yatırımlar yaparak ülkemize teknoloji transferi sayılabilecek olan yabancı sermayeli yatırımcıların, ülkemizde yatırım yapmaya teşvik edilmesi konusunda yaşanan başarısızlıklar da ülkemizde teknoloji üretiminin dolayısıyla da gelişmiş teknoloji içeren ürün üretiminin ve ihracatının sınırlı seviyelerde gerçekleşmesinde etkili olmuştur. Son olarak kabul edilen patent sayılarından ve pek çok teknolojik göstergeden de rahatlıkla anlaşılacağı üzere ülkemizde bilim ve teknoloji konularında uygulanan politikaların ve araştırmacılara sağlanan mali desteklerin yetersiz olması da ülkemizin yüksek teknoloji içeren ürün ihracatında çok gerilerde kalmasında belirleyici olmaktadır.

Ülkemizin teknolojik açıdan geri kalmışlığının giderilebilmesi ve yüksek teknoloji içeren ürün üretiminin artırılarak bu ürünlerin ihracatının gerçekleştirilebilmesi için öncelikle Ar-Ge faaliyetlerine gereken önemin verilmesi, bu doğrultuda Ar-Ge harcamalarının artırılması ve teknolojik alt yapının geliştirilmesine yönelik yatırımların ve çalışmaların yapılmasına ihtiyaç vardır. Bunun dışında ülkemize yüksek teknoloji transferi sağlayacak olan yabancı sermayeli yatırımcıları ülkemizde yatırım yapmaya özendirme amacıyla vergi indirim, bürokrasinin azaltılması, düşük faizli kredi kullanımı ve benzer nitelikte düzenlemeler yapılmalıdır. Son olarak ülkede teknolojik alt yapının geliştirilebilmesi ve teknolojik gelişimin sağlanabilmesi açısından teknoloji kentlerinin sayısının artırılması, araştırmacılara mali destek sağlanması ve mevcut teknolojik yapının gelişimini sağlamaya yönelik bir takım yasal düzenlemelerin yapılması büyük önem arz etmektedir.

## KAYNAKÇA

Akata, K. G., Dikdak, S. ve Kırbaş, İ. (2015). Bilgi teknolojilerinin toplum ve işletmeler üzerindeki etkileri, İnet-Tr'15, XX. Türkiye'de İnternet Konferansı Bildirileri, İstanbul Üniversitesi, 1-3 Aralık 2015, İstanbul. S. 17-22.

Alagöz, M. vd. , (2016). High technology export and r&d expenditures; a study for e7 countries, *International Journal of Economics Commerce and Management* 4(11), 210-230

Anoruo, E. and DiPietro, W. R., (2006). Creativity, innovation, and export performance, *Journal of Policy Modeling*, 28(2), 133-139.

Arslanhan, S. ve Kurtsal. Y. , (2010). Güney Kore İnovasyondaki Başarısını Nelere Borçlu? Türkiye İçin Çıkarımlar, *Politika Notu*, Ankara: TEPAV

Basta, N. (1998). *Careers in high tech*, Professional careers series, 3 Baskı, USA: McGraw-

Hill Professional

Çalışır, M ve Gülmez, A. (2007). Güney Kore'nin başarısının arkasındaki ar-ge gerçeği ve Türkiye ile bir karşılaştırma, *Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi*, 2 (1), 32-42.

Çetin, R. (2016). Yeni sanayileşen ülkelerde ar-ge harcamaları ve yüksek teknoloji ürünü ihracatı arasındaki ilişkinin panel veri analizi yöntemi ile incelenmesi, *İktisat Fakültesi Mecmuası*, 66(2), 30-43.

Erdil, E., Turkcan, B ve Yetkiner, İ. H. (2009). Does information and communication technology sustain economic growth ? The underdeveloped and developing countries case, Science And Technology Policies Research Center, TEKPOL Working Paper Series 09/03, 1-15

Eşiyok, B. A., (2014). Türkiye-AB arasında dış ticaretin teknolojik yapısı, rekabet gücü ve endüstri-içi ticaret: Ampirik bir değerlendirme, *Ankara Avrupa Çalışmaları Dergisi* 13(1), 91-124.

Falk, M. (2009). High-tech exports and economic growth in industrialized countries, *Applied Economics Letters*, 16(10), 1025-1028

Gardner, D. M., Johnson, F., Lee, and M., Wilkinson, I. , (2000). A contingency approach to marketing high technology products, *European Journal of Marketing*, 34(9/10), 1053-1077.

Gilaninia, S., Taleghani, M. ve Koohestani, M. R. (2013). Export incentives and its importance in the export performance, *Arabian Journal of Business and Management Review*. 1(11), 52-57.

Girma, S. , Holger G., Aoife H. (2008). R&D and exporting: A comparison of British and Irish firms, *Review of World Economics*, 144(4), 750-773.

Göçer, İ. (2013). Ar-Ge harcamalarının yüksek teknoloji ürünü ihracatı, dış ticaret dengesi ve ekonomik büyüme üzerindeki etkileri, *Maliye Dergisi*, (165), 215-240.

Göçer, İ. ve Peker, O. (2014). Yabancı doğrudan yatırımların verimlilik etkisi: Türkiye, Çin ve Hindistan örneğinde karşılaştırmalı çoklu yapısal kırılmalı eş bütünleşme analizi, *Verimlilik Dergisi*, (1), 7-40.

Gökmen, Y. ve Turen, U. (2013). The Determinants of high technology exports volume: A panel data analysis of EU-15 countries. *International Journal of Management, Economics and Social Sciences* 2(3), 217-232.

Ismail, N. W. (2013). Innovation and high-tech trade in asian countries, International Conference On Recent Developments In Asian Trade Policy And Integration Konferansı Bildirileri, Teaching Centre of the University of Nottingham Malaysia Campus 20th and 21st February 2013, Kuala Lumpur, p. 1-19

İleri, H., Horasan, A. 2010, "Küresel rekabet ortamında işletmelerin teknoloji ve ar-ge yönetimlerinin rekabete etkileri üzerine bir uygulama", *Selçuk Üniversitesi Sosyal*

*Bilimler Meslek Yüksek Okulu Dergisi*, 13(1-2), 171-189.

Kılavuz, E. ve Topçu Altay, B. (2012). Export and economic growth in the case of the manufacturing industry: Panel data analysis of developing countries. *International Journal of Economics and Financial Issues*. 2(2), 201-215.

Kılıç, C., Bayar, Y. ve Özekicioğlu, H. (2014). Araştırma geliştirme harcamalarının yüksek teknoloji ürün ihracatı üzerindeki etkisi: G-8 ülkeleri için bir panel veri analizi. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* (44), 115-130.

Kızılkaya, O, Sofuoğlu, E. ve Ay, A. (2017). Yüksek teknolojili ürün ihracatı üzerinde doğrudan yabancı sermaye yatırımları ve dışa açıklığın etkisi: Gelişmekte olan ülkelerde panel veri analizi, *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 18 (1), 63-78.

Korkmaz, S. (2010). Türkiye’de ar-ge yatırımları ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin Var modeli ile analizi, *Journal of Yasar University*, 20(5), 3320-3330.

