

Gönderilme Tarihi : 13.02.2019
Kabul Tarihi : 26.03.2019
DOI : 10.32705/yorumyönetim.542724

Araştırma Makalesi/Research Article

**MERKEZ KURUMLAR OLARAK FİNANSAL SİSTEM VE DEVLETİN POLİTİKA VE UYGULAMALARININ
KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ FİRMALARIN İHRACAT PERFORMANSINA ETKİSİ ÜZERİNE NİTEL BİR
ARAŞTIRMA ***

Zeynep DUMAN AKYOL

Yüksek Lisans Öğrencisi, *Sakarya Üniversitesi, İşletme Enstitüsü,*
zynpdmn92@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0002-4993-5611>

ÖZ

Bu çalışmada, Türkiye'deki firmaların ihracat faaliyet ve performansı üzerinde, iki merkez kurum olan devlet ve finans sisteminin ne tür etkileri olduğu saptanmaya çalışılmıştır. Belirtilen amaç çerçevesinde nitel araştırma tekniği kullanılarak oluşturulan mülakat soruları ihracat faaliyetinde bulunan üst düzey on bir firma yöneticisine iletilmiş ve alınan cevaplar ışığında analizler yapılarak çıkarımlar elde edilmiştir. Türkiye'de devletin uluslararasılaşma faaliyetinde bulunan firmalara yönelik olumlu uygulamalarının, yönlendirmelerinin olduğu, ülkenin dış politikada aldığı kararların ihracatı doğrudan etkilediği ve ülke ekonomisinin kötü gidişatının finans-bankacılık sistemini de olumsuz etkilediği elde edilen bulgulardandır. İhracat faaliyetinin gerçekleşme aşamalarında devletin ihracat aşamalarının her safhasında çeşitli derecelerde, doğrudan ya da dolaylı olarak etkili olduğu sonucuna varılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Kurumsal Kuram, Ulusal İş Sistemleri, Uluslararasılaşma, Devlet, Finansal Sistem

**A QUALITATIVE RESEARCH ON THE EFFECT OF FINANCIAL SYSTEM AND GOVERNMENT
POLICIES TO THE SMALL AND MEDIUM FIRMS' EXPORT PERFORMANCE**

ABSTRACT

This study on export activities and performance of the company in Turkey, has tried to determine what kind of impact that the two central institutions of the state and financial system. For the purpose of this study, interview questions which were formed by using qualitative research technique were communicated to eleven company executives who were involved in export activities. The positive practice for companies located in the state of internationalization activities in Turkey, where the routing, the country's exports of the decisions taken in foreign policy that directly affects the national economy and the deteriorating situation in the financial-banking system symptoms among obtained which also negatively affected. It has been concluded that the exportation process of the state is effective in various stages, directly or indirectly, at every stage of the export stage.

Keywords: Institutional Theory, National Business Systems, Internationalization, Government, Financial System

* Bu çalışma Zeynep DUMAN AKYOL tarafından yapılan Yüksek Lisans Tez çalışmasından üretilmiştir.

Giriş

Modern örgütlerde bürokratik organizasyon yapısının temel özellikleri kadar örgüt yapılarının oluşturulmasında kurumsal çevre ve kurumsal kuramın meşruiyet kazanmasının da önemi büyüktür. Kurumsal çevre denilince firmalar üzerinde etki edebilecek her şey; devlet, finansal sistemler, faaliyet gösterdiği ülkelerin sosyo-kültürel özellikleri gibi birçok etken akla gelmektedir. Önceki yıllara göre 2018 yılında ülkemizdeki büyük finansal değişimler nedeniyle ekonomik göstergelerde birçok farklılık meydana gelmiştir. Hükümetlerin değişmesi, ihracat politikalarının ve finansal yapının dinamik olması; bu değişkenlerin firmaların ihracat politikalarını doğrudan etkilemesi nedeniyle konumuz araştırmacıların devamlı ilgi odağında olmuştur. Kurumsal kuram ve ulusal iş sistemlerinin kurumsal yapısı üzerine birçok çalışma ulusal yazında bulunmasına karşın yalnızca Türkiye odaklı araştırma sayısı oldukça azdır. Nitekim Türkiye özelinde devlet ve finans kurumlarında politika ve uygulamaların sürekli değişiklik arz etmesi de bizim bu konu üzerinde çalışmamızı, elde ettiğimiz sonuçları araştırmacıların ulaşımına sunmayı gerekli kılmıştır. Ayrıca bu çalışmanın önemi, ülkemizde ulusal iş sistemlerinin ihracat faaliyetleri üzerindeki etkisini ortaya koymaktır.

Araştırmamızın amacı; “Türkiye’deki firmaların ihracat faaliyet ve performansı üzerinde, iki merkez kurum olan devlet ve finans sisteminin ne tür etkileri olduğunu” anlamaya çalışmaktır. Bu konunun iyi anlaşılabilmesi için öncelikle kurum, kurumsallaşma, kurumsal kuram, iş sistemleri, iş sistemlerinin kurumsal yapısı gibi kavramlar hakkında genel bir bilgi birikiminin olması gerekmektedir.

İlk olarak kurum kavramını ele almamız gerekirse; kurum kavramının hangi yıllarda ne amaçla ortaya çıktığı, kavramsal olarak hangi düşünürler tarafından ele alındığı, kurum ile örgütler arasındaki etkileşim, kurumlar üzerinde çevrenin etkisi, kurumların çevre üzerindeki etkisi incelenmelidir.

Kurum kavramını ilk inceleyen Durkheim, “kurumların ortak eylemlerin bir sonucu olarak doğduklarını ve etkilerinin objektif yargı ve eylemlerini sabit hale getirmek” olduğunu ifade etmiştir. Durkheim’a göre kurumlar kristalize olmuş yapılardır (Scott, 1995: 29-30).

1900’lu yıllarda; sosyal, politik, ekonomik ve yasal açılardan insan hayatını birçok açıdan ilgilendiren pek fazla yeni kurum ortaya çıkmıştır (Ganesh, 1980:209). Ortaya çıkan yeni kurumlar yönetim ve örgüt yazınında örgütlerle kurumlar arasındaki etkileşimin araştırmasında temel oluşturmaktadır.

Literatürde yazarların yapmış olduğu farklı kurum tanımlarına rastlamak mümkündür. Kısaca kurum, bir davranış biçiminin düzenli, kesin ve normlar içerisinde süreklilik arz etmesidir.

Daha geniş açıklayacak olursak kurum: Belli bir topluluğun davranışlarının normlar çerçevesinde devamlılık gösteren, kültürler vasıtasıyla aktarılan, içerisine aldığı kişileri etkileyen aynı zamanda kişilerden etkilenen ve çevreye uyum sağlayan proaktif yapılardır.

Philip Selznick, kurumsal kuramın öncüsü kabul edilmekte ve ona göre kurum, “dış çevreye ve farklı koşullara uyum sağlayan bir araçtır”. Selznick, kurumların örgütlerden meydana getirildiği görüşünü savunmakta ve örgütleri temel iki kategoride ele almaktadır. Bunlar kısmen günümüzde formüle edilen mekanik ve organik örgüt tiplerine denk gelmektedir. İlk tür örgütler, rasyonel eylemin yapısal ifadesi olarak görülmektedir. Diğer tür örgütler ise; hem çevrenin hem de üyelerinin özelliklerinden etkilenen uyumcu, organik sistemlerdir. Örgütler zaman içinde prosedür ve amaçlarını yerleştirerek kurumları meydana getirirler (Scott, 1995).

Kurum, yalnız örgütsel yapının aldığı bir şekil değildir. Örgütün çevresi de kurumsal nitelik arz etmektedir. Örgütü kurumsallaşmaya yönelten bu çevredir. Kurumsal çevre firmaları uluslararası alanda da etkilemektedir. Modern toplumlarda örgütsel yapılar kurumsallaşmış ortamlarda meydana gelirler. Mesleki kurallar, başka örgütlerin ve devletin oluşturup uyguladığı politikalar ve programlar yeni kurulan ya da hali hazırda var olan birçok örgütün dikkate almak zorunda olduğu kurumsallaşma unsurlarıdır (Meyer & Rowan, 1977).

Buradaki temel tez, örgütlerin varlıklarını sürdürebilmeleri için sadece teknik anlamda verimli olmalarının yeterli olmadığına, bunun yanında kurumsal çevreye de uyum sağlayarak kendilerini meşru kılma gerekliliğine dayandırılmaktadır.

1960'larda örgüt araştırmaları odak değiştirmiş, çevrenin örgüt yapıları üzerindeki etkileri örgüt araştırmalarının merkezine gelmiştir. Fakat var olan temel ekonomik-işlevselci bakış açısı araştırmacılar üzerinde var olan etkisini sürdürmeye devam etmiştir (Di Maggio & Powell, 1991). (Tolbert, 1996; Scott, 1991; akt: Erel, 2002: 88).

Selznick'in üzerinde durduğu kurumsallaşma temasında, "kurumsallaşma süreciyle birlikte organizasyonun kendine özgü bir karakter ve ayırt edici bir yetkinliğe ulaştığı" ifade edilmektedir. Selznick; kurumsallaşmayı uyum sağlama aracı olarak kabul eder ve firmaları belirli amaçlara erişmek için teknik araçlar olarak görür, kurumları teknik yapıların üstüne çıkararak, değerlerin oluşturduğu yapılar olarak belirtmektedir (Scott, 2003a:69).

Kurumsal kuram, çevre ile organizasyon arasındaki ilişkiyi anlamak için kullanılan sosyolojik bir yaklaşımdır (Aydınlı, 2007). Kurumsal kuramın üzerinde durduğu kurumsal çevre yapısı incelendiğinde, kurumsal kuram çevreyi organizasyonların destek görmek ve meşruiyete sahip olmak için kişisel olarak kabullenmek zorunda oldukları kuralların ve gereksinimlerin birleşiminden oluşan bir yapı olarak ifade etmektedir.

1. İş Sistemlerinin Kurumsal Yapısı:

İş sistemlerinin kurumsal yapısına geçilmeden önce makro kurumsal kurama değinilerek niçin ulusal iş sistemlerinin ayrıntılı olarak incelendiğini belirtmek daha doğru olacaktır. Makro kurumsal kuram literatüründe son yıllarda üzerinde durulan çalışmalarda küresel etkiler ile yayılan uygulamaların farklı bağlamlarda nasıl şekilleneceği yoğunluk kazanmaktadır. Bu alanda yapılan çalışmalarda küreselleşme ve kapitalizmin işletmelere etkisi oldukça fazladır.

Son dönemde makro kurumsal kuram çalışmalarında, Türkiye gibi küresel etkilerle varlık gösteren uygulamaların ve örgütlenme biçimlerinin, bağlamın özgünlüğünden doğan farklılaşmaları beraberinde getirebileceğini; küresel dalgalarla gelen dönüşümlerin ve değişimlerin pek kolay olmayacağını açıklayan araştırmalar yer almaktadır. Iraksamacılar olarak tanımlanan bu grubun varsayımlarında biri, ulusların kapitalizm ve küreselleşme ile birlikte tek tip bir modele benzeşmeyeceği (yakınsamayacağı); aksine toplumlara özgü özelliklerin örgütlenme şekilleri üzerinde önemli sayılabilecek etkileri olacağı ve ülkeler arasında farklılıklar gösteren kurumsal etkilerin sonucu olarak farklı örgütlenme biçimlerinin ortaya çıkacağı yönündedir. Iraksamacıların da belirttiği gibi ulusların tek tip modeli benimseyemeyeceği Whitley'in (1999), "kapitalizmin tüm dünyada tek bir biçimi olmadığı ve ülkeden ülkeye farklılaşan iş sistemlerinin olduğunu" ifade ettiği gibi çalışmamızda makro kurumsal yaklaşımlar içerisinden ulusal iş sistemleri temel alınarak küçük ve orta ölçekli işletmelerde nasıl işlediği üzerinde durulacaktır.

İlk bölümde genel bir alt yapı oluşturulduktan sonra araştırma sorularımızın temelini oluşturacak olan ikinci bölümde ise "iş sistemlerinin kurumsal yapısı" ele alınmış, Whitley'in "ulusal iş sistemleri" olarak adlandırdığı devlet, finansal sistemler, beceri geliştirme ve kontrol sistemi, güven-yetki ilişkisi dört kategoride ayrıntılı bir şekilde incelenmeye çalışılmıştır. Bu sistemlerin Türkiye'deki uygulanma şekli ise yazındaki literatürden hareketle oluşturulmak istenmiştir.

Ulusal iş sistemleri; zamanla politik, sosyal, ekonomik ve teknolojik gelişimlere adapte olarak değişim göstermektedir. Kurumsal çevrede kendini gösteren birçok değişiklik ulusal iş sisteminde de göze çarpmaktadır (Lane, 1992; akt: Çakan, 2010:5). Ancak bir iş sisteminin bütün hatlarıyla değişime uğraması Whitley'e göre söz konusu değildir. Örneğin; Almanya'da savaştan sonra kurumsal değişikliğin yüksek oranda yaşanmasına karşın ülkede var olan iş sisteminin ve egemen ekonomik aktörünün özellikleri devam etmiştir.

Whitley, "ortaya koymuş olduğu yaklaşımı şekillendiren ilk çalışmalarına ek olarak örgütsel formu kurumsal çevrenin şekillendirdiğini, bu nedenle örgütlerin bir ülke içinde benzerlikler ve ülkeler arasında

farklılıklar gösterdiğini, piyasa ekonomisi içerisinde ekonomik faaliyetlerin farklı ama eşit derecede başarılı şekilde örgütlenebileceğini ve bir ülkede verimli olarak faaliyet gösteren bir yapının başka bir ülkede aynı olumlu sonuçlar getirmeyeceğini dile getirmektedir.” Ayrıca “bir ülkenin birincil ve ikincil kurumlarının birlikte oluşturduğu ve o ülkeye özgü ekonomik örgütlenme yöntemini ulusal iş sistemi olarak adlandırmıştır.” İkincil kurumlar bir ülkede sanayileşmenin ve pazar ekonomisinin gelişmesinde fonu oluşturan ve insanlar arası ilişkileri şekillendiren güvenin kaynağı, aile dışı topluluklara duyulan bağlılık ve sadakatin derecesi gibi örgütlerde dolaylı etkiye sahip kurumlardır. Birincil kurumlar ise sanayileşmenin bir sonucu olarak ve modern devletin gelişimi ile ortaya çıkmaktadır. Örgütler üzerinde doğrudan ve daha fazla etkisi olan birincil kurumlar; devlet, finansal sistemler (kurumlar), beceri geliştirme ve kontrol sistemleri (eğitim sistemi, sendikalar) ve güven ve yetki ilişkisidir.

Bu yaklaşıma göre, birincil kurumlar ve bu birincil kurumların içinde özellikle devlet ve finansal sistemler, ulusal iş sistemi ve dolayısıyla egemen ekonomik aktörü şekillendiren ana unsurlardır (Whitley, 1999). İş sistemlerini şekillendiren kurumsal yapılar aşağıda Tablo1 de gösterilmiştir.

Tablo 1: İş Sistemlerini Şekillendiren Kurumsal Yapılar

<p>1.Devlet</p> <ul style="list-style-type: none"> • Devletin baskınlığı, riskleri sektörle paylaşma arzusu • Kollektif araçlar ile devlet arasındaki ilişki düzeyi • Piyasanın biçimsel düzeninin kapsamı
<p>2.Finansal Sistem</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kredi temelli ve ya Sermaye piyasası temelli sistem
<p>3.Yetenek Geliştirme ve Kontrol Sistemi</p> <ul style="list-style-type: none"> • Devletin eğitim sisteminin içeriği ve kamu-işveren arasındaki ortak ilişki • Yetenek ve beceri geliştirmede ticari birliklerin etkinliği • Yüksek kalifiye işgücünün yeterlilik derecesi
<p>4. Güven ve Otorite İlişkisi</p> <ul style="list-style-type: none"> • Devlet-birey, işçi-işveren arasındaki güven ilişkilerinde grupların güvenilirliği • Paternalist otorite, “halk için halka rağmen” fikrinin etkinlik derecesi • Kültür ve toplumsal normların yönetimin otoritesi üzerindeki etkisi

Kaynak: Divergent Capitalisms: The Social Structuring and Change Of Business Systems, Whitley R.,1999, Oxford University Press, s.48.

1.1. Devlet

Whitley (1999) devletin rolü, finans ve eğitim sistemi özellikleri ve toplumdaki güven ve yetki ilişkileri ile ulusal düzeyde yaygın olan ekonomik örgütlenme biçimi (örneğin firmaların sahiplik yapısının durumu, yatay veya dikey bütünleşme dereceleri) arasında bir bağ olduğunu ve bu boyutların iş sistemlerini şekillendirici unsurlar olduğunu savunmaktadır. İş sisteminin en önemli kurumsal belirleyicisi devletin gücü ve riski özel sektörle paylaşma derecesidir. Bazı durumlarda devlet, yatırım yapmaya ve özel sektörle risk paylaşmaya istekli iken bazı durumlarda bu tür yatırımlar için hem istekli değil hem de böyle bir yeteneğe sahip değildir.

Devletin bireyler, firmalar ve kendi ekseni etrafındaki ilişkilerde ara kurumlara verdiği destek, kurumsal bağlamın önemli değişkenlerindedir. Burada belirtmek istenen, devletin kendisi dışında piyasa üzerine etki etmesi olası düzenleyici kurumlara olan yaklaşımıdır. Bazı iş sistemlerinde bu durum desteklenirken özellikle merkezîyetçi yapıya sahip devletlerin olduğu toplumlarda ara kurumların etkisinin sınırlı olması beklenir.

Örneğin; Çin’de mevcut olan ana kurumlardan uzak iş sistemlerinde devlet, işletmelerin karşılaşmış olduğu riskleri paylaşmazken, devlet tarafından yönlendirilen iş sisteminin olduğu Japonya’da devlet, Çin’deki anlayışın tam tersi olarak işletmelerin karşılaştığı tüm riskleri paylaşan bir konumdadır. Bu örneklerden farklı olarak bazı iş sistemlerinde ise, Almanya’daki gibi, devlet daha çok düzenleyici bir role sahip ve işbirliğine dayalı bir iş sistemi oluşmaktadır (Whitley 1994, 1999). Bunların yanı sıra devletin hem risk paylaşması hem de her türlü ekonomik faaliyette etkin olduğu Güney Kore ve Türkiye gibi ülkelerde devlete bağımlı iş sistemlerinin de bulunduğunu söyleyebiliriz. Bu sistemde, devlet, ana belirleyici olarak ekonomide yer alır ve aynı zamanda doğrudan sahiplik kontrolü vardır. Ayrıca, şirketlerde yatay/dikey bütünleşme yüksektir, rakipler/sektörler arası işbirliği az olmakta ve düşük seviyede sendikalaşma hakimdir (Whitley,1992; akt: Abay, 2015:38-39).

Devlet ile olan yakın ilişkiler Türk iş sisteminin en önemli özelliklerinden biridir. Türk iş sistemi bu özelliği ile Güney Kore’deki iş sistemine benzemektedir. Özkara vd. (2008), Türkiye’nin son zamanlarda dışa açılma sürecine girdiğini ancak Türk iş sisteminin aynı Güney Kore’deki gibi devlete bağlı bir iş sistemi geliştirdiğini ve ilerlemeyi bu yönde gerçekleştirdiğini belirtmişlerdir. Özkara vd. (2008), ise Türkiye’de devlet ile yakın ve güçlü ilişkilerin olduğu iş sistemi yapısının hakim olmasını, Türkiye’nin 1930’lara dayanan Cumhuriyet dönemi yerli ve milli sanayileşme anlayışına dayandırmaktadır. Bütün bunlar bize Türkiye’nin uluslararasılaşma süreci çerçevesinde hareket ettiğini gösteriyor olsa da Türk iş sisteminin devlet ile olan etkileşiminin güçlü bir şekilde devam ettiğini yansıtmaktadır.