Küçükiretmitçi, O. (2014, Ocak). Yüksek katma değer, yüksek teknoloji ve 2023 hedefleri, 21. Yüzyıl İçin Planlama Kurultayı Bildirileri, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayın No: 610, Ankara Üniversitesi, 23-24 Ocak 2014, Ankara. s. 209-221

Lee, J-W. ve Hong, K. (2010). Economic growth in Asia: Determinants and prospects. Manila: Asian Development Bank Economics Working Paper Series, No. 220. ss.1-30

Mohr, J. , Sengupta, S., vd. (2005). Marketing of high-technology products and innovations, New Jersey: Pearson Prentice Hall.

OECD. (2007). Business Clusters Promoting Enterprise in Central and Eastern Europe (Turkish version), Paris: OECD Publishing.

OECD (OECD Daimi Temsilciliği). (2008). OECD’nin Belli Başlı Direktörlükleri ve Bağlı Birimler, Ankara: OECD  
<http://oecd.dt.mfa.gov.tr/Mission/ShowInfoNote/121455>,  
(Erişim Tarihi: 16.11.2018)

Özer, M. ve Çiftçi, N. (2009). AR-GE harcamaları ile ihracat ilişkisi: OECD ülkeleri panel veri analizi, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (23), 39-50.

Özkan. G. ve Yılmaz. H. (2017). Ar-ge harcamalarının yüksek teknoloji ürün ihracatı ve kişi başı gelir üzerindeki etkileri: 12 AB ülkesi ve Türkiye için uygulama (1996-2015). *Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi*, 12(1), 1-12.

Saray, M. O. ve Hark, R. (2015). OECD ülkelerinin ileri-teknoloji ürünlerindeki rekabet güçlerinin değerlendirilmesi, *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 5(1), 347-372.

Sengupta, Jati K. (1998). *New growth theory: an applied perspective*, Cheltenham: Edward

Elgar Publishing.

Taban, S., ve Şengür, M. (2014). Türkiye’de ar-ge ve ekonomik büyüme, *Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 14(1), 355-376.

Telatar, O. M., Değer, M. K. ve Doğanay, M.A. (2016). Teknoloji yoğunluklu ürün ihracatının ekonomik büyümeye etkisi: Türkiye örneği (1996:Q1-2015:Q3), *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 30(4), 921-934.

TÜBİTAK. (2018). Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu, Ankara: Tübitak Yayınları ( Erişim Tarihi: 02.05.2018 )

<http://www.tubitak.gov.tr/tr/kurumsal/icerik-hakkimizda>.

Türedi, S. (2013). Bilgi ve iletişim teknolojilerinin ekonomik büyümeye etkisi: Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için panel veri analizi, *Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Elektronik Dergisi*, 4(7), 298-322.

Uysal, H.A. (2010). Information communications technology (ict) development and economic growth: An analysis of cointegrating and causal relationships with panel data approach. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). School of Architecture and the Built Environment Royal Institute of Technology, Stockholm.

Yapraklı, S. ve Sağlam, T. (2010). Türkiye’de bilgi iletişim teknolojileri ve ekonomik büyüme: Ekonometrik bir analiz (1980-2008), *Ege Akademik Bakış*, 10(2), 575-596.

Yıldırım, İ. (2015). Avrupa ülkelerinin ar-ge etkinlik analizi. (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Ankara Üniversitesi, Ankara.

Yıldız, Ü. (2017). BRICS ülkeleri ve Türkiye’de yüksek teknoloji ihracatı ve ekonomik büyüme ilişkisinin panel veri analizi, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Üniversitesi Dergisi*, (53), 26-34.

WORLDBANK (2017), World Development Indicators. Wahington DC: Worldbank (Erişim Tarihi: 02 Nisan 2017)

<http://data.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&series=IP.JRN.ARTC.SC&country=>

WORLDBANK. (2018). World Development Indicators, Wahington DC: Worldbank (Erişim Tarihi: 02.011.2018 )

<http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&country=TUR#>





## Küreselleşme Sürecinde Çok Uluslu Şirketlerin Ekonomik Açidan Değerlendirilmesi

Dr. Öğr. Üyesi Ahmet KAMACI<sup>1\*</sup>  
<sup>1</sup>Bartın Üniversitesi, İ.İ.B.F. , İktisat Bölümü  
[akamaci@bartin.edu.tr](mailto:akamaci@bartin.edu.tr)

Maruf TURAN<sup>2</sup>  
<sup>2</sup>Bartın Üniversitesi, İ.İ.B.F. , İktisat Bölümü  
Yüksek Lisans Mezunu

### Öz

1980'den sonra dünya ekonomisinde neoliberal politikalar ekseninde yaşanan değişim ve dönüşüm süreci küreselleşme olarak tanımlanmaktadır. Küreselleşme, siyasi, ekonomik ve sosyo-kültürel boyutları içeren önemli bir süreci ifade etmektedir. Küreselleşme sürecinde çok uluslu şirketler ise, belli miktarda sermaye ve satış hâsılatına sahip, merkezi belli yerde olan, birçok yerde faaliyette bulunan ve kâr amaçlı şubelerdir. Bu kapsamda bu çalışmanın amacı, küreselleşme sürecinde çok uluslu şirketlerin ekonomik açıdan bir değerlendirmesini yapmaktır. Bu çalışmanın sonucunda, çok uluslu şirketlerin toplam gelirinin birçok ulus devleti geride bırakarak ciddi boyutlara ulaştığı görülmektedir. Böylece çok uluslu şirketlerin dünyadaki ticareti şekillendirerek dünya ekonomisine yön veren en önemli aktörlerden biri olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** Küreselleşme, çok uluslu şirketler, yatırım, GSYİH.

### Economic Evaluation Of Multinational Companies In The Process Of Globalization

#### Abstaract

The process of change and transformation experienced in the world economy neo-liberal policies since 1980 is defined as globalization. Globalization refers to an important process that

\*Sorumlu Yazar (Corresponding Author):

Karabük Üniversitesi, İ.İ.B.F. , İktisat Bölümü

Geliş (Received) : 30.11.2018

Kabul (Accepted) : 11.12.2018

Basım (Published) : 31.12.2018

includes political, economic and socio-cultural dimensions. In the process of globalization, multinational companies are defined that have capital and sales revenue in particular matter and their central is settled in a certain place and make several activities as aimful agencies. The aim of this study is to make an economic evaluation of multinational companies in the process of globalization. As a result of this study, it is seen that the total income of the multinational companies has reached a serious level by leaving behind many nation-states. Thus, it is concluded that multinational companies are one of the most important actors in shaping the world economy by shaping trade in the world.

**Keywords:** Globalization, multinational companies, investment, GDP.

## 1.Giriş

Küreselleşme sürecinde önemli aktör haline gelen çok uluslu şirketler, birden fazla ülkede ekonomik faaliyette bulunarak kazanç sağlayan ve uluslararası üretimde yer alan firmalar olarak adlandırılmaktadır.