Türkiye’de devlet baskın bir aktör olarak ortaya çıkmakta ancak devlet burada kurumsal kuramın tanımladığı şekilde örgütsel alanın dışında kuralları belirleyen ve uygulanmasını dikte eden, rasyonel davranan bir aracı konumunda değildir. Aksine devlet doğrudan müdahalecidir, belirsizlik kaynağıdır (Buğra, 2005). Ayrıca, Türkiye’de devlet kimi sektörlerde kurumsallaşma sürecinin kaynağı ve ana aktör konumunda olurken, kimi sektörlerde sadece çok yüzeysel olarak belirleyici bir rol üstlenmekte, kimilerinde ise neredeyse hiç varlık göstermemektedir (Özen, 2009). Devletin özellikle ana aktör olarak kurumsallaştırıcı vasfının hakim olduğu sektörlerde örgütlerin kurumsallaşmada çok kısıtlı hareket alanları söz konusu iken, devletin hiç varlık göstermediği sektörlerde ise örgütlerin daha fazla hareket alanına sahip oldukları söylenebilir.

Türkiye’deki ulusal iş sistemlerini dört farklı döneme ayırarak incelemek mümkündür. Türkiye’de 1980’lere kadar kapalı ve planlı ekonomik sistem uygulanırken 1980 sonrası yaşanan liberalleşme ile serbest piyasa ekonomisine geçiş sağlanmış; ancak devletin ekonomideki etkin rolü devam etmiştir. Türkiye’deki iş sektörü, devletin sunmuş olduğu teşvik ve imkanlardan faydalanmak ve yarattığı belirsizlikten kendini korumak için birbirinden farklı sektörlerde faaliyet alanı oluşturmayı düşünse de faaliyet gösterdiği sektörden bağımsız bir sektöre geçmenin büyük finans ve yatırım gerektirdiği saptanmış ancak bulunduğu sektörün yan sektörlerinde faaliyet göstermenin kendi sektöründe büyük avantajlar sağladığından dolayı yatay faaliyet alanlarında çeşitlenmeyi(büyümeyi) tercih ettiği görülmüştür. Türkiye’deki ekonomik faaliyetlerin birinci döneminde ekonomik ilişkileri geliştirecek, öncülük yapacak bir devlet anlayışı bulunmamaktadır. Bu yüzden Türkiye Cumhuriyeti Devleti’nin kuruluşu akabinde ülke ekonomisinin kalkınması ve sanayileşme sürecinin başlaması için kamu bankaları ve kamu işletmeleri faaliyete geçirilmiştir. 1930’lardan sonra yoğun olarak sanayileşme politikası izlenmiştir. 1950-1980 arası dönemde devlet; hem yatay hem dikey olarak kendi içinde çeşitlendirmeye gitmiş, bunun yanında aile kontrolünde olan şirket grupları aracılığıyla iş hayatını denetimi altında tutmak istemiştir. 1980-2001 arası dönemde; 1980 darbesiyle birlikte gelen siyasi belirsizlik ve yönetime gelen askeri vesayet ile Türk iş sistemimizde de önemli ve büyük değişimler görülmüştür. Devletin ekonomiye müdahalesi bir yana bırakılmış, finansal sistem üzerindeki gücü azaltılmış, devlet yatırımlarını altyapı faaliyetlerine kaydırmıştır. Liberalleşmeyle birlikte serbest piyasa ekonomisine geçilmiş, ülkeye yabancı yatırımcının girişinin önü açılmıştır. Her ne kadar serbest piyasa ekonomisine geçilse de iş dünyasının devlete bağımlılığı tamamen ortadan kalkmamıştır. 2001 ve sonrası dönemde; 1999’lu yılların başından itibaren süregelen siyasi istikrarsızlıkların patlak vermesi ile Türkiye Cumhuriyeti Devleti’nin yaşadığı en büyük ekonomik kriz olarak adlandırılan 2001 krizi baş göstermiştir. Türkiye’nin bu dönemde

uluslararası pazarlara açıldığı, Türkiye’de “İslami Burjuvazi” adı altında yeni burjuva sınıfının bölgesel ticaret odakları içerisinde kendilerine ait iş modellerini daha örgütlü ve daha sistemli yarattıkları görülmüştür.

1.2. Finansal Sistem

Tasarrufların yatımlara dönüştürülmesi işlevini yerine getiren kişi, kurum, piyasa ve organizasyonların tümüne finansal sistem adı verilir. Finansal sistemin temel fonksiyonu, “ekonomide fon fazlası olan birimlerden fon ihtiyacı olan birimlere, fon aktarımı sağlamaktır.” Bu fonksiyonunu; “finansal araçlar, araçlar ve bu birimlerin davranışlarını şekillendiren yasal düzenlemeler” vasıtasıyla yerine getirmektedir. Finansal araçların artması, yeni finansal araçların var edilmesi ve yeni yapılan yasal düzenlemelerle birlikte finansal sistemin düzenli denilebilecek şekle getirilmesi, hem finansal sistemin hem de reel ekonominin gelişmesi için gereklidir (Arslan ve Korap, 2006:2).

Sistem içinde, bir tarafta gelirlerinin yüzde yüzünü kullanmayan, fon fazlasına sahip kesim, diğer tarafta ise gelirlerinden daha fazla oranda harcama yapması gereken, fon ihtiyacı olan (fon açığı bulunan) kesim bulunur. Finansal sistem içinde yer alan tasarruf sahipleri fon arz edici olarak, birikimlerini farklı farklı araçlar ve araçlar vasıtasıyla ve yasal kurumsal düzenlemelerin yarattığı güven ortamında, fon talep edicilere kullanırlar (Afşar, 2006).

Finansal sistem, piyasa temelli ve kredi temelli olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. “Bankaların finansal sistem içerisindeki payının yüksek olduğu durumda banka temelli finansal sistem, sermaye piyasası kurumlarının payının yüksek olması durumuna ise piyasa temelli sistem adı verilir.” Banka temelli finansal sistemde, mevduat, mevduat sigortası, kredi gibi araçlar fazlaca kullanılırken, piyasa temelli sistemde çeşitli menkul kıymetler yoğun olarak kullanılmaktadır (Öztürk, Barışık ve Darıcı, 2010:96).

Kredi tabanlı sistemlerde şirketler finansal kaynak bulabilmek için kamu veya özel bankalara bağımlıdırlar. Piyasa temelli sistemlerde ise, şirketler hisse senedi satışı yoluyla fon sağladıkları için finansörlerin sayısı oldukça fazladır. Bu sebeple de piyasa temelli sistemlerde, finansörlerin birey olarak şirket yönetimi üzerindeki etkisi ve şirketin her bir finansöre olan bağımlılığı kredi tabanlı sistemlere oranla daha azdır. Şirketlerin fon sağlayan kişi veya kuruluşlara olan bağımlılığının derecesi ve bu kişi ve kuruluşların yatırımlarını kısa ya da uzun vadeli olarak nitelendirmesi ulusal iş sisteminin belirlenmesinde oldukça önemlidir (Whitley, 1999).

Kredi temelli sistemi savunanlar, “kurumsal düzenlemelerin etkin olmadığı ekonomik gelişmenin ilk dönemlerinde, tasarrufları verimli denebilecek yatırımlara yönlendirmede sistemin başarısının daha fazla olduğunu belirtmektedirler. Piyasa temelli görüş ise; finansal sistem içerisinde borsalar ve yatırım ortaklıkları gibi sermaye piyasası kurumlarının etkin olmasının gelişim açısından daha büyük etkiye sahip olacağını belirtmektedir. Piyasa temelli finansal sistemler daha çeşitli risk yönetimi araçları sağlamaktadır. Her iki sistemden ortak olan beklenti, finansal aracılık rolünü daha doğru olarak yerine getirmesi, kaynak dağılımında etkinliği sağlaması ve bu şekilde ekonomik büyümeye fayda sağlamasıdır. Ülke deneyimleri açısından değerlendirildiğinde her iki sistem de farklı ülkelerde başarılı olduğu yapılan araştırmalar sonucunda ortaya çıkmıştır” (Öztürk, Barışık ve Darıcı, 2010:96).

Türkiye açısından finansal sistem ele alındığında; kredi kuruluşları ve finansal kuruluşlardan oluştuğu görülmektedir. Kredi kuruluşları; “mevduat ve katılım bankalarını” kapsamaktadır. Finansal kuruluşlar ise; “sigortacılık, bireysel emeklilik veya sermaye piyasası faaliyetlerinde bulunan kuruluşları, Bankacılık Kanunu’nda yer alan faaliyet konularından en az birini yürütmek üzere kurulan kuruluşları, kalkınma ve yatırım bankalarını ve finansal holding şirketlerini” içermektedir. Türkiye’de finansal sistemin işleyişi; yani tasarrufların verimli denilebilecek yatırımlara dönüşüm süreci temel olarak bankalar ve hisse senedi piyasaları üzerinden yapılmaktadır.

Finansal sistemleri gelişmiş ülkelerden olan ABD ve İngiltere sermaye piyasası temelli finansal sistemlere sahiplerken; Fransa, Japonya ve Almanya’nın banka temelli finansal sistemlere sahip olduğu bilinmektedir.

Ulusal iş sistemlerinin özellikleri ile ana etmenlerinin ilişkisine finansal sistemler açısından bakıldığında; kredi tabanlı sistemler ile öz sermaye yoğun sistemler arasındaki farka odaklanmak gerekmektedir. Kredi tabanlı sistemlerde sahipliğe dayalı olmayan bir eşgüdümüne ihtiyaç duyulmaktadır. Bu öz sermaye yoğun sistemlerde görülecek sahipliğe dayalı eşgüdümün tersi bir durum olacaktır. Kapitalizmin doğası gereği kredi veren kuruluşların kredi verdikleri işletmeler üzerinde doğrudan veya dolaylı bir etkilerinin bulunması inkar edilemez bir gerçekliktir. Bununla birlikte kredi tabanlı sistemlerde işletmeler arasında etkin bir rekabetin olması ve işçi işveren arası karşılıklı bağımlılığın fazlaca yaşanması beklenmektedir (Whitley, 1999:49-53).

1.3. Beceri Geliştirme ve Kontrol Sistemi

Ulusal iş sistemlerinin özellikleri ile ana etmenlerinin ilişkisine beceri geliştirme ve kontrol sistemleri açısından incelendiğinde işletmelerin eğitim sistemine güçlü destek verdiği sistemlerde ve aynı şekilde sendikaların eğitime önem verdiği sistemlerde işçi işveren arasındaki bağımlılık derecesinin ve çalışana doğru yapılan yetki devrinin oldukça yüksek olduğu durumlar gözlenmektedir. Resmi kurumlar arasındaki güven ilişkisinin düşük seviyede bulunduğu durumlarda sahipliğe dayalı eşgüdümün yoğunluktadır. Bu tür iş sistemlerinde uyuşma, ittifaklara az rastlanmaktadır. Bunun sonucu olarak da piyasa içi rekabet oldukça sınırlıdır. Bütün bunlardan sonra işçi-ışveren ilişkileri açısından karşılıklı pozitif bir yapıyı görmek de zorlaşır. Sistem içindeki kurumlar arasındaki güvenin yüksek olduğu durumlarda ise sahipliğe dayalı eşgüdüm seviyesi azalır, işçi işveren arası karşılıklı bağımlılık artar ve çalışana yetki devretmek kolaylaşır (Whitley, 1999:50-51).

Ülkelerin sosyal, kültürel ve politik yapıları eğitim sistemini şekillendirmektedir. Türkiye'deki eğitim sistemi araştırıldığında temel yapının işgücü piyasası baz alınarak düzenlenmediği ve teknolojik yapı, sanayi, bilişim, hizmet sektörlerinin gelişimi karşısında eğitim sisteminin aynı hızla yenilenmediği görülmektedir (TÜBİTAK Eğitim ve İnsan Kaynakları Sonuç Raporu, 2005).

1.4. Ulusal İş Sisteminde Güven-Yetki İlişkisi

İş sistemini etkileyen ana etmenlerden bir diğeri de sistemin içinde bulunan aktörlerin (işletmeler, iş ortakları, çalışanlar, işverenler,) birbirine karşı duydukları güven boyutu ve bunun yanında kurumların birbirine karşı kullandıkları yetkiyi kullanma biçimidir. Burada sistem içinde kabul edilen bütün normlar düşünülmelidir. Örneğin; uzun dönemli yatırım kararlarının verilmesinde önemli etkileri olabilecek istihdam planlarının sendikalarca desteklenmesi, çalışma saatlerinin ve koşullarının, işçi ücretlerinin yıllar içinde süre gelen akışını değiştirecek uygulama ve kararların işverenlerce tutarlılığı iş sisteminin genel başarısını olumlu şekilde etkilemektedir. Sendikaların haklı sebeplere dayanmayan grevleri ve iş bırakma eylemleri, işverenlerin çalışma koşullarını gerekli olduğu halde iyileştirmemesi iş sistemi içinde sıkıntıların ve başarısızlıkların temel sebebi olmaktadır. Ayrıca o ülkenin ve işletmelerinin uluslararası pazardaki rekabet gücünü sektöre uğratmaktadır (Whitley, 1999:51-54).

Ülkemizde toplumsal güven düzeyinin düşük seviyelerde olduğu farklı dönemlerde yapılmış olan araştırmalar sonucunda ortaya çıkmıştır. Güven düzeyinin artırılması için yapılması gereken değişiklikler şunlardır;

- Özgürlük ve anlayış içerisinde uzlaşma ortamının yaygınlaştırılması,
- Tabana kadar yayılmış demokratik değerlerin oluşturulması,
- Her kesime açık, herkesin araştırıp öğrenebildiği yönetim şekli, şeffaf yönetim,
- Kozmopolit kültür ve inançların birlikte yaşayabilmesinin sağlanması,
- Herkesin kendini yeterince ifade edebilme özgürlüğünün sağlanması,
- Adalete olan güvenin artırılması
- Aile kurumuna verilen önemin artırılması,
- Meslek örgütleri ve STK'ların güçlendirilmesi,
- Kişi başına düşen milli gelirin adaletli bir şekilde dağıtılması,

- Sigortasız ve kaçak işçi çalıştırmaların önüne geçilip kayıt dışı ekonominin engellenmesi ile güven düzeyinin yükselmesi sağlanabilir (Aslan, 2016:199-200).

Ülkemizde devlet ve birey arasında karşılıklı güven ortamının oluşturulması, güven düzeyinin yükseltilmesinde faydalı olacaktır. Bunun sağlanabilmesi için adalet karşısında güçlünün ve güçsüzün, zengin ve fakirin, işçi ve işverenin, yönetici ve halkın eşit derecede haklara sahip olacak kapsamlı bir anayasal sözleşmeye gerek duyulmaktadır.

2. Araştırma Tasarımı

Araştırmamızın amacı; "Türkiye'deki firmaların ihracat faaliyet ve performansı üzerinde, iki merkez kurum olan devlet ve finans sisteminin ne tür etkileri olduğunu" anlamaya çalışmaktır. Her yıl elde edilen verilerin değişiklik göstermesi bu konunun yeniden araştırılmasını gerekli kılmaktadır. Amaç olmadan sonuç olmayacağı düşünüldüğünde ilk olarak kendimize bir amaç ve bu amaca ulaşmak için hangi yollar kullanılacağını belirlememiz gerekir. Yukarıda belirttiğimiz amacımıza ulaşmada kullandığımız yol ise nitel araştırma yöntemidir. Nitel araştırma yöntemini kullanmamızın temel nedeni; daha önce üzerinde yeteri kadar durulmamış olan konular hakkındaki temel gerçekleri tespit etmek ve bundan sonra bu alanda yapılacak olan araştırmalara en doğru bulguların sunulmasının amaçlamasıdır. Amacımıza ulaşmak için konunun üzerine oturtulduğu temel yapı taşları; Whitley'in ulusal iş sistemlerinde de önemle değiştiği devlet ve finansal sistemlerdir. Bu yapı taşlarından yola çıkarak her firmanın devlet kurumları ile geliştirdikleri özel ilişkileri ve finansal kaynak bulmada yeterlilik derecelerindeki farklılık ölçülmek istenmiştir. Mülakat sorularına cevap veren firma yöneticilerinin her soruya vermiş olduğu yanıt özeldir ve başlı başına apayrı bir bulgudur.

Nitel araştırmanın temel özelliği, "bilginin inşa edilmesi sürecinde izlediği yoldur". Nitel araştırma, tümevarım yöntembilimini kullanarak bilgiye ulaşmaya çalışmaktadır. Firma yöneticilerinin mülakat sorularına vermiş olduğu öznel yanıtlardan yola çıkılmış ve tüme varım yöntemi kullanılarak genel bulgulara ulaşılmıştır. Araştırmacının buradaki ana görevi, "sosyal gerçekliğin içerisinde kalıplaşmış olan bilgiyi, araştırma sürecinde toplamış olduğu verileri analiz etmek suretiyle keşfetmek ve ortaya çıkartmaktır" (Balcı, 2005).

Nitel araştırmalar da en sık kullanılan veri toplama yöntemi mülakattır. Birden fazla firmanın analiz edilmesi araştırmanın verimliliğini arttıracığı düşünüldüğünden araştırmacıyı veri toplama yöntemi olarak mülakata yönlendirmiştir. Mülakat "beceri, duyarlılık, yoğunlaşma, bireyler arası anlayış, öngörü, zihinsel uyaklık, gibi pek çok boyutu kapsamı açısından hem sanat hem de bilimdir" (Patton, 1987:108 akt: Yıldırım ve Şimşek, 2011). Mülakatın amacı özel veri toplamaktır. Buradan hareketle araştırmamızdaki veriler genel olarak yapılandırılmış mülakat tekniği ile elde edilmiş olsa da bazı durumlarda ilave sorular sorulma gereği duyulmuştur.

Mülakat soruları oluşturulurken Whitley'in "ulusal iş sistemlerini yapılandıran temel kurumsal özellikler" olarak sıraladığı devlet, finansal sistem, yetenek geliştirme ve kontrol sistemi ve otorite-güven ilişkisi esas alınmış; literatüre bağlı kalarak firmaların özeline girmeden, yüzeysel, genel ve ülke ihracatına da ışık tutması amaçlanmıştır. Mülakat çalışmalarımızın daha sağlıklı sonuç verebilmesi adına yüz yüze mülakat gerçekleştirilmek istenmiştir. Fakat bulunduğumuz şehirde ihracat yapan firma azlığı ve ihracatın merkezi olan liman şehirlerine ulaşım zorluğu sebebi ile ancak on bir üst düzey yönetici ile mülakat sağlanabilmiştir. Bunlardan beş tanesi ile yüz yüze, beş tanesi ile mail ortamında, bir kişi ile de telefon aracılığıyla veriler toplanmıştır. Yüz yüze mülakatlarda veri kaybını en aza indirmek için yöneticilerin de bilgisi dahilinde ses kaydı alınmıştır. Mülakat sürecinde en sağlıklı verilerin yüz yüze mülakat ile elde edildiği saptanmıştır. Katılımcılara yöneltilen sorular ile amaçlanan "Türkiye'deki kurumsal faktörlerin (devlet, finansal çevre, eğitim gibi) firmaların uluslararasılaşma performansına etkisi nelerdir?" araştırma sorusu çerçevesinde konu bütünlüğünü koruyarak ihracat faaliyetlerinde bulunan firmaların üzerinde devlet kurumlarının ne tür etkilerinin olduğunu saptamak, ihracat faaliyetlerini gerçekleştirirken oluşabilecek problemlerin çözümünde devlet kurum ve yöneticilerinin ne derece istekli olduklarını ortaya çıkarmaktır.

Araştırma sorumuzda; Türkiye’de devletin, kurumlarının uluslararasılaşma faaliyetinde bulunan firmalara yönelik olumlu ya da olumsuz uygulamaları, hibe ve destekleri, varsa zorlayıcı etkileri nelerdir, bu zorlayıcı etkileri aşmada ne tür girişimlerde bulunuldu; firmaların hangi finans kaynaklarından faydalandığı (kredi ve öz sermaye), finans kaynaklarına ulaşmalarındaki zorluk/kolaylık derecesinin belirlenmesi amaçlanmıştır.