Teknolojide yaşanan gelişmeler, küresel düzeydeki serbestleştirme faaliyetleri neticesinde, son dönemde özellikle üretim, tüketim ve finans türlerinde yeni sistemler ortaya çıkararak küresel bir ekonomi ağının oluşmasını sağlamıştır. Ekonomik ve sosyal bütünleşmenin dünya çapında artması yerel, ulusal ve bölgesel düzeyde önemli değişikliklerin yaşanmasını hızlandırmıştır. Bu bağlamda, küreselleşme sürecine bağlı olarak özellikle ülkeler arasında uygulanan liberalleşme politikaları ve uluslararası ticaretin gelişmesi ile dünya pazarına giren işletme sayılarında sürekli olarak artış görülmektedir. Güçlü teknolojik alt yapıya ve sermayeye sahip bu uluslararası şirketler geniş coğrafi alanlarda faaliyet göstermektedir. Günümüzde dünya ekonomisinin önde gelen aktörlerinden bir tanesi olan ÇUŞ'lar, yaptıkları sermaye yatırımları ile faaliyet gösterdikleri ülkeleri etkilemektedir.

Bu çalışmanın amacı, çok uluslu şirketlerin ekonomik açıdan gücünün belirlenerek ülkelerle mukayeseli olarak bir değerlendirmesini yapmaktır. Bu kapsamda öncelikle küreselleşme ve çok uluslu şirket kavramlarına değinilerek çok uluslu şirketlerle ilgili literatür taramasına yer verilmiştir. Daha sonra çok uluslu şirketlerin dünyadaki yeri ve önemi belirlenerek tablolarla kıyaslama yapılmıştır. Son olarak Türkiye'de faaliyet gösteren çok uluslu şirketlere yer verilerek çok uluslu şirketlerin ekonomik gücü tespit edilmeye çalışılmıştır.

## 2.Kavramsal Çerçeve ve Literatür Taraması

Küreselleşme, ekonomik ve sosyo-kültürel alanda önemli etkileri olan ve ülkelerin gelişmişlik seviyelerinde anahtar rol oynayan bir kavramdır. Küreselleşme farklı şekillerde tanımlanmaktadır.

James H. Mittelman'a göre küreselleşme, milli, ekonomik, siyasi ve kültürel düzeydeki uluslararası koalisyonu ve düşünsel olarak da her ülkenin diğerlerini etkileyebilmesi durumu iken (Mittelman, 1997:3) Friedman'a göre teknolojik gelişmelerle beraber insanların ve piyasaların entegrasyonu (Friedman, 2000:18) ve Anthony Giddens'a göre ise ekonomik bir olgudur (Giddens, 2012:83-88).

Küreselleşme farklı açılardan da tanımlanabilmektedir. Geniş bir çerçeveden bakılırsa, dünya ekonomisini meydana getiren sosyal ve iktisadi olguların birbiriyle ve git gide dünya piyasalarıyla bütünleşmesi olarak da algılanmaktadır. Daha dar tanımlı yapılırsa, ticaretin ve sermaye akımlarının serbestleştirilmesi olarak ifade edilmektedir (Bourdieu, 1998).

Çok uluslu şirketler (ÇUŞ) küreselleşmeye etki eden önemli faktörlerden biridir. Özellikle 1980'lerden sonra küreselleşme ile gündeme oturan ÇUŞ kavramı, yeni gelişen şartlara göre küresel rekabetle başa çıkmada ve ülkelerin strateji değiştirerek uluslararası yatırımları ülkelerine çekmede anahtar bir rol oynamıştır (Gedikli, 2011:99)

Jarblad'a göre en büyük ÇUŞ'lar, küreselleşmenin ajanları olarak görülmektedir. Bu şirketler ürünlerini yurt dışında üretmektedir ve dağıtım işlemlerini yapmaktadırlar. Bu güçlü şirketlerin küresel ekonominin her alanına hâkim oldukları söylenebilmektedir. Bu alanlar teknoloji, finans, enerji, güvenlik, ticaret sektörü vb. olarak sayılabilir (Jarblad, 2002:11). Harmancı ise ÇUŞ'ları güç kullanarak işgücünü sömüren, doğal kaynakları yok eden veya faaliyette buldukları ülke ekonomisini ve halkının çıkarlarını düşünmeyen "Kabadayılar" olarak nitelendirilmiştir (Harmancı, 2004:11).

ÇUŞ'lar için yapılan literatür taramasında genel olarak ÇUŞ'ların davranışlarını etkileyen çalışmalara yer verildiği görülmektedir.

Lefebvre vd. (1998), Ar-Ge faaliyetlerini ve 200'den daha az çalışanı olan ve uzman satın alma sınıfında olan 101 Kanada firmasını temel alarak yaptığı araştırmada, Ar-Ge yoğunluğunun ihracat performansını etkilemediği sonucuna ulaşmıştır. Buna karşın, teknik düzeyde istihdam edilen işgücü oranı, bilimsel geçmiş ve dış ortaklarla kurulan Ar-Ge işbirlikleri gibi diğer teknolojik değişkenlerin olumlu ve pozitif etkisi olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Wakelin (1998), İngiltere’de 1000’den fazla imalatçı firma üzerinde yaptığı bir çalışmada, ihracat davranışları üzerinde yenilikçiliğin rolünü bulmaya çalışmıştır. Çalışma sonucunda ise, firma büyüklüğü ve ihracat payı arasında ters “u” ilişkisi olduğunu, yenilikçi olan ve yenilikçi olmayan firmaların ihracatlarının farklı yönde hareket ettiklerini belirtmiştir.

Guan ve Ma (2003), sanayi bölgelerinde İtalyan firmalarının ihracatçı davranışları üzerine araştırmalar yapmışlardır. Çalışmalarında, Ar-Ge çalışmalarının yoğunluğunun, firmaların ihracatçı olma ihtimalini arttırmadığını, satışlarında ise ihracat payı üzerinde bir etkisinin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Koçyiğit ve diğ. (2009) İMKB’ de işlem gören şirketlerde türev ürünlerin risk yönetimi amacıyla kullanılma düzeyleri üzerine çalışma yapmışlardır. Çalışma sonucunda ise, işletmelerin faaliyet konuları çeşitli risklere karşı şiddetli olduğu ve futures kullanan şirketin olmadığı tespit edilmiştir.

Christiansen ve Kim (2014), ÇUŞ’ları değerlendirme, satış, kâr ve varlık değerlerinin ortalamasına göre sıralamış ve Forbes Global 2000’in en güncel verileriyle çalışarak dünyanın en büyük 50 şirketinden 11’inin devlete ait olduğunu belirtmişlerdir. Çalışmanın sonucunda, dünyanın en büyük 25 kamu iktisadi teşekkülünün 13’ünün Çin’de (Hong Kong dâhil) üçünün Rusya’da, ikisinin Brezilya’da ve üçünün de OECD içinde yer aldığı belirtilmiştir.

Mossolly (2014), Pricewaterhouse Coopers danışmanlık hizmeti adına bir rapor yayınlamıştır. Bu rapora göre, küresel ticaretin büyük ölçüde değişim yaşamamasından dolayı, sınır ötesi birleşme sonrasında entegrasyona olan gereksinim artmaktadır. Bu gereksinim ise küresel büyümedeki ve servet dağılımındaki değişimden kaynaklanmaktadır. Hazırlanan raporun diğer sonucu ise en büyük KOBİ’lerin (Küçük-Orta Ölçekli İşletmeler) %40’ının gelecek yıllarda küresel bir faaliyet göstermesi beklentisinin olduğudur.