Bu araştırma sorusu çerçevesinde oluşturulan mülakat soruları; firma yöneticilerinin aynı zamanda firmanın sahibi veya ortağı olacağı düşünülerek hazırlanmış, daha sonra her firmanın yöneticisinin aynı zamanda firmanın sahibi olamayacağı düşünüldüğünden herkese sorulabilecek genel sorular hazırlanmıştır. Bu düşünce bilimsel olarak eksik olsa da bulunduğumuz coğrafyada faaliyet gösteren firmaların küçük ölçekli firmalar, Erzurum ilinin yıllık ortalama ihracat girdisi 20-25 milyon dolar olduğu değerlendirildiğinde ve DAİB yöneticileri ile yapılan görüşmeler sonucunda firma yöneticilerinin aynı zamanda büyük bir bölümünün de firmanın sahibi ya da ortağı olduğu görülecektir.

2.1. Mülakat Yapılacak Kişilerin Belirlenmesi

Çalışmamızda Doğu Anadolu Bölgesinde ve Batı bölgelerimizde faaliyet gösterip ihracat kalemi bulunan firma yöneticileri örneklem olarak seçilmek istenmiştir. Bu ayrıma gidilmesinin sebebi ise; ana konumuz olan “ihracat faaliyetinde bulunan firmalar üzerinde devlet ve finans sisteminin etkisi” nin yanında firmalar üzerinde bölgesel faktörlerin de ne derece etkili olduğunu saptamaya çalışmaktır. Yani Doğu ve Batı Bölgeleri arasında ihracat farkının çok büyük olmasının nedenleri de araştırılarak, liman şehirlerine uzak olmanın yarattığı zorluklar ve üretim yapmak kadar ürettiğini pazarlayabilmenin de ne kadar önemli olduğu bir kez daha gösterilmek istenmiştir. Araştırmamıza konu olabilecek örneklem seçimi süreci bizi amaçlı örnekleme türlerinden biri olan kartopu örnekleme yöntemine yöneltmiştir (Merriam, 2015: 78). Bu örnekleme türüne göre, ilk olarak bir katılımcıya gidilip görüşme sağlanır, bu katılımcının yönlendireceği diğer kişilere yönelinir, bunlarında yönlendireceği diğer katılımcılara gidilerek mülakat gerçekleştirilir ve süreç bu şekilde devam eder. Bizim çalışmamızda da Türkiye’de uluslararası faaliyet gösteren firmalarda çalışan on bir üst düzey yöneticisiyle bu şekilde mülakat gerçekleştirilmiştir.

Mülakat çalışmasının daha verimli olabilmesi için mülakatın olabildiğince yüz yüze gerçekleştirilmesi amaçlanmıştır. Çünkü insanın kendini, sorununu, isteklerini, güçlü bir şekilde ifade edebilmesi, kişinin duygu ve düşüncelerini karşı tarafa kolaylıkla aktarabileceği en iyi yöntem yüz yüze görüşmedir. Erzurum ilinde mülakat yapılacak firmalar hakkında bilgi almak için “Doğu Anadolu İhracatçılar Birliği” yöneticileri ile görüşme gerçekleştirilmiş, bölgemizde ihracat yapan firmalar içerisinde sorularımıza cevap verebilecek yetkinlikte olanlara yönlendirilmemiz istenmiştir. DAİB yöneticisi, “firmaların görüşme isteğimize olumlu yanıt vermekten kaçınacağı, bunun sebebi olarak da firmaların dışa kapalı bir yapı sergiledikleri ve genellikle aile şirketi oldukları” nı ifade etmiştir. Buna rağmen yüksek özveri ve gayretler neticesinde beş firma ile yüz yüze mülakat gerçekleştirilmiştir. Mail ve telefon ile iletişime geçtiğimiz firma yöneticilerinde ise kişi referansları esas oluşturmıştır.

2.2. Verilerin Güvenvericiliği

Araştırmalarda elde edilen sonuçların güvenvericiliği araştırmanın yöntemine göre değişiklik arz edebilir. Nicel araştırmalarda araştırmanın sonucu $2*2=4$ gibi net sonuçlar verirken, nitel araştırmalarda böyle bir sonuca ulaşmak mümkün değildir. Çünkü nitel araştırmanın temel özelliklerinden biri olan algıların önemi ve doğal ortama duyarlılık, güvenilirlik konusunda bir takım problemler yaratmaktadır.

Nitel araştırmaya temel oluşturan ilkelere biri gerçeklerin bireylere ve içinde bulunulan ortama göre sürekli bir değişim içinde olduğudur. Ayrıca araştırmanın benzer gruplarda yinelenmesinin de aynı sonuçlara ulaşmanın neredeyse imkansız olduğunu en baştan kabul etmektir. Nitel yaklaşım her araştırmacının olayları algılama ve yorumlama yönteminin aynı olamayacağını kabul eder (Yıldırım ve Şimşek, 2011:259-260).

Nitel araştırma da verilerin güvenilirliğini arttırmak için birbirine yakın sorular sorularak alınan cevaplar arasında tutarlılık olup olmadığı gözlemlenir. Nitel bir araştırma olan çalışmamızda da bu yöntem uygulanmıştır. Nitel araştırmalarda örneklem sayısı ne kadar fazlaysa genel ve güvenilir bilgiye ulaşma olasılığı o kadar yüksektir. Buna göre ülkemizde ihracat yapan firmalar üzerinde devlet ve finans sisteminin etkisini ölçmek, en doğru bilgiye ulaşmak için Türkiye’de ihracat faaliyeti gösteren bütün firmalarla mülakat çalışması yapılması gerekmektedir. Ancak mülakat çalışmasında katılımcıların vermiş olduğu yanıtlar tekrara düştüğü zaman bulgularda doyum noktasına ulaşılmış demektir. Çalışmamızda da sekizinci firmadan itibaren katılımcılardan benzer cevaplar alınmaya başlanmış ancak doyum noktasına ulaşıldığından emin olunmak için on birinci firmaya kadar görüşmeler devam ettirilmiştir. Sorular oluşturulurken bu alanda yetkin kişilerle münazara edilmiş, katılımcılardan en verimli cevaplar alınabilecek sorular oluşturulmaya çalışılmıştır. Nitel araştırmamızdan elde edilen verilerin güvenvericiliğinin sağlanması bu şekilde amaçlanmıştır.

2.3. Verilerin Analizi

Veri analizi, “araştırmacının verileri düzenlediği, analiz birimlerine ayırdığı, sentezlediği, biçimleri ortaya çıkardığı, önemli değişkenleri keşfettiği ve hangi bilgileri rapora yansıtacağına karar verdiği bir süreçtir. Nitel analiz yapan araştırmacı, alandan toplamış olduğu verilerden hareketle bu veriler içerisinde gizli olan bilgiyi keşfetmeye ve ortaya çıkartmaya çabalamaktadır” (Balci, 2005).

Örneğin, nitel veri analizini Miles ve Huberman ardı sıra gelen üç basamaklı bir sınıflandırma içerisinde ele almaktadır. Doküman incelemesi, gözlem ve görüşme gibi farklı yöntemlerle elde edilen “verilerin azaltılması” bunların ilk sınıfını oluşturmaktadır. Bu aşamada, sahadan topladığımız ve henüz ham halde bulunan veriler süzgeçten geçirilip, özetlenir ve yeni verilere dönüştürülür.

“Verilerin görsel hale getirilmesi” aşaması da veri analizinin ikinci bölümünü oluşturmaktadır. Bu aşamada, veriler süzgeçten geçirilip, özetlenip, yeni verilere dönüştürüldükten sonra bir takım sonuçlar çıkarılacak şekilde inşa edilmesi hedeflenmektedir. Sonuç olarak net bir anlam ifade etmeyen veri topluluğu, verilerin belli bir düzen içerisinde inşa edilmesiyle birlikte anlamlı şekiller oluşturmaktadır.

Veri analiz sürecinin son aşamasını da “sonuca ulaşma ve teyit etme” kısmıdır. Bu aşamada da araştırmacı süreç boyunca elde ettiği verileri anlamlandırmaya çalışmaktadır. Bir bakıma araştırmacı verilerin içerisindeki doğru bilgiyi keşfedip, gün yüzüne çıkarmaya çalışmakta ve yeni bulgulara ulaşmaktadır. Bunu yaparken araştırmacı elde ettiği verilerden yola çıkarak ve tümevarım yöntemiyle bilginin kuramını inşa etmektedir.

Veri analiz sürecinin ardı sıra gelen bir dizi basamaklardan oluştuğu Miles ve Huberman’ın önermelerinden anlaşılacaktır. Bu aşamalardan sonra geçerliliği kabul görmüş sonuçlara ulaşılması amaçlanmıştır (Özdemir, 2010).

2.4. Bulgular -Yorumlar ve Çıkarımlar

Verilerin analiz sürecinden sonra bir takım bulgular elde edilmiş, araştırmacı bulgulara kendi gözlemlerini de yorum olarak kattıktan sonra bazı çıkarımlara gitmiştir. Verilerin analiz edilmesinde ve çıkarımlar bölümünde çalışmamız iki ana omurga üzerinde incelenmiştir. Bunlardan ilki; “firmaların uluslararasılaşma faaliyetleri üzerinde devlet ve kurumlarının etkisi nelerdir?”, ikincisi ise; “uluslararasılaşma faaliyetlerinde bulunan firmalar ile finansal sistemler arasında ne tür ilişkiler olduğu” dur. Bu iki omurga üzerine kurulan araştırmadan elde edilen verilerden ulaşılan bulgular şu şekildedir.

2.4.1. Firmaların Uluslararasılaşma Faaliyetleri Üzerinde Devlet ve Kurumlarının Etkisine İlişkin Analizler

Türkiye’de devletin; kaynak kullanımı ve yönlendirmeler açısından ihracatı arttırmaya yönelik olumlu katkıları olduğu, ihracat teşvikleri ve vergi uygulamaları ile ihracatı geliştirmeyi amaçladıkları yapılan analizler sonucunda açıkça görülmektedir. Devletin ihracatçıya yönelik zorlamasının olmadığı fakat kurumlardan ve kişilerden kaynaklı bazı problemlerin zaman zaman ortaya çıktığı; bunlarında kısa sürede giderildiği genel kanısı mevcuttur. Sektöre yönelik kuruluşların (DAİB, TİM vb.) yapmış olduğu

fuurların, gezilerin, bilgilendirmelerin ve seminerlerin ihracata büyük ölçüde katkı sağladığı görülmektedir. Katılımcıların aşağıda yer alan ifadeleri bu bulguları desteklemektedir.

“Kaynak kullanımı ve yönlendirmeler açısından olumlu sonuçları var. İhracatı arttırma anlamında yönlendiriyorlar. Sektörel bazda planladıkları ülkelere yönelik olarak ön bilgilendirmeler yapıyorlar. Bize bilgi sunuyorlar. ‘Şu ülkede şu alanlarda eksiklikler var’. Bizde o alana kendi sektörümüze yönelik olarak çalışmalar yapıyoruz. Eğer o ürün gamlarına yönelik üretimlerimiz varsa değerlendiriyoruz. Yurt dışı seyahatlerine katılıyoruz. Fuarlara gidiyoruz. Bununla ilgili bir sıkıntı yok. Devletimizin iyi yönde faaliyetleri var.... Devletimizin olumsuz etki yaratacak her hangi bir uygulaması yoktur. Uygulamalardan kaynaklanan problemler gümrüklerde olabilir. Ama o devletin zorlaması değil. İşin akışı ile ilgili problemler olabiliyor. Bu da uygulayan kişilerden kaynaklanıyor. Bunlarında devlet ile ilgisi yoktur. Devlet işletmelere ihracat yapsın diye elinden gelen her şeyi yapıyor. Sistemde problem görülen her şeyi düzeltmeye çalışıyor.” (K1)

“Devletin vergi uygulamaları anlamında ihracatta çok büyük bir katkısı var. KDV'nin alınmaması, Ekonomi Bakanlığı'ndan alınan ihracat teşvikleri, Eximbank teşvikleri ihracatta çok büyük katkı sağlıyor. İhracatımızda da bunları kullanıyoruz. Bu anlamda DAİB firmaları çok iyi yönlendiriyor. ... Bunun dışında teşvikler var. Biz bu fabrikayı 6 kalkınma ajansı hibe projesiyle açtık. Devletin üretim üzerinde çok büyük hibeleri var. Bu büyümemizi çok iyi yönde etkiledi.” (K3)

“DAİB bize bu konuda çok büyük fayda sağlıyor. 2014-2015'te yaptıkları gezilerde fayda gördük. Bazı firmalar bu sayede iş buldu. Kazakistan, Kırgızistan, Azerbaycan'da bu gezilerin faydasını gördük. Piyasa araştırmasında bir fikir oluşuyor. İnsan ufkunu açıyor. DAİB'in hizmetlerinden de memnunuz. Bizim sektörümüzde DAİB'in dışında yönlendiren bir kuruluş yoktur.” (K5)

Her ne kadar kurumların düzenlediği fuurların, gezilerin, seminerlerin ihracata olumlu katkıları olsa da bu uygulamaların zaman zaman amacından şaştığı; bazı katılımcıların yapılan fuurları, gezileri amacından saptırıp kültürel gezi gibi kullandığı yapılan mülakatlar neticesinde ortaya çıkmıştır. DAİB benzeri kuruluşların birçok olumlu katkısının olduğu yadsınamaz bir gerçek olsa da devlet kurumlarının kronikleşmiş bir takım örgütsel yanlarını üzerinde taşıdığı görülmektedir. Zira katılımcılarımızdan K3'ünde şu ifadeleri bunu destekler niteliktedir:

“...DAİB belli fuurlar yapıyor ama devlet kurumu mantığından dışarı çıkamıyor. Örneğin; yurt dışından 50 tane iş adamını buraya getiriyor. İnşaat firmalarını çağırıyor. Bakıldığı zaman bunlar tamamen gezmek, Erzurum'u görmek, kayak yapmak için gelmişler. İşle ilgili amaçları yok. Buradan gidenler de orayı gezmek için gidiyor. Bence bu organizasyonlar amacından bile sapıyor. Devletin parasını boşuna harcamaktan başka bir şeye yaramıyor.”

Devlet kurumlarının ihracat faaliyetleri üzerindeki etkisine yönelik şöyle bir çıkarıma gidilmiştir:

Çıkarım 1: Her ne kadar devlet ve kurumlarının firmaların ihracat yapması için elinden geleni yaptığı sonucuna ulaşılsa da Doğu Anadolu Bölgesi'ne deniz getirip liman kurulamayacağı için ihracatta belli bir noktaya kadar faydalı olabilmektedir. Bunun yanında “devlet kurumu mantığı”nın iş dünyasına yönelik kuruluşlarda da etkisini gösterdiği görülmektedir.

Ülkenin coğrafi-stratejik konumu ile birlikte firmaların ihracat performansları üzerinde etkili olan diğer bir faktörde faaliyet gösterilen bölgedir. Nitekim Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgemiz de faaliyet yürüten firmaların uluslararasılaşma için akıllarına ilk gelen ülkeler Irak, İran, Gürcistan, Nahcivan ve Azerbaycan gibi komşu ülkeler olması tesadüfi değil; coğrafi olarak en yakın konumda olmaları, yani nakliye maliyetlerinin en düşük olmasıdır. Ülkemizin stratejik ve coğrafi konumunun önemi uluslararası ilişkilerinin stabil olmasına olanak vermemektedir. Dolayısıyla sürekli dinamik ve değişken ülke ilişkileri

firmaların ihracat politikaları üzerinde de etkisini göstermektedir. Katılımcıların aşağıda vermiş olduğu cevaplar okunduğunda da araştırmacıyla aynı kaniya ulaşılabileceği düşünülmektedir.

“Türk dış politikası maalesef stabil, öngörülür ve uzun vadeli programlar geliştirmekte sınırlıdır. Bunda bölge dinamikleri, uluslararası sorunlar ve çevresel etkilerinde büyük payı vardır. Her şeye rağmen daha öngörülebilir şeffaf ve hukukun üstünlüğü ilkelerine dayalı politikalar geliştirilebilirse bunların tüm ülke ihracatına katkıları çok olumlu olacaktır. ...Örneğin; Avrupa ile ilişkilerin bozulması bizim gibi Avrupa ağırlıklı ihracat yapan firmaların uzun dönemli ihracat anlaşmalarına engeldir. Alıcı taraf ‘bugün tamam fakat iki sene sonra size nasıl güveneceğiz?’ şeklinde soru işaretleri ile ortak iş geliştirme veya yatırım konularında tereddütler yaşamaktadırlar.” (K11)

“Kuzey Irak; temel sebep nakliye ve navlun maliyetleridir. Kuzey Irak’a çok yakın olduğumuz için ve Ankara’nın doğusunda bizden başka boya fabrikası olmadığı için kolaylıkla ihracat yapıyoruz.”(K3)

“Türk Cumhuriyetleri, Gürcistan, Azerbaycan, Nahcivan ve İran’a ihracat yapıyoruz. Bu ülkeleri seçme sebebimiz de bölgesel olarak bize yakın olmasıdır.” (K6)

“Kuzey Irak’a ihracat yapıyoruz. Bize en yakın komşumuz. Çünkü ihracatı lojistik yönünden kara yoluyla yapıyorum. Denize, limanlara uzağız. Dolayısıyla 650 km ile unu teslim ediyorum. (yakınlıktan dolayı).”(K5)

Batı bölgelerinde yani limanlara yakın şehirlerimizde faaliyet yürüten firmaların ihracat hinterlandı neredeyse tüm dünya ülkeleridir. Sadece birkaç ülkenin pazar payı ile yüzlerce ülkenin pazar payının aynı olamayacağı su götürmez bir gerçektir. Nitekim limanlara yakın olan şehirlerde faaliyet yürüten K8, K9 ve K11 firmalarının hinterlandı neredeyse Avrupa’dan Amerika’ya Afrika’dan Arap Yarımadası’na kadar uzanmakta olduğu katılımcıların vermiş olduğu şu cevaplarda görülmektedir:

“Afrika ülkeleri daha çok hedef ve iş yaptığımız ülkelerdir...” (K8)

“Yaklaşık 41 ülkeye ihracat yapıyoruz. GULF (Dubai, Katar, Kuveyt, Suudi Arabistan, BAE...) ana bölgemiz sonrasında Avrupa ve diğer birçok ülkeye gönderiyoruz.”(K9)

“ABD, Meksika, Kolombiya, Peru, Fas, Portekiz, İspanya, Almanya, İtalya, Polonya, Fransa, Slovenya ve Danimarka’ya ihracat faaliyeti gerçekleştiriyoruz...”(K11)

Ülkenin coğrafi-stratejik konumu ve firmanın faaliyet yürüttüğü bölgenin uluslararasılaşma üzerindeki etkisine yönelik çıkarım:

Çıkarım 2: Firmanın uluslararasılaşmasında ülkenin coğrafi- stratejik konumu; hangi kıtada yer aldığı, hangi ülkelerle komşu olduğu, önemli boğazlarının olup olmadığı gibi faktörlerin doğrudan ya da dolaylı olarak firmalar üzerinde etkisinin olduğu görülmektedir. Ülkenin coğrafi-stratejik konumu kadar firmanın ülkenin hangi bölgesinde faaliyet yürüttüğü de uluslararasılaşma kararı almasında önemli bir etken olduğu gözlemlenmiştir.