Kwiatkowski ve Augustynowicz (2015), 2005-2014 dönemi için yapmış oldukları çalışmanın sonucuna göre, Fortune Global 500 listesinde yer alan kamu iktisadi teşebbüsleri ikiye katlanmıştır. Ayrıca çalışmada Petrobas, Staoil gibi şirketlerin özellikleri itibariyle yakın rakipler olduğu ve birkaç yıl içinde ulusal meslektaşlarının daha da artacağı belirtilmiştir. Bütün bunların yanında cazip şirketler vurgusu yapılmış ve “Yeni Nesil Devlete Ait İşletmeleri” temsil ettiğini belirtmiştir.

Hoştut (2016) çalışmasında, Fortune Global 500 sıralamasına girmiş otomotiv sektöründe faaliyette bulunan çok uluslu şirketlerin Türkiye’deki halkla ilişkiler departmanlarını incelemiştir. Çalışmanın sonucunda hangi sektörün yerel, hangi sektörün küresel düzeyde faaliyet yürüttüklerini tespit etmişlerdir.

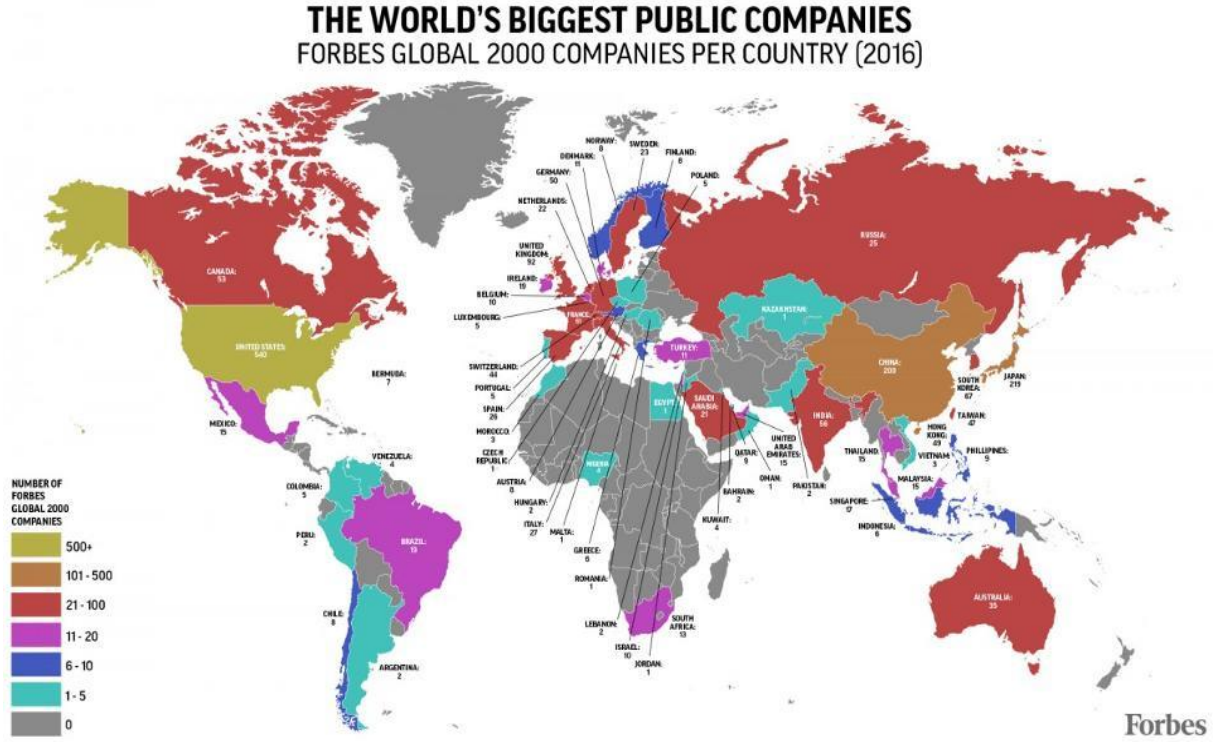
### 3.Dünyada ve Türkiye’de Çok Uluslu Şirketlerin Ekonomik Açıdan Değerlendirilmesi

Küresel düzeydeki ekonomik bütünleşmelerin artması, piyasa ekonomisinin dünyanın her tarafında kabul görmesi ve uluslararası ticaret faaliyetlerinin serbestleşmesiyle ÇUŞ’lar önemli hale gelmiştir.

#### 3.1.Çok Uluslu Şirketlerin Dünyadaki Yeri ve Önemi

Ulusal ekonominin yeni küreselleşen ekonomiye entegrasyonu için önemli bir anahtar olan doğrudan yabancı sermaye yatırımları, sermaye ile birlikte yönetim becerisi “know-how” ve yeni teknoloji transferi sağlanması, pazarlama, ihracat ve istihdam olanaklarının artırılması gibi nedenlerle tasarruf açığı olan ve teknoloji üretmekte zorlanan ülkelerin kalkınmasında önemli işlevlere sahip olmaktadır (Çalışkan, 2003:1).

Küreselleşme süreciyle birlikte ÇUŞ’ların ulaştığı boyutlar oldukça şaşırtıcıdır. Bu bağlamda çok uluslu şirketlerin dünya ekonomisi içindeki payı giderek gelişmiştir ve birçok ulus-devleti geride bırakarak devasa büyüklüklere ulaşan ÇUŞ’lar için “Parlak” nitelendirilmesi yapılmıştır. Dünyadaki tüm yatırımlara ÇUŞ’ların yön verdiği bilinmektedir. Ayrıca Washington’daki Politik Çalışmalar Enstitüsü’nün açıkladığı raporda, dünyanın en büyük 200 ÇUŞ’unun toplam satışı, dünyadaki GSYİH’nin %28,3’ünü oluşturmaktadır (Ekin 1999:33-34).Forbes 2016 Global 2000 listesinde dünyada yer alan ÇUŞ’ların ülkelere göre dağılımını ele almıştır. Bu dağılım Şekil 1’de gösterilmektedir.



**Şekil 1: ÇUŞ'ların Ükelere Göre Dağılımı (2016)**

**Kaynak:** <https://www.forbes.com>

Şekil 1'de ÇUŞ'ların uluslararası arenadaki dağılımlarına bakıldığında, ABD'de 540 şirket olduğu görülmektedir. Çin 2016 yılında 200 şirkete sahipken, Birleşik Krallık 92, Kanada 53 ve Almanya 50 şirkete sahiptir. Türkiye'de ise 11 şirket bulunmaktadır. Haritada yer alan sol alt kısmında ise hangi ülkenin ne kadar çok uluslu şirkete sahip olduğunu göstermektedir. Buna göre ABD 500'den fazla şirkete sahip tek ülkedir ve Çin'deki şirket sayısı 101-500 arasında yer almaktadır.

Ülkelerde ÇUŞ sayısı çok olsa da toplam gelir ve satış hacmi açısından bu şirketler ilk sıralarda yer almayabilir. Bu yüzden Tablo 1'de en çok gelir elde eden ilk 20 ÇUŞ verilmiştir.