Ülkenin coğrafi-stratejik konumu ve firmanın faaliyet yürüttüğü bölgenin önemi yeterince açıklandıktan sonra ülkelerin dış politikadaki gücü, etkinliği ve gelişmişlik düzeyinin de firmaların uluslararasılaşması üzerindeki etkisine değinilmiştir. Yani gelişmiş, gelişmekte ve az gelişmiş ülke olmanın ihracata etkilerinin neler olduğu üzerinde durulmuştur. Buna göre gelişmişlik düzeyi üst seviye olan ülkeler kendinden daha az gelişmiş ülkelerle ihracat aşamasında herhangi bir problemle karşılaşmazken; gelişmişlik düzeyi ihracat yaptığı ülkeden daha düşük seviyede olan ülkeler ihracatta çeşitli zorluklarla karşılaşabilmektedir. Gelişmekte olan devletler kategorisinde yer alan ülkemiz, bizden daha gelişmiş olan Avrupa ülkeleri ve ABD gibi ülkelere ihracat söz konusu olduğunda birçok kritere tabii tutulmakta; buna karşılık gelişmişlik düzeyi bizden daha düşük olan Irak, Gürcistan, Ermenistan gibi ülkelere kolayca ihracat yapabilmektedir. Katılımcılarımızdan K4’ün “İhracat yaptığımız ülkelere göre biz daha büyük ülkeyiz. Bizden vasat oldukları için biz baskınız. Onların önüne geçiyoruz. Örneğin Rusya’ya ihracat yapamayız. Çünkü onlar zaten un sektöründe ön plandalar. Bizim ülkemiz de ihracat anlamında

her şeyi 2002'den sonra öğrendi (bizim gibi küçük şirketler için söylüyorum).... Bu hükümet döneminde ihracat hız kazandı. Dış politika anlamında ülkenin gayreti üst düzeydedir." ifadeleri de bu çıkarımımızı destekler niteliktedir.

Bunlarla birlikte ülkemizin dış politikası kadar ihracat yapılan ülkenin dış politikası da uluslararasılaşmada önemli bir etkidir. Devletler; tarihi, kültürel ve siyasi olarak kendilerine yakın hissettikleri ya da ortak hedefler güttükleri ülkelere dış politikada ve ekonomik alanlarda da kolaylıklar sağladığı görülmektedir. Örneğin; Türkiye'nin tarihi ve kültürel bağları olan Azerbaycan, Bosna Hersek, Katar gibi ülkelerle ve siyasi olarak Türkiye ile ortak hareket eden Rusya ile vergi muafiyeti ve vize serbestisi gibi ekonomik açıdan kolaylıklar getiren anlaşmalar sağlanmaktadır. Başka bir açıdan ele alacak olursak; ülkemizin Kuzey Irak ile yaşadığı siyasi krizden sonra bu bölgeye ekonomik ambargo uygulaması dış politikamızın ihracata etkisini, ABD'nin Çin başta olmak üzere ülkemizin de içinde bulunduğu birçok ülkeye ek gümrük vergisi getirmesi de karşı ülkenin dış politikasının ihracata etkisini ortaya koymaktadır. Katılımcılarımızdan K3'ün açıklamaları da bunu destekler niteliktedir:

"2 farklı konu var. 1. Türk dış politikası 2. İhracat yaptığın ülkenin dış politikası. Biz daha çok Irak, Türki Cumhuriyetleri gibi genelde krizlerin çok olduğu, savaşların çok olduğu ülkelere ihracat yapıyoruz. Çünkü bizim işimiz inşaat. Yani yıkılan ülkelerin tekrar inşa edildiği sırada ticaret yapabiliyoruz. O anlamda Türkiye'nin dış siyasetinden çok diğer ülkelerin dış siyaseti bizi daha çok ilgilendiriyor. Bu noktada dışardaki temas halinde olduğumuz ülkeler Kuzey Irak, Suriye, İran bunlar Amerika dış etkilerine bağlı oldukları için onların politikaları bizi daha çok etkiliyor. Amerika'nın İran'a ambargo uygulaması ya da Irak ta standart uygulamaya geçmesi, yaşanan rahip krizinde Türkiye'ye ambargo uygulamaları bunlar Türkiye'nin dış politikasından ziyade diğer ülkelerin dış politikalarının yansıması olarak bizim önümüze geliyor. Bu krizler yine Türkiye Cumhuriyeti'nin bürokratları tarafından aşıyor. Krizlerin azalması da ihracatta önümüzü açıyor."(K3)

Dış politikanın ihracat üzerindeki etkisi yukarıda katılımcıların vermiş olduğu cevaplardan ve çıkarımlarımızdan yeterince anlaşılacaktır. Bunlara ek olarak daha öncede üzerinde durduğumuz gibi ülkeler politik olarak iyi olduğu ülkelere ticarete kolaylıklar sağlarken, problem yaşadıkları ülkelere de ekonomik yaptırımları bir silah olarak kullanmaktan kaçınmadıkları ulaşılan gözlemlerimizden biridir.

Dış politikanın ihracat üzerindeki etkisine yönelik yaptığımız analizler ve ulaştığımız çıkarımlara rağmen "paranın su gibi akıp yerini bulacağı" görüşünü de vermeden geçemeyeceğiz. Zira ihracat tamamen dış politikaya bağlı olsaydı ülkemizde faaliyet yürüten firmaların Yunanistan ve Ermenistan ile hiçbir zaman ihracat yapamaması gerekirdi. Çünkü bu ülkelerle devamlılık arz eden, kronikleşmiş, çözülemeyen bir takım sorunlarımız Cumhuriyet tarihimiz boyunca var olmuştur.

Ülkenin dış politikası ve gelişmişlik düzeyinin ihracat faaliyetleri üzerindeki etkisine yönelik çıkarım:

Çıkarım 3: Ülkelerin dış politikadaki gücü ve etkinliği ile gelişmişlik düzeylerinin paralellik seyrettiği; firmaların uluslararasılaşmasının da bu paralellığe uyum sağladığı yapılan analizler ve ulaşılan çıkarımlarımızdandır. Gelişmiş ülkeler dış politikada güçlü ve etkin rol alırken bu ülkelerde faaliyet yürüten firmalar ihracatta büyük kazanımlar elde etmekte; gelişmemiş ya da az gelişmiş ülkeler dış politikada etkin olamamakta, bu ülkelerde faaliyet yürüten firmalarda ürünlerini pazarlarken bir takım problemlerle karşı karşıya kaldıkları görülmektedir.

2.4.2. Uluslararasılaşma Faaliyetlerinde Bulunan Firmalar İle Finansal Sistemler Arasındaki İlişkiye Dair Analizler

Ülkemizde ihracat faaliyetlerinde bulunan firmaların ihtiyaç duydukları sermayeyi genellikle kendi öz kaynaklarından sağladıkları zaruri durumlarda kredi kullanımına yöneldikleri saptanmış; bunun sebebi olarak da, ekonomideki ani kur değişimleri sonucu kredi faizlerindeki yükselişlerin olduğu bunun da firmaların üretim kalemlerindeki maliyet artışını doğrudan arttırdığı görülmüştür. Devletin finans

kaynaklarına ulaşmada özellikle ihracat yapan firmalar için büyük kolaylıklar sağladığı, hatta ve hatta hibe ve desteklerle ihracatı arttırmayı hedeflediği gözlemlenmiştir. Bunun yanında yaptığımız araştırmalar sonucunda, Türkiye’de maalesef ülke risklerinden ötürü aşırı finans yükleri mevcuttur. Avrupa’da bir şirket %1,39 yıllık faizle finansmana ulaşabilirken, Türkiye’de en uygun olarak nitelendirdiğimiz Eximbank kredilerinde bu oran % 4’tür (Avrupa maliyetinin 2,87 katı). Harici banka ve finans kaynaklarından elde edeceği finansman maliyeti ise bugünlerde %10 (dövizde) civarındadır ki bu maliyetlerle üretim ve ihracat rekabeti mümkün değildir. Katılımcılarımızın aşağıda bunları destekler nitelikteki cevaplarına yer verilmiştir:

“Biz nakit ticaret yapıyoruz. Banka, kredi vs. kullanmıyoruz. Bankacılık işlerimizi genelde paranın tahsilatı, gönderimi üzerine yapıyoruz. Kendi finansmanımızı kullandığımız için kredilerle ilgili çok bir bilgimiz yok.” (K3)

“Bahsettiğim gibi kur politikasındaki dengesizlik ve uluslararası baskı nedeniyle, kur dalgalanmaları ve faizlerin artması olumsuz olarak etkiliyor.”(K8)

“Kredi bazlı da öz sermaye ile de çalışıyoruz. Bulduğumuz sektör büyük paraların döndüğü bir sektör. En iyi sene 2011 senesiydi. Bu sene çok kötü bir sene oldu. Kurlar hareketli olduğu zaman kredi ortalığı karıştırıyor.” (K4)

“Benim kredilerle pek fazla işim olmuyor ama buna ulaşmakta problem yaşadığım alan değil.” (K1)

Üretimi, ihracatı artırmanın en temel yollarından biri firmaların olabildiğince uzun vadeli ve düşük faizli kredilere ulaşmasını sağlamaktır. Dünyada ve ülkemizde bulunan bankacılık sistemleri ve kredi mekanizmaları, şirketlerin en büyük iş ortakları olmaları sebebiyle olumlu veya olumsuz firmaların üretim ve ihracatını doğrudan etkilediği görülmüştür. Ancak son yıllarda yaşanan aşırı kur dalgalanmaları nedeniyle firmaların kredi kullanımından mümkün olduğunca kaçındıkları, öz sermayeye yöneldikleri görülmüştür. Yatırım ve büyüme için gerekli düşük faizli krediler günümüz şartlarında kullanılabilirliğini yitirmiş; hammadde maliyetleri açısından döviz kurlarının zorlayıcı olduğu tespit edilmiştir. Yani bir yandan hammaddenin pahalılaşıp, yatırım ve büyüme maliyetlerinin arttığı, diğer taraftan da finansman kullanımının zorlaştığı sonucuna ulaşılmıştır. Katılımcılarımızdan K6 ve K9’un vermiş olduğu cevaplar bulgularımızı destekler niteliktedir.

“Türkiye’de şuan bankaların ve faizlerin durumu ortadadır....Oradan aldığımız kredi ile iş yapmaya kalkarsak tamamen zarar ederiz. Kendi sermayemizle çalışıyoruz.” (K6)

“Yatırım ve büyüme için gerekli düşük faizli krediler şuanda imkansız ve hammadde maliyetleri açısından da döviz kurları zorlayıcı yani bir yandan hammadde pahalılaşıyor, yatırım ve büyüme maliyetleri artıyor.” (K9)

Gerek banka kredileri gerekse Eximbank kredilerinin kullanımında istenilen teminat miktarının yüksekliği, firmaların kredi kullanımını güçleştirdiği ve firmaları kredi kullanımından uzaklaştırdığı saptanmıştır. Fakat yine de firmaların kredi kullanma zorunluluğu olduğu durumlarda banka kredileri yerine Eximbank kredilerini tercih ettikleri görülmüştür.