**Tablo 1: En Yüksek Gelir Elde Eden Çok Uluslu Şirketler (2016)**

Sıra	Şirket	Sektör	Gelirler (Milyar \$)	Kârlar (Milyar \$)	Merkez Ülke
1	Wal-Mart	Perakende	482,1	14,7	ABD
2	State Grid	Enerji	329,6	10,2	Çin
3	China National Petroleum	Enerji	299,2	7,1	Çin

4	Sinopec Group	Enerji	294,3	3,6	Çin
5	Royal Dutch Shell	Enerji	272,1	1,9	Hollanda
6	Exxon Mobil	Enerji	246,2	16,1	ABD
7	Volkswagen	Otomotiv	236,6	-1,5	Almanya
8	Toyota Motor	Otomotiv	236,6	19,2	Japonya
9	Apple	Teknoloji	233,7	53,4	ABD
10	BP	Enerji	225,9	-6,5	Birleşik Kr.
11	Berkshire Hathaway	Finansal	210,8	24,1	ABD
12	Mc Kesson	Toptan	192,5	2,2	ABD
13	Samsung Electronics	Teknoloji	177,4	16,5	Güney Kore
14	Glencore	Enerji	170,5	-4,9	İsviçre
15	Industry& Commercial Bank of China	Finansal	167,2	44,1	Çin
16	Daimler	Otomotiv	165,8	9,3	Almanya
17	United Health Group	Sağlık	157,1	5,8	ABD
18	CVS Health	Sağlık	153,3	5,2	ABD
19	Exor Group	Otomotiv	152,6	0,8	İtalya
20	General Motor	Otomotiv	152,3	9,6	ABD

**Kaynak:** <https://www.fortune.com>

Tablo 1’de en çok gelir elde eden 20 çok uluslu şirkete yer verilmiştir. Wal-Mart perakende şirketi 482,1 milyar dolarla en çok gelir elde eden şirkettir. 2016 itibariyle, Wal-Mart şirketinin geliri dünyadaki 192 ülkenin milli gelirinden daha fazladır (Polonya, Belçika, Tayland, Nijerya vs.). İlk 100’de yer alan ÇUŞ’ların toplam geliri ise 2016 itibariyle yaklaşık 12,3 trilyon dolardır ve ABD hariç dünyadaki bütün ülkelerin milli gelirinden daha yüksek bir paya sahiptir. İlk 20 şirket baz alındığında 2016’da en çok kâr elde eden şirket 53,4 milyar dolarla Apple ve en çok zarar eden şirket de 6,5 milyar dolarla BP’dir. İlk 100 şirketin kârı ise 676 milyar dolardır ve bu işlem hacmiyle dünyadaki 195 ülkenin GSYİH’sından daha çok gelire sahiptir.

ÇUŞ'lar, küreselleşmenin hız kazanması ile daha çok ön plana çıkmışlardır. ÇUŞ'ların güçlü sermaye yapıları, gelişmiş teknolojik imkânları, geniş faaliyet alanları ve sayılarındaki sürekli artış gibi özellikleri ile dünya ekonomisinin ve aynı zamanda küresel ekonominin en etkin aktörleri arasında gösterilmektedir. Ekonomik güç itibarı ile birçok ulus-devleti geride bırakacak şekilde büyüklüğe ulaşmaları göz ardı edilemeyecek bir gerçektir.

### 3.2. Türkiye'deki Çok Uluslu Şirketler

Türkiye'de yabancı sermaye yatırımları, 6224 sayılı Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu ile 6326 sayılı Petrol Kanunu'na tabi iken; 6224 sayılı kanunun değişen yatırım biçimlerinin yetersiz kalmasından dolayı 12.02.1986 tarihli ve 86/10353 sayılı kararname ekinde "Yabancı Sermaye Çerçeve Kararı" ile 25.05.1986 tarihli ve 1917 sayılı Resmi Gazetede yayınlanan "Yabancı Sermaye Çerçeve Kararı" ile hükme bağlanmıştır. Böylece yabancı sermayenin ülkeye girişi hızlanmıştır.

24 Ocak 1980 kararları ile ithal ikameci sanayileşme modelinden dışa dönük sanayileşme modeline geçilmiştir. Bu kapsamda ithalat üzerindeki engeller kaldırılarak ihracat teşvik edilmiştir. Dış ticarete oluşan bu serbestleşme hareketleri Türkiye'ye olan yabancı sermayeli şirket sayısını arttırarak Türkiye'nin yatırım almasını sağlamıştır.

Tablo 2'de Türkiye'de en yüksek ciroya sahip olan ilk 20 ÇUŞ'a yer verilmiştir. Bu şirketlerin hangi sektörde faaliyet gösterdiği, istihdam sayıları ve ciroları belirlenerek dünyadaki ülkelerle karşılaştırma yapılmıştır.

**Tablo 2: Türkiye'deki En Yüksek Ciroya Sahip İlk 20 ÇUŞ (2015)**

SIRA	ŞİRKET	SEKTÖR	ÇALIŞAN KİŞİ (İSTİHDAM )	CİRO (MİLYAR TL)
1	TÜPRAŞ	ENERJİ- PETROL	4735	36,983
2	OMV PETROL OFİSİ	ENERJİ PETROL	993	30,921
3	TURK HAVA YOLLARI	ULAŞTIRMA	28676	28,752
4	OPET PETROL CÜLÜK	ENERJİ PETROL	786	18,485
5	BİM BİRLEŞİK MAĞAZALARI	PERAKENDE	30232	17,428
6	FORD OTOSAN	OTOMOTİV	16676	16,746
7	SHELL & TURCAS PETROL	ENERJİ-PETROL	815	15,354



8	TÜRK TELEKOM	TELEKOMÜNİKASYON	34147	14,522
9	ARÇELİK	ELEKTRİK-ELEKTRONİK	26337	14,166
10	TURKCELL	TELEKOMÜNİKASYON	16500	12,769
11	ENKA İNŞAAT	İNŞAAT	22452	12,384
12	EREĞLİ DEMİR ÇELİK	DEMİR-ÇELİK	12659	11,914
13	ENERJİSA ENERJİ A.Ş.	ENERJİ- PETROL	9125	11,864
14	DOĞUŞ OTOMOTİV	OTOMOTİV	2494	10,889
15	ANADOLU EFES BİRACILIK	GIDA-İÇECEK	17442	10,205
16	MERCEDES BENZ TÜRK	OTOMOTİV	6106	9,947
17	TOFAŞ OTO FABRİKA	OTOMOTİV	7072	9,920
18	OYAK RENAULT	OTOMOTİV	6248	9,894
19	MİGROS	PERAKENDE	21762	9,390
20	VODAFONE	TELEKOMÜNİKASYON	3335	9,928

**Kaynak:** <https://www.capital.com.tr/Listeler/Capital-500>

Tablo 2’de Türkiye’de en yüksek ciroya sahip ilk 20 ÇUŞ yer almaktadır. Capital dergisinin 2015 yılında yayınladığı verilere göre en yüksek ciroya sahip çok uluslu şirket TÜPRAŞ’tır. TÜPRAŞ, enerji ve petrol sektöründe faaliyet gösteren 36,9 milyar TL’lik ciroya sahip olan ve 4735 kişinin istihdam ettiği bir şirkettir. Türk Telekom şirketinde 34147 kişi istihdam etmesine rağmen, 2015 yılı toplam cirosu 14,5 milyar TL’dir.

Capital dergisindeki verilere göre, ilk 50 şirket baz alındığında, toplamda 478 milyar TL (yaklaşık 90,5 milyar \$) işlem hacmine sahiptir. Söz konusu olan 50 şirketin toplam cirosu yaklaşık 163 ülkenin GSYİH’sından daha fazladır. Angola, Slovakya, Özbekistan, Hırvatistan Bulgaristan vb. ülkeler Türkiye’deki ilk 50 şirketin cirosu kadar milli gelire sahip değildir. Ayrıca ilk 50 şirket baz alındığında, 480433 kişi istihdam hacmi görülmektedir. Sadece söz konusu olan 50 şirkette çalışan sayısı dünyadaki birçok ülkenin (San Marino, Cebelitarık, Kiribati, Palau vb.) nüfusundan daha çoktur.

Türkiye’ye, özellikle Avrupa Birliği’nden birçok şirket yatırım yapmaktadır. Tablo 3’de 1954’den sonra faaliyetleri artan bu şirketlerin illere göre dağılımı verilmiştir.

**Tablo 3: Uluslar Arası Sermayeli Şirketlerin İllere Göre Dağılımı (İlk 10 İl)**

İller	Şirket Sayısı (1954-2015)	Toplam Uluslar Arası Sermayeli Şirket Sayısı İçindeki Payı (%)	Şirket Sayısı (2015)	Toplam Uluslar Arası Sermayeli Şirket Sayısı içindeki Payı (%)
İstanbul	28782	60,5	3537	63,8
Antalya	4715	9,9	343	6,2
Ankara	2683	5,6	204	3,7
İzmir	2237	4,7	141	2,5
Muğla	1576	3,3	54	1,0
Mersin	1379	2,9	361	6,5
Gaziantep	860	1,8	270	4,9
Bursa	646	1,4	14	0,3
Aydın	617	1,3	47	0,8
Hatay	512	1,1	137	2,5
Diğer iller	3586	7,5	438	7,9
Toplam	47593	100	5546	100

**Kaynak:** <https://www.ekonomi.gov.tr>

Tablo 3'e göre, 1954-2015 döneminde, Türkiye'de toplamda 47593 yabancı sermayeli şirket kurulmuştur. En çok yabancı sermayeli şirkete sahip il, 28782 tane ve %60,5 pay ile İstanbul'a aittir. Bu şirketlerin 3537 tanesi 2015 yılında kurulmuştur. İstanbul'u sırasıyla Antalya, Ankara ve İzmir takip etmektedir. İlk 10 ilin toplamdaki payı %92,5 ve 2015'deki payı ise %92,1'dir.

#### 4.Sonuç

Küreselleşme kavramının önem kazanmasıyla, dünya ekonomisinde çok uluslu şirketler ortaya çıkmıştır. II. Dünya Savaşı'ndan sonra ülkeler arasındaki sorunların önemli ölçüde çözülmesi ve üretim sistemlerinin daha da gelişmesi sonucu ülke ölçeğinde faaliyet gösteren büyük şirketler, sınır ötesi faaliyetlere başlayarak ÇUŞ kimliğine bürünmeye başlamışlardır. ÇUŞ'lar, gelişmiş teknolojileri ile dünya ekonomisinin nabzını tutmaktadır. Çağımızda bu şirketler

küreselleşme kavramının dünya çapındaki etkisiyle birlikte çok büyük kârlar elde edecek duruma gelmişlerdir. Öyle ki, bu şirketlerin geliri birçok devletin GSYİH'sinden daha büyüktür.

Bu çalışmanın amacı, küreselleşme sürecinde çok uluslu şirketlerin ekonomik bir değerlendirmesini yapmaktır. Çalışmanın sonucunda, 2015 verileri itibariyle, dünya ekonomisindeki ilk 100 ÇUŞ'un toplam gelirinin 12,39 trilyon dolara ulaştığı görülmektedir. ABD ekonomisi 18,56 trilyon dolarla dünyanın en büyük ekonomisidir ve ilk 100 ÇUŞ'un bir ülke olduğu düşünülürse dünya ekonomisinin en büyük 2.ülkesi olacağı görülmektedir. Aynı şekilde 2015 verileriyle Wal-Mart şirketi 482 milyar dolarlık bir gelire sahiptir ve bu şirketin bir ülke olduğu düşünüldüğünde, dünyanın en büyük 23.ekonomisi olacağı görülmektedir. Çalışmada ayrıca en çok gelir elde eden ilk 50 ÇUŞ'un istihdam rakamlarına da bakılmış ve 16,7 milyon kişinin bu şirketlerde çalıştığı tespit edilmiştir. İlk 50 ÇUŞ'ta çalışanların sayısı, dünyadaki birçok ülkenin nüfusundan daha fazladır. Bu yönleriyle ÇUŞ'ların dünya ekonomisine yön veren önemli bir aktör olduğu görülmektedir. Bu çalışmada Türkiye'de faaliyet gösteren ilk 50 ÇUŞ'a da bakılarak bu şirketlerin büyüklükleri ölçülmüştür. Türkiye'deki ilk 50 şirketin toplam gelirinin yaklaşık 90,5 milyar dolara ulaştığı görülmüş ve yaklaşık 480 bin kişinin bu şirketlerde çalıştığı tespit edilmiştir. Kısacası hem Türkiye'de hem dünya ekonomisinde ÇUŞ'lar, ekonomik hayatın önemli birer oyuncusudurlar.

### Kaynakça

- Bourdieu, P. (1998). The essence of neoliberalism. *Le monde diplomatique*, December 1998.
- Çalışkan, Ö. (2003). Dünya yatırım raporu-2002 çerçevesinde doğrudan yabancı yatırımlar üzerine değerlendirmeler. *DTM Dergisi*, sayı:27, s.80-106.
- Christiansen, H. ve Y. Kim (2014). State-Invested enterprises in the global marketplace: implications for a level playing field. *OECD corporate governance*, Working papers, No. 14, OECD publishing, Paris.
- Ekin, N. (1999). Küreselleşme ve gümrük birliği. *İstanbul Ticaret Biriği Odası Yayın No: 47*.
- Friedman, T. (2000). *The lexus and the olive tree*, First anchore books.
- Gedikli, A. (2011). Çok uluslu şirketler ve doğrudan yabancı yatırımların gelişmekte olan ülkelerin kalkınması üzerine. *Kırklareli üniversitesi i.i.b.f. girişimcilik ve kalkınma dergisi*, 6 (1).
- Giddens, A. (2012). "Sosyoloji" içinde, Giddens, Anthony (C. Güzel, Çev.). Kırmızı yayınları.
- Guan, J. ve Ma, N. (2003). Innovative capability and export performance of chinese firms. *Technovation*, Vol.23, Issue:9, pp.737-747.

Harmancı, M. (2004). Çok uluslu şirketler ve doğrudan yabancı sermaye yatırımları. *Türkiye Kalkınma Bankası A. Ş.*, GA-04-1-2, Mart 2004, Ankara.