“Eximbank ihracat sektörünü desteklemek amacıyla kurulmuş ama Eximbank’ın vereceği krediler tamamen teminata dayalıdır. Dar bütçeli şirketler de teminat zaten sıkıntılı. Dolayısıyla bu teminatı kaldırmadığı sürece hiçbir faydası yoktur... Faizin düşük olmasına rağmen giremiyoruz. Çünkü alacağın kredi kadar teminat istiyorlar. Teminatı da her firma gösteremediği için buna kimse girmiyor.”(K5)

“...Son zamanlarda krizden dolayı Eximbank kredilerinde de bir takım sorunlar var. Faiz oranları yüksek ama bunun geçici olduğunu düşünüyorum. Devlet özellikle ihracatçıya daha pozitif bakıyor. Kaynak kullanımı konusunda ihracatçıya yakın davranıyor. 2018’de ülkenin durumu ve faiz oranlarının yüksekliğinden dolayı bir takım sorunlar var ama öncesinde sorun yoktu.” (K1)

Katılımcılarımızdan K5 ve K1'in ifadeleri de Eximbank kredileri ile ilgili sorunları açık ve net bir şekilde ortaya koymaktadır. Firmaların uluslararasılaşmasında finans sistemlerinin etkisine ve Eximbank kredilerinin kullanılabilirliği üzerine aşağıdaki çıkarımlar yapılmıştır:

Çıkarım 4: Firmaların genellikle öz sermaye ile çalıştıkları ve zorunlu olmadıkça banka kredilerini tercih etmedikleri, zorunlu hallerde ise diğer kredi sağlayıcıları yerine Eximbank'ı tercih ettikleri sonucuna ulaşılmıştır.

Çıkarım 5: Eximbank kredilerinin ihracatçıyı desteklediği, diğer kredi kuruluşlarına oranla çok daha uygun faiz oranları ile kredi sağladığı; fakat kredi kullanırken istenilen teminat miktarının yüksekliği ve son aylardaki kura bağlı faiz oranlarındaki aşırı yükseliş nedeniyle firmaların Eximbank kredilerinden de faydalanmakta güçlük çektikleri kanısına varılmıştır.

SONUÇ

Ülkemizde faaliyet yürüten firmaların ihracat performansı üzerinde devlet ve finans kaynaklarının ne derecede etkili olduğunun araştırıldığı konumuzda şu sonuçlara ulaşılmıştır: Her ne kadar bazı firmalar devlet yöneticileri ve kurumları ile hiçbir ilişkisinin olmadığını belirtmiş olsalar da aslında mevzuat çerçevesinde belli ilişkiler içerisindedirler. Bununla birlikte hiçbir ülke, özellikle de ihracat girdisi ithalat çıktısından az olan ülkeler, ihracatının sekteye uğramasını, döviz girdisinin azalmasını istemez. Firmaların ihracat aşamalarındaki herhangi bir probleminin ülkelerin döviz girdisini de doğrudan etkilediği düşünüldüğünde ülke yöneticileri ve kurumları ihracattaki problemleri çözmeye firmalardan daha çok istekli olduğu görülmektedir. Böyle bir durumda ülke yöneticilerinin ve kurumlarının ihracat faaliyetleri üzerinde etkisinin olmadığı söylenebilir mi?

Araştırmamızın ana konusunu oluşturan 'ihracat' faaliyetinin gerçekleşme aşamalarında devletin ne derecede etkili olduğu üzerine bir takım çıkarımlar oluşturulmuştur. Limanlara uzak olan firmaların genellikle en yakın ülkeleri ihracat faaliyeti için seçtikleri; bunun ana nedeninin ise nakliye maliyetlerini en aza indirmek olduğu gözlenmiştir. Devletin ihracat aşamalarının her safhasında çeşitli derecelerde, doğrudan ya da dolaylı olarak etkili olduğu; özellikle devletlere karşı belirlediği dış politikasının firmaların ihracatını doğrudan ve yüksek derecede etkilediği araştırmamızda elde ettiğimiz en önemli gözlemlerden biridir. Ayrıca, gerçek anlamda kendi hammaddemiz ile yerli ürün üretilmediği, ithal edilen ürünlerin vergisi ödenerek millileştirildiği için ürünlerimizin geneli aşırı kur dalgalanmaları ve yüksek faiz oranlarından etkilenmektedir. Bunun yanı sıra ihracatı geliştirmek için devlet kurumlarının veya birlik odalarının gerçekleştirdikleri fuar ve gezilerin çoğu zaman faydalı olduğu ancak bazı zamanlarda da amacından şaşırıp bu faaliyetlerin kültürel gezi gibi değerlendirdiği sonucuna ulaşılmıştır.

Konunun finans kaynağı kısmında ulaştığımız sonuçlarda ise; ihracat faaliyetlerinde bulunan firmaların kurdaki aşırı dalgalanmalar ve enflasyondaki normalden fazla artış nedeniyle ihtiyaç duydukları sermayeyi genel olarak kendi öz kaynaklarından ve bazı zorunlu durumlarda da Eximbank kredilerinden sağladıkları saptanmıştır. Kurdaki aşırı dalgalanma ve enflasyondaki normalden fazla artışın temel nedeni ise; ülkenin coğrafi-stratejik konumundan kaynaklı sürekli değişen, belirsiz dış politikasının etkileri olarak değerlendirilmiştir. Ayrıca asgari ücret artırımlarının seçim vaadi olarak kullanılması ve istikrarsız/güven vermeyen ekonomi politikaları nedeniyle oluşan karmaşık makroekonomik ortamın ihracat faaliyetinde bulunan firmalar üzerinde birçok olumsuz etkisinin olduğu kanısı mevcuttur. Firmalar bu nedenlerden dolayı bir ülkeye uzun vadeli ihracat politikası belirleyememekte, uzun vadeli satış anlaşmaları yapamamaktadırlar. Firmaların aşmak zorunda olduğu ana sıkıntılar; çok sık değişiklik yapılan kanun uygulamaları, belirsiz gelecek, belirsiz enflasyon, finansal maliyetler ve yetersiz knowhow birikimleri olarak sıralanmıştır.

KAYNAKLAR

Abay, S. (2015). Doğu Asya Ülkeleri ve Türkiye'nin İş Sistemlerinin Karşılaştırılması ve İnovasyon Politikalarının Ar-Ge Boyutu Bakımından İncelenmesi. Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Ankara.

- Afşar, M.(2006). Finansal Sistem ve İşleyişi, Eskişehir.
- Aslan, S. (2016). Türkiye’de Sosyal Sermaye Bileşenlerinden Güven Hakkında Bir Değerlendirme, Cumhuriyet Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, Cilt 17, Sayı 2.
- Aslan, Ö. ve Korap, H.L. (2006). Türkiye’de Finansal Gelişme Ekonomik Büyüme İlişkisi, Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Sayı 17.
- Aydınlı, F. (2007). Kurumsal Teori Açısından İnsan Kaynakları Yönetiminde Farklılıklar ve Benzerlikler ve Konuya İlişkin Bir Araştırma. (Yayımlanmamış Doktora Tezi), İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı. İstanbul.
- Balcı, A. (2005). Sosyal Bilimlerde Araştırma: Yöntem, Teknik ve İlkeler. Ankara: PegemA Yayıncılık.
- Buğra, A. (1995). Devlet ve İşadamları. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Çakan, S. (2010). Japon Ulusal İş Sisteminin Japon İşletmelerin Uluslararasılaşmasına Etkisi (Toyota Örneği), Doktora Tezi, Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sakarya.
- Dirlik, O. (2016). Türk İş Sisteminin Evrimi: Makro Kurumsal Bir İnceleme. Yönetim ve Organizasyon Araştırmaları Dergisi, Cilt1, Sayı2, Sayfa5-30
- Erel, D. (2002). Kurumsal Çevre-Örgüt İlişkileri: Türkiye’deki Sanayi İşletmelerinde ISO 9000 Serisi Kalite Güvence Sistemi Uygulamaları Örneği, Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Ankara.
- Ganesh, R. (1980). Institution Building For Social And Organizational Change: An Appreciation. Organization Studies.
- Meyer, J. W. & Rowan, B. (1977). Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony.
- Merriam, S. (2015). Qualitative Research: A Guide To Design and Implementation.
- Özdemir, M. (2010). Nitel Veri Analizi: Sosyal Bilimlerde Yöntembilim Sorunsalı Üzerine Bir Çalışma, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Eskişehir.
- Özen, Ş. (2009). “Yerli ve İthal Yönetim Uygulamalarının Meşrulaştırılmasında Merkez-Çevre Farklaşması: Bir Model ve İlk Bulgular,” 17. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildiri Kitabı, 21-23 Mayıs 2009, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, Eskişehir.
- Özkara, B., Kurt, M. ve Karayormuk, K. (2008). Türkiye’de İşletme Grupları: Eskiler ve Yeniler, Yönetim Araştırmaları Dergisi, 8, 1-2: 59-83.
- Öztürk, N., Barışık, S. ve Darıcı, H.K. (2010). Gelişmekte Olan Piyasalarda Finansal Derinleşme ve Büyüme İlişkisi: Panel Veri Analizi. Zonguldak Karaelmes Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Cilt 6, Sayı 12, Sayfa,95-119.
- Tübitak Eğitim ve İnsan Kaynakları Raporu, 2005.
- Scott, W.R. (1995). Institution and Organization: Attempting and Theoretical Synthesis, Thousand Oaks .
- Scott, W. R. (2003A). Environments, Strategies, And Structures. In Organizations: Rational, Natural, And Open Systems, New Jersey, Prentice Hall.
- Whitley, R. (1999). Divergent Capitalisms: The Social Structuring and Change of Business Systems. Oxford: Oxford University.
- Yıldırım, A. ve Şimşek, H. (2011). Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri, 8.Baskı, Ankara: Seçkin Yayınları