Hoştut, S. (2016). Çok uluslu şirketlerde halkla ilişkiler uygulamaları. *Yönetim ve ekonomi araştırmaları dergisi*, Cilt 14, Sayı.1.

Jarblad, A. (2002). The global politic economy of transnational corporations: a theory of asymmetric interdependence. *Lulea university of technology, C. Extended essay*, 47.

Koçyiğit, S.Ç., Çınar Bal, E. ve Bal, H. (2009). İMKB’de işlem gören şirketlerde türev ürünlerin risk yönetimi amacıyla kullanılma düzeyleri. *Muhasebe ve denetim bakış*, Sayı 28, Nisan 2009.

Kwiatkowski, G. ve Augustynowicz, P. (2015). State-owned enterprises in the global economy – analysis based on Fortune Global 500 list. *Management, Knowledge and learning joint conference*, Italy, 27–29 May.

Lefebvre, É., Lefebvre, L. A., ve Bourgault, M. (1998). R&D-related capabilities as determinants of export performance. *Small business economics*, 10(4), pp.365-377

Mittleman, J. H. (1997). The dynamics of globalization. *In globalization: critical reflections*, pp.1-19.

Mossolly, M. (2014). Global projects: a conceptual review on execution attitude in multinational corporations. 28th IPMA World Congress, IPMA 2014, 29 September – 1 October 2014, Rotterdam, Netherland.

Wakelin, K. (1998). Innovation and export behaviour at the firm level. *Research Policy*, pp.829-871.

## Makale Yazım Kuralları

Bartın Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsünün, JOMELIPS Dergisi 2016 yılından itibaren; İktisat, İşletme, Maliye, Siyaset Bilimi, Kamu Yönetimi, Uluslararası İlişkiler, Çalışma Ekonomisi, Endüstri İlişkileri, Tarih, Felsefe, Psikoloji, Sosyoloji, İslami İlimler, Coğrafya gibi çeşitli bilim alanlarında yayın hayatını sürdürmektedir.

- Hakemli bir dergi olup, Haziran ve Aralık aylarında yılda iki kez yayınlanmaktadır.
- Editörlüğümüze gelen makaleler, bir ön incelemeden sonra Hakem Kurulu içerisinde konunun uzmanı olan iki, gerektiğinde üç hakemin değerlendirmesinden geçmektedir.
- Dergiye ancak başka bir yerde yayınlanmamış veya halen yayınlanmak üzere değerlendirme sürecinde olmayan yazılar gönderilebilir. Hakem değerlendirme süreci sonunda yazı yayına kabul edilirse, yazının tüm yayın hakları JOMELIPS Dergisi'ne aittir.
- Başlık makaleyi betimleyici olmalı, makalenin esas konularını teşkil etmelidir. Türkçe ve İngilizce başlıklar mümkünse 13-15 kelimeyi aşmamalıdır. Yazının başlığı büyük harflerle 14 punto ve koyu olarak yazılmalı; Özet yerine “Öz” kavramı kullanılmalıdır. Öz makalenin ana bölümlerinin her birinin kısa özetini içermeli, okuyucunun makaleyi bütünüyle okumaya karar vermesini sağlayacak bilgileri içermelidir. Öz, özet dahil tüm ana başlıklar 12 punto büyük harflerle, alt başlıklar ise küçük harflerle, koyu ve 12 punto olarak yazılmalıdır.
- Dergimize gönderilecek makaleler Türkçe veya yabancı dilde (İngilizce, Fransızca veya Almanca) olabilir. Makalenin Türkçe ve İngilizce dilleriyle hazırlanmış en çok 100-250 kelimelik özetinin de eklenmesi gerekir (İngilizce ve Türkçe başlık da yer almalıdır). Ayrıca bu özetin altında, çalışmanın alanını tanımlayabilecek Türkçe ve İngilizce “anahtar sözcükler, (keywords)” de bulunmalıdır.
- Yazılar A4 ebatlı kağıda aşağıdaki biçimde yazılmalıdır. Makale kaynakça dahil; Sayfa sayısı olarak 25 sayfayı, kelime sayısı olarak da 8000 kelimeyi geçmemelidir. Üst : 2,5 cm Sol : 3 cm Alt : 2,5 cm Sağ : 2,5 cm Karakter : Times New Roman 12 punto Satır Aralığı : 1.5 (Paragraf girintileri önce ve sonra 0 nk ve blok yazım şekli yani paragraf başı için girinti yok).
- Makalede satır boşluğu bırakılması gereken yerler şöyledir; Başlıklardan önce ve sonra (1,5 satır aralığında), paragraflar arasında (1,5 satır aralığında), kaynaklar arasında (1 satır aralığında).
- Makaleyi bölümlere ayırmada ondalık sistem kullanılmalıdır. Tablo ve şekillerin hazırlanmasında derginin boyutları ve genel dizayn dikkate alınmalıdır. Şekillere ve tablolara başlık ve sıra numarası verilmeli ve sayfaya ortalanmalıdır. Başlıklar tabloların üstünde şekillerin ise altında yer almalıdır. Denklemlere sıra numarası verilmelidir. Sıra numarası parantez içinde ve sayfanın en sağında bulunmalıdır.
- Tüm yazılar; Amerikan Psikologlar Derneği (American Psychological Association, APA) tarafından yayınlanan “ The Publication manual of the American Psychological Association (6th edition), 2001 “ isimli kaynakta belirtilen yazım ilkelerine uygun bir biçimde yazılmalıdır. Apa'nın 6. Baskısı yazarların dikkate alacağı versiyon olmalıdır.
- Bahsedilen kaynağa ilişkin internet adresi ; <http://www.apastyle.org/> ,
- [http://www.muhlenberg.edu/library/reshelp/apa\\_example.pdf](http://www.muhlenberg.edu/library/reshelp/apa_example.pdf)

- Makale, sağ üst köşeden sisteme kullanıcı kaydı yapıp, sistem üzerinden gönderilmelidir.

### **Metin İçi Referanslar/Göndermeler**

- Metin içi gönderme ve atıflar, parantez içi sisteme göre verilmelidir. Dipnot, kaynak bilgisi dışındaki açıklama veya bilgilerin verilmesinde kullanılmalıdır.
- Kitaplara yapılan göndermelerde, yıl bilgisinden sonra virgül konulmalı ve sayfa numarası verilmelidir. Ancak kitabın belli bir sayfasına gönderme yapılmayıp eser hakkında genel bir değerlendirme yapılıyorsa sayfa numarası vermeye gerek yoktur.
- Başka bir metinden aynen yapılan ve kelime sayısı 40'tan az olan alıntılar tırnak içinde verilmelidir. 40 kelimedenden fazla olan aynen alıntılar yeni bir paragrafta, 10 punto ve normal metnin sağ ve sol tarafında tarafından birer cm daha içeriden yazılmalıdır.
- İki ya da daha fazla yapıta gönderme yapılıyorsa alıntı yapılan yapıtların yazarlarının soyadları, alfabeğe göre sıralanmalı ve eserler arasına noktalı virgül konulmalıdır.
- Aynı soyadlı yazarlardan, yayını daha eski tarihli olsa bile adının ilk harfi alfabetik olarak önce gelen kaynakçada önce belirtilir.

Aydın, A. (1999). Gelişim ve öğrenme psikolojisi. Ankara: Anı.

Aydın, B. (2005). Çocuk ve ergen gelişimi. İstanbul : Atlas.

- Aynı soyadına sahip birden fazla yazara gönderme yapılıyorsa eserlerin yayın yılları farklı olsa bile cümle içinde yazarların adları da belirtilmelidir: (Çetin Semerci, 2007; Nuriye Semerci, 2006).
- Farklı yazarlara ait iki veya daha fazla çalışma aynı parantez içinde kaynak olarak verilecekse alfabetik sıralama yapılır ve kaynaklar arasına noktalı virgül konulur: (Semerci, 2007; Ünal, 2012)
- Aynı yazarın iki veya daha fazla çalışması aynı parantez içinde kaynak olarak verilecekse yazar soyadı sadece bir kez yazılır, eserler arasına virgül konulur: (Güneş, 2007, 2009, 2010-a, 2010-b)
- Alıntının kaynağı ikinci bir yayına dayanıyorsa “Güneş, 2007’den aktaran Ünal, 2012” şeklinde atıf verilir ve kaynakçada hem Ünal, 2012’nin hem de Güneş, 2007’nin künyesi yazılır.
- Metin içi atıf örnekleri:

Tek Yazarlı:

Güneş’e (2007) göre ...,

Güneş (2007) ...,

.... (Güneş, 2007).

.... (Güneş, 2007, s. 46).

İki Yazarlı:

Babadoğan ve Ünal’a (2011) göre ...,

Babadoğan ve Ünal (2011) ...,

... (Babadoğan ve Ünal, 2011 ).

İkiden Çok Yazarlı

Hırça'ya vd. (2009) göre ...,

Hırça vd.(2009) ...

.... (Hırça vd., 2009).

### **Kaynakların Yazımı**

- Atıfta bulunulan bütün eserler, “KAYNAKLAR” bölümünde alfabetik olarak verilmelidir. Eser bilgisi, ikinci ve sonraki satırlara taşarsa bu satırlar, 1 cm daha içeriden yazılmalıdır.
- Bir yazarın aynı yılda yayımlanmış birden fazla yayını varsa bu yayınlar kaynakçada yıl bilgisinden sonra “a, b, c ...” konularak (2001a, 2001b, 2001c ... gibi) sıralanmalıdır.
- Cilt, sayı, yıl, sayfa numarası vb. bilgilerin bulunduğu elektronik dergilerin kaynakçada verilmesi, basılı dergi gibi yapılır. Bu tür yayımlar için ayrıca web adresini, erişim tarihini vermeye gerek yoktur.
- Kaynaklar bölümündeki künye bilgilerinin yazımında aşağıdaki örnekler dikkate alınmalıdır.

#### **Tek Yazarlı Kitap**

Güneş, F. (2007). Türkçe öğretimi ve zihinsel yapılandırma. Ankara: Nobel.

Kitap adının sadece ilk harfi (özel isim yoksa) büyük, sonraki kelimeler küçük harfle yazılır. Kitap adı italik yazılır.

İki Yazarlı Kitap Yıldırım, A. ve Şimşek, H. (2000). Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri. Ankara: Seçkin.

İkiden Çok Yazarlı Kitap Ayhan, H., Dodurgalı, A. vd. (2010). Çocuk ve Ergen Eğitiminde Anne Baba Tutumları. İstanbul: Timaş.

#### **Kitapta Bölüm**

Karaburgu, O. (2006). Cemil Meriç'in dil ve edebiyat üzerine düşünceleri. Cemil Meriç içinde (s. 185-189). Ankara: Kültür Bakanlığı.

#### **Editörlü Kitap**

Güneş, F. (Ed.) (2013). Eğitim bilimine giriş. Ankara: Pegem Akademi.

#### **Editörlü Kitapta Bölüm**

Tosun, C. ve Genç, M. (2014). Eğitimin bilimsel temelleri ve araştırma yöntemleri. Firdevs Güneş (Ed.), Eğitim bilimine giriş (2. Baskı) içinde (s. 155-166). Ankara: Pegem Akademi

#### **Birden Çok Baskısı Olan Kitap**

Özbay, M. (2009). Türkçe özel öğretim yöntemleri 1 (3. Baskı). Ankara: Öncü.

#### **Çeviren (Çev.) / Hazırlayan (Haz.) Bilgisi Olan Kitaplar**

Barzun, J. ve Graff, H. (1996). Modern araştırmacı. (Çev. Fatoş Dilber) Ankara: TÜBİTAK.

#### **Kurum Yayını**

Türk Dil Kurumu (TDK). (2005). Yazım Kılavuzu. Ankara: Türk Dil Kurumu.

Makale (Çok yazarlı makalelerde, makale ve dergi isminin yazımında yandaki örnek, yazar isimlerinin yazımında ise çok yazarlı kitapların yazımı dikkate alınmalıdır.)

Semerci, Ç. (2007). Öğretmen ve öğretmen adayları için yansıtıcı düşünme eğilimi (YANDE) ölçeğinin geliştirilmesi. Kuram ve Uygulamada Eğitim Bilimleri. 7(3), 1351-1377.

- Cilt numarası italik yazılır.

- Makale adının sadece ilk harfi (özel isim yoksa) büyük, sonraki kelimeler küçük harfle yazılır.

- Dergi adı italik ve her kelimenin ilk harfi büyük.

- Varsa doi:

Basılmamış Bildiri (Çok yazarlı bildirilerde, bildiri adı ve sempozyum bilgisinin yazımında yandaki örnek, yazar isimlerinin yazımında ise çok yazarlı kitapların yazımı dikkate alınmalıdır.)

Gün, Ö. (2014). 5. sınıf matematik öğretim programındaki kazanımların revize edilmiş Bloom Taksonomisine göre sınıflandırılması: sayılar öğrenme alanı örneği. 13. Matematik Sempozyumu. Karabük Üniversitesi, 15 – 17 Mayıs 2014, Karabük.

Basılmış Bildiri (Çok yazarlı bildirilerde, bildiri adı ve sempozyum bilgisinin yazımında yandaki örnek, yazar isimlerinin yazımında ise çok yazarlı kitapların yazımı dikkate alınmalıdır.)

Balyemez, S. (2012). Bildirme ekinin dil bilgisi öğretimindeki yeri üzerine. IV. Uluslararası Dünya Dili Türkçe Sempozyumu Bildirileri II. Cilt. Muğla Üniversitesi, 22 – 24 Aralık 2011, Muğla. s. 339-344.

Tezler Er, H. (2010). Sosyal bilgiler eğitimi kapsamında ilköğretim öğrencilerinin biyografi kullanımına ilişkin görüşleri. (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Gazi Üniversitesi, Ankara.

Gazete / Mecmua / Bülten Yazısı

Ülsever, C. (2002, 7 Aralık). Bu bayram çocuk oldunuz mu? Hürriyet, s. 16.

İnternet Sayfası

Emre, İ. (2012, Haziran 7). Şair, Şehir ve Şiir. www.ismetemre.com (Erişim Tarihi: 2012, 15 Temmuz).